



HÔTELS *Fairmont*

FAIRMONT HOTELS & RESORTS INC.

RAPPORT ANNUEL 2003

HÔTELS *Fairmont*



Propriété

Participations directes et indirectes dans 47 immeubles.

< The Fairmont Banff Springs

Gérance

Gérance de 83 hôtels de luxe et de première classe.

The Fairmont San Francisco >



FHR Real Estate Corporation

FHREC possède des participations de 20 % à 100 % dans 23 hôtels, y compris les 11 immeubles qui produisent environ deux tiers du BAIIA de FHR.

Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy

Legacy est propriétaire de 24 hôtels de luxe et de première classe au Canada et aux États-Unis. FHR détient une participation d'environ 35 % dans Legacy et assure la gérance de la totalité des immeubles de Legacy.

Fairmont Hotels Inc.

Fairmont est la plus importante société de gérance d'hôtels de luxe en Amérique du Nord quant au nombre de chambres gérées, comptant 44 immeubles dans six pays.

Delta Hotels Limited

Delta est la plus importante société de gérance d'hôtels de première classe au Canada, comptant 39 hôtels et centres de villégiature sous gestion et franchisés au Canada.

Points saillants financiers

(en millions de dollars US, sauf les données par action)

	2003	2002	2001
Produits sous gestion¹⁾	1 746,2 \$	1 628,7 \$	1 570,8 \$
Produits d'exploitation²⁾			
Activités de propriété hôtelière	584,9	516,6	489,6
Activités de gérance	37,6	36,1	34,3
Activités immobilières	36,3	37,9	13,4
	658,8	590,6	537,3
BAIIA³⁾	142,4	198,3	163,1
Bénéfice (perte) de base par action des activités poursuivies	0,64	1,18	(0,43)

1) Produits tirés des hôtels détenus en propriété, sous gestion et franchisés.

2) Les produits d'exploitation excluent les autres produits tirés des immeubles sous gestion et franchisés (soit les frais directs et indirects que les propriétaires d'hôtels remboursent selon le principe de la récupération des coûts, essentiellement au titre des services de commercialisation et de réservation). La direction est d'avis que l'exclusion de ces produits donne une mesure significative du rendement d'exploitation; elle n'est toutefois pas reconnue comme une mesure du rendement d'exploitation aux termes des principes comptables généralement reconnus au Canada (« PCGR »). La manière dont FHR calcule les produits d'exploitation peut différer de celle utilisée par d'autres entités.

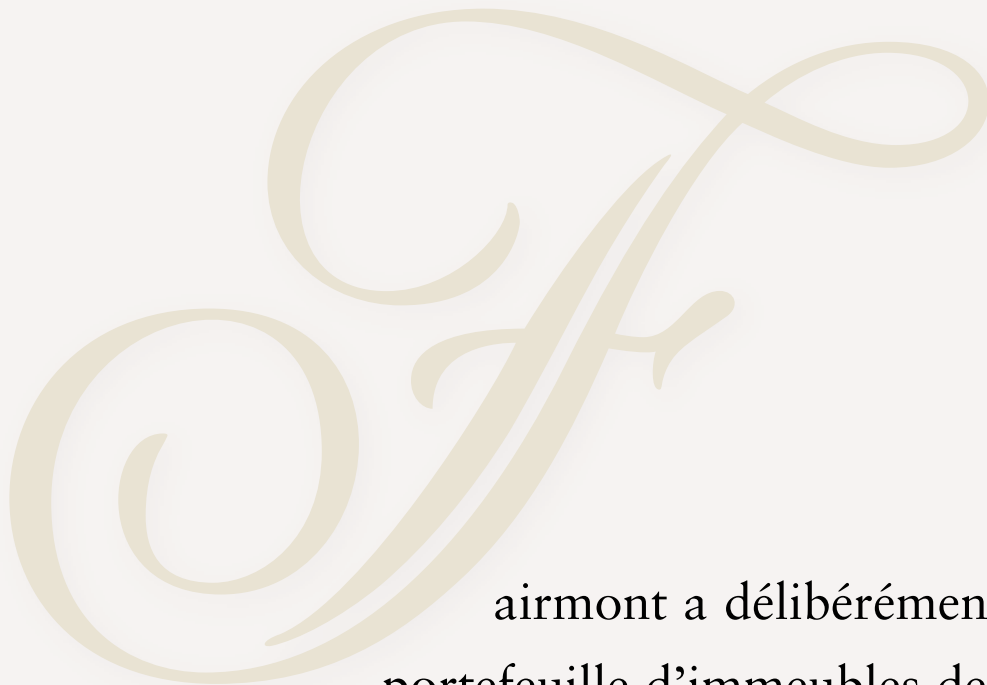
3) Le BAIIA désigne le bénéfice avant les intérêts, les impôts, l'amortissement, les autres produits et autres charges et les charges de réorganisation et charges sectorielles. Le bénéfice tiré des participations et autres produits est inclus dans le BAIIA. La direction est d'avis que le BAIIA est un excellent indicateur de l'exploitation hôtelière et elle l'utilise comme principale mesure de la rentabilité des secteurs d'exploitation. Cette mesure n'est toutefois pas reconnue comme une mesure du rendement d'exploitation aux termes des PCGR Canadiens. La manière dont FHR calcule le BAIIA peut différer de celle utilisée par d'autres entités. Le BAIIA figure dans les résultats consolidés au poste « Bénéfice d'exploitation avant les éléments ci-dessous ».

Table des matières

3	Message à nos actionnaires
6	Avantages concurrentiels
14	Régie d'entreprise
17	Rapport de gestion
46	Responsabilité de la direction
47	Rapports des vérificateurs
48	États financiers consolidés et notes
85	Répertoire des établissements
86	Renseignements destinés aux actionnaires et conseil d'administration

(couverture) À l'issue d'un vaste programme de rénovation, The Fairmont Pierre Marques sur la plage Revolcadero d'Acapulco n'a rien perdu de son intimité et de son charme.

(page 1) L'historique Fairmont Olympic Hotel s'est ajouté au portefeuille Fairmont en 2003. Ce monument de Seattle est le seul hôtel noté 5 diamants par l'organisme AAA dans le nord-ouest des États-Unis.

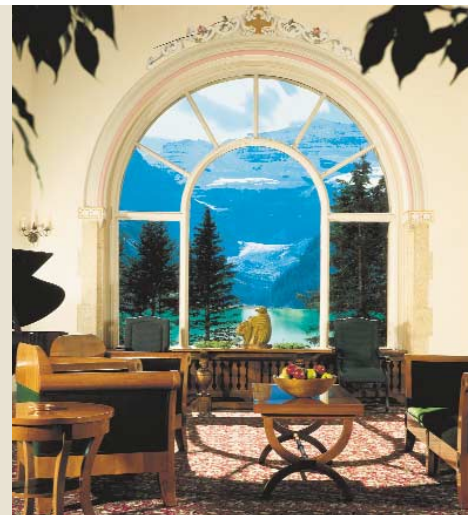


airmont a délibérément constitué un portefeuille d'immeubles de prestige dans diverses régions du monde qui offrent à nos clients un séjour inoubliable.

Malgré une année difficile, nous n'avons pas cessé de croire en nos perspectives de croissance. Nous entamons 2004 forts d'une bannière de luxe de plus en plus reconnue et d'un portefeuille d'immeubles rénovés bien positionnés pour répondre à la demande croissante du tourisme d'agrément.



L'année 2003 s'est révélée une année difficile marquée par une croissance économique nulle, la guerre, le SRAS et un ouragan. Nous avons fait plus que persévérer, nous avons poursuivi notre progression.



Message à nos actionnaires

3

Message à nos actionnaires

(gauche) The Fairmont Turnberry Isle Resort & Club, Miami est un centre de villégiature de style méditerranéen établi dans un décor tropical de 300 acres. Offrant des installations thermales Willow Stream de 25 000 pieds carrés, deux terrains de golf de championnat et de vastes installations de conférence, l'hôtel s'inscrit à merveille dans notre portefeuille de centres de villégiature.

(droite) Niché au cœur des Rocheuses canadiennes, The Fairmont Chateau Lake Louise offre une vue majestueuse sur le lac isolé. Offrant désormais des chambres Fairmont Gold et des installations de conférence dont l'ouverture est prévue au printemps, le centre de villégiature peut maintenant accueillir tous les types de clients d'affaires ou d'agrément.

Le secteur hôtelier a connu plus que sa part de difficultés au cours des dernières années. L'imminence de la guerre en Irak a mis un frein à la reprise économique qui s'était amorcée vers la fin de 2002. La controverse géopolitique internationale entourant le conflit a nui au tourisme d'affaires et d'agrément transfrontalier.

L'année 2003 a été marquée par des difficultés extraordinaires

Fairmont a vécu les moments difficiles qui ont affligé l'ensemble du secteur hôtelier nord-américain, mais l'année 2003 a été particulièrement éprouvante pour nous. Nombre des difficultés auxquelles Fairmont a dû faire face au cours de l'année étaient imprévisibles et indépendantes de notre volonté. La plus sérieuse ne tenait pas de la guerre ni de la menace terroriste, mais d'un virus mortel et contagieux, le syndrome respiratoire aigu sévère ou SRAS. Même si au Canada le SRAS n'a frappé que la région de Toronto, l'ensemble de l'économie et de l'industrie hôtelière canadiennes en a souffert.

Les résultats d'exploitation de Fairmont ont également souffert de l'ouragan Fabian, la tempête la plus dévastatrice à frapper les Bermudes en près de 50 ans. Le vent et la pluie ont causé des dommages considérables à nos deux hôtels sur l'île; The Fairmont Southampton demeurera d'ailleurs fermé pour des réparations jusqu'au printemps. Nous avons subi les contrecoups d'incendies de forêts, d'inondations et même de la maladie de la vache folle, autant d'événements qui ont exacerbé la peur de voyager au Canada.

Finalement, deux de nos principaux hôtels, The Fairmont Orchid, Hawaii et The Fairmont Copley Plaza Boston, ont dû restreindre leurs activités en raison de travaux de rénovation et de problèmes particuliers. Boston figure d'ailleurs parmi les marchés américains les moins rentables de l'année dernière, et 2003 marquait une année de transition pour The Fairmont Orchid suivant son acquisition en décembre 2002.

En dépit des difficultés, plusieurs de nos hôtels ont affiché d'excellents résultats. The Fairmont Kea Lani Maui a connu la meilleure année de son histoire et The Fairmont Scottsdale Princess a dépassé nos attentes malgré l'ouverture de nombreux nouveaux hôtels dans son marché.

Malgré une année difficile, nous avons poursuivi notre progression

En 2003, nous avons continué de consolider notre société; nos employés s'y sont d'ailleurs attachés avec détermination et conviction. Nous avons accéléré le rythme des travaux de rénovation de nos hôtels et élargi notre présence aux États-Unis à la faveur de l'acquisition des hôtels The Fairmont Olympic Hotel, Seattle, et The Fairmont Turnberry Isle Resort & Club, Miami. Nous avons remanié le site Web de Fairmont, repéré de nouveaux marchés et mis au point des stratégies de pénétration de ces marchés, commencé la construction du Fairmont Heritage Place à Acapulco, notre premier club résidence privée, mis à profit notre infrastructure de commerce électronique et technologique, et rehaussé la notoriété de la bannière.

Malgré la conjoncture difficile, nous en avons profité pour consolider la société et nous préparer à la reprise. Dès la fin de 2003, nous avons réussi à élargir notre présence et la notoriété de notre bannière par rapport à l'année précédente. Nous avons augmenté le nombre d'adhésions au Club du président des Hôtels Fairmont, notre programme de reconnaissance, et touché un plus fort pourcentage de chaque dollar que dépensent les membres de ce club au cours d'un séjour. Nous avons en outre dépassé nos objectifs de vente pour la première phase du Fairmont Heritage Place, preuve que nous pouvons tirer notre épingle du jeu dans ce petit mais combien stratégique créneau.

Réalisation de nos objectifs

Nous avons nettement progressé dans la réalisation de nos principaux objectifs stratégiques :

1. Élargissement de la présence de Fairmont dans les principaux centres de villégiature et principales villes des États-Unis. Nous prévoyons continuer d'ajouter deux à quatre hôtels Fairmont par année à notre portefeuille à la faveur d'acquisitions sélectives, de participations minoritaires et de contrats de gérance à long terme.
2. Valorisation de la bannière Fairmont. Nous voulons renforcer notre engagement d'un séjour inoubliable envers nos clients existants et le renouveler auprès des clients qui n'ont pas encore eu la chance de faire l'expérience enrichissante et mémorable d'un séjour dans un hôtel Fairmont.
3. Amélioration des résultats d'exploitation de nos hôtels existants. La société et ses partenaires ont investi d'énormes capitaux pour la rénovation du portefeuille Fairmont. Ces dépenses font plus qu'augmenter les attentes en matière de rendement, elles améliorent aussi nos hôtels et le séjour de nos clients – renforçant à terme la notoriété de la bannière Fairmont et la fidélité de la clientèle.
4. Consolidation des partenariats stratégiques et recherche de nouveaux partenaires stratégiques. Nous nous attendons à ce que nos partenaires financiers nous présentent des occasions de croissance dans le cadre des hôtels existants et de projets de développement, moyennant un investissement minimum de la part de Fairmont. Nous devrions à terme bénéficier d'une source de projets de développement qui dynamiseront la valorisation de la bannière et la croissance du bénéfice.

Les principaux points forts de notre société n'ont pas changé. Nous nous sommes sortis de l'une des pires années qu'ait connu le secteur hôtelier sans compromettre notre solidité financière. Avec un ratio d'endettement d'environ 25 %, nous affichons l'un des meilleurs bilans de notre secteur d'activité.

2004 – L'année d'une reprise marquée

Nous avons plusieurs raisons de croire que 2004 sera l'année d'une reprise marquée. On s'attend généralement à une relance des économies canadienne et américaine qui stimulera les dépenses en tourisme. Au Canada, le SRAS semble loin derrière et les taux d'occupation sont à la hausse. Aujourd'hui, les réservations pour notre segment critique des voyages d'affaires dépassent les



(ci-dessus) Inauguré en 1929, The Fairmont Royal York se trouve aujourd'hui au cœur de la métropole canadienne. La réputation de ce monument est ressortie grandie des nombreux cycles économiques qu'il a traversés. L'hôtel saura sûrement tirer profit de la reprise économique, de ses vastes installations de conférence et de son emplacement idéal.

Les principaux points forts de notre société n'ont pas changé; même que nous sommes sans doute plus forts. Nous nous sommes sortis de l'une des pires années qu'ait connue le secteur hôtelier et nous sommes prêts pour une reprise marquée.



(droite) L'architecture d'inspiration aztèque de l'hôtel **The Fairmont Acapulco Princess** rajoute à la beauté exceptionnelle de la plage **Revolcadero**. Offrant des installations de conférence récemment rénovées, des installations thermales de classe mondiale **Willow Stream** et deux terrains de golf de championnat, le centre de villégiature convient tant aux touristes d'agrément qu'aux touristes d'affaires.

niveaux à pareille date de l'année 2003, avant le déclenchement des hostilités en Irak et la poussée épidémique du SRAS.

Les derniers grands travaux de rénovation à plusieurs de nos hôtels seront terminés d'ici la fin d'avril 2004; les interruptions inévitables causées par les travaux aux chambres, aux salles de conférence et aux installations thermales seront oubliées et nous serons en mesure d'offrir à nos clients un confort et des services exceptionnels. Nous prévoyons que nos efforts seront récompensés par des rendements sur le capital investi et l'augmentation des honoraires incitatifs de gérance de nos hôtels en 2004. Ces honoraires gagneront graduellement en importance et nous prévoyons que d'ici 2006 la majorité des hôtels de notre portefeuille actuel toucheront des honoraires incitatifs.

En dernier lieu, nous avons démontré que nous avons une équipe de direction disciplinée et déterminée qui a su créer une culture d'entreprise propre à soutenir notre croissance à long terme. Notre équipe, de même que nos employés, sont prêts à relever les défis et à saisir les occasions qui se présenteront en 2004 et au-delà. Nous travaillons tous à un même grand objectif, créer de la valeur pour nos clients, nos actionnaires et nos partenaires.

J'aimerais exprimer ma sincère gratitude à nos employés pour leur dévouement à l'amélioration continue de notre entreprise même dans les temps difficiles, à notre conseil d'administration pour son appui indéfectible et à nos investisseurs pour leur ténacité au cours de cette année difficile.

J'aimerais particulièrement remercier deux administrateurs qui se retirent de notre conseil d'administration, MM. John McNeil et Angus MacNaughton. John est un administrateur de la société devancière de Fairmont depuis 1992 et président du conseil de Fairmont depuis 2001. Angus est un administrateur de Fairmont et de sa société devancière depuis 1985. Nous manquerons tous leur perspicacité, leur dévouement et leur inlassable énergie.

J'aimerais enfin souhaiter la bienvenue à M. Peter Godsoe, président du conseil de la Banque Scotia, au sein de notre conseil. Nous sommes privilégiés de pouvoir compter sur l'un des hommes d'affaires canadiens les plus respectés parmi les administrateurs de Fairmont à un tournant aussi important de ses 116 ans d'existence.

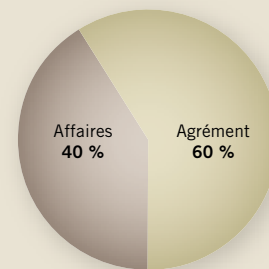
William R. Fatt
Chef de la direction
Le 13 février 2004



Fairmont possède et gère un portefeuille de 83 hôtels et centres de villégiature de luxe et de première classe dans la plupart des destinations les plus attrayantes en Amérique du Nord et à l'étranger.

Le tourisme d'agrément présente les meilleures perspectives de croissance de la demande à long terme dans l'industrie hôtelière, d'où l'intérêt de Fairmont d'élargir son portefeuille de centres de villégiature.

Produits des hôtels détenus en propriété



Hôtels de classe mondiale

Les immeubles patrimoniaux irremplaçables situés dans des marchés uniques souvent extrêmement difficiles à percer constituent l'avantage concurrentiel distinctif le plus incontestable de Fairmont. Certains de ces hôtels se trouvent dans des destinations et milieux de villégiature exclusifs reconnus pour leur beauté naturelle, comme les hôtels The Fairmont Chateau Lake Louise et The Fairmont Kea Lani Maui.

L'industrie du voyage et du tourisme s'impose désormais comme le premier employeur en importance dans le monde, laissant entrevoir d'excellentes perspectives de croissance au cours des prochaines années compte tenu du fait que les baby boomers atteindront leurs meilleures années aux chapitres de la consommation et des loisirs. La plus forte croissance de la demande à long terme dans l'industrie hôtelière devrait être en effet stimulée par les voyageurs et groupes de voyageurs d'agrément. Nos centres de villégiature nous exposent directement à cette tendance – près de 60 pour cent de notre BAIIA provenant du marché des loisirs – et nous entendons en tirer profit.

En 2003, malgré les difficultés qui ont affligé l'industrie, nous avons élargi le portefeuille Fairmont à la faveur de l'ajout des hôtels The Fairmont Olympic Hotel, Seattle, et The Fairmont Turnberry Isle Resort & Club, Miami. Ces établissements présentent non seulement les qualités propres à notre bannière, mais aussi une importance stratégique pour la consolidation de notre présence aux États-Unis.

Au cours des dernières années, Fairmont et ses partenaires ont également investi d'énormes capitaux dans nos établissements. Les rénovations vont rehausser la qualité du séjour qui a fait de bon nombre de nos établissements des destinations en soit et élargir nos perspectives de revenu. La fin de ces travaux de rénovation devrait coïncider avec une reprise dans l'industrie de l'hôtellerie et permettre à Fairmont de gagner de la notoriété, une clientèle fidèle et une part de marché durable au cours des prochaines années.

(gauche) The Fairmont Orchid, Hawaii a récemment célébré son premier anniversaire dans le giron de Fairmont. Après une année de transition ponctuée de projets de rénovation comme la modernisation du restaurant et des installations thermales, et l'ajout de chambres Fairmont Gold, une forte remontée du rendement du centre de villégiature est à prévoir.

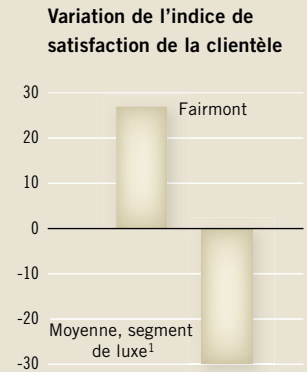


Au cours des quatre dernières années, la notoriété spontanée de la bannière Fairmont a nettement progressé.

Pour la deuxième année consécutive, la bannière Fairmont a connu la meilleure progression dans le segment des hôtels de luxe. En 2003, Fairmont a été la seule bannière à améliorer son niveau de satisfaction de la clientèle.

Source: 2003 J.D. Power Syndicated Study

¹ Estimation, excluant Fairmont



Accroître la notoriété et la fidélité de la bannière

Chaque nom de marque annonce un engagement. Le nôtre repose sur la réputation de bon nombre de nos immeubles patrimoniaux et a été respecté tout au long de nos 116 années d'histoire. Bien qu'il s'agisse de notre tradition, nous nous sommes surtout attachés en 2003 à implanter les outils et l'infrastructure informatiques de pointe qui nous permettront de valoriser notre bannière et de fidéliser notre clientèle.

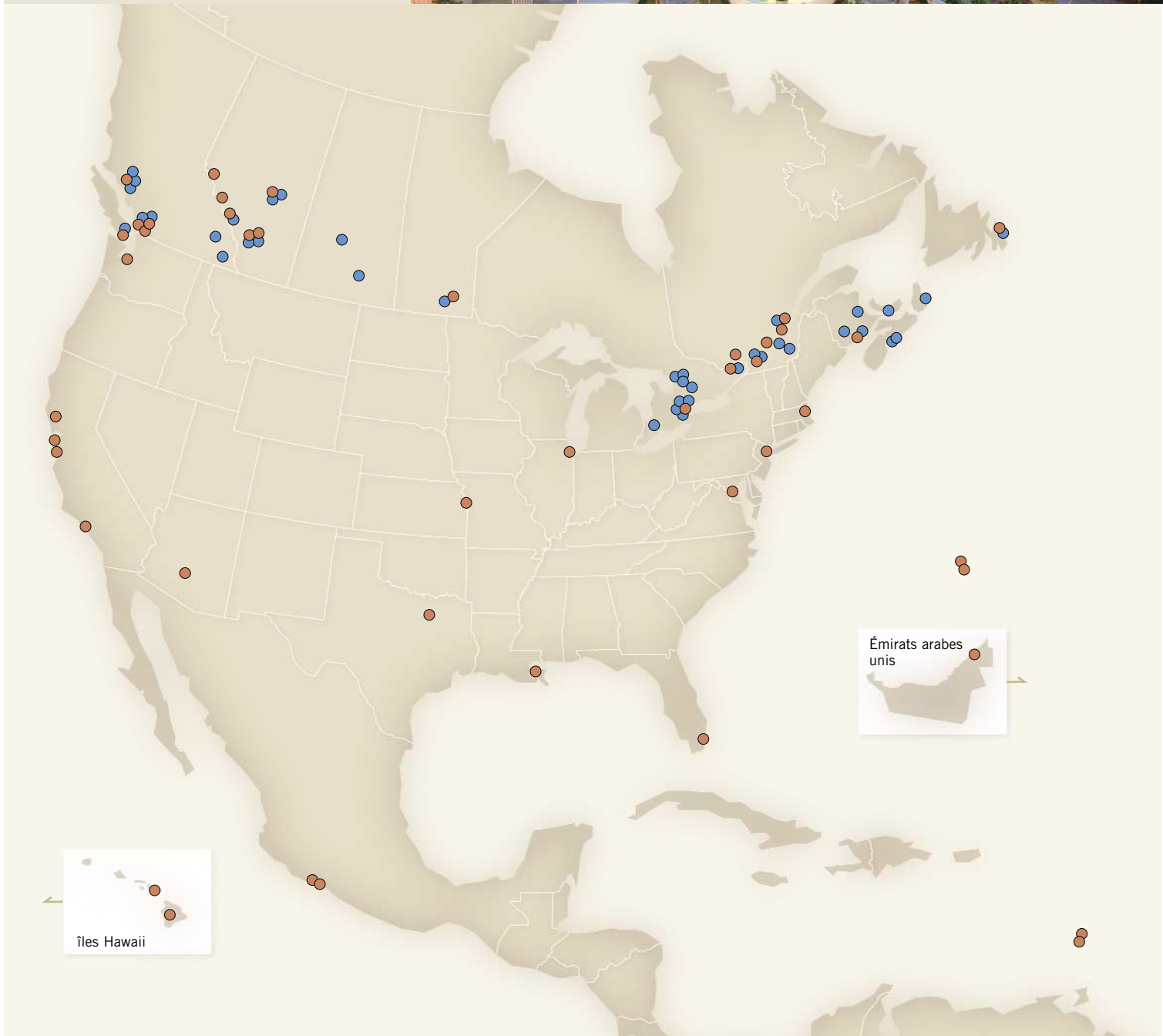
Le site Web de Fairmont a été remanié et s'est mérité plusieurs prix prestigieux, dont le *World's Leading Internet Site*, pour sa convivialité, la qualité des images et la simplicité de la procédure de réservation. Nous avons amélioré nos fonctions de cybercommerce au moyen d'une base de données de renseignements recueillis auprès de nos clients à nos hôtels et auprès des visiteurs de notre site Web. Nous pouvons désormais lancer des campagnes publicitaires ciblées sur le Web et par la poste auprès de clients existants et éventuels dont nous connaissons les intérêts et les préférences. Nous pouvons ainsi rejoindre plus efficacement les personnes les plus intéressées par l'engagement de Fairmont et nous approprier une plus grande part de chaque dollar dépensé au cours d'un séjour par des clients qui sont déjà fidèles à la bannière Fairmont.

Nous avons également poursuivi le perfectionnement et l'enrichissement de nos initiatives existantes destinées à fidéliser la clientèle à la bannière Fairmont; le Club du président des Hôtels Fairmont, notre programme de reconnaissance, et Fairmont Gold, notre concept d'« hôtel dans un hôtel ». Ces initiatives prennent davantage d'importance à mesure que nous élargissons notre portefeuille, exposant de plus en plus de clients à la bannière Fairmont et offrant à nos clients existants davantage de destinations et d'options de voyage sous notre bannière.

En 2003, l'engagement d'excellence de Fairmont a encore une fois été reconnu, 23 établissements de Fairmont ayant été inscrits sur la prestigieuse *Gold List 2004* du magazine *Condé Nast Traveler*.

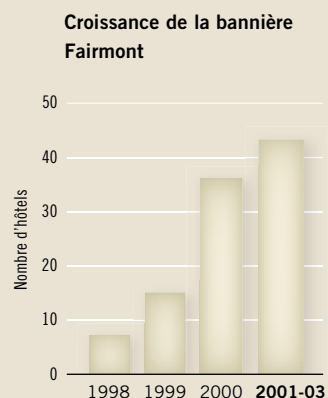
(gauche) The Fairmont Scottsdale Princess peut s'enorgueillir de posséder l'une des plus belles installations thermales en Amérique du Nord selon *Condé Nast Traveler*. Outre ses luxueuses installations thermales Willow Stream, ce centre de villégiature noté 5 diamants par l'organisme AAA offre trois restaurants primés, des installations de conférence à la fine pointe de la technologie et deux parcours de golf de championnat.

FAIRMONT EST PROPRIÉTAIRE ET GÉRANT DE 83 HÔTELS DE LUXE ET DE PREMIÈRE CLASSE DANS 55 DESTINATIONS AUX ÉTATS-UNIS, AU CANADA, AU MEXIQUE ET À L'ÉTRANGER. UN RÉPERTOIRE DE NOS IMMEUBLES FIGURE À LA PAGE 85 DU PRÉSENT RAPPORT.



Forte de sa santé financière, de la notoriété de sa bannière, des compétences de sa direction et de la qualité de ses partenaires financiers, Fairmont possède tous les atouts propres à assurer une croissance du BPA supérieure à la moyenne.

Le portefeuille d'immeubles de luxe de Fairmont a pris énormément d'ampleur depuis les cinq dernières années, passant de sept hôtels en 1998 à 43 aujourd'hui.



Excellentes perspectives de croissance

Grâce à l'un des bilans les plus sains de l'industrie hôtelière, à la notoriété grandissante de sa bannière et aux compétences prouvées de sa direction, Fairmont suscite de plus en plus l'intérêt de partenaires financiers. Des relations d'affaires stratégiques avec des partenaires tels que Sa Majesté Royale le Prince Alwaleed Bin Talal Bin Abdulaziz Al Saud, Maritz, Wolff & Co., Son Altesse le Cheik Sultan bin Khalifa Al Nahyan d'Abou Dhabi et la Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy, apportent déjà une diversification de perspectives de croissance de Fairmont.

L'effet combiné de la santé financière inhérente et des partenariats financiers permet à Fairmont d'explorer quatre pistes principales de croissance :

- **Acquisition d'établissements de luxe.** Fairmont a acquis en 2003 la participation restante de 50 % dans l'hôtel The Fairmont Copley Plaza Boston.
- **Acquisition de participations minoritaires.** À l'instar de notre participation dans l'hôtel The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa, nous harmoniserons nos intérêts avec ceux de nos partenaires en investissant dans l'établissement tout en obtenant un contrat de gérance à long terme.
- **Obtention de contrats de gérance à long terme.** Nous cherchons à obtenir des contrats de gérance auprès de propriétaires d'hôtels existants ou auprès de partenaires intéressés à acquérir un établissement. Au cours de la dernière année, nous avons obtenu le contrat de gérance des hôtels The Fairmont Olympic Hotel, Seattle et The Fairmont Turnberry Isle Resort & Club, Miami.
- **Établissement d'une source de projets d'aménagement immobilier.** Bien que l'établissement d'une source de projets d'aménagement de Fairmont en soit à ses premiers balbutiements, nous consacrons énormément de ressources à l'aménagement de nouveaux immeubles qui soutiendront la croissance de Fairmont à long terme.

Nous cherchons surtout à prendre de l'expansion dans les régions de villégiature afin de continuer de s'approprier une part de plus en plus importante de la forte croissance à long terme prévue dans le marché des loisirs. Parallèlement, nous avons l'intention d'ajouter à notre portefeuille entre deux et quatre hôtels par année, tout en créant une source de nouveaux projets d'aménagement.

(gauche) The Fairmont Turnberry Isle Resort & Club, Miami est la toute dernière acquisition du portefeuille Fairmont. Reçu de la bannière en janvier 2004, le centre de villégiature nous permet de nous implanter solidement dans le sud de la Floride, un marché stratégique pour Fairmont compte tenu de la popularité de la destination dans le marché des congrès.



Ce sont les 30 000 employés de Fairmont et de Delta à l'oeuvre dans des cadres exceptionnels qui attirent notre clientèle pour un séjour qui caractérise la société.



Engagement social

Nous croyons fermement qu'un service personnalisé et de qualité tient à un personnel dévoué, motivé et bien formé. C'est cet engagement qui a permis à Fairmont de se classer parmi les *America's Most Admired Employers* en 2003. La société a également été reconnue pour la deuxième année consécutive parmi les *Top 100 Employers* du Canada. En général, c'est d'abord la qualité du service à la clientèle qui souffre d'une baisse des produits d'exploitation ou de mesures d'austérité, mais en 2003, la satisfaction de la clientèle dans les établissements de Fairmont s'est améliorée de 27 points. Nous avons été la seule bannière d'hôtels de luxe à ne pas subir une baisse de la satisfaction de la clientèle dans le J.D. Power Syndicated Study de l'industrie de l'hôtellerie en 2003. Ce tour de force est le fruit de notre engagement envers nos employés et témoigne de leur professionnalisme et de leurs qualités professionnelles.

Les employés de Fairmont sont également les maîtres d'oeuvre des programmes de soutien de nos collectivités et de protection de l'environnement suivants :

- Le programme *L'environnement et nous* a été qualifié de programme environnemental le plus complet de l'industrie de l'hôtellerie en Amérique du Nord par *National Geographic Traveler*. Bien qu'il visait initialement à préserver l'environnement naturel de bon nombre des destinations de Fairmont, le programme a également mené à des améliorations de la gestion des déchets, et de la conservation de l'énergie et de l'eau, et par le fait même à des économies.
- *Parainez-un-refuge* est un programme d'entraide continu dans le cadre duquel des dizaines de milliers d'articles – des draps, des serviettes, des lits, des meubles – dont il faut se départir au cours des travaux de rénovation sont donnés par un hôtel ou un centre de villégiature à une maison d'hébergement pour femmes « parrainée ».
- *Chambres du fonds du coeur* est un partenariat avec la *Fondation Fais-Un-Voeu*, un organisme caritatif qui réalise les rêves d'enfants atteints de maladies graves ou incurables.
- Depuis 1999, Delta est fier commanditaire des *Jeux olympiques spéciaux* du Canada. L'engagement à l'échelle de l'entreprise de Delta envers cette organisation vient en aide aux athlètes qui ont réalisé leur rêve de compétition internationale.

(gauche) Fairmont Le Château Frontenac accueille des clients du monde entier depuis plus d'un siècle. Souvent qualifié d'hôtel le plus photographié au monde, ce château restauré surplombe le Vieux-Québec, site du patrimoine mondial de l'UNESCO.

(droite) Durant l'ouragan Fabian en septembre, le personnel du The Fairmont Southampton a réconforté des centaines de clients et de Bermudiens. Après d'importants travaux de rénovation en vue de rétablir l'établissement à son état initial, le centre de villégiature et son personnel sont de nouveau prêts à accueillir des clients au début du printemps.



Régie d'entreprise

Nous souscrivons au principe de l'amélioration continue de nos pratiques en matière de régie d'entreprise. La première responsabilité du conseil d'administration est d'assurer la prospérité à long terme de Fairmont et d'accroître la valeur pour ses actionnaires.

(ci-dessus) Niché au pied des pittoresques monts McDowell, The Fairmont Scottsdale Princess rend hommage au patrimoine colonial espagnol de l'Arizona. Le centre de villégiature est membre de l'organisation *Leading Hotels of the World* et l'hôte des championnats de tennis masculin et féminin de l'Arizona et du tournoi annuel FBR Open du circuit de la PGA.

Conseil d'administration

Le conseil d'administration de Fairmont se compose d'hommes et de femmes d'affaires chevronnés de divers secteurs d'activité et milieux professionnels, apportant chacun des perspectives et des connaissances particulières. Nous estimons que l'indépendance des administrateurs est à la base d'une saine régie d'entreprise. Le conseil d'administration se compose de 11 administrateurs, dont 10 sont indépendants, y compris le président du conseil. Ces 10 administrateurs se rencontrent régulièrement sans que le chef de la direction ou d'autres membres de la direction ne soient présents.

Stephen E. Bachand

Ponte Vedra Beach (Floride)

Membre du comité de régie d'entreprise et de nomination
Président du comité de planification des ressources en gestion et de rémunération

M. Bachand a été président et chef de la direction de La Société Canadian Tire Limitée de 1993 à 2000. Il est administrateur de Fairmont et de sa société devancière depuis 1997.

William R. Fatt

Toronto (Ontario)

M. Fatt est chef de la direction et administrateur de Fairmont depuis 2001. De 1998 et 2001, il a occupé le poste de président du conseil et chef de la direction d'Hôtels et Villégiatures Canadien Pacifique Inc. De 1990 jusqu'à sa nomination auprès de HVCP, M. Fatt a été chef des finances de Canadien Pacifique Limitée.

Peter S. Godsoe

Toronto (Ontario)

M. Godsoe a été chef de la direction de la Banque Scotia de 1993 à 2003. Il est administrateur de Fairmont depuis 2003.

Michael J. Kowalski

New York (New York)

Membre du comité de régie d'entreprise et de nomination
Membre du comité de planification des ressources en gestion et de rémunération

M. Kowalski est président du conseil de Tiffany & Co. depuis 2002 et en est le chef de la direction depuis 1999. Il est administrateur de Fairmont depuis 2002.

Angus A. MacNaughton

Danville (Californie)

Président du comité de vérification

M. MacNaughton est président et administrateur de Genstar Investment Corporation depuis 1987. Il est administrateur de Fairmont et de sa société devancière depuis 1985.

John D. McNeil

Toronto (Ontario)

Président du conseil

Membre du comité de vérification

Président du comité de régie d'entreprise et de nomination

M. McNeil a été président du conseil et chef de la direction de Sun Life du Canada Compagnie d'Assurance-Vie de 1988 et 1998 et président du conseil de 1998 et 1999. Il est administrateur de Fairmont et de sa société devancière depuis 1992.

David P. O'Brien

Calgary (Alberta)

Membre du comité de l'environnement et de la sécurité

M. O'Brien est président du conseil d'EnCana Corporation depuis 2002. Il est administrateur de Fairmont et de sa société devancière depuis 1995.

John L. Sharpe

Scottsdale (Arizona)

Membre du comité de vérification

Président du comité de l'environnement et de la sécurité

M. Sharpe a été président et chef de l'exploitation de Four Seasons Hotels Inc. de 1995 à 1999. Il est administrateur de la société depuis 2001.

L. Peter Sharpe

Toronto (Ontario)

Membre du comité de vérification

Membre du comité de régie d'entreprise et de nomination

M. Sharpe est président et chef de la direction de La Corporation Cadillac Fairview Limitée depuis 2000. Il est administrateur de Fairmont depuis 2001.

Robert S. Singer

Milan (Italie)

Membre du comité de vérification

M. Singer est vice-président à la direction de Gucci Group N.V. depuis 1999 et en est le chef des finances depuis 1995. Il est administrateur de Fairmont depuis 2003.

Carole S. Taylor

Vancouver (Colombie-Britannique)

Membre du comité de planification des ressources

en gestion et de rémunération

Membre du comité de l'environnement et de la sécurité

M^{me} Taylor est présidente du conseil d'administration de Radio-Canada/CBC depuis 2001. Elle est administratrice de Fairmont et de sa société devancière depuis 1999.

Au cours de 2003, les administrateurs se sont réunis à 31 reprises, notamment une réunion extraordinaire exclusivement dédiée à la stratégie et à l'orientation de l'entreprise de Fairmont.

Afin de s'acquitter de sa responsabilité de gardien des intérêts des actionnaires, le conseil se réunit régulièrement avec la direction pour examiner, analyser, approuver et surveiller la mise en oeuvre des plans stratégiques et des budgets de Fairmont. L'accomplissement de cette responsabilité nécessite une compréhension et une évaluation des risques d'entreprise. Le conseil participe à l'établissement de limites et approuve les stratégies de gestion des risques.

Fairmont est également convaincue de l'importance de contrôles internes rigoureux et de la conformité, notamment la surveillance serrée de la direction, des fonctions de vérification interne et externe et de l'application de notre code d'éthique. Ce code approuvé par le conseil met en valeur des comportements éthiques et honnêtes et établit des règles strictes en matière de conflit d'intérêts à l'intention de tous les employés et administrateurs.

Amélioration des pratiques de régie d'entreprise en 2003

Fairmont souscrit aux meilleures pratiques en matière de régie d'entreprise et au principe de l'amélioration continue de ses lignes directrices, procédures et méthodes. Parmi les améliorations récentes :

- amélioration des pratiques en matière d'information, notamment la divulgation d'informations supplémentaires dans la circulaire de procuration
- établissement de politiques d'approbations préalables des services non liés à la vérification rendus par les vérificateurs de Fairmont
- révision du mandat des comités du conseil
- affichage du code d'éthique de Fairmont sur le site Web
- établissement d'une procédure exhaustive d'évaluation de l'efficacité du conseil, de ses comités et de chacun des administrateurs
- adoption de la pratique relative à l'obtention de l'approbation du conseil des états financiers intermédiaires et des commutations connexes des résultats après l'approbation du comité de vérification et avant la publication

Comités du conseil

Le conseil s'acquitte de ses responsabilités directement et par l'intermédiaire de quatre comités, composés exclusivement d'administrateurs indépendants.

Comité de vérification

Le comité de vérification surveille la conformité de Fairmont aux exigences législatives et réglementaires, ainsi que l'intégrité de l'information financière, de nos vérificateurs externes, contrôles internes, contrôles de communication de l'information et fonctions de vérification interne. La composition de ce comité respecte les lignes directrices et normes applicables de la Bourse de Toronto, de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, de la Bourse de New York, de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis et de la loi intitulée *Sarbanes-Oxley Act of 2002*.

Comité de régie d'entreprise et de nomination

Le comité de régie d'entreprise et de nomination établit et surveille les pratiques et procédures en matière de régie d'entreprise de Fairmont; voit à l'évaluation du conseil, de ses comités et de chacun des administrateurs; et évalue et recommande des candidats potentiels aux postes d'administrateur.

Comité de planification des ressources en gestion et de rémunération

Le comité de planification des ressources en gestion et de rémunération est chargé de l'examen de questions relatives à la structure, à la dotation de personnel, à la planification de la relève et à la rémunération de la haute direction. Il recommande également les buts et objectifs d'entreprise par rapport auxquels le rendement du chef de la direction sera évalué.

Comité de l'environnement et de la sécurité

Le comité de l'environnement et de la sécurité examine et évalue les pratiques et procédures actuelles de Fairmont en matière d'environnement et de sécurité.

Le mandat des comités, la charte du conseil et le code d'éthique de Fairmont peuvent être consultés sur notre site Web au www.fairmont.com/investor.

Il n'y a pas de différence significative entre les pratiques en matière de régie d'entreprise de Fairmont et les normes d'inscription à la cote de la NYSE relatives à la régie d'entreprise.

Rapport de gestion

Table des matières

18	La société
19	Stratégies de croissance
21	Le secteur en 2003
22	Faits saillants
	Résultats d'exploitation :
22	2003 par rapport à 2002
28	2002 par rapport à 2001
31	Résultats trimestriels
32	Liquidités et ressources en capital
36	Données sur les actions ordinaires
37	Opérations conclues avec Legacy
37	Opérations conclues avec d'autres apparentés
38	Conventions comptables critiques et estimations
40	Modifications de conventions comptables
40	Modifications imminentes de conventions comptables
41	Risques et incertitudes

Le rapport de gestion doit être lu à la lumière des états financiers consolidés et des notes y afférentes, qui commencent à la page 48. Les états financiers de Fairmont Hotels & Resorts Inc. (« FHR » ou la « société ») ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR du Canada »). Un résumé des écarts entre les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis se trouve à la note 25 afférente aux états financiers consolidés. Les montants contenus dans les états financiers et le rapport de gestion sont exprimés en dollars américains, à moins d'indication contraire. Le présent rapport de gestion est fondé sur les informations financières sectorielles concernant les activités de FHR, qui sont présentées à la note 3 afférente aux états financiers consolidés à la page 57.

Nous utilisons des mesures non conformes aux PCGR pour évaluer nos résultats financiers. Les organismes de réglementation des valeurs mobilières exigent que les sociétés préviennent les lecteurs du fait que le bénéfice et les autres mesures ajustés en fonction de méthodes autre que les PCGR n'ont pas une signification normalisée et risquent de ne pas être comparables à des mesures similaires utilisées par d'autres sociétés. Nous sommes d'avis que le bénéfice avant les intérêts, les impôts, l'amortissement, les autres produits et autres charges et les charges de restructuration et charges non sectorielles (le « BAIIA ») est un bon indicateur de l'exploitation de la société et nous l'utilisons comme principale mesure d'évaluation des résultats financiers de nos divers secteurs. Le calcul du BAIIA effectué par FHR peut être différent de celui employé par d'autres entités. Le BAIIA est présenté dans les états consolidés des résultats au poste « Bénéfice d'exploitation avant les éléments ci-dessous ».

Le rapport de gestion renferme des informations prospectives fondées sur nos meilleures estimations du contexte d'exploitation actuel. Ces énoncés prospectifs concernent, mais sans s'y limiter, les activités de FHR, ses résultats financiers anticipés, ainsi que ses perspectives et stratégies commerciales. Les informations prospectives sont d'ordinaire reconnaissables à l'emploi de termes comme « anticiper », « prévoir », « attendre », « envisager » ou d'autres termes semblables laissant entrevoir des résultats à venir. Ces énoncés prospectifs sont assujettis à des risques, à des incertitudes et à d'autres facteurs. Pour ces raisons, les résultats réels pourraient différer considérablement des résultats futurs exprimés, projetés ou sous-entendus dans ces énoncés prospectifs. Les autres facteurs dont il est question comprennent, sans toutefois s'y limiter, la conjoncture économique, la concurrence et les conditions au sein du secteur de l'hébergement. Une description détaillée de ces facteurs peut être consultée dans la section contenue aux présentes et intitulée « Risques et incertitudes ». Il est fort probable que nos prédictions et nos énoncés prospectifs ne seront pas exacts. Les lecteurs sont priés de ne pas trop se fier sur ses énoncés prospectifs puisque plusieurs facteurs pourraient faire en sorte que les résultats futurs diffèrent nettement de nos attentes. Nous déclinons toute intention ou responsabilité quant à la mise à jour ou à la révision de ces énoncés prospectifs dans l'éventualité de nouvelles informations, d'événements à venir ou autres.

Le 13 février 2004

Nous possédons et gérons des hôtels et des centres de villégiature depuis plus de 116 ans. De propriétaire-exploitant d'hôtels canadiens qu'elle était, FHR est devenue au fil du temps la plus importante société de gérance d'hôtels de luxe en Amérique du Nord au chapitre du nombre de chambres sous gestion.



Activités de propriété hôtelière

Nous possédons des participations immobilières de quelque 20 % à 100 % dans 23 établissements, comprenant des destinations hôtelières renommées comme The Fairmont Banff Springs, The Fairmont Kea Lani Maui et The Fairmont Scottsdale Princess. Fairmont gère 20 de ces hôtels en tant qu'hôtels de luxe, et Delta gère les trois autres à titre de propriétés de première classe. Environ 75 % de notre BAIIA provient de nos activités de propriété hôtelière, par l'occupation des chambres, les services de restauration et d'autres installations comme les stations thermales, les terrains de golf et les activités de détail.

Participation dans Legacy

Nous détenons une participation d'environ 35 % dans Legacy, une fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels cotés en Bourse, qui est propriétaire d'un portefeuille de 24 hôtels de luxe et de première classe au Canada et aux États-Unis, lesquels comptent en tout plus de 10 000 chambres. Fairmont gère 13 des établissements de Legacy, et Delta gère les 11 autres hôtels de première classe. FHR comptabilise sa participation selon la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation.

Activités immobilières

Nous détenons aussi des actifs immobiliers, qui sont surtout constitués des terrains de Southtown, qui se trouvent au cœur du centre-ville de Toronto, entre le quartier des affaires et le lac Ontario; ils sont destinés à l'aménagement de 4,9 millions de pieds carrés de locaux commerciaux et résidentiels.

Le premier Fairmont Heritage Place (« FHP »), un produit de vacances en temps partagé, est actuellement en construction à Acapulco, au Mexique. La direction a aussi repéré d'éventuelles occasions de vacances en temps partagé à Scottsdale, aux Bermudes et à la Barbade. FHP nous permettra d'améliorer le rendement des propriétés que nous détenons, d'utiliser nos excédents immobiliers et de mieux tirer parti de notre infrastructure hôtelière existante. En outre, en acquérant une expertise dans ce secteur, nous

seront plus en mesure de livrer une concurrence plus efficace sur le plan de l'obtention de nouveaux contrats de gérance et des projets d'aménagement assortis d'une composante de vacances en temps partagé.

Activités de gérance

Nous gérons des hôtels par l'entremise de deux filiales et sous deux bannières distinctes, Fairmont et Delta. Fairmont est la plus importante société de gérance d'hôtels de luxe en Amérique du Nord au chapitre du nombre de chambres sous gestion. Fairmont gère actuellement plus de 21 000 chambres dans 44 établissements situés dans des grands centres urbains et des lieux de villégiature partout aux États-Unis, au Canada, au Mexique, aux Bermudes, à la Barbade et dans les Émirats arabes unis. Les contrats de gérance à base d'intéressement de Fairmont ont une durée moyenne restante de plus de 40 ans, l'une des plus longues du secteur.

Delta est la plus importante société de gérance d'hôtels de première classe du Canada. De fait, elle gère plus de 11 000 chambres dans 39 établissements gérés et franchisés au Canada. La durée moyenne restante des contrats de gérance à base d'intéressement de Delta est de plus de dix ans.

En vertu de leurs contrats de gérance respectifs, Fairmont et Delta supervisent habituellement, au nom du propriétaire, tous les aspects des activités quotidiennes de chaque propriété. En contrepartie de leurs services, Fairmont et Delta touchent des honoraires de base qui représentent habituellement de 2,5 % à 3,5 % des produits bruts de la propriété, et elles peuvent également recevoir des honoraires incitatifs établis en fonction de certains résultats d'exploitation de l'établissement.

Des informations supplémentaires liées à la société, incluant la notice annuelle, sont accessibles sur le Système électronique de données, d'analyse et de recherche (« SEDAR ») des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, à l'adresse suivante www.sedar.com. Nous déposons aussi le formulaire 40-F aux États-Unis, accessible à www.sec.gov/edgar.shtml.

Au cours des trois à cinq prochaines années, nous aurons pour cible de poursuivre la croissance du portefeuille de gérance de Fairmont en vue d'accroître le portefeuille de deux à quatre hôtels par année.

Nous cibons des établissements qui reflètent les exigences de la marque de luxe de Fairmont :

- des actifs de grande qualité ayant un potentiel de flux de trésorerie élevé,
- dotés d'installations de congrès appropriées pour tirer partie de notre forte présence dans le marché des groupes et
- situés dans des grands centres urbains ou des destinations de villégiature assorties de barrières élevées à l'entrée.

Expansion des activités de gérance

- Augmenter la notoriété de la marque et la fidélité à la marque, améliorant ainsi l'attrait de la marque pour les propriétaires.
- Miser sur sa solide présence dans le segment des villégiatures de luxe.
- Puisque Fairmont est présente dans seulement 12 des 25 premiers marchés américains, la première cible de croissance pour Fairmont se situe aux États-Unis où la société possède déjà une infrastructure établie et une notoriété croissante de la marque.

Nous continuerons à tabler sur la marque Fairmont et à la faire connaître tout en cherchant à décrocher de nouveaux contrats de gérance. Nous avons pour objectif d'augmenter la proportion des produits et du BAIIA tirés des activités de gérance les exigences en investissements y étant moins grandes, grâce à l'ajout de contrats uniques ou multiples de gérance à base d'intéressement. Pour ce faire, nous pourrions acquérir de petites participations dans des hôtels gérés ou leur consentir des prêts à long terme.

Sur le marché des hôtels de luxe, la perception de la marque et la fidélité sont critiques au succès puisqu'elles positionnent les actifs des propriétaires pour une maximisation de la valeur et du rendement. Nous sommes d'avis que la clé de la notoriété et de la fidélité à la marque consiste à fournir au client un niveau de service véritablement personnalisé, qui dépasse ses attentes. Pour aider à réaliser ces objectifs, Fairmont a mis en œuvre diverses initiatives, dont :

- le Fairmont President's Club, qui est destiné à fournir un système de prestation de services et de reconnaissance amélioré à ses clients les plus fréquents et les plus précieux; et
- le Fairmont Gold, un produit de FHR du type « *hôtel dans l'hôtel* » proposant un enregistrement privé, un service exclusif de conciergerie et d'autres services et commodités. Ce produit vise à fournir au client en voyage d'agrément ou en déplacement professionnel des services plus individualisés, à prix majoré.

Relations stratégiques

Nous cherchons à établir des relations stratégiques avec des partenaires qui nous permettront d'améliorer notre présence sur le marché international.

Prince Alwaleed

Sa Majesté Royale, le prince Alwaleed Bin Talal Bin Abdulaziz Al Saud, est à la fois propriétaire d'un grand nombre de propriétés de Fairmont et investisseur dans la société. Ayant exprimé son désir d'accroître son portefeuille d'hôtels ainsi que la marque Fairmont, le prince Alwaleed recherche activement des occasions de croissance aux États-Unis et à l'étranger.

Prince héritier d'Abu Dhabi

Sa Majesté Royale, le Cheik Sultan bin Khalifa Al Nahyan d'Abou Dhabi est l'associé de FHR dans The Fairmont Dubai et dans le nouvel aménagement à Abou Dhabi. Le prince et ses associés souhaitent ardemment faire prendre de l'expansion à leur portefeuille d'hôtels et travaillent avec FHR pour trouver des occasions de croissance outre-mer.

Legacy

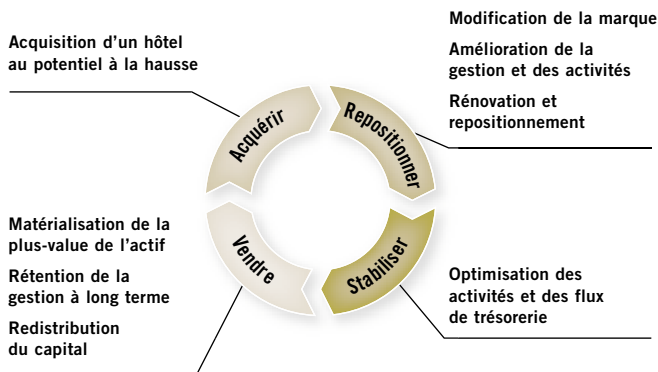
Nous sommes parties avec Legacy à une alliance stratégique, qui nous fournit de nouvelles occasions de décrocher des contrats de gérance. Cette entente donne à Legacy le droit de participer à tout nouveau placement que nous effectuons dans des centres de villégiature ou des hôtels de centres urbains au Canada. Grâce à cette entente, nous nous assurons un acheteur potentiel pour nos hôtels stabilisés. Si un hôtel est vendu à Legacy, nous pouvons participer dans une large mesure dans la rentabilité future de la propriété grâce aux honoraires de gérance et à notre participation dans Legacy.

Croissance des activités de propriété hôtelière par l'entremise d'acquisitions sélectives

Notre stratégie de prédilection pour faire croître nos activités de propriété hôtelière consiste à nous servir, entre autres, de notre solide bilan et de nos compétences éprouvées en gestion pour effectuer des acquisitions sélectives sur les marchés cibles suivants :

- Dans les villes carrefours clés de l'Amérique du Nord
- Dans des stations-destinations exclusives
- Sur les marchés internationaux stratégiques

Dans notre quête d'occasions de maximiser la création de valeur, nous acquérons des établissements de luxe à faible rendement et nous leur conférons une nouvelle position en leur attribuant la marque de l'hôtel, en améliorant la gestion et en y injectant du capital. Une fois que le rendement d'exploitation est stabilisé, l'hôtel est un candidat éventuel à la vente.



Grâce à ce processus, nous sommes en mesure de réaliser une plus-value, de réinvestir le capital pour assurer sa croissance ultérieure et de retenir des contrats de gérance à long terme à l'égard des propriétés vendues. Il est possible que nous fassions l'acquisition d'une propriété stabilisée si elle est située dans un endroit stratégique ou si elle représente une acquisition opportuniste.

Maximiser le rendement du portefeuille actuel

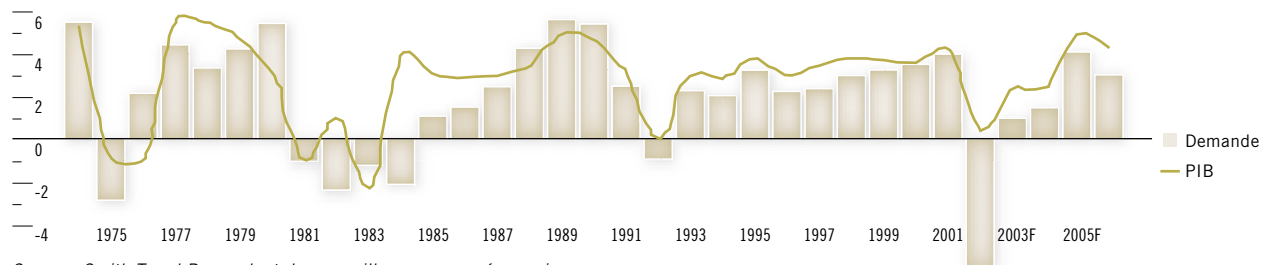
Nous poursuivons d'autres occasions de croissance qui représentent des extensions cohérentes de la marque Fairmont. Il peut s'agir d'immobilisations additionnelles telles que des stations thermales, des terrains de golf, des vacances en temps partagé et des commerces de détail.

Nous acquérons une expertise sur le marché des vacances en temps partagé, qui devrait nous permettre de livrer une concurrence plus efficace sur le plan des acquisitions et projets d'aménagement éventuels, de mettre encore plus à profit notre infrastructure hôtelière existante et d'accroître notre rentabilité globale. Nous avons l'intention de débiter par les excédents immobiliers situés à proximité de propriétés existantes où le meilleur emploi semble être un produit de vacances en temps partagé.

Expansion des marques		
Janvier 2004	The Fairmont Turnberry Isle Resort & Club, Miami	♦ contrat de gérance à long terme
Août 2003	The Fairmont Olympic Hotel, Seattle	♦ contrat de gérance à long terme ♦ participation de 11 M \$ dans l'hypothèque ♦ acquise par Legacy, un partenaire stratégique
Février 2003	The Fairmont Copley Plaza Boston	♦ acquisition stratégique d'une propriété dans une ville carrefour clé des États-Unis (50 % initialement acquis en 2001)
Décembre 2002	The Fairmont Washington, D.C.	♦ contrat de gérance à long terme ♦ acquise par Legacy, un partenaire stratégique
Décembre 2002	The Fairmont Orchid, Hawaï	♦ acquisition d'un centre de villégiature assorti de barrières élevées à l'entrée
Septembre 2002	The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa	♦ contrat de gérance à long terme ♦ investissement minoritaire dans le capital social
Février 2002	The Fairmont Dubai	♦ contrat de gérance à long terme ♦ propriété appartenant à un partenaire stratégique
Février 2001	The Fairmont Kea Lani Maui	♦ acquisition d'un centre de villégiature sans marque de commerce et assorti de barrières élevées à l'entrée
Décembre 2003	Delta Fredericton	♦ contrat de franchise
Juin 2003	Delta Québec	♦ contrat de franchise
Octobre 2002	Delta Sun Peaks Resort	♦ contrat de gérance à long terme ♦ participation minoritaire
Septembre 2001	Delta Ocean Point Resort and Spa, Victoria, C.-B.	♦ contrat de gérance à long terme

Le secteur hôtelier nord-américain connaît un repli depuis 2000, lequel s'est aggravé par suite d'une série d'événements économiques et géopolitiques. L'année 2003 a incontestablement été l'une des plus difficiles pour le secteur hôtelier. La diminution du nombre de voyages d'affaires, la guerre en Iraq, les craintes sur le plan de la sécurité et, surtout, les répercussions du SRAS sur le secteur du tourisme international ont créé un contexte d'exploitation exceptionnellement difficile en 2003.

Croissance du PIB contre demande hôtelière (en pourcentage)

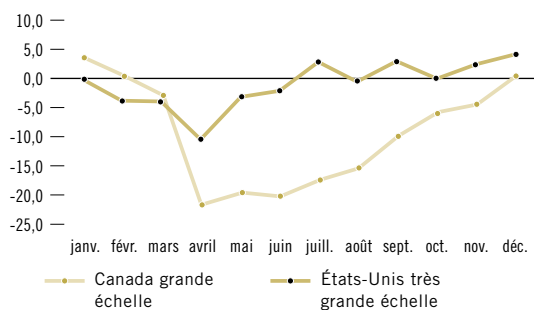


Source : Smith Travel Research et des conseillers en macro-économie

Déclics du nombre de voyages d'affaires – La faiblesse de l'économie nord-américaine a persisté en 2003, ainsi le PCD à très grande échelle (« produit par chambre disponible ») des États-Unis a reculé pour un troisième exercice de suite. Au cours des troisième et quatrième trimestres, nous étions encouragés de constater les premiers signes d'une reprise apparente, le produit intérieur brut réel des États-Unis ayant augmenté de 8,2 % et de 4,1 %, respectivement en glissement annuel. Le volume du tourisme s'accroît généralement environ six mois après le début d'une reprise économique. De plus, les hôtels de luxe profitent habituellement d'une hausse plus importante de la demande que le secteur hôtelier dans l'ensemble.

La guerre en Iraq – En janvier, l'incertitude liée à l'intervention armée en Iraq a poussé les consommateurs et les entreprises à reporter d'importantes dépenses, notamment sur les voyages. Plus précisément, le secteur hôtelier de l'Amérique du Nord a enregistré des baisses d'une année à l'autre, à la fois sur le plan de l'occupation et des prix quotidiens moyens (« PQM »), et ce, du mois de février jusqu'à la fin des opérations militaires en Iraq. La confiance des consommateurs s'est améliorée et les tendances

PCD des secteurs canadien et américain 2003 (en pourcentage)



Source : Smith Travel Research et PKF Consulting

touristiques se sont rapidement normalisées en avril lorsque le gouvernement américain a déclaré que les principaux combats en Iraq avaient pris fin.

SRAS – Ayant pris naissance en Chine, le virus a créé une panique mondiale. Bien que l'effet du SRAS au Canada se soit limité à environ 250 cas, surtout à Toronto, la perception globale du public a été largement exagérée par l'attention mondiale des médias. Le secteur de l'hébergement en a subi de lourdes conséquences. L'épidémie du SRAS était contenue vers la fin du printemps. Cependant, les répercussions sur le tourisme ont été ressenties au cours de la saison d'été de pointe. La plupart des vacances d'été sont réservées au printemps et la crainte suscitée par le SRAS à cette période a fait en sorte que plusieurs voyages ont exclu le Canada de leur liste de destinations vacances possibles. Le volume des voyages n'est pas revenu à un niveau normal avant la toute fin de 2003.

Ouragans – Au début de septembre, l'ouragan Fabian a frappé les Bermudes, provoquant ainsi des dommages considérables. Plusieurs hôtels ont subi des dégâts importants, notamment nos deux complexes. L'ouragan Fabian est considéré comme la tempête la plus puissante que les Bermudes aient connu depuis 50 ans en plus d'être le seul à avoir occasionné de sérieux dommages aux hôtels qui y sont situés. The Fairmont Southampton restera fermé jusqu'au printemps 2004 pendant les travaux de réparation.

Autres facteurs – Plusieurs autres facteurs ont eu des conséquences sur la demande dans le secteur du voyage, notamment, les réductions dans la fréquence et la capacité des vols causée par les difficultés financières d'Air Canada, la panne d'électricité sur la côte Est en août et les feux de forêt dans les Rocheuses canadiennes. Bien que chacun de ces facteurs n'ait pas été important, leur incidence combinée aux événements mentionnés plus haut ont contribué à ralentir davantage les activités hôtelières.

Faits saillants financiers

(en millions de dollars, sauf les données par action)	2003	2002	2001
Produits	691,4 \$	618,3 \$	566,7 \$
BAIIA	142,4	198,3	163,1
Bénéfice (perte) des activités poursuivies	50,7	92,5	(28,2)
Activités abandonnées	–	–	923,9
Bénéfice net	50,7	92,5	895,7
Résultat de base par action			
Bénéfice (perte) des activités poursuivies	0,64 \$	1,18 \$	(0,43) \$
Activités abandonnées	–	–	11,71
Résultat	0,64	1,18	11,28
Résultat dilué par action			
Bénéfice (perte) des activités poursuivies	0,63 \$	1,16 \$	(0,43) \$
Activités abandonnées	–	–	11,70
Résultat	0,63	1,16	11,27
Dividendes déclarés			
par action ordinaire	0,07 \$	0,05 \$	1,12 \$
par action privilégiée	–	–	0,8426
Total de l'actif	2 503,0 \$	2 223,0 \$	1 921,4 \$
Total de la dette	657,6	535,5	339,7
Capitaux propres	1 545,9	1 399,3	1 305,4

Résultats d'exploitation

2003 par rapport à 2002

L'exercice écoulé a été passablement éprouvant pour notre société. L'effet conjugué du SRAS, de la guerre en Iraq et de la faiblesse soutenue de l'économie s'est répercuté sur notre rendement financier. Comme nous réalisons environ la moitié de notre BAIIA au Canada, les effets de ces facteurs, ainsi que les incendies dans l'Ouest canadien, l'encéphalopathie bovine spongiforme (maladie de la vache folle) et les problèmes financiers d'Air Canada ont été dévastateurs.

Mais la situation s'est détériorée lors du passage du plus redoutable ouragan à sévir aux Bermudes en 50 ans, qui a entraîné la fermeture de l'hôtel The Fairmont Southampton pour cause de réparation jusqu'au printemps de 2004. Malgré ces contretemps, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation ont été de 109 M\$ pour 2003.

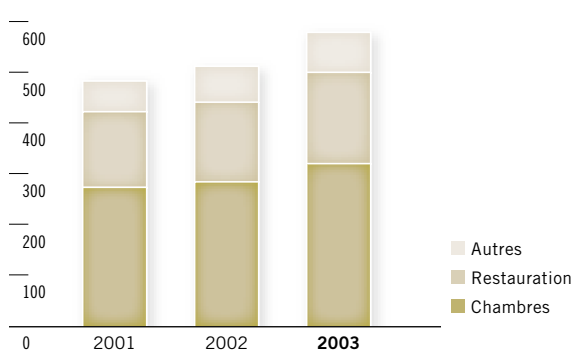
Activités de propriété hôtelière

Les produits tirés des activités de propriété hôtelière se sont chiffrés à 585 M\$ en 2003, soit une progression de 68 M\$ ou 13,2 % sur ceux de l'exercice précédent. Au premier trimestre de 2003, les produits ont été comparables à ceux de 2002 puisque la demande du segment des voyages d'agrément est demeurée bonne et que les fluctuations du taux de change ont joué en faveur des produits. Cependant, aux environs du deuxième trimestre, l'effet conjugué de la guerre en Iraq, du SRAS et des piètres conditions économiques aux États-Unis a commencé à avoir des répercussions sur les produits. Le contexte particulièrement difficile pour l'exploitation a persisté tout au long du troisième trimestre étant donné que l'incidence du SRAS a

entraîné une diminution considérable de l'hébergement des groupes de voyageurs d'agrément. Les activités ont amorcé un retour à la normale au cours du quatrième trimestre, alors que l'économie nord-américaine montrait des signes de reprise. À compter du mois de décembre, la plupart de nos hôtels détenus en propriété dégageaient des produits similaires à ceux de 2002.

Les produits tirés des hôtels aux États-Unis et dans les autres pays ont augmenté de 19,1 %. Cette hausse est en majeure partie attribuable aux acquisitions récentes de

Sources des produits tirés des propriétés hôtelières (en millions)



Environ 55 % des produits tirés des activités de propriété hôtelière proviennent du revenu des chambres et 30 % des services liés à l'alimentation et aux boissons. Les autres sources de revenus des propriétés détenues proviennent des stations thermales, des terrains de golf, des activités de vente au détail, des stationnements et des buanderies.

Banff, Lake Louise et Jasper

Le segment des voyages organisés a été particulièrement touché par l'incidence du SRAS. Ce segment, qui dégage d'ordinaire environ 40 % du taux d'occupation des hôtels, est responsable d'une baisse de 25 % de la location de chambres en 2003.

The Fairmont Chateau Lake Louise a subi les plus fortes pertes puisque plus de 50 % de son chiffre d'affaires provient des groupes de voyageurs d'agrément. Malgré un contexte difficile pour l'exploitation, les produits tirés du segment des conférences se sont accentués considérablement par rapport à 2002.

La vigueur de ce segment a permis à The Fairmont Banff Springs de conserver ses PCD en dollars canadiens à des niveaux comparables à ceux de 2002. La direction prévoit que lorsque les activités reprendront un rythme plus normal, le BAIIA tiré de ces propriétés augmentera sensiblement en 2004. En outre, le centre de conférence en construction au The Fairmont Lake Louise aura pour effet de réduire la dépendance de ce centre de villégiature sur les groupes de voyageurs d'agrément et devrait représenter une source de bénéfice plus stable dans les années à venir.

Whistler

Il est survenu une diminution importante de la demande de la part du segment voyages d'affaires en groupe, et les taux d'occupation ont baissé à cause des annulations liées au SRAS et des piètres conditions économiques aux États-Unis. De plus, la station a été touchée par la perception négative qu'avaient les gens des conditions de ski, donnant lieu ainsi à une baisse de la demande dans le segment voyages d'agrément. Nous prévoyons une forte remontée de la demande à Whistler au cours de 2004 car les réservations de conférences pour l'exercice sont bonnes et la reprise de l'économie des États-Unis est susceptible de contribuer elle aussi à l'augmentation de la demande.

Bermudes

En septembre 2003, l'ouragan Fabian a causé des dommages considérables aux deux hôtels des Bermudes. The Fairmont Hamilton Princess a poursuivi ses activités durant le reste de l'exercice 2003, fonctionnant toutefois avec une capacité réduite. The Fairmont Southampton sera fermé jusqu'au printemps 2004 afin de terminer les travaux de réparation nécessaires. Nous disposons d'une garantie d'assurance suffisante contre les dommages matériels et les pertes d'exploitation.

Acapulco

Nos propriétés mexicaines ont continué de produire des résultats convenables en 2003, malgré l'incidence de la guerre en Iraq et de la conjoncture américaine défavorable sur leurs taux d'occupation. Les récentes dépenses en immobilisations semblent porter leurs fruits puisque le nombre de chambres réservées pour des nuitées par des groupes en 2004 a progressé de 11 % par rapport à l'exercice précédent.

Scottsdale

Les résultats de The Fairmont Scottsdale Princess ont dépassé nos prévisions pour 2003, malgré la présence de trois nouveaux hôtels haut de gamme qui ont ajouté 2 200 chambres sur le marché de Scottsdale. Certes, les PQM et le taux d'occupation de cet établissement ont légèrement diminué, mais son rendement a été bon en comparaison de celui de la concurrence. Le marché de Scottsdale semble avoir absorbé entièrement la nouvelle offre et nous prévoyons que le rendement financier du secteur des voyages d'affaires et du secteur des voyages d'agrément continuera à progresser tout au long de 2004.

Hawaï

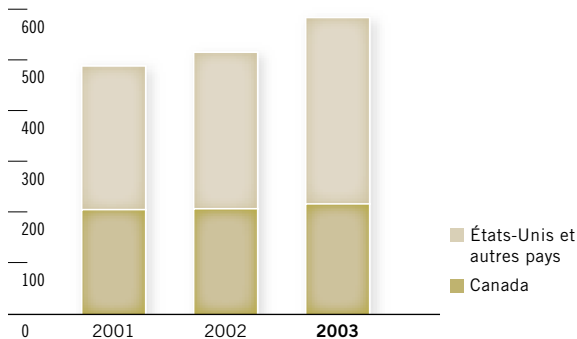
The Fairmont Kea Lani Maui a dégagé un rendement annuel inégalé pour 2003. Ce centre de villégiature peut compter sur des touristes nantis, qui n'ont pas été très touchés par le ralentissement de l'économie en général, ainsi que sur la forte demande d'hôtels de luxe à Maui. Il a également profité de la vigueur du segment des voyages d'affaires en groupe, sur lequel nous avons axé l'une de nos plus importantes initiatives lors du changement de bannière de cet établissement. Nous anticipons encore de bons résultats pour 2004 étant donné que la demande des segments voyages d'agrément et voyages d'affaires demeure vive.

Les résultats de The Fairmont Orchid, Hawaï ont été décevants en 2003. Nous nous attendions à une faible demande provenant des groupes de voyageurs d'affaires, mais les réservations individuelles des voyageurs d'agrément ont été plus faibles que prévu. Comme cette acquisition a eu lieu vers la fin de décembre, nous n'avons pas été en mesure d'inclure ce centre de villégiature dans nos réseaux de distribution pour sa forte saison de 2003. Nos importants programmes de rénovation ont également eu des répercussions sur les résultats d'exploitation de 2003. The Fairmont Orchid, Hawaï a terminé l'année de sa phase de transition avec d'abondantes réservations de groupes de voyageurs d'affaires pour 2004. Nous assistons par ailleurs à une augmentation stable des réservations de touristes et de groupes de voyageurs d'agrément et nous anticipons une nette amélioration des résultats d'exploitation en 2004.

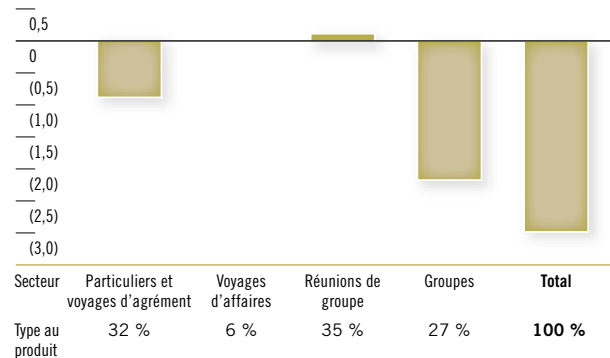
Boston

En février 2003, nous avons acquis la participation restante de 50 % dans The Fairmont Copley Plaza Boston et entamé peu après d'importants travaux de rénovation. L'exercice 2003 marque un creux inégalé en 30 années pour le marché de Boston, dont le rendement a été à la remorque de celui des autres grands marchés des États-Unis. Nous prévoyons que la demande progressera au cours de 2004, parallèlement à la reprise économique aux États-Unis. Nous prévoyons que cette situation, conjuguée aux récents travaux de rénovation des chambres et des centres de conférence, permettra à cet hôtel de faire progresser amplement son BAIIA en 2004.

Composition géographique des produits tirés des propriétés hôtelière
(en millions)



Croissance du taux d'occupation des propriétés hôtelières comparables 2003 contre 2002
(en points)



The Fairmont Orchid, Hawaï et de The Fairmont Copley Plaza Boston, ainsi qu'à la progression de 14 % des produits tirés de The Fairmont Kea Lani Maui. Les produits dégagés par les établissements canadiens ont augmenté de 4,5 % en 2003 en raison surtout d'une forte appréciation du dollar canadien. Les produits exprimés en dollars canadiens ont diminué de 6,7 %.

La plupart de nos hôtels détenus en propriété sont des centres de villégiature. Par conséquent, la demande de nos établissements est majoritairement suscitée par les voyages d'agrément, qui comptent pour environ 60 % des produits d'exploitation des hôtels que nous détenons en propriété. Les voyages d'affaires, qui représentent 65 % à 70 % des produits d'exploitation de l'industrie hôtelière, sont responsables de quelque 40 % des produits d'exploitation des hôtels que nous détenons en propriété.

L'effet conjugué du SRAS et de la guerre en Iraq a fait diminuer les réservations en général tout en provoquant un nombre considérable d'annulations au cours des deuxième et troisième trimestres de 2003, soit la période durant laquelle nous réalisons d'ordinaire le plus gros de notre chiffre d'affaires lié aux voyages d'agrément. Les produits liés au segment des voyages organisés ont considérablement reculé, plus particulièrement pour nos centres de villégiature canadiens.

En 2003, l'offre n'a que très peu progressé dans les marchés où nous sommes présents puisque plusieurs de nos hôtels sont situés dans des marchés caractérisés par de fortes barrières à l'entrée. The Fairmont Scottsdale Princess est le seul hôtel qui nous appartient en propriété dans un marché où l'offre a augmenté considérablement durant 2002.

Hôtels comparables détenus en propriété

Exercices terminés les 31 décembre	2003	2002	Écart
À l'échelle mondiale			
PCD ¹⁾	114,78 \$	111,53 \$	2,9 %
PQM ²⁾	197,43	182,44	8,2 %
Taux d'occupation	58,1 %	61,1 %	-3,0 points
Canada			
PCD	99,67 \$	95,14 \$	4,8 %
PQM	163,44	145,16	12,6 %
Taux d'occupation	61,0 %	65,5 %	-4,5 points
États-Unis et autres pays			
PCD	131,12 \$	129,33 \$	1,4 %
PQM	238,17	229,53	3,8 %
Taux d'occupation	55,1 %	56,3 %	-1,2 point

1) Le PCD correspond au produit par chambre disponible

2) Le PQM (prix quotidien moyen) correspond au produit par chambre occupée

Les hôtels comparables s'entendent des établissements qui étaient ouverts et sous la gérance de FHR au moins pendant l'exercice écoulé et pendant l'exercice précédent. Les données portant sur les hôtels comparables ne tiennent pas compte des propriétés où d'importants travaux de rénovation ont nui considérablement à l'exercice des activités principales.

Exclusions : The Fairmont Southampton (rénovations), The Fairmont Orchid, Hawaï et The Fairmont Copley Plaza Boston.

Les PCD des hôtels comparables ont crû de 2,9 % pour atteindre 114,78 \$ en 2003, en regard de 111,53 \$ en 2002. La forte progression de 3,8 % des PQM de nos établissements des États-Unis et des autres pays résulte principalement de l'augmentation des prix pour les voyages organisés et les voyages d'agrément. En ce qui concerne nos hôtels canadiens, la vigueur du dollar canadien a contribué à compenser la baisse des taux d'occupation subie par le segment des voyages organisés.

Le BAIIA de 107 M\$ tiré des hôtels détenus en propriété par FHR en 2003 a reculé de 36 M\$ ou 25,1 % sur celui de 143 M\$ en 2002.

En dépit d'une légère augmentation des PCD des hôtels comparables, le BAIIA des hôtels aux États-Unis et dans d'autres pays a reculé de 2,7 %. Les coûts non assurés de 9 M\$ se rapportant aux dommages causés par l'ouragan aux Bermudes, l'augmentation des charges directes découlant de l'inflation, ainsi que la hausse des salaires du personnel administratif, des coûts énergétiques, des impôts fonciers et des frais d'assurance, ont touché de façon défavorable le BAIIA de ces établissements.

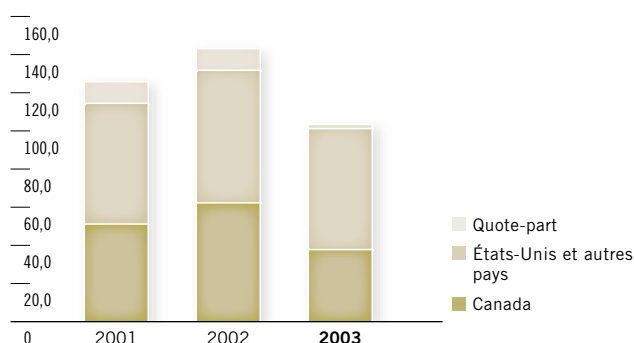
Le BAIIA des hôtels et centres de villégiature canadiens a chuté de 25 M\$. Ce recul est attribuable à une baisse des PQM (exprimés en dollars canadiens) et des taux d'occupation, à une hausse des coûts énergétiques et des frais d'assurance et aux réductions des coûts, réalisées en 2002, qui ont totalisé 4 M\$ et n'étaient pas susceptibles de se reproduire.

Nous prévoyons que les pressions sur les marges pour nos hôtels détenus en propriété se feront sentir tout au long de 2004 puisque les prix continueront d'être influencés par les hausses de coûts liées aux augmentations généralisées attribuables à l'inflation.

Participation dans Legacy

Notre participation d'environ 35 % dans Legacy a donné lieu à une perte de 9 M\$ contre un bénéfice de 6 M\$ en 2002. Le portefeuille de Legacy a été sérieusement ébranlé par le SRAS et d'autres événements dans le monde en 2003. Cette perte a été amplifiée par l'appréciation du dollar canadien et englobe la somme de 3 M\$ affectée au refinancement par Legacy de ses débetures non garanties en décembre 2003.

BAIIA tiré des propriétés hôtelières
(en millions)



Activités immobilières

Au cours de 2003, nous nous sommes départis d'un lot des terrains de Southtown, à Toronto, et de deux lots des terrains de Coal Harbour, à Vancouver. En outre, nous avons cédé plusieurs biens immobiliers de moindre envergure au cours du quatrième trimestre. Ces terrains, qui sont pour la plupart adjacents à des voies ferrées, ne faisaient pas partie de nos activités immobilières principales. Nous avons également commencé à constater les produits tirés des vacances en temps partagé en 2003. Les activités immobilières ont enregistré un BAIIA de 13 M\$, contre 12 M\$ en 2002, et le produit net en espèces des activités immobilières s'est élevé à 27 M\$, en regard de 18 M\$ en 2002.

Le reste des terrains de Southtown fait l'objet d'un zonage permettant l'aménagement de 4,9 millions de pieds carrés de superficie commerciale et résidentielle. Le reliquat des terrains de Coal Harbour, situé directement en face du futur centre de conférence, fait l'objet d'un zonage permettant l'aménagement de 1,1 million de pieds carrés de superficie commerciale et résidentielle. Le zonage relatif à chacun des lots de terrains détenus en propriété permet l'aménagement d'établissements hôteliers, mais il n'existe aucun plan pour la construction de nouveaux hôtels à ces emplacements. En 2004, nous avons l'intention de céder le lot restant des terrains de Coal Harbour visés par un zonage résidentiel tout en cherchant activement à nous départir des terrains de Southtown. Nous prévoyons réaliser la vente du reliquat des terrains à Vancouver et à Toronto durant les quatre prochaines années.

Les vacances en temps partagé ont rapporté des produits de 2 M\$ en 2003, quoique leur apport au BAIIA ait été minime durant ce même exercice. La constatation ultérieure du bénéfice dégagé par ce projet pourrait être touchée par les nouvelles recommandations comptables se rapportant aux entités à détenteurs de droits variables (voir la rubrique *Modification de conventions comptables*).

Activités de gérance

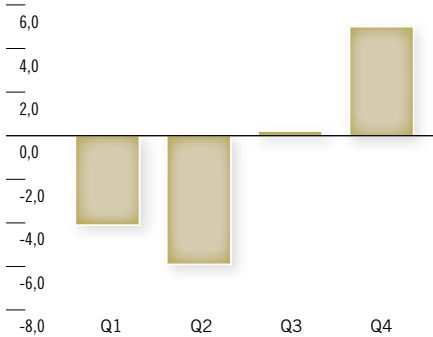
Fairmont

La notoriété de la bannière Fairmont a évolué considérablement au cours des cinq dernières années. Selon un sondage récent, réalisé par une agence indépendante d'études de marché, cette notoriété s'est accrue considérablement et de manière spontanée depuis 1998. Malheureusement, le contexte d'exploitation médiocre ne nous a pas permis de tirer avantage de ces améliorations au cours de 2003.

En 2003, les produits des établissements sous gestion se sont élevés à 1,4 G\$, en hausse de 108 M\$ ou 8,2 % sur ceux de 2002. Les nouveaux contrats de gérance et l'appréciation du dollar canadien ont contribué à cette augmentation.

Fairmont a touché des honoraires de 44 M\$ en 2003, soit 7,0 % de plus qu'en 2002. Ces honoraires englobent 18 M\$ au titre des hôtels qui nous appartiennent, en hausse de 1 M\$ sur ceux de 2002. Les honoraires de base ont progressé de 5 M\$, mais une baisse des honoraires incitatifs

Variation du PCD sur une base trimestrielle
2003 contre 2002
(en pourcentage)



a annulé cette amélioration. Les honoraires incitatifs se sont chiffrés à 2 M\$ en 2003 et ont représenté 3,4 % du total des honoraires de gestion de Fairmont, contre 9,0 % en 2002. En 2003, en raison de la baisse du rendement de plusieurs des hôtels des centres-villes, Fairmont n'a pas atteint plusieurs des seuils d'honoraires incitatifs qu'elle atteint normalement. Nous prévoyons qu'en 2004 environ 30 % des contrats de gérance de Fairmont rapporteront des honoraires incitatifs, contre 20 % en 2003. Il est prévu que la majorité des contrats actuels nous permettront de toucher des honoraires incitatifs au cours des deux ou trois prochaines années. La plupart de ces contrats comportent des seuils établis qui ne changeront pas sur la durée du contrat, à moins que des rénovations importantes soient apportées à l'hôtel sous gestion. La participation

de Fairmont peut atteindre 30 % du bénéfice en sus du seuil sur la plupart de ses contrats de gérance.

Les PCD des hôtels comparables de Fairmont ont baissé de 1,4 %, pour atteindre 103,85 \$. Cette diminution des PCD est pour bonne partie attribuable aux hôtels canadiens, dont les taux d'occupation se sont effondrés au cours des deuxième et troisième trimestres. Les PCD des établissements situés aux États-Unis et dans les autres pays ont reculé de 2,3 % par rapport à 2002. Cette diminution résulte des pressions sur les tarifs et d'une baisse de la demande dans le segment des voyageurs de passage qui ont eu une incidence sur la plupart de ces hôtels.

Fairmont a déclaré un BAIIA de 25 M\$ pour 2003, soit 5 M\$ de moins que pour l'exercice précédent. La marge du BAIIA est passée de 73,1 % en 2002 à 56,1 %. En plus de provoquer une baisse des honoraires incitatifs, l'augmentation des dépenses liées à la commercialisation et des charges de retraite a entraîné une diminution du BAIIA. Nous croyons que ces dépenses sont non récurrentes et nous anticipons une augmentation considérable des marges en 2004.

La progression continue de la notoriété de la marque, ainsi que de la fidélisation à celle-ci, contribuera à l'accroissement des produits tirés des établissements gérés par le truchement de nouveaux contrats de gérance et de l'amélioration du rendement du portefeuille d'établissements sous gestion. Dans l'avenir, nous anticipons une croissance de la marge du BAIIA de Fairmont puisque les coûts supplémentaires découlant l'ajout de nouveaux contrats de gérance sont relativement faibles.

Hôtels gérés par Fairmont			
Exercices terminés les 31 décembre	2003	2002	Écart
À l'échelle mondiale			
PCD	103,85 \$	105,28 \$	-1,4 %
PQM	171,43	163,18	5,1 %
Taux d'occupation	60,6 %	64,5 %	-3,9 points
Canada			
PCD	86,39 \$	86,63 \$	-0,3 %
PQM	140,38	127,41	10,2 %
Taux d'occupation	61,5 %	68,0 %	-6,5 points
États-Unis et autres pays			
PCD	124,96 \$	127,95 \$	-2,3 %
PQM	210,31	212,22	-0,9 %
Taux d'occupation	59,4 %	60,3 %	-0,9 point
Exclusions : The Fairmont Southampton (rénovations); The Fairmont Dubai; The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa; The Fairmont Orchid, Hawaï; The Fairmont Washington, D.C.; The Fairmont Olympic Hotel, Seattle			

Hôtels gérés par Delta			
Exercices terminés les 31 décembre	2003	2002	Écart
PCD	56,40 \$	54,18 \$	4,1 %
PQM	91,83	84,93	8,1 %
Taux d'occupation	61,4 %	63,8 %	-2,4 points
Exclusions : Delta Sun Peaks Resort; Delta St. Eugene Mission Resort			

Delta

Les produits des établissements gérés se sont établis à 322 M\$, en hausse de 3,0 % sur ceux de 2002, tandis que les produits de 12 M\$ tirés des honoraires de gestion ont progressé de 2,6 %. Ces améliorations découlent principalement de l'appréciation du dollar canadien, qui a occulté les répercussions de la baisse des produits d'exploitation et des honoraires de gestion provoquée par les événements de 2003. Les honoraires incitatifs de 1 M\$ en 2003 ont représenté 6,0 % du total des produits des établissements sous gestion de Delta, en baisse par rapport à 12,3 % de ce même total pour 2002. En 2004, environ le tiers des hôtels sous gestion de Delta devraient toucher des honoraires incitatifs. Delta obtient un bénéfice pouvant atteindre 30 % en sus du seuil des honoraires incitatifs fixés aux termes de certains de ses contrats de gérance.

Les PCD de 56,40 \$ des hôtels comparables de Delta ont progressé de 4,1 % par rapport à ceux de 2002 en raison de l'appréciation du dollar canadien. Le SRAS a eu de graves répercussions sur les résultats de Delta en 2003, plus particulièrement ceux de ses hôtels situés à Toronto et à Montréal. Les PCD exprimés en dollars canadiens ont baissé d'environ 7 % sur ceux de 2002.

Le BAIIA tiré des activités de gérance de Delta s'est chiffré à 9 M\$ en 2003, en hausse de 7,4 % par rapport à celui de 2002. Des mesures strictes de réduction des coûts appliquées en 2003 ont donné lieu à une augmentation des marges du BAIIA, qui ont atteint 74,1 % en comparaison de 71,1 % en 2002.

Le Delta Fredericton, ouvert en décembre 2003, et le Delta Québec, ouvert en juillet 2003, constitueront un apport supplémentaire aux produits et à la présence de Delta au Canada. Comme Delta est désormais établie dans la plupart des grands marchés canadiens, nous procéderons en priorité à accroître sa présence dans le secteur des centres de villégiature et sur certains marchés secondaires.

Autres postes

Produits et charges des propriétés gérées et des propriétés franchisées

Les autres produits et charges des propriétés gérées et des propriétés franchisées représentent les dépenses et les recouvrements des services centralisés de commercialisation, de réservation et des autres services que nous fournissons sur une base de recouvrement des coûts aux termes de nos contrats de gérance et de franchise. L'écart net représente la

tranche des montants déboursés qui dépasse les recouvrements provenant des hôtels gérés appartenant à des tiers. En 2003, nous avons constaté un déficit de 2 M\$ au titre de ces programmes. Afin de persévérer dans notre stratégie consistant à accentuer la notoriété de la marque, nous avons pris la décision de poursuivre nos démarches de commercialisation en 2003, même si nous savions ne pas pouvoir recouvrer ces montants. Dans l'hypothèse d'un retour à la normale du contexte d'exploitation, nous anticipons que si des pertes sont subies en 2004, elles seront considérablement moindres que celles subies en 2003.

Amortissement

L'amortissement s'est chiffré à 68 M\$ en 2003 contre 52 M\$ en 2002. Cette hausse découle des récentes acquisitions de The Fairmont Orchid, Hawaï et de The Fairmont Copley Plaza Boston.

Autres (produits) charges

Les autres charges enregistrées en 2003 englobent surtout les sommes consacrées au remboursement de la dette contractée en décembre par suite de l'émission du billet convertible de premier rang.

Charges de restructuration et charges non sectorielles

Les charges de restructuration ont trait à la restructuration de Canadien Pacifique Limitée (« CPL ») en cinq sociétés ouvertes distinctes aux termes du plan d'arrangement (l'« arrangement ») survenue le 1^{er} octobre 2001. Les charges non sectorielles correspondent aux coûts liés aux activités du siège social que CPL exerçait avant le 1^{er} octobre 2001 pour le compte de toutes les filiales, incluant les activités hôtelières. La plupart de ces activités non sectorielles ont depuis été éliminées.

Intérêts débiteurs, montant net

Le montant net des intérêts débiteurs s'est élevé à 34 M\$, contre 19 M\$ en 2002. Cette augmentation tient en majeure partie à l'acquisition de The Fairmont Orchid, Hawaï vers la fin de 2002, moyennant la somme de 136 M\$ tirée sur nos facilités de crédit. Par ailleurs, la dette de 65 M\$ prise en charge à l'acquisition de The Fairmont Copley Plaza Boston a contribué elle aussi à l'accroissement des intérêts débiteurs de l'exercice.

Charge (économie) d'impôts sur les bénéfices

Nous avons économisé un montant net de 12 M\$ au titre des impôts sur les bénéfices en 2003, en regard d'une charge d'impôts de 36 M\$ en 2002. Au cours

du deuxième trimestre de 2003, nous avons conclu une entente favorable concernant les questions fiscales antérieures à la restructuration. Grâce à cette entente, un passif d'impôts de 24 M\$, qui avait été comptabilisé, a pu être éliminé. Compte non tenu de l'incidence de cette économie et des coûts non assurés de 9 M\$ découlant des dommages causés par l'ouragan aux Bermudes, un territoire sans imposition, notre taux d'imposition réel pour 2003 s'est chiffré à 26,8 % contre 27,2 % pour 2002.

Taux de change

Le dollar canadien s'est apprécié en moyenne d'environ 12 % depuis 2002 et, à la fin de 2003, il valait environ 22 % de plus qu'à la fin de 2002. Bien que cette appréciation n'ait eu qu'une faible incidence sur le bénéfice net, elle a eu des retombées importantes sur certains des résultats financiers que nous avons déclarés étant donné que la majeure partie de nos activités se déroulent au Canada.

L'appréciation du dollar canadien se répercute de plusieurs façons sur nos activités :

- Comme une importante tranche des produits et du BAIIA provenant des activités de propriété hôtelière est dégagée

par nos établissements canadiens, elle donne lieu à une amélioration de nos résultats d'exploitation

- Comme une partie importante de nos frais de gestion et des charges du siège social est libellée en dollars canadiens, elle donne lieu à une diminution du BAIIA et des marges du BAIIA
- Elle est susceptible de faire diminuer la demande de nos hôtels détenus en propriété au Canada en raison de l'augmentation des prix pour les étrangers et de faire augmenter le nombre de déplacements de Canadiens hors du Canada

Incidence de l'appréciation du dollar canadien en 2003

(en millions de dollars, sauf les données par action)

Produits d'exploitation	30,2 \$
BAIIA	4,2 \$
Intérêts	(1,0)
Amortissement	(3,0)
Impôts sur les bénéfices	-
Incidence sur le bénéfice net	0,2 \$
Incidence sur le BPA	0,00 \$

2002 par rapport à 2001

L'exercice 2002 a lui aussi comporté son lot de difficultés pour le secteur de l'hébergement. Même après que les effets du 11 septembre se soient graduellement dissipés, les réalités d'une économie mondiale meurtrie ont continué de nuire à la demande dans le secteur de l'hôtellerie. Malgré ces défis, la répartition géographique diversifiée de nos activités et une combinaison équilibrée de clients nous ont aidés à surmonter les effets de la faible conjoncture des États-Unis mieux que la plupart de nos concurrents. Plus particulièrement, la vigueur du segment voyages d'agrément et le fait que plusieurs de nos hôtels détenus en propriété soient situés dans des régions considérées comme étant des destinations de voyages sécuritaires ont minimisé les conséquences de la faiblesse prolongée de la demande de voyages d'affaires. La faiblesse des marchés des centres-villes des États-Unis a persisté, mais puisque nous n'assumons que la gérance de la plupart des établissements qui s'y trouvent sans en être propriétaires, ceux-ci n'ont compté que pour une très faible partie du total de nos produits.

Activités de propriété hôtelière

Les produits tirés des activités de propriété hôtelière se sont chiffrés à 517 M\$ en 2002, soit une progression de 27 M\$ ou de 5,5 % par rapport à l'exercice antérieur. En dépit de la faiblesse de l'économie mondiale, la demande continue du segment des voyages d'agrément a fait progresser les résultats. Les produits tirés de ce segment ont crû de quelque 8 % en regard de ceux de 2001, sur la base d'établissements comparables, compte non tenu des acquisitions récentes. Les produits tirés des hôtels aux États-Unis et dans les autres

pays se sont chiffrés à 308 M\$ en 2002, en hausse de 26 M\$ ou 8,9 % en comparaison de 2001. Cette augmentation est en grande partie attribuable à l'amélioration des résultats des hôtels récemment rénovés aux Bermudes et aux résultats pour un exercice complet de The Fairmont Kea Lani Maui, dont l'acquisition a été réalisée en février 2001. Par suite du programme de rénovations aux Bermudes, The Fairmont Southampton et The Fairmont Hamilton Princess ont été en mesure d'augmenter leurs PQM provenant tant des voyageurs d'agrément que des voyageurs d'affaires, tout en élevant leur taux d'occupation. Les produits tirés des établissements canadiens ont progressé de 1 M\$ par rapport à 2001, se chiffrant à 209 M\$ alors que les forts résultats de The Fairmont Banff Springs et de The Fairmont Jasper Park Lodge ont contrebalancé une baisse des produits survenue après la cession, à Legacy, de The Fairmont Empress et de Fairmont Le Château Frontenac en février 2001.

Les PCD des hôtels comparables ont diminué de 1,3 % en 2002, surtout en raison de la baisse des PQM dégagés par les hôtels aux États-Unis et dans les autres pays. Même si la demande de voyages d'agrément a été vive, la demande de voyages d'affaires a été modérée au cours de l'exercice, ce qui a entraîné une concurrence au chapitre des prix. Cette situation a eu des retombées sur les PQM et la combinaison souhaitée d'activités à certains de nos centres de villégiature. Le BAIIA tiré de nos activités de propriété hôtelière est passé de 126 M\$ en 2001 à 143 M\$ en 2002, en hausse de 17 M\$ ou 13,7 %. Les charges attribuables aux activités de propriété hôtelière ont subi le contrecoup de la hausse considérable des primes d'assurance, ainsi que de l'augmentation des impôts fonciers et des coûts énergétiques. Ces augmentations ont été compensées par des réductions

Hôtels et centres de villégiature détenus en propriété			
Exercices terminés les 31 décembre	2002	2001	Écart
À l'échelle mondiale			
PCD	112,69 \$	114,14 \$	-1,3 %
PQM	180,93	185,11	-2,3 %
Taux d'occupation	62,3 %	61,7 %	0,6 point
Canada			
PCD	95,14 \$	94,15 \$	1,1 %
PQM	145,16	145,77	-0,4 %
Taux d'occupation	65,5 %	64,6 %	0,9 point
États-Unis et autres pays			
PCD	138,02 \$	143,07 \$	-3,5 %
PQM	239,69	249,17	-3,8 %
Taux d'occupation	57,6 %	57,4 %	0,2 point
Exclusions : The Fairmont Hamilton Princess (rénovations); The Fairmont Southampton (rénovations); The Fairmont Pierre Marques (rénovations); The Fairmont Orchid, Hawaï			
Compte tenu de l'importance stratégique de l'acquisition de The Fairmont Kea Lani Maui, les résultats de cet hôtel ont été comptabilisés sur une base pro forma dans les statistiques d'exploitation de FHR, comme si cette dernière en avait été propriétaire depuis le 1 ^{er} janvier 2001.			

de coûts d'environ 4 M\$ qui n'étaient pas censées se reproduire. Le BAIIA des établissements situés aux États-Unis et dans les autres pays s'est chiffré à 69 M\$ en 2002, grimant de 9,3 % par rapport à 2001. Cette hausse tient en majeure partie à l'augmentation de 9 M\$ du BAIIA dégagé par les centres de villégiature récemment rénovés aux Bermudes. La marge du BAIIA des établissements situés aux États-Unis et dans les autres pays s'est élevée à 22,5 % contre 22,2 % en 2001. Le BAIIA des hôtels et centres de villégiature canadiens a été de 63 M\$ au cours de 2002, soit une augmentation de 11 M\$ par rapport à 2001. Cette progression est pour une bonne partie attribuable à l'excellent rendement des établissements situés dans le parc national de Banff et le parc national de Jasper, ainsi que des réductions de coûts uniques non récurrentes.

Le BAIIA tiré des activités de propriété hôtelière comportait également une tranche de 11 M\$ du bénéfice tiré des participations, demeurant inchangé par rapport à 2001. Le placement en actions de Legacy a représenté une tranche de 6 M\$ du BAIIA en 2002, contre 7 M\$ en 2001.

Activités immobilières

En 2002, nous nous sommes départis d'une participation dans un bien immobilier des Bermudes, de deux lots de terrains à l'emplacement de Coal Harbour, à Vancouver, et nous avons réalisé notre première cession des terrains de Southtown, à Toronto. Les activités immobilières ont enregistré un BAIIA de 12 M\$ en 2002, en hausse au regard de la perte de 2 M\$ pour 2001. Le total du produit en espèces de la vente de terrains en 2002 s'est chiffré à 35 M\$.

Activités de gérance

Fairmont

En 2002, les produits des établissements sous gestion se sont élevés à 1,3 G\$, en hausse de 5,1 % sur ceux de 2001. L'amélioration des produits tirés des destinations de villégiature aux États-Unis et dans les autres pays ainsi que l'ajout de plusieurs nouveaux contrats de gérance ont annulé les baisses enregistrées dans certains des marchés des grands centres-villes des États-Unis.

Fairmont a touché des honoraires de 41 M\$ en 2002 contre 40 M\$ en 2001, une hausse de 3,5 %. Ces honoraires englobent la somme de 17 M\$ en 2002 et de 16 M\$ en 2001 provenant des hôtels détenus en propriété en 2002. Les honoraires de base ont progressé de 2 M\$, mais cette amélioration a été annulée par la diminution des honoraires incitatifs. Les honoraires incitatifs se sont chiffrés à 4 M\$ en 2002 et représentaient 9,0 % du total des honoraires de gestion de Fairmont, contre 10,8 % en 2001. En raison de la baisse des produits tirés des établissements gérés pour plusieurs hôtels des centres-villes aux États-Unis, certains seuils d'honoraires incitatifs pour 2002 n'ont pas été atteints, tandis qu'ils l'ont été par le passé.

Les PCD du portefeuille d'hôtels comparables de Fairmont ont baissé de 2,0 % en 2002. La diminution des PCD est pour une bonne partie imputable aux hôtels situés aux États-Unis et dans les autres pays, où les PCD ont chuté de 6,7 %. Même si les taux d'occupation de ces hôtels n'étaient que légèrement inférieurs à ceux de 2001, les PQM ont subi le contrecoup des pressions sur les tarifs découlant des délais de réservation plus courts et des ajustements temporaires apportés à la combinaison d'activités dans le but de maximiser les résultats d'exploitation. Les PCD

Hôtels gérés par Fairmont			
Exercices terminés les 31 décembre	2002	2001	Écart
À l'échelle mondiale			
PCD	105,37 \$	107,48 \$	-2,0 %
PQM	162,04	167,55	-3,3 %
Taux d'occupation	65,0 %	64,1 %	0,9 point
Canada			
PCD	86,63 \$	84,15 \$	2,9 %
PQM	127,41	128,43	-0,8 %
Taux d'occupation	68,0 %	65,5 %	2,5 points
États-Unis et autres pays			
PCD	130,45 \$	139,78 \$	-6,7 %
PQM	213,64	224,57	-4,9 %
Taux d'occupation	61,1 %	62,2 %	-1,1 point
Exclusions : The Fairmont Hamilton Princess (rénovations); The Fairmont Southampton (rénovations); The Fairmont Pierre Marques (rénovations); The Fairmont Dubai; The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa; The Fairmont Orchid, Hawaï; The Fairmont Washington, D.C.			
Compte tenu de l'importance stratégique de l'acquisition de The Fairmont Kea Lani Maui, les résultats de cet hôtel ont été comptabilisés sur une base pro forma dans les statistiques d'exploitation de FHR, comme si cette dernière en avait été propriétaire depuis le 1 ^{er} janvier 2001.			

des établissements canadiens ont grimpé de 2,9 %. L'augmentation des taux d'occupation, issue de la vigueur du segment des voyages d'agrément, est en grande partie responsable de cette progression. Les PQM ont été légèrement inférieurs à ceux de 2001, quoique lorsqu'ils sont exprimés en dollars canadiens, ils se révèlent de 0,9 % supérieurs.

Fairmont a déclaré un BAIIA de 30 M\$ en 2002, en hausse de 14,4 % par rapport aux 26 M\$ dégagés en 2001. Par conséquent, la marge du BAIIA a atteint 72,8 % contre 65,9 % en 2001.

Delta

Les produits tirés des activités de gérance se sont chiffrés à 312 M\$ en 2002, soit un recul de 6 M\$ ou 1,8 % par rapport à 2001; toutefois, les honoraires de gérance de 11 M\$ en 2002 ont pour leur part progressé de 9,6 % sur

ceux de 2001. Cette amélioration découle principalement de l'augmentation des honoraires de gestion incitatifs et d'un paiement unique en provenance d'un établissement géré. Les honoraires incitatifs de 1 M\$ en 2002 ont représenté 11,8 % du total des produits tirés des honoraires de gérance, contre 9,6 % de ce même total pour 2001.

Les PCD des hôtels comparables ont décliné de 1,2 % presque exclusivement en raison des fluctuations du change. Lorsque les PCD de Delta sont exprimés en dollars canadiens, ils dénotent une progression de 0,5 % par rapport à 2001.

Le BAIIA tiré des activités de gérance de Delta s'est chiffré à 8 M\$ en 2002, en hausse de 6,6 % par rapport à 2001. La marge du BAIIA est demeurée relativement constante, à 71,1 %, contre 73,1 % en 2001.

Hôtels gérés par Delta			
Exercices terminés les 31 décembre	2002	2001	Écart
PCD	53,84 \$	54,49 \$	-1,2 %
PQM	85,23	84,08	1,4 %
Taux d'occupation	63,2 %	64,8 %	-1,6 point
Exclusions : Delta Sun Peaks Resort; Delta St. Eugene Mission Resort			

Autres postes

Produits et charges des propriétés gérées et des propriétés franchisées

Les produits tirés des propriétés gérées et des propriétés franchisées se sont élevés respectivement à 28 M\$ et à 29 M\$ pour 2002 et 2001, tandis que les autres charges des propriétés gérées et des propriétés franchisées se sont chiffrées respectivement à 29 M\$ et à 32 M\$ pour 2002 et 2001. Ces montants représentent les dépenses et les recouvrements au titre des sommes consacrées à la commercialisation, aux réservations et aux autres services que la société fournit sur une base de recouvrement des coûts aux termes de ses contrats de gérance et de franchise. L'écart net représente la tranche des montants déboursés qui dépasse les recouvrements provenant des hôtels gérés appartenant à des tiers.

Amortissement

Pour 2002, l'amortissement s'est élevé à 52 M\$, en regard de 51 M\$ pour 2001. Cette augmentation concorde avec la croissance des activités de gérance et des activités de propriété d'établissements au cours des deux derniers exercices.

Autres (produits) charges

Les autres produits enregistrés en 2002 consistaient essentiellement en produits découlant du règlement favorable de montants comptabilisés par régularisation relativement à l'arrangement.

Charges de restructuration et charges non sectorielles

Les charges de restructuration ont trait à la restructuration de CPL, alors que les charges non sectorielles correspondent aux coûts liés aux activités du siège social que CPL exerçait avant le 1^{er} octobre 2001 pour le compte de toutes les filiales, incluant les activités hôtelières.

Intérêts débiteurs, montant net

La baisse des intérêts débiteurs pour 2002 fait ressortir les remboursements des créances dans le cadre de l'arrangement.

Activités abandonnées

Les montants constatés au titre des activités abandonnées en 2001 représentent les résultats d'exploitation des quatre entreprises de CPL jusqu'au 1^{er} octobre 2001. Dans le cadre de l'arrangement, ces entreprises ont fait l'objet d'une distribution aux actionnaires, le 1^{er} octobre 2001.

Charge (économie) d'impôts sur les bénéfices

La charge d'impôts sur les bénéfices de l'exercice 2002 s'est établie à 36 M\$, contre une économie d'impôts de 100 M\$ en 2001. En 2002, notre taux marginal d'imposition a été de 27,2 %, ce qui s'explique par la répartition géographique de notre bénéfice. Les éléments ponctuels liés à l'arrangement ont fortement influencé l'économie d'impôts réalisée en 2001.

Résultats trimestriels

2003					
(en millions, sauf les données par action)	Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Total
Total des produits	174,9 \$	181,9 \$	188,6 \$	146,0 \$	691,4 \$
BAIIA	42,2	43,4	46,9	9,9	142,4
Bénéfice net (perte)	12,5	40,1	11,6	(13,5)	50,7
Résultat de base par action					
Bénéfice (perte) découlant des activités poursuivies	0,16	0,51	0,15	(0,17)	0,64
Résultat	0,16	0,51	0,15	(0,17)	0,64
Résultat dilué par action					
Bénéfice (perte) découlant des activités poursuivies	0,16	0,50	0,15	(0,17)	0,63
Résultat	0,16	0,50	0,15	(0,17)	0,63

2002					
(en millions, sauf les données par action)	Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Total
Total des produits	148,9 \$	157,6 \$	179,5 \$	132,3 \$	618,3 \$
BAlIA	38,1	53,2	74,2	32,8	198,3
Bénéfice net (perte)	13,6	28,9	39,0	11,0	92,5
Résultat de base par action					
Bénéfice (perte) découlant des activités poursuivies	0,17	0,37	0,50	0,14	1,18
Résultat	0,17	0,37	0,50	0,14	1,18
Résultat dilué par action					
Bénéfice (perte) découlant des activités poursuivies	0,17	0,36	0,49	0,14	1,16
Résultat	0,17	0,36	0,49	0,14	1,16

Comme le secteur hôtelier est soumis à des cycles saisonniers, il n'y a pas lieu de s'attendre que les résultats demeurent constants tout au long de l'année. Les produits enregistrés pour les deuxième et troisième trimestres sont habituellement plus élevés que ceux des premier et quatrième trimestres, alors que les frais fixes, dont l'amortissement et les intérêts, sont peu sensibles aux variations susmentionnées. En raison des répercussions

des événements internationaux, notamment du SRAS, la demande au cours des deuxième et troisième trimestres de 2003 a été inférieure aux niveaux historiques, plus particulièrement pour nos centres de villégiature canadiens. Puisqu'il est impossible de prédire ces événements, nous croyons qu'il n'est pas nécessairement pertinent de comparer les résultats de nos activités antérieures d'un trimestre sur l'autre, ni de se fonder sur ces comparaisons pour prévoir le rendement futur.

Liquidités et ressources en capital

Structure du capital		
	2003	2002
Encaisse	31,7 \$	49,0 \$
Dette à court terme ¹⁾	117,8 \$	72,3 \$
Dette à long terme	539,8	463,2
	657,6	535,5
Capitaux propres		
Billets convertibles ²⁾	19,2	–
Actions ordinaires ³⁾	1 526,7	1 399,3
	1 545,9	1 399,3
Capitalisation totale	2 203,5 \$	1 934,8 \$
Ratio emprunts/capitaux propres	29,8 %	27,7 %
Ratio d'endettement	26,3 %	24,1 %
Couverture de l'intérêt ⁴⁾	5,2x	9,7x

1) Comprend un montant de 69 M\$ lié à l'option de vente détenue par l'actionnaire minoritaire de Fairmont
 2) Des billets convertibles d'une valeur de 270 M\$ liés à un privilège de conversion
 3) Comprend le surplus d'apport, les rajustements pour conversion en devises et les bénéfices non répartis
 4) Correspond au BAlIA divisé par les versements d'intérêt annuels sur la dette en cours au 31 décembre

Structure du capital

La position emprunteuse nette consolidée de FHR était passée à 626 M\$ au 31 décembre 2003, en hausse de 139 M\$ depuis le début de l'exercice. Le montant net emprunté en 2003 est demeuré relativement inchangé par rapport à l'exercice précédent, sauf en ce qui concerne l'emprunt hypothécaire de 65 M\$ pris en charge dans le cadre de l'acquisition de la participation restante de 50 % dans The Fairmont Copley Plaza Boston et l'augmentation des créances libellées en dollars canadiens. En 2002, le montant net emprunté a été augmenté dans le but de financer les acquisitions de The Fairmont Orchid, Hawaï, de la participation minoritaire de 20 % dans The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa et des 6,5 millions de parts de Legacy. Une tranche de quelque 58 % du total de notre dette est assortie de taux fixes.

Flux de trésorerie

En 2003, les flux de trésorerie provenant de l'exploitation ont été de 109 M\$, accusant un recul par rapport à 141 M\$ en 2002, en raison de la baisse du bénéfice tiré de la propriété et de la gérance hôtelières. Les activités immobilières ont rapporté des flux de trésorerie de 27 M\$ pour 2003, en regard de 18 M\$ en 2002. En 2004, nous prévoyons que ce segment permettra de dégager des flux de trésorerie avoisinant les 12 M\$.

Les niveaux de notre fonds de roulement sont demeurés pratiquement inchangés par rapport à 2002. Nous continuons de gérer activement les soldes de nos comptes débiteurs et nous sommes d'avis que les niveaux actuels de notre fonds de roulement sont convenables pour subvenir à la poursuite de nos activités.

En 2004, nous prévoyons que les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation regagneront les niveaux réalisés en 2002. Nous avons l'intention d'affecter ces fonds aux dépenses en immobilisations pour nos hôtels détenus en propriété, aux projets de vacances en temps partagé, aux dividendes et, en utilisant nos facilités d'emprunt, à l'obtention de contrats de gérance supplémentaires ou au financement d'opérations de placement et d'acquisition sélectives.

Flux de trésorerie			
(en millions de dollars)	2003	2002	2001
Rentrées de fonds			
Fonds provenant de l'exploitation ¹⁾	109,2 \$	151,9 \$	(166,0) \$
Variation du fonds de roulement	(0,3)	(10,5)	(23,7)
Flux de trésorerie liés à l'exploitation	108,9	141,4	(189,7)
Vente de placements et de propriétés	–	–	202,7
Autres	–	–	44,2
Total des rentrées de fonds	108,9 \$	141,4 \$	57,2 \$
Sorties de fonds			
Nouvelles immobilisations	(87,2) \$	(84,3) \$	(121,8) \$
Acquisitions et participations	(19,7)	(182,7)	(291,2)
Rachat (émission) d'actions ordinaires, montant net ²⁾	(15,8)	(68,5)	43,6
Rachat d'actions privilégiées	–	–	(144,8)
Dividendes	(4,8)	(3,2)	(122,8)
Autres	–	(1,0)	–
Total des sorties de fonds	(127,5) \$	(339,7) \$	(637,0) \$
Montant net emprunté (remboursé)	1,3	194,5	(1 049,5)
Incidence du taux de change sur les soldes de trésorerie	–	0,1	(8,1)
Diminution des liquidités ¹⁾	(17,3) \$	(3,7) \$	(1 637,4) \$

1) Compte non tenu des activités abandonnées.
2) Le montant net lié aux actions émises en 2001 est attribuable à la restructuration globale de CPL et a contrebalancé les sorties de fonds relatives à l'arrangement.

Projets d'amélioration de la rentabilité de 2003	
The Fairmont Chateau Lake Louise	Construction d'un centre de congrès de 18 000 pieds carrés et de 81 nouvelles chambres (jusqu'en avril 2004) Ajout du concept Fairmont Gold
The Fairmont Banff Springs	Rénovation et agrandissement des installations thermales
The Fairmont Copley Plaza Boston	Rénovation de chambres (deux tiers de l'hôtel)
The Fairmont Royal Pavillon	Rénovation de chambres (a occasionné la fermeture du centre pendant cinq mois durant la morte saison)
The Fairmont Kea Lani Maui	Rénovation des chambres
The Fairmont Orchid, Hawaï	Rénovation et agrandissement du spa Ajout du concept Fairmont Gold Rénovation du restaurant
The Fairmont Hamilton Princess	Rénovation des chambres
The Fairmont Acapulco Princess	Rénovation des chambres
The Fairmont Pierre Marques	Modification du terrain de golf

Le montant net des dépenses liées aux projets d'amélioration de la rentabilité et les dépenses en immobilisations liées aux améliorations de FHR ont totalisé 88 M\$ en 2003, en hausse de 4 M\$ par rapport à 2002. Ces dépenses ont été principalement consacrées à l'amélioration des projets d'immobilisations et des projets d'amélioration de la rentabilité pour ses centres de villégiature luxueux détenus en propriété. Les montants affectés aux travaux de reconstruction aux Bermudes après l'ouragan Fabian ne sont pas inclus puisqu'ils sont couverts par l'assurance.

En 2003, les dépenses relatives aux acquisitions et aux participations ont été principalement engagées au titre de l'émission de billets à des tiers propriétaires. Ces montants ont été avancés aux termes d'ententes intervenues à l'occasion de la conclusion des contrats de gérance pour The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa et The Fairmont Olympic Hotel, Seattle. En 2002, nous avons acquis The Fairmont Orchid, Hawaï afin d'augmenter notre présence sur le marché hawaïen. Les dépenses engagées en 2001 ont été affectées à l'acquisition de The Fairmont Kea Lani Maui, d'une participation de 50 % dans The Fairmont Copley Plaza Boston et de la participation restante de 51 % dans The Fairmont Royal Pavillon et The Fairmont Glitter Bay. Ces acquisitions ont été financées en partie au moyen de la vente, à Legacy, de The Fairmont Empress et de Fairmont Le Château Frontenac en février 2001.

En octobre 2002, les autorités de réglementation ont approuvé le rachat pour annulation de quelque 7,8 millions (10 %) de nos actions ordinaires durant la période de 12 mois échéant le 2 octobre 2003. Nous avons racheté 747 100 actions pour annulation au prix moyen de 22,55 \$ aux termes de ce régime en 2003. Depuis octobre 2001, nous avons racheté au total 4 313 700 actions aux termes de divers programmes de rachat d'actions, au prix moyen de 23,14 \$. Nous avons obtenu des organismes de

réglementation l'autorisation de renouveler ce programme pour une autre période de 12 mois échéant le 7 octobre 2004. Durant cette période, nous pouvons acheter pour annulation jusqu'à concurrence de 3,9 millions (5 %) de nos actions ordinaires. Au 31 décembre 2003, aucune action ordinaire n'avait été rachetée aux termes de ce programme.

En décembre 2003, nous avons émis des billets convertibles de premier rang de 270 M\$ pour un produit net de 263 M\$. Ces billets, d'une durée de 20 ans, portent intérêt au taux fixe de 3,75 % et ont servi surtout à réduire les emprunts contractés en vertu de notre facilité de crédit pour payer les intérêts à taux variable d'environ 5,2 % au 31 décembre 2003. Suivant les modalités de ces billets, il est probable qu'ils seront soit rachetés par les porteurs, soit rachetés par la société en janvier 2009, ou encore convertis en actions ordinaires avant cette date.

Liquidités

Nous avons recours aux flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, à des facilités d'emprunt et au financement par actions pour effectuer des placements en actions, obtenir ou maintenir des contrats de gérance à long terme, faire des acquisitions sélectives de portefeuilles ou d'hôtels particuliers, et financer nos besoins de fonctionnement ainsi que les améliorations apportées à nos hôtels en propriété. Dans le cas d'une insuffisance de trésorerie provisoire, nous tirerons sur nos facilités de crédit existantes. Nous estimons que notre encaisse, nos facilités de crédit, nos flux de trésorerie liés à l'exploitation prévus et la vente de certains de nos actifs stabilisés, de pair avec l'accès aux marchés de la dette et des actions nous permettront de financer tous nos besoins de fonctionnement habituels et de dégager les fonds supplémentaires nécessaires à l'atteinte de nos objectifs de croissance.

Obligations contractuelles						
(en millions de dollars)	Paiements exigibles par période					
	Total	<1 an	1 à 3 ans	4 à 5 ans	Au-delà de 5 ans	
Dette à long terme	657,6 \$	117,8 \$	181,3 \$	70,1 \$	288,4 \$	
Contrats de location-exploitation	110,1	13,8	24,9	21,1	50,3	
Obligations d'achat	26,5	26,5	–	–	–	
Autres obligations à long terme	85,1	12,9	30,5	11,7	30,0	
Total	879,3 \$	171,0 \$	236,7 \$	102,9 \$	368,7 \$	

Notre capacité de nous appuyer sur les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation a été évidente en 2003 car, en dépit du contexte d'exploitation extrêmement exigeant, les fonds provenant de l'exploitation ont permis le financement de nos dépenses en immobilisations de 2003 et le rachat net de 16 M\$ d'actions ordinaires.

Au 31 décembre 2003, nos principales sources d'obligations contractuelles étaient composées de montants tirés sur les facilités bancaires de même que de l'encours de nos emprunts hypothécaires. Nous avons des facilités bancaires totalisant 453 M\$ CA, à savoir une facilité de crédit renouvelable de trois ans non garantie de 400 M\$ CA et un emprunt à terme non garanti de 53 M\$ CA. Le total de l'encours à l'égard de ces facilités s'élevait à 53 M\$ CA au 31 décembre 2003. Au 31 décembre 2003, des lettres de crédit totalisant 59 M\$ avaient également été tirées à l'égard de nos marges de crédit. Ces facilités expirent en septembre 2004. De plus, Fairmont a une marge de crédit d'exploitation de 364 jours de 100 M\$, dont un encours de 50 M\$ au 31 décembre 2003.

D'après les plans actuels, les dépenses en immobilisations au titre de la modernisation de même que les dépenses au titre de l'amélioration de la rentabilité devraient se situer entre 90 M\$ et 100 M\$. Nous prévoyons consacrer quelque 40 M\$ à la préservation du patrimoine immobilier, 45 M\$ à 55 M\$ à des projets d'amélioration de la rentabilité et le reste au capital social et de technologie. Ces montants n'incluent pas les frais liés aux réparations dans les

Bermudes puisqu'ils sont couverts par l'assurance. En 2004, les dépenses en immobilisations seront principalement financées par les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation. De plus, d'autres actifs, composés de 2 M\$ de soldes d'encaisse affectée, seront consacrés à des dépenses en immobilisations à certains de nos hôtels détenus en propriété.

En plus d'affecter des fonds à des projets de dépenses en immobilisations, nous pourrions procéder à l'acquisition de contrats supplémentaires de gérance et acquérir des participations dans des propriétés hôtelières. Selon leur ampleur, ces dépenses seraient financées au moyen des flux de trésorerie liés à l'exploitation, des tirages sur nos facilités de crédit ou de l'émission d'actions ordinaires supplémentaires.

Ressources en capital

Flux de trésorerie liés à l'exploitation

Notre exploitation dégage en général des flux de trésorerie disponibles qui dépassent les fonds nécessaires pour financer les dépenses en immobilisations. Ces fonds constituent la source la plus courante pour financer l'expansion de nos activités et verser des dividendes aux actionnaires.

Marges de crédit

Nous avons à notre disposition diverses marges de crédit afin de financer les insuffisances de fonds temporaires attribuables à la nature saisonnière des activités et au calendrier des gros projets d'amélioration de la rentabilité.

Projets 2004 d'amélioration de la rentabilité	
The Fairmont Chateau Lake Louise	Parachèvement d'un centre de congrès de 18 000 pieds carrés et de 81 nouvelles chambres (jusqu'en avril 2004) Ajout du concept Fairmont Gold
The Fairmont Copley Plaza Boston	Création d'un bar-salon Fairmont Gold Rénovations de chambres (le tiers restant de l'hôtel) Amélioration des aires publiques
The Fairmont Kea Lani Maui	Amélioration de villas
The Fairmont Orchid, Hawaï	Phase II de la remise à neuf et de l'expansion des installations thermales
The Fairmont Acapulco Princess	Construction d'un nouveau chalet de golf

Engagements contractuels					
(en millions de dollars)	Expiration des engagements par période				
	Total	<1 an	1 à 3 ans	4 à 5 ans	Au-delà de 5 ans
Lettres de crédit de soutien ¹⁾	59,4 \$	59,4 \$	– \$	– \$	– \$
Garanties	11,9	11,9	–	–	–
Autres engagements contractuels	7,0	7,0	–	–	–
Total	78,3 \$	78,3 \$	– \$	– \$	– \$

1) FHR émet généralement des lettres de crédit à l'égard de ses marges de crédit.

Ces fonds peuvent aussi servir à fournir un financement-relais à court terme dans le cas d'une acquisition. Au 31 décembre 2003, nous avons à notre disposition 400 M\$ CA aux termes de nos facilités. Toutefois, notre capacité de prélever le montant intégral peut être restreinte si certaines clauses restrictives des conventions de financement ne sont pas respectées. Au premier trimestre de 2004, nous prévoyons obtenir une nouvelle facilité de crédit de 350 M\$ à 400 M\$ afin de remplacer notre facilité de crédit existante, qui vient à échéance au troisième trimestre de 2004. De plus, au 31 décembre 2003, Fairmont avait accès à 50 M\$ aux termes de sa facilité de crédit. Nous ne croyons pas que les clauses restrictives à l'égard de nos facilités de crédit vont compromettre notre capacité de financer nos besoins prévus.

Émission de titres de participation supplémentaires

FHR est inscrite à la Bourse de Toronto et à la Bourse de New York, ce qui lui confère la capacité de mobiliser des fonds supplémentaires en émettant d'autres actions ordinaires, actions privilégiées ou autres instruments de capitaux propres. La capacité de mobiliser des fonds à des conditions désirables dépend de la conjoncture du marché.

Émission de titres d'emprunt supplémentaires

Nous recourons d'ordinaire au financement par émission de nouveaux titres d'emprunt pour financer de nouveau la dette existante ou pour financer des acquisitions importantes. Nous estimons que notre ratio d'endettement très prudent, à 26,3 %, nous permet d'être en mesure d'exploiter davantage nos actifs à des taux raisonnables de financement, soit en hypothéquant des biens soit en émettant d'autres types de titres d'emprunt, comme les billets convertibles de premier rang émis en décembre 2003. La capacité d'obtenir du financement par emprunt à des conditions raisonnables dépend en fin de compte de la conjoncture du marché et de l'évaluation que fait de notre solvabilité le prêteur.

Actifs d'impôts

Nous avons conservé d'importants actifs d'impôts par suite de l'arrangement, dont de substantielles pertes d'exploitation et pertes en capital. Au 31 décembre 2003, nous disposons de pertes autres qu'en capital d'environ 318 M\$ et de pertes en capital de 396 M\$. L'utilisation de ces pertes réduit considérablement les impôts sur les bénéfices exigibles à l'égard de nos activités hôtelières et immobilières.

Données sur les actions ordinaires

Actions ordinaires en circulation aux 31 décembre

(en milliers)	2003	2002
Actions ordinaires en circulation	79 106,3	78 779,6

Émission potentielle

d'actions ordinaires :

Options émises aux administrateurs et employés	3 587,8	3 586,9
Conversion des billets convertibles de premier rang (prix de conversion de 37,73 \$)	7 156,1	–

Nous avons émis un million d'actions en février 2003 pour l'acquisition de la participation restante de 50 % de The Fairmont Copley Plaza Boston. En 2002, nous avons conclu un échange d'actions avec une filiale de Kingdom Hotel (USA) Ltd. (« Kingdom ») afin d'acquérir sa participation de 16,5 % dans Fairmont en contrepartie de 2 875 000 actions ordinaires de FHR.

Opérations conclues avec Legacy

Nous assurons la gérance des hôtels de Legacy et lui assurons la prestation d'une orientation stratégique et de services d'administration au jour le jour. Toutes les ententes conclues avec Legacy reposent sur une valeur que nous estimons correspondre à la juste valeur marchande et doivent être approuvées par une majorité de fiduciaires indépendants de Legacy. Une liste détaillée des opérations conclues avec Legacy se trouve à la note 23 afférente aux états financiers consolidés figurant à la page 77.

Entente de consultation

Fairmont fournit des services d'exploitation et d'administration à Legacy et conseille ses fiduciaires au sujet des décisions importantes. En contrepartie de ces services, la société a droit à des honoraires de consultation équivalant à 0,4 % d'une base d'actifs définie, à des honoraires d'acquisition de 0,65 % du prix total d'acquisition de tout établissement supplémentaire acquis par Legacy et à des honoraires de cession de 0,25 % du prix de vente global de tout établissement vendu par Legacy. FHR ne touche pas ces honoraires d'acquisition ou de cession à l'égard des opérations conclues entre Legacy et elle. Cette entente vient à échéance en février 2009.

Contrats de gérance

Nous avons conclu divers contrats de gérance à long terme avec Legacy pour la gérance de tous ses hôtels. Aux termes de ces contrats de gérance, la société a droit à des honoraires de gérance de base et à des honoraires incitatifs de gérance. Les honoraires de gérance de base se situent en général entre 2,75 % et 3,0 % du total des produits de l'hôtel et les honoraires incitatifs sont calculés à partir du bénéfice net d'exploitation tiré de l'exploitation de l'hôtel plus l'amortissement moins le fonds de réserve pour remplacement des immobilisations, qui dépasse un seuil-limite. De plus, les honoraires incitatifs pour les hôtels transférés à Legacy en 1997 (le « portefeuille initial ») sont calculés à partir de la rentabilité de chacun des hôtels de même que de la rentabilité d'ensemble du portefeuille initial.

Nous fournissons aussi à Legacy des services de réservations centralisées, de vente et de commercialisation, d'approvisionnement centralisé, de comptabilité,

d'information de gestion, de formation du personnel et d'autres services pour lesquels nous sommes remboursés selon la méthode du recouvrement des coûts, conformément aux contrats de gérance.

Entente d'alliance stratégique

Nous avons conclu avec Legacy une entente d'alliance stratégique en vue de collaborer avec cette dernière dans certains domaines liés à l'achat et à la vente d'hôtels, à l'aménagement de nouveaux hôtels qui peuvent être considérés comme des investissements par Legacy et dans d'autres domaines liés à la propriété et à la gérance d'hôtels. Cette entente vient à échéance en février 2009.

Opérations récentes conclues avec Legacy

En août 2003, nous avons conclu un contrat de gérance à base d'intéressement à long terme pour The Fairmont Olympic Hotel, Seattle. Relativement à l'obtention par Fairmont du contrat de gérance pour cet établissement et pour un autre aux termes d'un arrangement similaire portant sur The Fairmont Washington, D.C., nous avons convenu de verser un montant global de 18 M\$ sur trois ans. Ces opérations ont été inscrites à la valeur d'échange, qui est le montant établi et convenu avec Legacy.

Relativement aux opérations précédentes, nous avons conclu des accords de prêts réciproques avec Legacy, pour un total de 87 M\$. Les accords viennent à échéance entre octobre 2008 et octobre 2013, et portent intérêt aux taux normaux d'intérêt commercial payable trimestriellement à terme échu. Si Legacy ou la société ne verse pas les intérêts ou le capital requis, l'autre partie n'est pas tenue de le faire non plus. Les prêts satisfont à toutes les exigences pour un droit de compensation et, à ce titre, ne sont pas inclus dans les états financiers consolidés.

Nous avons aussi acquis une participation de 25 % dans l'emprunt hypothécaire de premier rang sur The Fairmont Olympic Hotel, Seattle, au montant de 11 M\$. L'emprunt vient à échéance en juillet 2006 et porte intérêt au même taux que celui du bailleur. De plus, nous avons un effet à recevoir de Legacy, d'un total de 9 M\$, portant intérêt au taux des acceptations bancaires majoré de 2,75 %. Legacy doit rembourser ce montant d'ici le 31 juillet 2004.

Opérations conclues avec d'autres apparentés

Nous avons conclu des contrats de gérance avec d'autres apparentés qui sont surtout des hôtels gérés dans lesquels nous possédons une participation minoritaire. Ces établissements gérés comprennent notamment Fairmont Le Manoir Richelieu, The Fairmont Hotel Newfoundland, The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa, Fairmont Tremblant,

Delta Vancouver Suites ainsi que Delta Sun Peaks Resort. Tous ces contrats de gérance sont établis selon des modalités commerciales normales. Les opérations avec ces apparentés sont inscrites au montant de l'échange, qui traduit la juste valeur marchande.

Nos principales conventions comptables sont présentées à la note 2 afférente aux états financiers consolidés, débutant à la page 52. Pour préparer les états financiers et présenter les renseignements connexes conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, la direction doit faire des estimations et poser des hypothèses qui ont une incidence sur les montants présentés des actifs et des passifs, les produits et charges, et les éventualités. Nous fondons nos estimations sur les résultats historiques et sur d'autres hypothèses qui sont jugées raisonnables dans les circonstances. Aux termes d'hypothèses ou de conditions différentes, les résultats réels peuvent différer, peut-être de façon importante, des précédentes estimations. Bon nombre de ces conditions ont une incidence sur ces hypothèses et estimations et sont hors de notre contrôle. Ces estimations et hypothèses sont évaluées sur une base périodique. Nous sommes d'avis que les conventions comptables critiques ci-après font le plus intervenir notre jugement et nos estimations dans la préparation des états financiers consolidés.

Immobilisations

En raison de la proportion relativement grande d'immobilisations par rapport à l'actif total, les choix de la méthode d'amortissement et de la durée de la période d'amortissement pourraient avoir une incidence importante sur la charge d'amortissement inscrite et sur la valeur comptable nette des immobilisations. Nous amortissons nos immobilisations selon la méthode linéaire sur leur durée économique estimative, sauf pour les bâtiments situés sur des terrains loués, qui sont amortis sur la durée du bail, compte tenu des options, ou sur la durée économique du bâtiment, si elle est plus courte. Si la durée économique estimative de toutes les immobilisations avait été réduite de un an, la charge d'amortissement inscrite en 2003 aurait augmenté d'environ 3 M\$. Pareille modification dans l'estimation aurait très peu d'incidence sur la situation financière de FHR puisque les intervenants financiers clés, tels que les prêteurs, ne s'appuient d'ordinaire pas sur le coût historique des immobilisations.

Nous estimons que l'amortissement linéaire et l'amortissement à intérêts composés sont des mesures appropriées d'amortissement compte tenu de la nature des actifs sous-jacents et de la politique de réserve pour remplacement des immobilisations, qui exige que 5 % environ des produits annuels de l'hôtel en cause soient affectés à la préservation du patrimoine. FHR choisit la méthode d'amortissement linéaire par souci de conformité avec les PCGR du Canada et des États-Unis.

Chaque hôtel fait l'objet d'un examen lorsque les événements et des changements de circonstances suggèrent que la valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Une moins-value sera inscrite si la valeur non actualisée des flux de trésorerie futurs tirés de l'hôtel dépasse la valeur

comptable nette de l'immobilisation. Les flux de trésorerie futurs sont prévus par établissement à partir des résultats historiques et des tendances ou événements récents susceptibles de se répercuter sur le rendement futur de l'établissement, dont l'offre de nouveaux hôtels, des modifications dans les habitudes de déplacement et la conjoncture économique générale. Nous estimons qu'il est fort improbable qu'une moins-value soit nécessaire compte tenu de la qualité des actifs.

Écart d'acquisition et actifs incorporels

Chaque année et, dans certains cas, entre les tests annuels, l'écart d'acquisition de chaque unité d'exploitation, qui correspond aux unités d'exploitation décrites à la note 3 afférente aux états financiers consolidés, est soumis à des tests de dépréciation. Ces tests sont fondés sur une analyse de la juste valeur marchande des diverses unités d'exploitation, dans le cadre de laquelle sont utilisées des méthodes comme les projections de flux de trésorerie non actualisés et des comparaisons entre pairs des multiplicateurs de bénéfices. Compte tenu de nos activités actuelles, nous estimons qu'il est fort improbable qu'une dépréciation éventuelle de l'écart d'acquisition soit nécessaire. À la date du dernier test, aucune dépréciation n'aurait été nécessaire d'après le niveau le plus bas de nos évaluations. Par contre, il se peut que par suite de modifications imprévues de la conjoncture sectorielle et commerciale nous ayons à envisager la restructuration, la cession ou l'abandon de certaines activités, ce qui pourrait entraîner une dépréciation de l'écart d'acquisition. Si pareille dépréciation était nécessaire, nous l'inscririons dans les autres charges.

Nous évaluons aussi, chaque année, la valeur comptable de tous les contrats de gérance et des noms commerciaux pour déterminer si ces coûts seront recouverts au moyen du montant non actualisé des produits futurs projetés. L'estimation des produits futurs est fondée sur les mêmes facteurs que ceux employés pour analyser l'écart d'acquisition et les immobilisations. Toute perte de valeur serait inscrite aux charges dans l'état consolidé des résultats. Compte tenu des modalités de nos contrats de gérance et de la qualité des actifs sous-jacents, nous estimons improbable le risque de dépréciation éventuelle.

Impôts sur les bénéfices

Nous comptabilisons les impôts sur les bénéfices selon la méthode axée sur le bilan et nous calculons notre charge d'impôts sur les bénéfices d'après le traitement fiscal prévu des opérations inscrites dans les états financiers consolidés. Selon cette méthode, les actifs et passifs d'impôts futurs sont constatés en fonction des écarts entre la valeur comptable des actifs et des passifs et leur valeur fiscale, à l'aide des taux d'imposition pratiquement en vigueur. Pour établir les éléments exigibles et les éléments futurs de la charge d'impôts, la direction interprète la législation fiscale de

diverses compétences et pose des hypothèses quant au moment prévu où les actifs et les passifs d'impôts futurs se résorberont. Dans le cas où nos interprétations diffèrent de celles des autorités fiscales, que les taux pratiquement en vigueur sont modifiés ou que le moment de la résorption ne correspond pas aux prévisions, la charge d'impôts est susceptible d'augmenter ou de diminuer dans les périodes à venir.

Ces dernières années, de nombreuses modifications ont été apportées aux taux d'imposition des bénéficiaires dans les compétences où nous exerçons nos activités. Ces modifications ont réduit notre taux d'imposition réel et, par conséquent, les charges d'impôts sur les bénéficiaires et les passifs d'impôts futurs. Une augmentation de 1 % de notre taux d'imposition réel ferait croître notre charge d'impôts sur les bénéficiaires d'environ 2 M\$, surtout en raison de la réévaluation des actifs et des passifs d'impôts futurs.

FHR dispose de reports de pertes autres qu'en capital et de pertes en capital reportées aux fins fiscales d'environ 318 M\$ et 396 M\$, respectivement. Nous estimons que la société sera en mesure d'utiliser la plupart de ses pertes autres qu'en capital avant leur expiration; par conséquent, nous avons inscrit des actifs d'impôts futurs à l'égard de la quasi-totalité des soldes de ces reports de pertes. Dans l'éventualité où les bénéficiaires futurs ne correspondraient pas à nos projections, il pourrait être nécessaire de réduire ce montant. À l'heure actuelle, nous nous attendons que ces pertes soient utilisées d'ici quatre à cinq ans. Aucun actif d'impôts futurs n'a été établi pour la majorité des montants des reports de pertes en capital en raison de la grande incertitude quant au moment de leur utilisation. Nous sommes d'avis que la plupart de ces montants seront utilisés dans le cadre de nos activités immobilières ou autrement. Les pertes en capital n'ont pas de date d'expiration.

Même si les estimations employées pour établir nos passifs d'impôts futurs selon les PCGR du Canada peuvent avoir une incidence importante sur le bénéfice net et le résultat par action, elles n'ont pas de répercussion sur notre exploitation, car la charge nette d'impôts sur les bénéficiaires inscrite à l'état consolidé des résultats ne reflète pas les montants d'impôts réels que nous sommes tenus de payer, vu l'utilisation de soldes de reports de pertes fiscales et les écarts temporaires dans la constatation des produits et charges pour les fins fiscales.

Avantages sociaux futurs

Nous avons des régimes de retraite à prestations déterminées pour certains employés et nous offrons des avantages complémentaires de retraite relativement peu importants. Des hypothèses sont requises pour le calcul des passifs ou surplus des régimes de retraite à prestations déterminées et les charges de l'exercice en cours, incluant le rendement prévu des actifs des régimes, le taux d'actualisation de

l'obligation au titre des prestations projetées et le taux attendu des augmentations de salaires à venir. Un taux de rendement prévu à l'égard des actifs des régimes de 7,5 % a été utilisé, d'après la composition des actifs des régimes et des résultats historiques. Nous estimons que le taux de rendement à long terme est raisonnable compte tenu de nos politiques de placement actuelles et qu'il sera atteint pendant la durée du régime. Le taux d'actualisation utilisé pour calculer l'obligation au titre des prestations projetées est fondé sur le taux d'intérêt du marché en vigueur au 31 décembre 2003 sur des obligations de sociétés cotées AA, avec une durée réelle égale à celle des paiements prévus aux retraités. Au cours des quatre dernières années, notre taux d'actualisation moyen pondéré est passé de 6 3/4 % à 6 %. Il est difficile de quantifier avec précision l'incidence des changements du taux d'actualisation car il se répercute sur les évaluations des actifs et des passifs des régimes de retraite. Les modifications apportées à ces estimations ont un effet sur nos secteurs de propriété et de gérance hôtelières puisque les passifs et les charges au titre des régimes de retraite sont affectés à ces secteurs.

Nous estimons qu'au 31 décembre 2003, le déficit consolidé au titre de nos régimes de retraite s'établissait à 14 M\$ et que le total de nos obligations au titre des prestations s'élevaient à 103 M\$. Nous ne nous attendons pas à avoir d'importantes sorties de fonds futures liées aux exigences de financement de nos obligations en vertu de ces régimes ni que ce déficit ait quelque incidence sur notre exploitation ou notre situation financière.

Éventualités

Dans le cours normal de ses activités, la société est parfois engagée dans diverses réclamations et poursuites ayant trait à des blessures personnelles, à des lésions professionnelles et à des questions d'ordre environnemental. Nous procédons régulièrement à une analyse approfondie de toutes les réclamations éventuelles et prévoyons une provision pour ces réclamations lorsque la perte prévue est à la fois probable et susceptible d'être raisonnablement estimée. Il se peut que des dépenses supplémentaires qui n'ont pas été constatées soient nécessaires pour défendre la société ou faire face à d'éventuelles poursuites.

Modifications de conventions comptables

En 2003, nous avons adopté plusieurs nouvelles normes de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA »). Ces modifications apportées à nos conventions comptables sont présentées à la note 2 afférente aux états financiers consolidés, débutant à la page 52.

Actifs à long terme

En date du 1^{er} janvier 2003, nous avons adopté les nouvelles recommandations de l'ICCA à l'égard de la comptabilisation de la baisse de valeur des actifs à long terme. La nouvelle norme exige que les actifs à long terme fassent l'objet de tests de dépréciation chaque fois que les événements ou les circonstances indiquent que la valeur comptable d'un actif pourrait ne pas être recouvrable. Cette norme s'applique aux exercices débutant à compter du 1^{er} avril 2003 et doit être appliquée prospectivement. L'adoption anticipée était encouragée, et nous avons opté de le faire pour éliminer tous écarts potentiels entre les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis. L'adoption de cette nouvelle norme n'a pas eu d'incidence sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation ni nos flux de trésorerie.

Également en date du 1^{er} janvier 2003, nous avons adopté les nouvelles recommandations de l'ICCA en matière de sortie des actifs à long terme et d'abandon d'activités. Sous réserve de certains critères, les actifs à long terme et tout actif ou passif connexe que la direction prévoit vendre sont classés comme destinés à la vente. La norme est en vigueur prospectivement pour les activités de sortie d'entreprises à compter du 1^{er} mai 2003, et une adoption anticipée est encouragée. Nous avons opté pour l'adoption anticipée afin d'éliminer tout écart potentiel entre les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis. L'adoption de la nouvelle norme n'a pas eu d'incidence sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation, nos flux de trésorerie ni nos activités commerciales.

Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations

En date du 1^{er} janvier 2003, nous avons adopté les nouvelles recommandations relatives à la comptabilisation des obligations liées à la mise hors service d'immobilisations. Cette norme exige que la juste valeur d'un passif découlant d'une obligation relative à la mise hors service d'immobilisations soit constatée dans la période au cours de laquelle la charge a été engagée s'il est possible de faire une estimation raisonnable de la juste valeur. La norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2004, et son adoption anticipée est permise. Nous avons opté pour une adoption hâtive afin d'éliminer tout écart potentiel entre les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis. L'adoption de la nouvelle norme a donné lieu à une augmentation de 0,7 M\$ des autres passifs, de 0,3 M\$ des immobilisations et de 0,4 M\$ de la charge d'amortissement. L'adoption de la norme n'a pas eu d'effet important sur notre exploitation.

Rémunération à base d'actions

En date du 1^{er} janvier 2003, nous avons adopté prospectivement les nouvelles recommandations de l'ICCA relativement à la comptabilisation de la rémunération à base d'actions. La norme exige que la charge de rémunération soit constatée dans les états consolidés des résultats au moyen de la méthode de la juste valeur pour les options sur actions attribuées en 2003 et par la suite. La nouvelle norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2004, et l'adoption anticipée est encouragée. Selon les modifications apportées à la norme, nous avons le choix d'appliquer ces modifications prospectivement ou rétroactivement. L'adoption de la nouvelle norme s'est traduite par une hausse de 0,4 M\$ des charges, mais elle n'a eu aucune incidence majeure sur nos activités.

Propriétés de vacances en temps partagé

Nous avons récemment mis au point un produit de vacances en temps partagé et avons adopté à cet égard les conventions comptables qui sont fondées sur le FAS 66 du FASB intitulé « Accounting for Sales of Real Estate », une prise de position sur les PCGR des États-Unis.

Modifications imminentes de conventions comptables

Le texte qui suit présente des modifications imminentes aux PCGR du Canada, qui sont susceptibles d'avoir une incidence sur la présentation de nos états financiers. Les détails sur ces modifications et d'autres modifications comptables récentes peuvent être consultés sur le site Web du Conseil des normes comptables du Canada, à l'adresse www.acsbcanada.org.

Relations de couverture

En décembre 2001, l'ICCA a émis une note d'orientation sur la comptabilisation des relations de couverture. Elle

traite des circonstances dans lesquelles la comptabilité de couverture est appropriée, y compris l'identification, la documentation, la désignation et l'efficacité des couvertures, ainsi que de la cessation de la comptabilité de couverture. Cette note d'orientation s'applique aux relations de couverture en vigueur pour les exercices débutant à compter du 1^{er} juillet 2003. L'adoption anticipée est permise, mais nous adopterons cette directive en 2004. L'adoption de la directive n'aura aucune incidence importante sur la présentation de nos états financiers ni sur nos activités.

Entités à détenteurs de droits variables

L'ICCA a récemment publié une note d'orientation sur la consolidation des entités à détenteurs de droits variables (« EDDV »). Selon cette note d'orientation, nous sommes tenus d'identifier les EDDV dans lesquelles nous détenons une participation, de déterminer si nous en sommes le principal bénéficiaire et, le cas échéant, de consolider l'EDDV. Une EDDV est une entité dans laquelle :

- les instruments de capitaux ne sont pas suffisants pour permettre à l'entité de financer ses activités sans un soutien financier de la part de tiers, ou
- les détenteurs des investissements en instruments de capitaux propres n'ont pas la capacité, directe ou indirecte, de prendre des décisions concernant les activités de l'entité, l'obligation d'assumer les pertes prévues de l'entité ni le droit de recevoir les rendements résiduels prévus de l'entité.

Un bénéficiaire principal est une entreprise qui absorbera la majorité des pertes prévues de l'entité ou recevra la majorité des rendements résiduels prévus de l'entité, ou les deux.

Cette note d'orientation s'applique aux périodes débutant à compter du 1^{er} novembre 2004 et l'application anticipée est encouragée. Nous examinons actuellement les répercussions éventuelles de l'application de cette norme que nous entendons adopter durant le premier trimestre de 2004. L'adoption anticipée vise à réduire l'écart entre les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis. Cette note d'orientation devrait entraîner la consolidation des hôtels gérés et l'arrêt de la consolidation de toute filiale dont il est établi que la société n'est pas le principal bénéficiaire. En raison des complexités et du manque d'encadrement particuliers à la note d'orientation, nous n'en avons pas

encore quantifié l'incidence sur nos états financiers et nous ne sommes donc pas en mesure de déterminer si elle est susceptible d'avoir une incidence sur nos activités commerciales.

Principes comptables généralement reconnus et Normes générales de présentation des états financiers

L'ICCA a publié de nouvelles normes comptables sur les PCGR et les normes générales de présentation des états financiers. Ces normes constituent un cadre pour l'application des PCGR et la présentation d'une image fidèle des normes comptables selon les PCGR. Cette norme s'applique aux exercices débutant à compter du 1^{er} octobre 2003, et l'adoption anticipée est encouragée. Nous commencerons à suivre les nouvelles normes en 2004, mais nous croyons que nous les respectons déjà.

Instruments financiers : informations à fournir et présentation

L'ICCA est actuellement en voie de modifier les exigences concernant la présentation des instruments financiers au bilan, ou de leurs composantes, à titre de passif ou de capitaux propres. Dans le cadre de ce projet, l'ICCA a modifié ses exigences relatives aux informations à fournir pour la présentation des instruments financiers susceptibles d'être réglés en espèces ou au moyen des instruments de capitaux propres d'un émetteur, à la discrétion de l'émetteur, à titre de passif. Cette modification entre en vigueur pour les périodes se terminant le 1^{er} novembre 2004 ou ultérieurement, et son adoption anticipée est encouragée. Nous l'adopterons à partir de 2005 et n'anticipons pas d'incidence sur nos états financiers.

Risques et incertitudes

La présente section décrit les risques importants liés à notre exploitation, qui pourraient se traduire par des informations financières qui ne seraient pas nécessairement une indication des résultats d'exploitation futurs. L'ordre selon lequel ces risques sont énoncés n'indique pas nécessairement leur importance relative. Si un événement découlant de ces risques devait se produire, nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats d'exploitation ou nos flux de trésorerie pourraient être touchés défavorablement de façon importante.

Nos activités sont soumises aux facteurs défavorables qui se retrouvent généralement dans l'hôtellerie.

Nous détenons et gérons des hôtels dans la catégorie de luxe et de première classe de l'hôtellerie, ce qui nous soumet à des risques d'exploitation inhérents à l'industrie. Outre les situations précises exposées plus en détail ci-après, il convient de noter les facteurs de risque suivants :

- les ralentissements cycliques découlant des changements dans la conjoncture économique générale et locale;
- les degrés variables de demande de chambres et de services connexes en raison des changements dans les modes de voyage populaires;
- la situation financière de l'industrie de l'aviation et son incidence sur les déplacements aériens;
- l'offre excédentaire périodique qui peut modifier défavorablement les taux d'occupation et le tarif réel des chambres;
- la concurrence d'autres hôtels et centres de villégiature de luxe et de première classe;
- les conséquences de l'augmentation des impôts municipaux;
- l'incidence en matière de prix des intermédiaires faisant appel à Internet;

- le besoin récurrent de rénovation, de remise à neuf et d'amélioration des installations hôtelières et des installations de villégiature;
- les changements dans les salaires, les prix, les coûts de construction et d'entretien qui peuvent être attribuables à l'inflation, à la réglementation gouvernementale, aux changements dans les taux d'intérêt ou aux fluctuations des taux de change;
- les disponibilités de financement pour des besoins d'exploitation ou de dépenses en immobilisations;
- les variations saisonnières des flux de trésorerie;
- d'autres facteurs, y compris la guerre, les conflits internationaux, le terrorisme, les épidémies de maladie contagieuse, les catastrophes naturelles, les conditions climatiques extrêmes et le manque de main-d'œuvre, les arrêts de travail ou les conflits de travail.

L'effet de ces facteurs sur la société varie selon chaque établissement, en fonction de la diversité géographique et de la répartition des activités entre la propriété et la gérance hôtelières.

L'industrie de l'hôtellerie est assujettie à une imposante réglementation.

Nous sommes assujettis à un grand nombre de lois et règlements dans tous les territoires où nous sommes actifs, y compris ceux ayant trait à la préparation et à la vente de repas et de boissons, tels que les lois sur la santé et l'octroi de permis d'alcool. Nos propriétés sont en outre assujetties aux lois et règlements régissant les relations avec ses employés dans les domaines tels que le salaire minimum et les heures de travail maximales, le temps supplémentaire, les conditions de travail, l'embauche et le renvoi des employés ainsi que les permis de travail. En outre, le succès de nos stratégies concernant l'agrandissement des propriétés existantes, l'acquisition de nouvelles propriétés ou l'ouverture de propriétés nouvellement construites est conditionnel, entre autres choses, à la réception de tous les permis, licences et autorisations nécessaires, notamment les permis d'utilisation du sol, les permis de construction et de zonage, les permis d'hygiène et de sécurité au travail et les permis d'alcool. Les changements exigés par les autorités de réglementation pourraient aussi comporter des frais supplémentaires importants et retarder ou empêcher l'achèvement de la construction ou l'ouverture d'un hôtel ou encore occasionner la perte d'un permis existant. Étant donné la diversité géographique de nos activités, les problèmes liés à la réglementation surviennent dans un certain nombre de territoires dont plusieurs ont des régimes réglementaires uniques.

Aux termes de la loi des États-Unis intitulée *Americans with Disabilities Act* (« ADA ») et des lois analogues des États, tous les aménagements publics aux États-Unis doivent respecter diverses exigences relatives à l'accès et à l'utilisation par des personnes handicapées. Si un tribunal ou un organisme administratif américain juge que l'un ou l'autre de nos hôtels aux États-Unis ne respecte pas l'ADA, il pourrait s'ensuivre une ordonnance judiciaire ou administrative exigeant la conformité, l'imposition d'une amende ou l'octroi de dommages-intérêts, y compris un

recours collectif. Nous avons des responsabilités aux termes de l'ADA tant pour les hôtels qui nous appartiennent que pour ceux que nous gérons aux États-Unis. Aux termes des conventions de gérance visant les hôtels que nous gérons aux États-Unis, les coûts liés à l'ADA sont généralement à la charge du propriétaire; toutefois, toute décision défavorable serait susceptible d'avoir un effet défavorable sur les honoraires que nous tirons de ces contrats de gérance.

L'exploitation est assujettie à la législation et à la réglementation sur les questions environnementales.

En tant que propriétaire ou exploitant actuel ou antérieur de certains hôtels, nous pourrions aussi être responsables des travaux de décontamination et d'autres mesures correctrices aux termes des lois, ordonnances et règlements relatifs aux questions environnementales. Ces lois, ordonnances et règlements imposent souvent une responsabilité, peu importe si le propriétaire ou l'exploitant était au courant de la condition exigeant l'intervention environnementale ou en était responsable. La présence de contamination provenant de substances dangereuses ou toxiques et le défaut de remettre en état un bien contaminé peuvent influencer sur la capacité du propriétaire de vendre ou de louer la propriété, de l'utiliser aux fins prévues ou d'emprunter en utilisant la propriété comme garantie. De plus, lorsque nous prenons des ententes pour l'élimination ou le traitement de substances dangereuses ou toxiques nous pouvons être responsables du coût de l'enlèvement ou de la remise en état des substances à l'installation d'élimination ou de traitement peu importe si l'installation est ou était notre propriété ou si nous l'exploitons ou l'exploitions. En tant que gérants ou propriétaires de plusieurs hôtels, nous pourrions être tenus responsables du coût des mesures correctrices à l'égard des questions environnementales.

La législation en matière d'environnement exige la réduction ou l'enlèvement de certains matériaux amiantifères dans le cas de dommages, de démolition ou de rénovation. Nous avons un programme de réduction de l'amiante et nous continuons à gérer les matériaux amiantifères dans plusieurs de nos hôtels.

La législation et la réglementation évoluent au fil du temps et il se peut que nous devenions assujettis à une législation et à une réglementation plus strictes en matière d'environnement et que nous ayons à faire face à de plus amples responsabilités à cet égard en *common law*. À l'heure actuelle, nous ne sommes pas au courant de responsabilités environnementales importantes potentielles à l'égard desquelles nous serions responsables relativement à l'une ou l'autre des propriétés que nous gérons ou détenons ou avons gérées ou détenues, mais ce genre de responsabilité peut exister et être important.

Chaque année, il faut remplir pour toutes les propriétés, qu'elles soient gérées, franchisées ou détenues en propriété, un questionnaire environnemental qui couvre des domaines tels que la formation des employés dans le traitement et l'élimination de produits dangereux, la survenance d'incidents environnementaux et, le cas échéant, les mesures correctrices qui ont été prises, ainsi que les initiatives environnementales mises en place par l'hôtel.

Ce questionnaire tient compte des nouveaux règlements ou lois imposés par tous les paliers de gouvernements et les mesures proposées pour chacune des propriétés. Nous ne sommes pas au courant de responsabilités environnementales importantes potentielles à l'égard desquelles nous serions responsables relativement à l'une ou l'autre des propriétés que nous gérons ou détenons ou avons gérées ou détenues.

Les placements immobiliers sont assujettis à de nombreux risques.

Nous détenons en propriété et louons des hôtels et, par conséquent, nous sommes assujettis aux risques qui ont généralement trait aux placements dans des biens immobiliers. Le rendement du capital investi provenant des placements dans des biens immobiliers dépend en grande partie du montant du revenu gagné et de la plus-value du capital généré par les biens connexes, ainsi que les dépenses engagées. En outre, beaucoup d'autres facteurs ont un effet sur le revenu provenant des propriétés, notamment les règlements gouvernementaux, les lois en matière d'immobilier, de zonage, de fiscalité et d'expropriation, les niveaux des taux d'intérêt et la disponibilité de financement. À titre d'exemple, les lois en matière d'immobilier, de zonage ou de fiscalité, nouvelles ou existantes, peuvent rendre plus coûteux ou plus chronophages la mise en valeur, l'agrandissement, la modification ou la rénovation des biens immobiliers. Lorsque les taux d'intérêt augmentent, le coût d'acquisition, de mise en valeur, d'agrandissement ou de rénovation des biens immobiliers augmente et les valeurs immobilières peuvent baisser étant donné que le nombre d'acheteurs potentiels diminue. De même, lorsque le financement est moins disponible, il peut être plus difficile d'acquérir et de vendre des biens immobiliers. Les gouvernements peuvent, aux termes des lois sur l'expropriation, exproprier ou prendre des biens immobiliers moyennant une compensation moindre que celle à laquelle un propriétaire estimait la valeur de son bien. L'un ou l'autre de ces facteurs pourrait avoir un effet défavorable important sur nos résultats d'exploitation ou notre situation financière, ainsi que sur notre capacité d'effectuer des distributions, le cas échéant, aux actionnaires. En outre, étant donné que nos placements immobiliers visent des hôtels de luxe et de première classe et en comprennent certains situés à l'extérieur de l'Amérique du Nord, il peut être relativement difficile de les vendre en temps opportun. De plus, toute propriété additionnelle que nous acquérons peut être assujettie aux mêmes risques. Si nos propriétés ne génèrent pas des produits suffisants pour satisfaire aux charges d'exploitation, y compris le service de la dette et les dépenses en immobilisations, notre bénéfice sera touché défavorablement. De plus, toute propriété supplémentaire acquise sera assujettie aux mêmes risques.

Les événements internationaux ont un effet sur notre industrie.

Divers événements dont la guerre, les conflits internationaux, le terrorisme et les épidémies de maladie contagieuse (telle que le SRAS) ou la menace perçue de ces événements peuvent occasionner une perturbation dans les voyages intérieurs et internationaux. De récents événements internationaux se sont répercutés négativement sur

l'industrie de l'hôtellerie et ont eu un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière. La faiblesse persistante de l'industrie de l'hôtellerie ou de futurs événements internationaux pourraient avoir une incidence défavorable marquée sur nos résultats d'exploitation, notre situation financière et nos flux de trésorerie.

La concurrence est vigoureuse dans l'industrie de l'hôtellerie.

Il existe une concurrence intense entre les exploitants d'hôtels de luxe et de première classe pour des clients et pour s'assurer de nouveaux contrats de gérance d'hôtels. La concurrence visant la clientèle se fonde principalement sur la reconnaissance de la bannière, la commodité de l'emplacement, la qualité de la propriété, les tarifs de chambres ainsi que la variété et la qualité des repas, services et commodités offerts. Les changements démographiques, politiques ou autres dans un ou plusieurs de nos marchés pourraient toucher défavorablement la commodité ou l'attrait de nos propriétés.

Nous faisons aussi concurrence pour des contrats de gérance et des occasions d'acquisitions avec d'autres gérants et exploitants d'hôtels de luxe et de première classe qui peuvent avoir des ressources financières plus importantes. Cette concurrence peut avoir pour effet de réduire le nombre d'occasions de placement convenables qui nous sont offertes et d'augmenter nos coûts d'acquisition.

Le défaut d'obtenir de nouveaux contrats de gérance ou de conserver les contrats de gérance actuels pourrait toucher défavorablement nos résultats d'exploitation.

Les contrats de gérance expirent ou font l'objet d'acquisition, de résiliation ou de renégociation dans le cours normal des activités. Nous gérons des hôtels pour divers propriétaires d'hôtels conformément aux modalités du contrat de gérance de chaque propriété. Ces contrats peuvent généralement être résiliés par la partie non défaillante au moment du défaut de paiement ou de l'omission non remédiée de respecter les modalités du contrat. Généralement, nos contrats de gérance sont assujettis à des critères de rendement économique qui, s'ils ne sont pas respectés ou remédiés, pourraient permettre qu'un contrat soit résilié par le propriétaire avant l'expiration du contrat. L'omission de maintenir les normes précisées dans le contrat ou de respecter les autres modalités d'un contrat pourrait entraîner la perte ou l'annulation d'un contrat de gérance. Certains contrats de gérance pourraient aussi être résiliés si la propriété était vendue à un propriétaire qui ne désire pas conserver le contrat existant. Dans certains cas, ces contrats prévoient un paiement lors de l'annulation du contrat.

Dans bon nombre de territoires, dans le cas de procédures en faillite ou en insolvabilité à l'égard d'un hôtel, un contrat de gérance peut faire l'objet d'une résiliation ou peut ne pas être opposable à un syndic de faillite ou autre représentant analogue du propriétaire. Dans ces circonstances, la société de gérance aurait généralement une créance non garantie pour violation de contrat contre le propriétaire du bien ou sa succession.

De plus, dans le cas de procédures en exécution par un prêteur garanti à l'égard d'un hôtel, un contrat de gérance peut ne pas être opposable par nous à l'encontre du prêteur à moins que, dans la limite permise par les lois applicables en faillite ou en insolvabilité, le prêteur ait signé une convention de ne pas troubler la jouissance.

Notre stratégie d'acquisition, d'expansion et de mise en valeur peut ne pas être fructueuse.

Nous entendons accroître les produits et le bénéfice net en augmentant le nombre d'hôtels et de centres de villégiature en gérance grâce à de nouveaux contrats de gérance et partenariats stratégiques pour de nouvelles mises en valeur et grâce à l'acquisition de nouvelles propriétés et à l'expansion des propriétés existantes. Il nous est impossible d'assurer l'existence de futures occasions de gérance ou d'acquisition à des modalités acceptables, l'intégration réussie dans notre exploitation des propriétés nouvellement gérées ou acquises ni la réalisation intégrale des résultats attendus de notre stratégie. Nous ne pouvons donner l'assurance que nous serons en mesure d'obtenir le financement nécessaire à des conditions acceptables.

L'exploitation peut être touchée défavorablement par des conditions climatiques extrêmes et les répercussions des catastrophes naturelles ou autres.

Nous exploitons des propriétés dans diverses régions, dont certaines sont assujetties aux conditions atmosphériques extrêmes qui peuvent avoir un effet sur les hôtels et la clientèle. Les conditions atmosphériques extrêmes peuvent, de temps à autre, avoir un effet financier défavorable important sur une propriété ou sur certaines régions.

Les propriétés peuvent aussi être vulnérables aux effets des forces destructrices, telles que les tremblements de terre, les incendies, les orages et les inondations. Ainsi, deux établissements que nous détenons aux Bermudes ont été considérablement endommagés par l'ouragan de septembre 2003, entraînant des frais non assurés de 9 M\$. Même si nos propriétés sont assurées contre les dommages matériels, les dommages découlant de cas de force majeure ou autres, incluant les actes terroristes, peuvent être supérieurs aux limites de la garantie d'assurance ou ne pas être visés par cette garantie.

Notre capacité d'exploiter nos installations peut être touchée défavorablement si les relations avec les employés devaient se détériorer.

Les relations avec les employés des divers pays, y compris les plus de 14 000 employés représentés par 22 syndicats, pourraient se détériorer en raison des conflits ayant trait, entre autres, aux salaires et aux avantages ou à notre réaction aux changements dans la réglementation gouvernementale des travailleurs et du milieu de travail. Notre exploitation est fortement tributaire des employés, qu'ils soient employés directement ou supervisés par Fairmont ou Delta, et de leur capacité à fournir des services personnels de qualité aux clients. Toute pénurie de main-d'œuvre ou tout arrêt de travail attribuable à un désaccord avec les employés, y compris ceux représentés par des syndicats, pourrait toucher défavorablement notre capacité

de fournir ces services et pourrait entraîner la fermeture temporaire d'un hôtel en particulier, réduire l'occupation et les produits de chambres ou porter potentiellement préjudice à notre réputation.

Les vacances en temps partagé sont assujetties à une importante réglementation.

Nous sommes à aménager des centres de villégiature offrant des vacances en temps partagé, que nous exploiterons, et nous sommes assujettis à une importante réglementation de la part des gouvernements des territoires où les centres de villégiature offrant des vacances en temps partagé sont situés et où les droits à des vacances en temps partagé (DVTP) sont commercialisés et vendus. De plus, les lois de nombreux territoires où nous pouvons vendre des DVTP accordent aux acheteurs de ce type de produit le droit d'annuler le contrat d'achat à tout moment au cours d'un délai de résolution prévu par la loi. Bien que nous considérons respecter à tous les égards importants l'ensemble des lois et règlements applicables auxquels la commercialisation, la vente et l'exploitation de vacances en temps partagé sont actuellement assujetties, des changements apportés aux exigences applicables ou une décision d'une autorité de réglementation voulant que nous ne nous conformions pas aux exigences applicables pourraient toucher la société de façon défavorable. De plus, si l'acheteur d'un DVTP manque à ses obligations, nous pourrions ne pas parvenir à récupérer nos frais de commercialisation et de vente et nos frais administratifs et généraux relativement à la vente du DVTP.

Les fluctuations du taux de change peuvent avoir un effet défavorable important sur nos états financiers.

Nous avons des activités de gérance hôtelière et de propriété au Canada, aux États-Unis, au Mexique, aux Bermudes, à la Barbade et dans les Émirats arabes unis et nous comptabilisons les résultats financiers d'exploitation dans chaque pays dans les monnaies de ces territoires, même si nous déclarons nos résultats financiers consolidés en dollars US. Par conséquent, nos résultats et notre situation financière pourraient être touchés par les variations des taux de change, notamment les variations dans la valeur du dollar US, par i) le risque de conversion, qui est le risque que les états financiers d'une période en particulier ou à une certaine date dépendent des taux de change en vigueur des diverses monnaies par rapport au dollar US; et ii) le risque d'opérations, qui est le risque que la monnaie dans laquelle sont libellés les charges et les passifs fluctue par rapport à la monnaie dans laquelle sont libellés les produits et les actifs, fluctuation qui peut toucher défavorablement les marges d'exploitation.

Relativement au risque de conversion, les fluctuations des monnaies par rapport au dollar US peuvent être importantes et, par conséquent, nos résultats déclarés pourraient varier considérablement par suite des fluctuations de change. Nous nous efforçons d'apparier les produits et les charges ainsi que l'actif et le passif libellés en monnaies étrangères, pour obtenir une couverture naturelle des risques de conversion et d'opérations, même s'il ne peut y avoir aucune certitude que ces mesures seront efficaces dans la gestion de ces risques.

Outre le risque de conversion et le risque d'opérations, une augmentation importante de la valeur d'une monnaie dans les pays où nous exerçons des activités, comme la hausse de 22 % du dollar CA du 2 janvier 2003 au 31 décembre 2003, peut avoir un effet défavorable sur le niveau de la demande à certains de nos hôtels.

Nous sommes assujettis à un certain nombre de risques liés au financement par emprunt.

Étant donné que nous avons contracté des emprunts, nous sommes assujettis à un certain nombre de risques liés au financement par emprunt, y compris le risque que les flux de trésorerie liés à l'exploitation seront insuffisants pour respecter les paiements de capital et d'intérêt requis; le risque que, dans la mesure où nous avons souscrit à des dettes à taux variable, les taux d'intérêt varieront; et les risques découlant du fait que les conventions régissant les facilités de prêt et de crédit comportent des clauses restrictives imposant certaines limites à notre capacité d'acquiescer ou de vendre des éléments d'actif.

Il ne peut y avoir aucune certitude que nous serons en mesure de rembourser ou de refinancer la dette existante et toute autre dette à leur échéance ou que les modalités de ces refinancements seront favorables. Le niveau d'endettement de FHR peut avoir des conséquences importantes. À titre d'exemple, notre capacité d'obtenir du financement supplémentaire pour des acquisitions, le fonds de roulement, les dépenses en immobilisations ou d'autres fins, peut être insuffisante ou le financement peut ne pas être disponible à des modalités favorables. Une baisse importante des flux de trésorerie liés à l'exploitation ou une hausse des charges pourrait nous empêcher de respecter les exigences de service de la dette et nous forcer à modifier notre exploitation. Nous pouvons avoir des niveaux d'endettement plus élevés que certains de nos concurrents, ce qui nous désavantagerait sur le plan concurrentiel.

Il ne peut y avoir aucune certitude que nous pourrions obtenir les capitaux supplémentaires nécessaires pour financer la croissance de nos activités.

L'acquisition et l'expansion des hôtels, ainsi que les rénovations, les remises à neuf et les améliorations en cours nécessaires pour préserver ou améliorer les propriétés existantes, exigent beaucoup de capitaux. Ces coûts sont financés par les flux de trésorerie liés à l'exploitation et les financements. La disponibilité des emprunts futurs et l'accès aux marchés financiers pour le financement sont tributaires de la conjoncture économique et de l'acceptabilité des modalités de financement offertes. Il ne peut y avoir aucune certitude que de futurs emprunts ou financements par actions seront disponibles, ou le seront à des modalités acceptables, pour des montants suffisants pour répondre aux besoins. En outre, l'incapacité d'obtenir du financement pour un projet pourrait entraîner l'annulation ou l'interruption à court terme de la construction ou de l'aménagement de projets.

Des clauses restrictives de nos conventions de financement pourraient limiter notre latitude dans l'exploitation de nos entreprises.

Nos conventions de financement comportent des clauses restrictives qui imposent des limites à la dette supplémentaire garantie par des biens hypothéqués, des limites sur les charges grevant les biens, des seuils minimaux du ratio de couverture des intérêts par le BAIIA, des plafonds du ratio endettement-BAIIA et des limites aux fusions, aux ventes d'éléments d'actif et aux dépenses en capital. Les conventions de financement futures pourraient comporter des dispositions et clauses restrictives analogues ou même plus restrictives. Si nous ne respectons pas les restrictions des conventions de financement actuelles ou futures, un cas de défaut pourrait se produire. Un cas de défaut pourrait permettre aux créanciers de devancer l'échéance de la dette connexe ainsi que de toute autre dette à laquelle une disposition de remboursement anticipé réciproque ou de manquement réciproque s'applique. Un cas de défaut pourrait aussi permettre aux créanciers de saisir les biens garantissant une telle dette. Les facilités de crédit exigent généralement le remboursement de fonds ou des prises de flux de trésorerie lorsque certains ratios de couverture ne sont pas respectés.

Nous ne pouvons certifier aux investisseurs qu'un jugement d'un tribunal américain pour des responsabilités aux termes de la législation américaine sur les valeurs mobilières serait exécutoire au Canada ou qu'une action originale ne peut être intentée au Canada par des investisseurs pour des responsabilités aux termes de la législation américaine sur les valeurs mobilières.

Nous sommes une société commerciale canadienne. La majorité de nos administrateurs et de nos dirigeants sont des résidents du Canada, et la majorité de nos actifs et de ceux de nos administrateurs et dirigeants sont situés à l'extérieur des États-Unis. Par conséquent, il peut être difficile pour les investisseurs d'assurer la signification d'un acte de procédure à l'intérieur des États-Unis sur nous ou nos administrateurs et dirigeants ou de faire exécuter des jugements obtenus dans des tribunaux américains contre FHR ou ses administrateurs et dirigeants d'après une disposition de responsabilité civile de la législation américaine (fédérale ou d'État) sur les valeurs mobilières.

Nous avons été avisés par nos conseillers de l'existence de doutes quant à la possibilité que le jugement d'un tribunal américain fondé uniquement sur une disposition de responsabilité civile d'une loi américaine (fédérale ou d'État) sur les valeurs mobilières soit opposable au Canada à FHR ou à ses administrateurs et dirigeants. Il existe des doutes également quant à la possibilité qu'une action originale puisse être intentée au Canada contre FHR ou ses administrateurs et dirigeants pour exiger l'application de responsabilités fondées uniquement sur la législation américaine en matière de valeurs mobilières.

Responsabilité de la direction

La direction de Fairmont Hotels & Resorts Inc. (« FHR ») est responsable de la préparation, de la présentation, de l'intégrité et de la justesse des états financiers consolidés, de l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation (« analyse par la direction ») et de toute autre information comprise dans le Rapport annuel.

Les états financiers consolidés de FHR ont été préparés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada tandis que l'analyse par la direction a été préparée selon les exigences des autorités en valeurs mobilières. Un rapprochement détaillé aux PCGR des États-Unis est présenté à la note 25 des états financiers consolidés. L'information financière incluse ailleurs dans le Rapport annuel est conforme à celle figurant dans les états financiers consolidés.

Les états financiers consolidés et l'information figurant dans l'analyse par la direction comprennent nécessairement des montants qui s'appuient sur un jugement éclairé et une évaluation au sujet des incidences prévues des événements et des opérations courantes tout en donnant l'attention qui convient à l'importance relative. De plus, pendant la préparation de l'information financière, la direction doit interpréter des exigences réglementaires et trancher sur des questions portant sur la pertinence de l'information à inclure. L'analyse par la direction comprend également de l'information au sujet de l'incidence prévue des événements et des opérations courantes, les sources de liquidités et les ressources en capital, les tendances d'exploitation, les risques et les incertitudes. Éventuellement, les résultats réels pourraient différer de manière importante de ceux présentés dans notre évaluation actuelle puisque les événements et les circonstances futures pourraient ne pas se produire tel que prévu.

Afin de s'acquitter de sa responsabilité relativement à la fiabilité de l'information financière, la direction maintient un système de contrôles internes sur lequel elle s'appuie et qui comprend des contrôles d'organisation, de procédures et de comptabilité interne. Pour compléter le système de contrôles internes, FHR maintient un programme de vérifications internes qui couvre les aspects importants des activités. Ces contrôles et vérifications sont conçus afin de pouvoir fournir l'assurance raisonnable que les actifs sont protégés, que les opérations sont effectuées et comptabilisées selon l'autorisation de la direction et que l'information financière produite est pertinente et fiable.

Nous, à titre de Chef de la direction et Chef des services financiers de FHR, procéderons à la certification du document d'information annuel de FHR déposé auprès de la United States Securities Exchange Commission, comme l'exige la loi intitulée Sarbanes-Oxley Act.

L'opinion des vérificateurs repose sur un examen indépendant et objectif des résultats financiers de FHR pour l'exercice, lequel est effectué conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Cet examen comprend la compréhension et une évaluation de la part des vérificateurs des systèmes de comptabilité et de contrôles internes de FHR ainsi qu'une connaissance approfondie de ses activités. Les vérificateurs bénéficient d'un accès libre et sans restriction aux membres du conseil d'administration et des comités afin de discuter de la vérification, de l'information financière ou de toute autre question connexe.

Le conseil d'administration est responsable de la révision et de l'approbation de l'information financière contenue dans le Rapport annuel, y compris l'analyse par la direction, ainsi que de la supervision des responsabilités de la direction en ce qui a trait à la présentation et à la préparation de l'information financière, le maintien des contrôles internes appropriés, la gestion et le contrôle des principaux secteurs de risques, et l'évaluation des opérations entre apparentés. Le conseil s'acquitte de cette responsabilité essentiellement par l'entremise du comité de vérification qui est composé uniquement d'administrateurs qui ne font pas partie de la direction.

Le Chef de la direction,




William R. Fatt

Toronto, Canada

Le 13 février 2004

Le Chef des services financiers,



M. Jerry Patava

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de Fairmont Hotels & Resorts Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Fairmont Hotels & Resorts Inc. aux 31 décembre 2003 et 2002 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis (déficit) et des flux de trésorerie de chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 2003. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. 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 Fairmont Hotels & Resorts Inc. aux 31 décembre 2003 et 2002, ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 2003 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

PricewaterhouseCoopers s.r.l.

Comptables agréés
Toronto (Ontario)

Le 30 janvier 2004

47

Commentaires des vérificateurs à l'égard des différences de présentation entre le Canada et les États-Unis

Aux actionnaires de Fairmont Hotels & Resorts Inc.

Aux États-Unis, les normes de rapport obligent les vérificateurs à ajouter un paragraphe explicatif (immédiatement après le paragraphe d'énoncé d'opinion) dans le cas d'un changement dans la sélection des principes comptables qui a un effet important sur la comparabilité des états financiers, comme ceux que décrit la note 2 afférente aux états financiers consolidés. Notre rapport aux actionnaires daté du 30 janvier 2004 est formulé conformément aux normes de rapport canadiennes, qui n'exigent pas la mention d'un tel changement dans la sélection des principes comptables dans le rapport des vérificateurs lorsque le changement est pris en compte convenablement et présenté adéquatement dans les états financiers.

PricewaterhouseCoopers s.r.l.

Comptables agréés
Toronto (Ontario)

Le 30 janvier 2004

Bilans consolidés

Aux 31 décembre (en millions de dollars US)

	2003	2002
Actif		
Actif à court terme		
Espèces et quasi-espèces	31,7 \$	49,0 \$
Comptes débiteurs (déduction faite de la provision pour créances douteuses de 0,5 \$; 0,5 \$ en 2002)	64,1	47,0
Stocks	14,2	12,5
Charges payées d'avance et autres charges	24,6	10,9
	134,6	119,4
Participations dans des sociétés de personnes et des sociétés par actions (note 5)		
	53,1	68,9
Participation dans la Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy (note 6)		
	105,9	96,4
Biens immobiliers autres qu'hôteliers		
	95,1	88,8
Immobilisations (note 7)		
	1 656,2	1 441,1
Écart d'acquisition (note 8)		
	132,0	123,0
Actifs incorporels (note 8)		
	216,7	201,7
Autres actifs et charges reportées (note 9)		
	109,4	83,7
	2 503,0 \$	2 223,0 \$
Passif		
Passif à court terme		
Comptes créditeurs et charges à payer	124,0 \$	111,0 \$
Dividendes	3,2	2,4
Partie à court terme de la dette à long terme (note 10)	117,8	72,3
	245,0	185,7
Dette à long terme (note 10)		
	539,8	463,2
Autres passifs		
	91,4	78,4
Impôts sur les bénéfices futurs (note 11)		
	80,9	96,4
	957,1	823,7
Capitaux propres (note 12)		
Actions ordinaires	1 202,2	1 191,5
Surplus d'apport	142,3	141,9
Autres éléments des capitaux propres	19,2	-
Écarts de conversion	104,1	27,4
Bénéfices non répartis	78,1	38,5
	1 545,9	1 399,3
	2 503,0 \$	2 223,0 \$

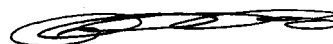
Engagements, éventualités et garanties (note 21)

Les notes afférentes font partie intégrante des présents états financiers.

Approuvé par le Conseil d'administration,



William R. Fatt
Administrateur



Angus A. MacNaughton
Administrateur

États consolidés des bénéfices non répartis (déficit)

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars US)	2003	2002	2001
Solde au début de l'exercice	38,5 \$	(19,6) \$	4 618,0 \$
Bénéfice net de l'exercice	50,7	92,5	895,7
Rachat d'actions ordinaires (note 12)	89,2	72,9	5 513,7
Dividendes	(5,5)	(30,4)	–
Actions ordinaires	(5,6)	(4,0)	(87,9)
Actions privilégiées	–	–	(5,4)
Distribution et règlement au moment de la restructuration (note 24)	–	–	(5 440,0)
Solde à la fin de l'exercice	78,1 \$	38,5 \$	(19,6) \$

Les notes afférentes font partie intégrante des présents états financiers.

États consolidés des résultats

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars US, sauf les données par action)	2003	2002	2001
Produits			
Activités de propriété hôtelière	584,9 \$	516,6 \$	489,6 \$
Activités de gérance	37,6	36,1	34,3
Activités immobilières	36,3	37,9	13,4
	658,8	590,6	537,3
Autres produits tirés des propriétés gérées et des propriétés franchisées (note 2 f))	32,6	27,7	29,4
	691,4	618,3	566,7
Charges			
Activités de propriété hôtelière	460,9	367,9	358,8
Activités de gérance	22,5	14,5	16,4
Activités immobilières	23,6	26,4	15,5
Charges d'exploitation	507,0	408,8	390,7
Autres charges attribuables aux propriétés gérées et aux propriétés franchisées (note 2 f))	35,1	28,9	31,6
	542,1	437,7	422,3
Bénéfice (perte) des participations et autres placements (note 14)	(6,9)	17,7	18,7
Bénéfice d'exploitation avant les éléments ci-dessous	142,4	198,3	163,1
Amortissement	67,5	52,4	50,7
Autres (produits) charges, montant net (note 15)	2,1	(4,9)	10,1
Charges de restructuration et charges non sectorielles (note 16)	–	2,2	156,9
Intérêts débiteurs, montant net (note 17)	33,6	19,1	69,6
Bénéfice (perte) avant la charge (l'économie) d'impôts sur les bénéfices, la part des actionnaires sans contrôle, l'amortissement de l'écart d'acquisition et les activités abandonnées	39,2	129,5	(124,2)
Charge (économie) d'impôts sur les bénéfices (note 11)			
Impôts exigibles	12,8	12,0	21,1
Impôts futurs	(24,3)	23,8	(120,7)
	(11,5)	35,8	(99,6)
Part des actionnaires sans contrôle	–	1,2	1,1
Bénéfice (perte) avant l'amortissement de l'écart d'acquisition et les activités abandonnées	50,7	92,5	(25,7)
Amortissement de l'écart d'acquisition, déduction faite des impôts (note 2 e))	–	–	2,5
Bénéfice (perte) des activités poursuivies	50,7	92,5	(28,2)
Activités abandonnées (note 24)	–	–	923,9
Bénéfice net de l'exercice	50,7	92,5	895,7
Dividendes sur les actions privilégiées	–	–	(5,4)
Bénéfice net à la disposition des porteurs d'actions ordinaires	50,7 \$	92,5 \$	890,3 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (en millions) (note 18)			
Résultat de base	79,2	78,4	78,9
Résultat dilué	80,0	79,7	79,0
Résultat de base par action			
Bénéfice (perte) des activités poursuivies	0,64 \$	1,18 \$	(0,43) \$
Activités abandonnées	–	–	11,71
Bénéfice net	0,64	1,18	11,28
Résultat dilué par action			
Bénéfice (perte) des activités poursuivies	0,63	1,16	(0,43)
Activités abandonnées	–	–	11,70
Bénéfice net	0,63	1,16	11,27
Dividendes déclarés par action ordinaire	0,07 \$	0,05 \$	1,12 \$

Les notes afférentes font partie intégrante des présents états financiers.

États consolidés des flux de trésorerie

Exercices terminés les 31 décembre (en millions de dollars US)	2003	2002	2001
<i>Flux de trésorerie liés aux :</i>			
Activités d'exploitation			
Bénéfice (perte) des activités poursuivies	50,7 \$	92,5 \$	(28,2) \$
Éléments hors trésorerie			
Amortissement des immobilisations	64,8	50,0	45,5
Amortissement de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels	2,7	2,4	8,3
(Bénéfice) perte des participations et autres placements	6,9	(17,7)	(18,7)
Impôts sur les bénéfices futurs	(24,3)	23,8	(121,3)
Part des actionnaires sans contrôle	–	1,2	1,1
Gain à la vente de parts de la Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy	–	–	(31,1)
Radiation d'immobilisations et d'autres actifs	–	–	40,7
Distributions provenant de participations	6,7	15,1	11,6
Autres	(11,6)	(22,3)	(56,5)
Variation des biens immobiliers autres qu'hôteliers	13,3	6,9	(17,4)
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 19)	(0,3)	(10,5)	(23,7)
Activités abandonnées	–	–	2 011,4
	108,9	141,4	1 821,7
Activités d'investissement			
Nouvelles immobilisations	(87,2)	(84,3)	(121,8)
Acquisitions, déduction faite de l'encaisse acquise (note 4)	6,0	(136,0)	(234,6)
Participations dans des sociétés de personnes et des sociétés par actions	(1,6)	(8,9)	(26,6)
Participation dans la Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy	–	(37,8)	(2,8)
Vente de participations et de propriétés	–	–	149,2
Vente de parts de la Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy	–	–	53,5
Émission de billets	(31,3)	–	(27,2)
Encaissement de billets	7,2	–	–
Autres	–	(1,0)	1,2
Activités abandonnées	–	–	(1 407,2)
	(106,9)	(268,0)	(1 616,3)
Activités de financement			
Émission de titres d'emprunt à long terme	162,7	238,4	165,0
Remboursement de la dette à long terme	(423,9)	(43,9)	(632,1)
Produit net de l'émission de billets convertibles	262,5	–	–
Émission d'actions ordinaires	1,0	4,7	53,5
Rachat d'actions ordinaires	(16,8)	(73,2)	(9,9)
Dividendes	(4,8)	(3,2)	(122,8)
Rachat d'actions privilégiées	–	–	(144,8)
Émission d'effets de commerce	–	–	61,5
Remboursement d'effets de commerce	–	–	(643,9)
Autres	–	–	43,0
Activités abandonnées	–	–	668,6
	(19,3)	122,8	(561,9)
Incidence des taux de change sur les liquidités	–	0,1	(8,1)
Diminution des liquidités	(17,3)	(3,7)	(364,6)
Liquidités au début de l'exercice	49,0	52,7	417,3
Liquidités à la fin de l'exercice	31,7 \$	49,0 \$	52,7 \$

Les notes afférentes font partie intégrante des présents états financiers.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

(en millions de dollars US, sauf les données par action)

1. Mode de présentation

Fairmont Hotels & Resorts Inc. (« FHR » ou la « société ») exploite et détient des hôtels et villégiatures depuis 116 ans et gère actuellement des propriétés principalement sous les marques Fairmont et Delta. Au 31 décembre 2003, FHR gérait ou franchisait 82 hôtels et villégiatures de luxe et de première classe. FHR détient 83,5 % de Fairmont Hotels Inc. (« Fairmont »), qui gérait, au 31 décembre 2003, 43 propriétés dans des grands centres urbains et des destinations clés de villégiature au Canada, aux États-Unis, au Mexique, aux Bermudes, à la Barbade et dans les Émirats arabes unis. Delta Hotels Limited (« Delta »), filiale en propriété exclusive de FHR, gérait ou avait franchisé

39 hôtels et villégiatures au Canada au 31 décembre 2003. En plus de gérer des hôtels et des villégiatures, FHR détenait au 31 décembre 2003 des participations s'échelonnant entre 20 % et 100 % dans 23 biens immobiliers hôteliers situés au Canada, aux États-Unis, au Mexique, aux Bermudes et à la Barbade. FHR détient également une participation d'environ 35 % dans la Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy (« Legacy »), qui possède 24 hôtels et villégiatures au Canada et aux États-Unis. FHR détient également des biens immobiliers qui conviennent tant à l'aménagement commercial que résidentiel.

2. Principales conventions comptables

52

Les états financiers consolidés ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR »). Les principales différences entre les principes comptables généralement reconnus du Canada et ceux des États-Unis, dans la mesure où ces derniers s'appliquent à FHR, sont énoncées à la note 25.

Périmètre de consolidation

Les états financiers consolidés de la société comprennent les comptes consolidés de FHR et de ses filiales en propriété exclusive FHR Holdings Inc. (« FHRHI »), FHR Real Estate Corporation (« FHRREC »), Delta, FHR Properties Inc. et Fairmont, dans laquelle la société détient une participation de 83,5 %.

Conversion de devises

Les actifs et les passifs libellés en devises sont convertis au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice dans le cas des éléments monétaires et aux taux de change historiques dans le cas des éléments non monétaires. Les produits et les charges libellés en devises sont convertis au taux de change en vigueur à la date des opérations correspondantes. Les gains et les pertes de change découlant de la conversion des actifs et des passifs libellés en devises sont portés aux résultats.

Les comptes de FHR et les comptes de ses filiales autonomes dont la monnaie fonctionnelle n'est pas le dollar américain sont convertis en dollars américains au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice pour ce qui est des éléments d'actif et de passif, et au taux moyen de l'exercice pour ce qui est des produits et des charges. Les gains ou pertes de change résultant de la conversion de ces comptes sont reportés et présentés dans les capitaux propres au poste « Écarts de conversion ».

Monnaie de présentation

Depuis le 1^{er} juillet 2001, la société utilise le dollar américain comme monnaie de présentation. Les données financières correspondantes ont été retraitées en dollars américains selon la méthode de la conversion de convenance. En vertu de cette

méthode, tous les montants inscrits avant le 1^{er} juillet 2001 ont été convertis en dollars américains au taux de change en vigueur le 30 juin 2001, soit 0,6589 \$.

Espèces et quasi-espèces

Les quasi-espèces se composent des placements à court terme très liquides dont la durée initiale jusqu'à l'échéance est d'au plus trois mois.

Stocks

Les stocks se composent de fournitures destinées à l'exploitation et sont évalués au coût ou à la valeur de remplacement, si elle est moins élevée.

Placements à long terme

FHR utilise la méthode de la comptabilisation à la valeur de consolidation pour inscrire sa participation dans Legacy et ses participations dans des sociétés de personnes et des sociétés par actions qu'elle ne contrôle pas, mais sur lesquelles elle exerce une influence notable. Les participations dans des sociétés de personnes et des sociétés par actions qu'elle ne contrôle pas et sur lesquelles elle n'exerce pas une influence notable sont comptabilisées à la valeur d'acquisition.

Biens immobiliers autres qu'hôteliers

Les biens immobiliers autres qu'hôteliers comprennent les terrains détenus pour la vente et les coûts des stocks de Fairmont Heritage Place (« FHP »), les propriétés de vacances de la société.

Les investissements dans des terrains détenus pour la vente sont évalués au coût ou à la valeur de réalisation nette, si elle est moins élevée. Les charges directement liées aux biens immobiliers autres qu'hôteliers, comme les impôts fonciers et les améliorations apportées aux immobilisations, sont capitalisées.

Les coûts des stocks de FHP comprennent les coûts de construction et frais accessoires connexes. La société capitalise également les charges directes liées à la vente de participations dans des propriétés de vacances jusqu'à

la constatation des produits en découlant. Dans le cas où un contrat de vente est annulé, les frais de vente directs non recouvrables sont passés en charges en date de l'annulation.

Immobilisations

Les immobilisations sont inscrites au coût. La société a pour politique de capitaliser le coût des rénovations et des remplacements majeurs, ainsi que les intérêts engagés pendant la construction des nouveaux établissements et les grands travaux de rénovation. Les intérêts sont capitalisés selon le taux d'emprunt de la dette afférente au projet ou, si aucun financement spécifique n'est obtenu, selon le coût moyen d'emprunt de la société. Les frais d'entretien, de réparation ainsi que de rénovations et de remplacements mineurs sont portés aux résultats lorsqu'ils sont engagés.

Les frais de mise au point de logiciels pour usage interne sont capitalisés dans la mesure où il est prévu que le projet continuera de procurer des avantages à la société.

L'amortissement est calculé à des taux visant à amortir les immobilisations sur leur durée économique estimative, sauf pour les bâtiments situés sur des terrains loués, qui sont amortis sur la durée du bail, compte tenu des options, ou sur la durée économique du bâtiment, si elle est plus courte. Les taux annuels d'amortissement s'établissent comme suit :

Bâtiments	40 ans, amortissement linéaire
Matériel des bâtiments	de 17 à 25 ans, amortissement linéaire
Mobilier, agencements et matériel	de 5 à 17 ans, amortissement linéaire
Logiciels	de 2 à 7 ans, amortissement linéaire
Véhicules	de 3 à 5 ans, amortissement linéaire
Améliorations locatives	sur la durée des baux

Écart d'acquisition et actifs incorporels

L'écart d'acquisition représente l'excédent du prix d'achat sur la juste valeur des éléments d'actif identifiables acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises. Les actifs incorporels ayant une durée de vie utile indéfinie représentent des coûts affectés aux noms commerciaux et aux marques de commerce. Les actifs incorporels ayant une durée de vie utile définie représentent des coûts affectés aux contrats de gérance acquis dans le cadre de l'acquisition de Delta et de Fairmont, ainsi que des montants versés pour acquérir des contrats de gérance particuliers.

Écarts d'acquisition et actifs incorporels ayant une durée de vie utile indéfinie

Les écarts d'acquisition et les actifs incorporels ayant une durée de vie utile indéfinie ne sont pas amortis, mais ils font l'objet de tests de dépréciation au moins tous les ans. La société effectue des tests de dépréciation au moins tous les ans et lorsque les événements et des changements de circonstances suggèrent que la valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. La baisse de valeur de l'écart d'acquisition est évaluée en fonction de l'unité d'exploitation au moyen d'une comparaison entre la valeur comptable de l'unité d'exploitation, y compris l'écart d'acquisition, et sa juste valeur. La juste valeur des unités d'exploitation est

évaluée au moyen d'une combinaison de la méthode du bénéficiaire ou de la méthode de l'actualisation des flux monétaires et de la méthode de la valeur marchande, laquelle utilise des données comparables de la société. Si la valeur comptable des unités d'exploitation est supérieure à la juste valeur, une deuxième étape est entamée afin d'évaluer l'ampleur de la perte de valeur, le cas échéant. Toute perte de valeur serait passée en charges dans les résultats consolidés. Le test de dépréciation des actifs incorporels dont la durée de vie est indéfinie consiste en une comparaison de la juste valeur et de la valeur comptable des actifs incorporels. Lorsque la valeur comptable dépasse la juste valeur, une perte de valeur égale à l'écart est constatée.

Actifs incorporels ayant une durée de vie utile définie

Les contrats de gérance acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont inscrits à une valeur qui représente la valeur actualisée estimative du montant net des flux de trésorerie qui, au moment de l'acquisition, étaient prévus sur la durée estimative des contrats. Ils sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire en fonction de la moyenne pondérée des durées fixes non résiliables et de certaines périodes de renouvellement des contrats sous-jacents. Les contrats acquis autrement que dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont inscrits au coût et ils sont amortis selon la méthode linéaire sur la durée du contrat, y compris les périodes de renouvellement, s'il y a lieu.

Actifs à long terme

En date du 1^{er} janvier 2003, FHR a adopté les nouvelles recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») à l'égard de la comptabilisation de la baisse de valeur des actifs à long terme. La nouvelle norme exige que les actifs à long terme fassent l'objet de tests de dépréciation chaque fois que les événements ou les circonstances indiquent que la valeur comptable d'un actif pourrait ne pas être recouvrable. Pour les besoins de la constatation et de l'évaluation d'une perte de valeur, les actifs à long terme sont groupés au plus bas niveau pour lequel les flux de trésorerie prévisibles sont dans une large mesure indépendants. Selon la nouvelle norme, un procédé en deux volets doit être utilisé pour évaluer la baisse de valeur des actifs détenus en vue de leur utilisation, la première étape consistant à déterminer à quel moment la baisse de valeur est constatée, et la deuxième étape étant la mesure du montant de la baisse de valeur. Des pertes de valeur sont constatées lorsque la valeur comptable des actifs à long terme excède le total des flux de trésorerie non actualisés qui résulteront vraisemblablement de l'utilisation et de la sortie éventuelle, et elles sont mesurées au montant de l'excédent de la valeur comptable des actifs à long terme sur leur juste valeur. L'adoption de cette nouvelle norme n'a pas eu d'incidence sur la situation financière, les résultats d'exploitation ni les flux de trésorerie de FHR.

Également en date du 1^{er} janvier 2003, FHR a adopté les nouvelles recommandations de l'ICCA en matière de sortie des actifs à long terme et d'abandon d'activités. Sous réserve de certains critères, les actifs à long terme et tout actif ou passif connexe que la direction prévoit vendre sont classés comme destinés à la vente. Les résultats d'exploitation liés

à ces éléments d'actif classés comme destinés à la vente sont comptabilisés dans les activités abandonnées si certains critères sont remplis, et les résultats d'exploitation des exercices antérieurs sont retraités en conséquence. Les actifs destinés à la vente sont constatés au moindre de la valeur comptable et de la juste valeur moins les frais de vente. L'adoption de cette nouvelle norme n'a pas eu d'incidence sur la situation financière, les résultats d'exploitation ni les flux de trésorerie de FHR.

Impôts sur les bénéfices

La société comptabilise les impôts sur les bénéfices selon la méthode axée sur le bilan. Selon cette méthode, des actifs et des passifs d'impôts futurs sont constatés selon les écarts entre la valeur comptable des actifs et des passifs et leur valeur fiscale, en fonction des taux d'imposition pratiquement en vigueur. L'incidence des variations des taux d'imposition sur les actifs et passifs d'impôts futurs est constatée à l'exercice où surviennent les variations. Une provision pour moins-value est constatée lorsqu'il est plus probable qu'improbable qu'un actif d'impôts futurs ne sera pas réalisé.

Instruments financiers

FHR utilise des instruments financiers dérivés tels que des swaps, des options et des contrats à terme pour gérer son exposition aux risques du marché liés aux fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt. FHR n'utilise pas d'instruments dérivés à des fins de négociation ou de spéculation.

Dès le début d'une opération de couverture, FHR documente la relation entre les instruments de couverture et les éléments couverts. Ce processus comprend l'établissement du lien direct entre des produits dérivés et des actifs ou des passifs figurant au bilan, des engagements fermes précis ou des opérations prévues. FHR évalue l'efficacité de la couverture au début de l'opération et tout au long de la période du contrat, en tenant compte de facteurs tels que l'échéance de l'instrument, le montant nominal de règlement du produit dérivé en regard du montant en dollars de l'élément couvert par l'opération, et de tout autre facteur pertinent. À la fin de chaque période, FHR inscrit dans l'état consolidé des résultats tout changement de la juste valeur relative à la partie des instruments financiers dérivés qui n'est plus jugée efficace ou ne répond pas aux critères de couverture.

FHR désigne ses produits sur taux d'intérêt comme instruments de couverture des intérêts débiteurs sur la dette sous-jacente. Les intérêts débiteurs sur la dette sous-jacente sont ajustés pour comprendre les paiements effectués ou reçus relativement aux produits sur taux d'intérêt. Les gains et pertes de change relatifs aux instruments financiers dérivés libellés en devises utilisés pour couvrir des flux de trésorerie en devises prévus sont constatés comme ajustements aux produits et charges, selon le cas, lorsque les flux de trésorerie sont constatés.

Rémunération à base d'actions

Depuis le 1^{er} janvier 2003, la société constate les charges de rémunération au titre des options sur actions dans les états consolidés des résultats, selon la méthode de comptabilisation à la juste valeur pour toutes les options émises à compter du 1^{er} janvier 2003. La société a présenté le bénéfice net pro forma et le résultat par action pro forma comme si elle avait comptabilisé le coût de la rémunération à base d'actions selon la méthode de la juste valeur pour toute option octroyée avant le 1^{er} janvier 2003 mais après le 1^{er} janvier 2002. Tout montant versé par un salarié à l'exercice d'une option est ajouté à la valeur déclarée des actions ordinaires. Pour ce qui concerne les droits à la plus-value des actions (« DPVA »), une charge de rémunération correspondant à l'excédent du cours du marché d'une action ordinaire sur le prix d'exercice de l'option correspondante est comptabilisée.

Constataion des produits

Les produits d'exploitation hôtelière proviennent des propriétés détenues, des honoraires de gérance et des honoraires incitatifs, de la vente de biens immobiliers et d'autres produits provenant de propriétés gérées ou franchisées par FHR. Les produits tirés des activités de propriété hôtelière sont dégagés principalement par le taux d'occupation ainsi que les services de restauration et des boissons. Les honoraires de gérance sont composés des honoraires de base, qui représentent un pourcentage des produits des hôtels, et des honoraires incitatifs, lesquels reposent généralement sur la rentabilité des hôtels. Les produits des activités immobilières comprennent les produits de la vente de terrains non aménagés que la société détient pour la vente et de la vente des propriétés de vacances de la société. Les autres produits provenant des propriétés gérées sont composés des remboursements de charges directes et indirectes par les propriétaires des hôtels dont les propriétés sont gérées. Ces charges remboursées relèvent principalement des services de commercialisation et de réservation fournis par la société aux termes des contrats de gérance hôtelière et de franchisage.

Les produits d'exploitation hôtelière sont constatés à la prestation des services, pourvu que le recouvrement final soit raisonnablement assuré. Les honoraires de gérance de base et les honoraires incitatifs ainsi que les autres produits provenant de propriétés gérées sont constatés lorsque le taux de rendement a été atteint, conformément aux modalités spécifiées dans les contrats de gérance correspondants. Les produits liés à la vente de biens immobiliers sont matérialisés une fois que le titre a été transféré et que le recouvrement est raisonnablement assuré. Les produits liés à la vente des propriétés de vacances sont constatés lorsqu'au moins 10 % du prix de vente d'une participation a été reçu en espèces, que la période d'annulation avec remboursement est échue, que les sommes à recevoir sont estimées perceptibles et que des taux minimaux de vente et de construction ont été atteints. Les produits liés aux projets en construction sont constatés selon la méthode de l'achèvement des travaux. Dans le cas des ventes ne répondant pas à ces critères, les produits sont reportés.

Utilisation d'estimations

Pour préparer les états financiers et autres renseignements connexes conformément aux PCGR, la direction doit faire des estimations et poser des hypothèses qui ont une incidence sur les montants présentés des actifs et des passifs, des produits et des charges, et des éventualités. Les estimations sont fondées sur l'expérience passée et sur des hypothèses jugées raisonnables à ce moment et dans les circonstances. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations. Des estimations sont utilisées dans la comptabilisation d'éléments tels que l'amortissement, les évaluations de baisse de valeur des écarts d'acquisition et des actifs incorporels, les impôts sur les bénéfices, les avantages sociaux futurs et les éventualités.

Chiffres correspondants

Certains chiffres correspondants des exercices antérieurs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée pour 2003.

Changement de conventions comptables

a) Rémunération à base d'actions

En date du 1^{er} janvier 2003, FHR a adopté prospectivement les recommandations révisées de l'ICCA en matière de comptabilisation de la rémunération à base d'actions. La société a choisi d'appliquer ces nouvelles recommandations sur une base prospective et a constaté des charges de rémunération pour les options octroyées à compter du 1^{er} janvier 2003. La société a également présenté le bénéfice net pro forma et le résultat par action pro forma (note 13) comme si elle avait comptabilisé le coût de la rémunération à base d'actions selon la méthode de la juste valeur pour toute option octroyée à compter du 1^{er} janvier 2002 mais avant le 1^{er} janvier 2003.

b) Actifs à long terme

En date du 1^{er} janvier 2003, FHR a adopté les nouvelles recommandations de l'ICCA à l'égard de la comptabilisation de la baisse de valeur des actifs à long terme. La nouvelle norme exige que les actifs à long terme fassent l'objet de tests de dépréciation chaque fois que les événements ou les circonstances indiquent que la valeur comptable d'un actif pourrait ne pas être recouvrable. Pour les besoins de la constatation et de l'évaluation d'une perte de valeur, les actifs à long terme sont groupés au plus bas niveau pour lequel les flux de trésorerie prévisibles sont dans une large mesure indépendants. Selon la nouvelle norme, un procédé en deux volets doit être utilisé pour évaluer la baisse de valeur des actifs détenus en vue de leur utilisation, la première étape consistant à déterminer à quel moment la baisse de valeur est constatée, et la deuxième étape étant la mesure du montant de la baisse de valeur. Des pertes de valeur sont constatées lorsque la valeur comptable des actifs à long terme excède le total des flux de trésorerie non actualisés qui résulteront vraisemblablement de l'utilisation et de la sortie éventuelle, et elles sont mesurées au montant de l'excédent de la valeur comptable des actifs à long terme sur leur juste valeur. Avant le 1^{er} janvier 2003, la valeur comptable nette des actifs à long terme faisait l'objet de tests de dépréciation sur une base régulière et elle était comparée au montant recouvrables net correspondant, sur la base des flux de trésorerie non actualisés futurs prévus par la

direction. L'adoption de cette nouvelle norme n'a pas eu d'incidence sur la situation financière, les résultats d'exploitation ni les flux de trésorerie de FHR.

Également en date du 1^{er} janvier 2003, FHR a adopté les nouvelles recommandations de l'ICCA en matière de sortie des actifs à long terme et d'abandon d'activités. Sous réserve de certains critères, les actifs à long terme et tout actif ou passif connexe que la direction prévoit vendre sont classés comme destinés à la vente. Les résultats d'exploitation liés à ces éléments d'actif classés comme destinés à la vente sont comptabilisés dans les activités abandonnées si certains critères sont remplis, et les résultats d'exploitation des exercices antérieurs sont retraités en conséquence. Les actifs destinés à la vente sont constatés au moindre de la valeur comptable et de la juste valeur moins les frais de vente. L'adoption de cette nouvelle norme n'a pas eu d'incidence sur la situation financière, les résultats d'exploitation ni les flux de trésorerie de FHR.

c) Obligations relatives à la mise hors service d'immobilisations

En date du 1^{er} janvier 2003, FHR a adopté les nouvelles recommandations de l'ICCA à l'égard de la comptabilisation des obligations relatives à la mise hors service d'immobilisations. Cette norme exige que la juste valeur d'un passif découlant d'une obligation relative à la mise hors service d'immobilisations soit constatée dans la période au cours de laquelle la charge est engagée s'il est possible de faire une estimation raisonnable de la juste valeur. Les coûts connexes de mise hors service sont capitalisés comme part de la valeur comptable de l'actif à long terme, et ils sont amortis par la suite sur la durée de vie utile de l'actif. L'adoption de cette nouvelle norme a donné lieu à une hausse de 0,7 \$ des autres passifs et des immobilisations.

d) Conversion des devises

Le 1^{er} janvier 2002, FHR a adopté les recommandations révisées de l'ICCA concernant la comptabilisation des gains et des pertes de change. La norme exige que les gains et pertes de change non matérialisés relatifs à des actifs et des passifs monétaires libellés en devises soient immédiatement portés aux résultats. Les exigences de cette norme ont été appliquées rétroactivement avec retraitement des états financiers des exercices antérieurs sans qu'elles aient une incidence sur les activités poursuivies. Cette modification a donné lieu à une diminution de 34,8 \$ du bénéfice des activités abandonnées pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001.

e) Écart d'acquisition et autres actifs incorporels

Le 1^{er} janvier 2002, FHR a adopté les recommandations de l'ICCA concernant les écarts d'acquisition et autres actifs incorporels. Selon les nouvelles recommandations, les écarts d'acquisition et actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie, y compris les montants liés aux participations comptabilisées selon la méthode de la comptabilisation à la valeur de consolidation, ne sont plus amortis, mais ils sont assujettis à un test de dépréciation au moins une fois par année. Au moment de l'adoption de ces recommandations, FHR a terminé ses tests de dépréciation sur le solde des écarts d'acquisition et des actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie, et a conclu que la valeur de ces actifs n'avait pas diminué.

Le tableau suivant fait état du rapprochement entre le bénéfice net, le résultat par action et le résultat dilué par action déjà établis et les montants ajustés en raison de l'exclusion de l'amortissement de l'écart d'acquisition et des noms commerciaux :

	2003	2002	2001
Bénéfice net déjà établi	50,7 \$	92,5 \$	895,7 \$
Amortissement de l'écart d'acquisition, déduction faite des impôts	–	–	2,5
Amortissement des noms commerciaux, déduction faite des impôts	–	–	1,1
Bénéfice net ajusté	50,7	92,5	899,3
Résultat de base par action			
Résultat déjà établi	0,64	1,18	11,28
Amortissement de l'écart d'acquisition	–	–	0,03
Amortissement des noms commerciaux	–	–	0,01
Résultat ajusté	0,64	1,18	11,32
Résultat dilué par action			
Résultat déjà établi	0,63	1,16	11,27
Amortissement de l'écart d'acquisition	–	–	0,03
Amortissement des noms commerciaux	–	–	0,01
Résultat ajusté	0,63 \$	1,16 \$	11,31 \$

56

f) Autres produits et charges provenant des propriétés gérées et des propriétés franchisées

Depuis le 1^{er} janvier 2002, les produits et les charges provenant des propriétés gérées et des propriétés franchisées sont compris dans les résultats conformément à un abrégé du Comité sur les problèmes nouveaux de l'ICCA. Les produits et les charges pour 2001 ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée pour 2002. Ils étaient auparavant présentés au montant net.

Conventions comptables publiées récemment

Relations de couverture

En décembre 2001, l'ICCA a émis une note d'orientation sur la comptabilisation des relations de couverture. Elle traite des circonstances dans lesquelles la comptabilité de couverture est appropriée, y compris l'identification, la documentation, la désignation et l'efficacité des couvertures, ainsi que de la cessation de la comptabilité de couverture. Cette note d'orientation s'applique aux relations de couverture en vigueur pour les exercices débutant à compter du 1^{er} juillet 2003. L'adoption anticipée est permise, mais la société adoptera cette directive en 2004. L'adoption de la directive n'aura aucune incidence importante sur la présentation des états financiers ni sur l'exploitation.

Entités à détenteurs de droits variables

L'ICCA a récemment publié une note d'orientation sur la consolidation des entités à détenteurs de droits variables (« EDDV »). Selon cette note d'orientation, FHR est tenue d'identifier les EDDV dans lesquelles elle détient une participation, de déterminer si elle en est le principal bénéficiaire et, le cas échéant, de consolider l'EDDV. Une EDDV est une entité dans laquelle :

- les instruments de capitaux ne sont pas suffisants pour permettre à l'entité de financer ses activités sans un soutien financier de la part de tiers, ou

- les détenteurs des investissements en instruments de capitaux propres n'ont pas la capacité, directe ou indirecte, de prendre des décisions concernant les activités de l'entité, l'obligation d'assumer les pertes prévues de l'entité ni le droit de recevoir les rendements résiduels prévus de l'entité.

Un bénéficiaire principal est une entreprise qui absorbera la majorité des pertes prévues de l'entité ou recevra la majorité des rendements résiduels prévus de l'entité, ou les deux.

Cette note d'orientation s'applique aux périodes débutant à compter du 1^{er} novembre 2004 et l'application anticipée est encouragée. FHR examine actuellement les répercussions éventuelles de l'application de cette norme qu'elle entend adopter durant le premier trimestre de 2004. L'adoption anticipée vise à réduire l'écart entre les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis. Cette note d'orientation devrait entraîner la consolidation des hôtels gérés et l'arrêt de la consolidation de toute filiale dont il est établi que la société n'est pas le principal bénéficiaire. La société examine encore l'incidence de cette norme sur ses états financiers.

Principes comptables généralement reconnus et normes générales de présentation des états financiers

L'ICCA a publié de nouvelles normes comptables sur les PCGR et les normes générales de présentation des états financiers. Ces normes constituent un cadre pour l'application des PCGR et la présentation d'une image fidèle des normes comptables selon les PCGR. Cette norme s'applique aux exercices débutant à compter du 1^{er} octobre 2003, et l'adoption anticipée est encouragée. La société commencera à suivre les nouvelles normes en 2004, mais elle croit qu'elle les respecte déjà.

3. Informations sectorielles

Les activités poursuivies de FHR se composent de cinq secteurs d'exploitation isolables dans deux principales activités commerciales, à savoir la propriété et la gérance hôtelières. Ces secteurs sont la propriété hôtelière, la participation dans Legacy, les activités immobilières, Fairmont et Delta. La propriété hôtelière consiste en des participations d'environ 20 % à 100 % dans 23 établissements. La participation dans Legacy consiste en une participation d'environ 35 % dans Legacy, qui possède 24 hôtels au Canada et aux États-Unis. Les activités immobilières se composent essentiellement de deux grands terrains non aménagés à Toronto et à Vancouver ainsi que des propriétés de vacances. Fairmont est une société de gérance d'hôtels et de villégiatures de luxe, et Delta est une société canadienne de gérance d'hôtels et de villégiatures

de première classe. Le rendement de tous les secteurs est évalué surtout en fonction du bénéfice avant les intérêts, les impôts et l'amortissement (« BAIIA »), que la direction définit comme étant le bénéfice avant les intérêts, la part des actionnaires sans contrôle, les impôts, l'amortissement, les autres produits et autres charges et les charges de restructuration et charges sectorielles. Le BAIIA comprend le bénéfice tiré des participations et autres produits. L'amortissement, les autres produits et autres charges, les charges de restructuration, les charges non sectorielles, les intérêts débiteurs, les impôts sur les bénéfices, la part des actionnaires sans contrôle et l'amortissement de l'écart d'acquisition ne sont pas attribués à des secteurs particuliers. Toutes les opérations intersectorielles sont effectuées à la juste valeur marchande.

Les tableaux qui suivent présentent les produits, le BAIIA, le total de l'actif et les dépenses en immobilisations des secteurs isolables de FHR :

	2003						
	Propriété hôtelière	Participation		Gérance		Élimination inter- sectorielles et autres ^{a)}	Total
		Legacy	Activités immobilières	Fairmont	Delta		
Produits							
d'exploitation	584,9 \$	– \$	36,3 \$	44,2 \$	11,7 \$	(18,3) \$	658,8 \$
Autres produits tirés des propriétés gérées et des propriétés franchisées	–	–	–	24,4	8,2	–	32,6
							691,4
Bénéfice (perte) des participations et autres produits	1,7	(8,6)	–	–	–	–	(6,9)
BAIIA ^{b)}	107,4	(8,6)	12,7	24,8	8,7	(2,6)	142,4
Total de l'actif ^{c)}	1 916,5	105,9	101,8	350,8	75,8	(47,8)	2 503,0
Dépenses en immobilisations	84,2	–	–	3,0	–	–	87,2

	2002							Total
	Propriété hôtelière	Legacy	Participation	Fairmont	Gérance	Éliminations intersectorielles et autres ^{a)}		
			Activités immobilières		Delta			
Produits d'exploitation	516,6 \$	– \$	37,9 \$	41,3 \$	11,4 \$	(16,6) \$	590,6 \$	
Autres produits tirés des propriétés gérées et des propriétés franchisées	–	–	–	19,8	7,9	–	27,7	
							618,3	
Bénéfice des participations et autres produits	11,3	6,4	–	–	–	–	17,7	
BAIIA ^{b)}	143,4	6,4	11,5	30,2	8,1	(1,3)	198,3	
Total de l'actif ^{c)}	1 879,9	96,4	95,0	285,8	66,0	(200,1)	2 223,0	
Dépenses en immobilisations	80,1	–	–	4,2	–	–	84,3	

58

	2001							Total
	Propriété hôtelière	Legacy	Participation	Fairmont	Gérance	Éliminations intersectorielles et autres ^{a)}		
			Activités immobilières		Delta			
Produits d'exploitation	489,6 \$	– \$	13,4 \$	39,9 \$	10,4 \$	(16,0) \$	537,3 \$	
Autres produits tirés des propriétés gérées et des propriétés franchisées	–	–	–	20,9	8,5	–	29,4	
							566,7	
Bénéfice des participations et autres produits	11,3	7,4	–	–	–	–	18,7	
BAIIA ^{b)}	126,1	7,4	(2,1)	26,3	7,6	(2,2)	163,1	
Total de l'actif ^{c)}	1 458,9	56,4	92,1	239,3	71,0	3,7	1 921,4	
Dépenses en immobilisations	115,2	–	–	5,9	0,7	–	121,8	

a) Les produits représentent les honoraires de gérance qui sont facturés par Fairmont, soit 18,0 \$ (16,3 \$ en 2002; 16,0 \$ en 2001) et Delta, soit 0,3 \$ (0,3 \$ en 2002; néant en 2001), aux activités de propriété hôtelière. Ces honoraires sont éliminés à la consolidation. Le BAIIA représente les charges non remboursées liées aux services de commercialisation et de réservation fournis par FHR conformément aux ententes de gérance et de franchisage d'hôtels. Les ajustements au total de l'actif représentent l'élimination des emprunts intersectoriels, déduction faite des actifs non sectoriels.

b) Les charges suivantes ne sont pas attribuées aux divers segments dans le cadre de l'évaluation du bénéfice (de la perte) avant la charge d'impôts, la part des actionnaires sans contrôle, l'amortissement de l'écart d'acquisition et les activités abandonnées :

	2003	2002	2001
Amortissement	67,5 \$	52,4 \$	50,7 \$
Autres (produits) charges	2,1	(4,9)	10,1
Frais de restructuration et charges non sectorielles	–	2,2	156,9
Intérêts débiteurs, montant net	33,6	19,1	69,6

c) Les actifs de propriété hôtelière comprennent 48,5 \$ (64,7 \$ en 2002; 51,2 \$ en 2001) de participations comptabilisées selon la méthode de la valeur de consolidation.

Informations par secteur géographique

	Produits			Immobilisations	
	2003	2002	2001	2003	2002
Canada	300,1 \$	289,8 \$	274,3 \$	520,6 \$	447,0 \$
États-Unis	241,9	163,4	142,5	742,4	614,0
Bermudes	77,8	91,8	73,4	237,7	235,0
Mexique	58,5	58,5	60,6	104,1	99,3
Autres pays	13,1	14,8	15,9	51,4	45,8
	691,4 \$	618,3 \$	566,7 \$	1 656,2 \$	1 441,1 \$

	Écart d'acquisition		Actifs incorporels	
	2003	2002	2003	2002
Canada	50,7 \$	41,9 \$	63,4 \$	52,8 \$
États-Unis	53,2	53,0	150,5	146,1
Bermudes	16,3	16,3	2,8	2,8
Mexique	11,8	11,8	–	–
Autres pays	–	–	–	–
	132,0 \$	123,0 \$	216,7 \$	201,7 \$

Les produits et les actifs sont attribués aux pays en fonction de l'emplacement géographique des hôtels. Aux 31 décembre 2003, 2002 et 2001, aucun pays de la catégorie « Autres pays » ne comptait pour plus de 10 % des produits, des immobilisations, des actifs incorporels ou de l'écart d'acquisition de la société.

59

4. Acquisitions

La contrepartie en espèces payée (reçue), déduction faite de l'encaisse acquise dans le cadre d'acquisitions d'entreprises, comprend ce qui suit :

	2003	2002	2001
The Fairmont Copley Plaza Boston	(6,0) \$	– \$	– \$
The Fairmont Orchid, Hawaii	–	136,0	–
The Fairmont Kea Lani Maui	–	–	214,3
The Fairmont Royal Pavilion et The Fairmont Glitter Bay	–	–	20,3
	(6,0) \$	136,0 \$	234,6 \$

The Fairmont Copley Plaza Boston

En février 2003, FHR a acquis la participation restante de 50 % dans The Fairmont Copley Plaza Boston auprès d'entités contrôlées par le prince Alwaleed Bin Talal Bin Abdulaziz Al Saud d'Arabie saoudite, contre l'émission de un million d'actions ordinaires et 8,3 \$ en espèces. Le prix total de l'acquisition de 100 % de l'hôtel The Fairmont Copley Plaza Boston, y compris la participation déjà détenue, s'est élevé à environ 117,0 \$ et a été réglé au moyen de l'émission de un million d'actions ordinaires à la juste valeur marchande de 21,49 \$ l'action, de la prise en charge d'un emprunt hypothécaire de 64,5 \$ et d'un montant de 30,7 \$ en espèces. FHR avait acquis la participation initiale de 50 % dans l'hôtel en juillet 2001 pour une contrepartie en espèces. L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition par étapes, et la totalité des résultats de l'hôtel ont été intégrés aux résultats consolidés depuis le 10 février 2003. L'emprunt hypothécaire, garanti essentiellement par la totalité de l'actif et par la cession des

loyers auxiliaires de l'hôtel The Fairmont Copley Plaza Boston, est exigible le 1^{er} mars 2006, et porte intérêt à des taux variables fondés sur le TIOL majoré de 225 points de base. FHR est partie à un contrat sur taux d'intérêt visant le plafonnement du TIOL à 6,5 %.

Le coût total de l'hôtel, y compris la participation de 50 % déjà détenue, moins l'encaisse acquise de 14,8 \$, a été attribué aux actifs corporels acquis et aux passifs pris en charge, en fonction de leurs justes valeurs estimatives respectives à la date d'acquisition, comme suit :

Terrains	25,1 \$
Bâtiments	77,8
Mobilier, agencements et matériel	2,5
Dettes à long terme	(64,5)
Actif à court terme	3,2
Passif à court terme	(6,8)
	37,3 \$

Fairmont Hotels Inc.

Le 23 septembre 2002, FHR a porté sa participation dans Fairmont à 83,5 %, au moyen d'un programme d'échange d'actions avec une filiale de Kingdom Hotels (USA), Ltd. (« Kingdom »), filiale d'une fiducie établie par le prince Alwaleed Bin Talal Bin Abdulaziz Al Saud. Kingdom a échangé sa participation de 16,5 % dans Fairmont contre des actions de FHR.

FHR a émis à l'intention de Kingdom 2 875 000 actions ordinaires à 24,00 \$ l'action, soit l'équivalent d'environ 3,7 % des actions ordinaires émises et en circulation de FHR à cette date. L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition par étapes. Les résultats de Fairmont continueront d'être inclus dans les états consolidés des résultats tandis que la partie liée à la part des actionnaires sans contrôle a été ramenée à 16,5 % depuis le 23 septembre 2002. Le nouvel écart d'acquisition a trait au secteur de la gérance hôtelière de Fairmont.

The Fairmont Orchid, Hawaii

Le 17 décembre 2002, la société a acquis les actifs de The Orchid at Mauna Lani à Hawaii. Ces actifs ont été acquis au prix de 140,0 \$, plus des frais d'acquisition d'environ 1,5 \$ moins la prise en charge d'un fonds de roulement déficitaire de 5,5 \$. L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition, et les résultats de l'hôtel sont inclus dans les résultats consolidés depuis la date d'acquisition.

Le prix d'achat des acquisitions de 2002 a été affecté aux actifs acquis et aux passifs pris en charge en fonction de leurs justes valeurs estimatives respectives à la date d'acquisition. Le prix d'achat a été réparti comme suit :

	The Fairmont Orchid, Hawaii	Fairmont Hotels Inc.	Total
Terrain	25,3 \$	– \$	25,3 \$
Bâtiments	104,9	–	104,9
Mobilier, agencements et matériel	11,3	–	11,3
Écart d'acquisition	–	16,7	16,7
Contrats de gérance	–	4,1	4,1
Noms commerciaux	–	38,9	38,9
Part des actionnaires sans contrôle	–	26,2	26,2
Impôts sur les bénéfices futurs	–	(16,7)	(16,7)
Fonds de roulement pris en charge	(5,5)	–	(5,5)
	<u>136,0 \$</u>	<u>69,2 \$</u>	<u>205,2 \$</u>

Il est prévu qu'aucun nouvel écart d'acquisition ne sera déductible pour des fins fiscales. Les contrats de gérance sont amortis sur 40 ans et le nom commercial n'est pas amorti puisque sa durée de vie est considérée comme étant indéfinie.

The Fairmont Kea Lani Maui

En février 2001, la société a acquis le Kea Lani Resort, à Maui, pour une contrepartie en espèces de 214,3 \$. Le prix d'achat comprenait des frais d'acquisition connexes d'environ 1,5 \$ versés en espèces. L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition, et les résultats de l'hôtel sont inclus dans les résultats consolidés depuis la date d'acquisition.

The Fairmont Royal Pavilion et The Fairmont Glitter Bay

En janvier 2001, la société a acquis la participation restante de 51 % dans The Fairmont Royal Pavilion et The Fairmont Glitter Bay, à la Barbade, pour une contrepartie en espèces de 20,3 \$. Le coût total de ces deux hôtels, y compris la participation de 49 % déjà détenue, s'élevait à 33,8 \$. L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition par étapes, et les résultats des deux hôtels sont inclus dans les résultats consolidés depuis la date d'acquisition.

Le prix d'achat des acquisitions de 2001 a été affecté aux actifs identifiables acquis et aux passifs pris en charge en fonction de leurs justes valeurs estimatives respectives à la date d'acquisition. Le prix d'achat a été réparti comme suit :

	The Fairmont Kea Lani Maui	The Fairmont Royal Pavilion et The Fairmont Glitter Bay	Total
Terrain	49,7 \$	18,0 \$	67,7 \$
Bâtiments	192,4	24,4	216,8
Mobilier, agencements et matériel	7,6	1,0	8,6
Fonds de roulement, déduction faite de l'encaisse	(5,2)	(1,1)	(6,3)
Billet	(30,2)	–	(30,2)
Dette à long terme prise en charge	–	(8,5)	(8,5)
	214,3 \$	33,8 \$	248,1 \$

5. Participations dans des sociétés de personnes et des sociétés par actions

	2003	2002
Participations comptabilisées à la valeur de consolidation	48,5 \$	64,7 \$
Participations comptabilisées à la valeur d'acquisition	4,6	4,2
	53,1 \$	68,9 \$

En septembre 2002, FHR a investi 8,0 \$ afin d'obtenir une participation de 19,9 % dans The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa. FHR s'est engagée à accorder à l'hôtel un prêt de 10,0 \$ à des conditions commerciales normales et, au 31 décembre 2003, elle avait versé une avance totalisant 3,0 \$. La participation est comptabilisée à la valeur de consolidation.

6. Participation dans Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy

Au 31 décembre 2003, la société détenait 21 939 143 (21 939 143 en 2002) parts et la totalité des 14 700 000 (14 700 000 en 2002) actions échangeables d'une filiale de Legacy, soit une participation de 35,2 % (35,2 % en 2002). Les actions échangeables donnent droit à un dividende par action égal à la distribution ordinaire par Legacy à ses porteurs de parts, moins les impôts exigibles. Chaque action échangeable est rachetable au gré du porteur à la juste valeur marchande d'une part de Legacy après une période de détention minimale de cinq ans. Les actions échangeables sont rattachées à des certificats de vote émis par Legacy donnant une voix par certificat de vote lors des réunions des porteurs de parts de Legacy. Selon le cours de clôture des

parts de Legacy au 31 décembre 2003, la valeur marchande de cette participation s'établit à environ 121,2 \$. La société n'offre aucune garantie sur les dettes de Legacy.

La société détient des options portant sur 2 962 224 parts de Legacy à un prix d'exercice de 9,80 \$ CA la part. Les options, entièrement acquises, peuvent être exercées et viennent à échéance en 2007.

Les principales données financières consolidées de Legacy ont été préparées conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada. Les comptes ont été convertis en dollars américains selon la méthode du taux courant.

	2003	2002
Actif		
Actif à court terme	62,1 \$	62,6 \$
Immobilisations	1 423,2	1 104,9
Autres actifs	49,1	40,9
	1 534,4 \$	1 208,4 \$
Passif et capitaux propres		
Passif à court terme	117,7 \$	144,5 \$
Dette à long terme	627,1	371,9
Autres passifs	47,7	38,3
Participation des porteurs de parts	741,9	653,7
	1 534,4 \$	1 208,4 \$

	2003	2002	2001
Produits	474,2 \$	412,5 \$	394,0 \$
Charges d'exploitation	336,3	272,6	261,4
Autres charges	98,1	76,2	69,0
Intérêts débiteurs, montant net	50,7	31,0	29,4
	485,1	379,8	359,8
Bénéfice (perte) avant la charge d'impôts sur les bénéfices	(10,9)	32,7	34,2
Charge (économie) d'impôts sur les bénéfices	(4,9)	(2,4)	(0,7)
Bénéfice net (perte)	(6,0) \$	35,1 \$	34,9 \$

Le montant de la participation de la société dans Legacy diffère du montant de la participation sous-jacente dans l'actif net en raison des ajustements apportés pour faire concorder les conventions comptables de Legacy avec celles de la société et en raison du gain non amorti relatif au transfert de biens entre la société et Legacy.

7. Immobilisations

	2003		
	Coût	Amortissement cumulé	Montant net
Terrains et améliorations foncières	237,2 \$	(0,7) \$	236,5 \$
Bâtiments et améliorations locatives	830,7	(82,2)	748,5
Bâtiments sur terrains loués	555,6	(103,0)	452,6
Mobilier, agencements et matériel	337,6	(159,6)	178,0
Immobilisations en cours	40,6	-	40,6
	2 001,7 \$	(345,5) \$	1 656,2 \$

	2002		
	Coût	Amortissement cumulé	Montant net
Terrains et améliorations foncières	205,8 \$	(0,4) \$	205,4 \$
Bâtiments et améliorations locatives	691,4	(57,4)	634,0
Bâtiments sur terrains loués	496,2	(75,9)	420,3
Mobilier, agencements et matériel	282,5	(112,7)	169,8
Immobilisations en cours	11,6	–	11,6
	1 687,5 \$	(246,4) \$	1 441,1 \$

L'amortissement des immobilisations utilisées dans le cadre des activités poursuivies s'est élevé à 64,8 \$ (50,0 \$ en 2002; 45,5 \$ en 2001). Les intérêts capitalisés dans le coût des immobilisations ont totalisé 0,8 \$ (0,1 \$ en 2002; 0,5 \$ en 2001).

8. Écart d'acquisition et actifs incorporels

Écart d'acquisition par secteur d'exploitation

	Propriété hôtelière	Legacy	Activités immobilières	Fairmont	Delta	Total
Solde au 1 ^{er} janvier 2002	79,1 \$	– \$	– \$	7,2 \$	19,7 \$	106,0 \$
Écart d'acquisition, acquisitions d'entreprises	–	–	–	16,7	–	16,7
Conversion de devises	0,2	–	–	–	0,1	0,3
Solde au 31 décembre 2002	79,3	–	–	23,9	19,8	123,0
Conversion de devises	4,7	–	–	–	4,3	9,0
Solde au 31 décembre 2003	84,0 \$	– \$	– \$	23,9 \$	24,1 \$	132,0 \$

63

	2003	2002
Actifs incorporels devant être amortis		
Coût	82,6 \$	71,8 \$
Amortissement cumulé	(13,9)	(9,9)
	68,7	61,9
Actifs incorporels ne devant pas être amortis		
Noms commerciaux	148,0	139,8
	216,7 \$	201,7 \$

Les actifs incorporels devant être amortis sont amortis sur la durée d'utilisation prévue, soit de 35 ans à 50 ans. L'amortissement de ces actifs incorporels s'est établi à 2,7 \$

(2,4 \$ en 2002; 5,3 \$ en 2001). L'amortissement des actifs incorporels devant être amortis devrait s'élever à 2,7 \$ pour chacun des exercices de 2004 à 2009.

9. Autres éléments d'actif et charges reportées

	2003			2002
	Coût	Amortissement cumulé	Montant net	Montant net
Avances à long terme	72,8 \$	– \$	72,8 \$	57,1 \$
Actifs des régimes de retraite	18,0	–	18,0	14,2
Charges reportées	12,5	(1,5)	11,0	4,0
Encaisse affectée	2,4	–	2,4	–
Autres	5,2	–	5,2	8,4
	110,9 \$	(1,5) \$	109,4 \$	83,7 \$

Une partie des avances à long terme ne porte pas intérêt, alors que le reste porte intérêt à des taux se situant entre le TIOL à trois mois majoré de 0,25 % et le TIOL à un mois majoré de 4,5 %. Ces avances sont exigibles entre janvier 2008 et novembre 2009. Une partie des avances à long terme

sera remise si la société obtient du prêteur deux contrats de gérance d'hôtels avant janvier 2008. L'encaisse affectée est réservée à certaines dépenses en immobilisations. La charge d'amortissement liée aux charges reportées s'est établie à 0,4 \$ (0,1 \$ en 2002; 0,3 \$ en 2001).

10. Dette à long terme

	2003	2002
Billets de premier rang convertibles, 3,75 % ¹⁾	251,1 \$	– \$
Facilité de crédit renouvelable échéant le 10 septembre 2004 ²⁾	40,5	358,5
Facilité de crédit renouvelable échéant en mars 2005 ²⁾	50,0	43,1
Emprunt hypothécaire à taux variable échéant le 1 ^{er} mars 2006 ³⁾	120,0	–
Emprunt hypothécaire à taux variable échéant le 5 mars 2007 ⁴⁾	65,4	–
Billets, 8,84 %, échéant le 1 ^{er} août 2016 ⁵⁾	52,8	54,9
Emprunt hypothécaire, 7,47 %, échéant le 21 mai 2008 ⁶⁾	5,5	6,7
Option de vente de Fairmont ⁷⁾	69,0	69,0
Autres	3,3	3,3
	657,6	535,5
Moins la partie à court terme de la dette à long terme	(117,8)	(72,3)
	539,8 \$	463,2 \$

1) En 2003, FHR a émis des billets de premier rang convertibles de 270,0 \$ (les « billets convertibles »). Le produit net de l'émission, déduction faite des frais d'émission et de la commission des preneurs fermes, s'est élevé à 262,5 \$. Les billets convertibles ont été répartis entre les composantes passif et capitaux propres et ont été comptabilisés de manière distincte au bilan. La composante passif a été calculée en actualisant le flux de paiements futurs d'intérêt et de capital au taux prévalant sur le marché pour un passif semblable non convertible. À l'émission, un montant de 250,8 \$ a été comptabilisé comme dette à long terme, et le solde a été inscrit dans les autres éléments des capitaux propres (note 12). Ce montant augmentera jusqu'à concurrence du montant de la dette sur cinq ans. Les billets convertibles échoient le 1^{er} décembre 2023, et portent intérêt au taux annuel de 3,75 %. L'intérêt est remboursable semestriellement à terme échu les 1^{er} juin et 1^{er} décembre de chaque année. FHR peut racheter les billets convertibles

contre espèces en tout temps à compter du 20 janvier 2009, à un prix équivalant à 100 % du montant en capital des billets convertibles, plus les intérêts courus et non payés. Les porteurs peuvent vendre les billets convertibles à FHR contre espèces le 20 janvier 2009 et les 1^{er} décembre 2013 et 2018, à un prix équivalant à 100 % du montant en capital des billets convertibles, plus les intérêts courus et non payés. Dans l'éventualité de certaines conditions préétablies, les porteurs des billets convertibles pourront se prévaloir du droit de convertir leurs billets en actions ordinaires à un prix de conversion initial d'environ 37,73 \$ par action ordinaire. Le prix de conversion peut faire l'objet d'ajustements dans certaines circonstances. Les billets convertibles sont des obligations de premier rang non garanties et prennent rang égal avec tout titre d'emprunt non garanti non subordonné existant ou futur de FHR.

2) Le taux d'intérêt est variable et est calculé en fonction du taux des acceptations bancaires, du TIOL ou du taux préférentiel, plus une marge. Le taux d'intérêt moyen pondéré s'établissait à 5,2 % au 31 décembre 2003. Ces facilités ne sont pas garanties, et elles comportent certaines clauses restrictives relativement aux niveaux d'endettement et à la couverture des intérêts. Au 31 décembre 2003, ce solde comprenait une tranche de 79,3 \$ de la dette libellée en dollars canadiens.

3) Le taux d'intérêt est de 4,25 % et le TIOL majoré de 310 points de base. FHR est partie à un contrat sur taux d'intérêt visant le plafonnement du TIOL à 9,0 %. L'emprunt hypothécaire est garanti par la quasi-totalité des actifs et par la cession des loyers auxiliaires de The Fairmont Kea Lani Maui.

4) Le taux d'intérêt est variable et fondé sur le TIOL majoré de 2,25 %. FHR est partie à un contrat sur taux d'intérêt visant le plafonnement du TIOL à 6,5 %. L'emprunt hypothécaire est garanti par la quasi-totalité des immobilisations et par la cession des loyers auxiliaires de The Fairmont Copley Plaza Boston. De plus, il est sans recours pour FHR, à l'exception d'un montant d'environ 29,0 \$, garanti par FHR jusqu'à ce que certaines clauses restrictives soient respectées.

5) Les billets à 8,84 % sont garantis par la presque totalité des immobilisations et par la cession des loyers de The Fairmont Scottsdale Princess.

6) L'emprunt hypothécaire à 7,47 % est garanti par la presque totalité des immobilisations et par une charge flottante sur d'autres éléments d'actif de The Fairmont Royal Pavilion et The Fairmont Glitter Bay.

7) Un actionnaire sans contrôle détient des actions de Fairmont qu'il pourrait vendre à FHR à 69,0 \$, en tout temps avant le 1^{er} octobre 2004. Si cette option de vente n'est pas exercée, ce montant ne sera plus considéré comme une dette.

Les remboursements de capital à effectuer en vertu des conventions d'emprunt s'établissent comme suit :

2004	117,8 \$
2005	55,0
2006	126,2
2007	65,5
2008	4,6
Par la suite	288,5
	<u>657,6 \$</u>

65

11. Impôts sur les bénéfices

La charge (l'économie) d'impôts sur les bénéfices s'établit comme suit :

	2003	2002	2001
Bénéfice avant impôts			
Canada	14,4 \$	84,7 \$	(139,6) \$
Étranger	24,8	44,8	15,4
	<u>39,2</u>	<u>129,5</u>	<u>(124,2)</u>
Charge d'impôts sur les bénéfices exigibles			
Canada	5,0	7,2	14,1
Étranger	7,8	4,8	7,0
	<u>12,8</u>	<u>12,0</u>	<u>21,1</u>
Charge (économie) d'impôts sur les bénéfices futurs			
Canada	(25,9)	20,3	(117,5)
Étranger	1,6	3,5	(3,2)
	<u>(24,3)</u>	<u>23,8</u>	<u>(120,7)</u>
	<u>(11,5) \$</u>	<u>35,8 \$</u>	<u>(99,6) \$</u>

La charge (l'économie) d'impôts sur les bénéfices et la charge obtenue par rapprochement du taux d'imposition réglementaire s'établissent comme suit :

	2003	2002	2001
Charge (économie) aux taux réglementaires canadiens	14,5 \$	53,0 \$	(49,6) \$
Écarts des taux d'imposition étrangers	(3,8)	(4,6)	(6,3)
Impôt des grandes sociétés	1,6	1,6	1,2
Réduction des taux d'imposition	0,4	–	–
Bénéfices non imposables	(1,5)	(12,2)	(15,4)
Autres, y compris les nouvelles cotisations et les charges fiscales	(22,7)	(2,0)	(29,5)
Charge (économie) d'impôts sur les bénéfices	(11,5) \$	35,8 \$	(99,6) \$

Une économie d'impôt de 24,4 \$ a été constatée en 2003 par suite d'une nouvelle cotisation favorable à la société.

Écarts temporaires

Le montant net des passifs d'impôts futurs inscrit dans les bilans consolidés se compose des éléments suivants :

	2003	2002	2001
Passifs d'impôts futurs			
Immobilisations amortissables	122,4 \$	109,0 \$	127,2 \$
Autres	84,2	62,9	73,9
Actifs d'impôts futurs			
Reports prospectifs de pertes fiscales	(125,7)	(75,5)	(137,0)
Passifs d'impôts futurs	80,9 \$	96,4 \$	64,1 \$

Au 31 décembre 2003, la société disposait des reports de pertes suivants pouvant servir à réduire les bénéfices imposables et les gains en capital futurs :

	Montant	Actifs d'impôts futurs	Provision pour moins-value	Actifs d'impôts futurs, montant net
Pertes autres qu'en capital				
Canada	307,4 \$	113,8 \$	(9,0) \$	104,8 \$
États-Unis	7,9	2,9	–	2,9
Autres pays	2,3	0,9	(0,9)	–
	317,6	117,6	(9,9)	107,7
Pertes en capital				
Canada	396,2 \$	73,3 \$	(55,3) \$	18,0 \$

Les pertes autres qu'en capital de la société viennent à échéance comme suit :

2004	0,2 \$
2005	3,6
2006	1,2
2007	36,3
2008	134,9
Par la suite	141,4
	317,6 \$

12. Capitaux propres

Selon ses statuts de constitution, la société est autorisée à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires, d'actions privilégiées de premier rang et d'actions privilégiées de deuxième rang.

Actions ordinaires

(Actions en millions)	2003		2002		2001	
	Nombre d'actions	Montant	Nombre d'actions	Montant	Nombre d'actions	Montant
Solde aux 1 ^{er} janvier	78,8	1 191,5 \$	78,6	1 162,4 \$	78,5	1 116,8 \$
Émises en vertu des régimes de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions, et d'options sur actions	–	1,0	0,3	4,7	0,7	53,5
Émises pour l'acquisition de The Fairmont Copley Plaza Boston (note 4)	1,0	21,0	–	–	–	–
Émises à Kingdom contre des actions de Fairmont (note 4)	–	–	2,9	69,0	–	–
Régimes de rachat d'actions	(0,7)	(11,3)	(3,0)	(44,6)	(0,6)	(7,9)
Solde aux 31 décembre	79,1	1 202,2 \$	78,8	1 191,5 \$	78,6	1 162,4 \$

Le 1^{er} octobre 2001, les actions ordinaires émises et en circulation de FHR ont été regroupées à raison de 1 action pour 4. Toutes les données sur les actions, y compris le résultat par action, tiennent compte du regroupement d'actions, appliqué rétroactivement.

Aux termes d'une offre publique de rachat régulière, la société peut racheter pour annulation jusqu'à concurrence

d'environ 3,9 millions, soit environ 5 %, de ses actions ordinaires en circulation. Le montant et le calendrier des rachats sont laissés à la discrétion de la société et, en vertu du programme actuel, ces rachats peuvent être effectués jusqu'au 7 octobre 2004 au cours du marché en vigueur sur les Bourses de Toronto et de New York. Le coût des rachats d'actions a été comptabilisé comme suit :

	2003	2002	2001
Actions ordinaires	11,3 \$	44,6 \$	7,9 \$
Surplus d'apport	–	0,5	2,0
Écarts de conversion	–	(2,3)	–
Bénéfices non répartis	5,5	30,4	–
	16,8 \$	73,2 \$	9,9 \$

La société avait, jusqu'au 1^{er} octobre 2001, un régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions qui permettait aux participants d'acquiescer d'autres actions ordinaires de la société en réinvestissant les dividendes en espèces versés sur leurs actions ordinaires ou en faisant des versements en espèces facultatifs.

Autres éléments des capitaux propres

Dans l'éventualité de certains événements, les porteurs des billets convertibles (note 10) pourront se prévaloir du droit de convertir ces billets en actions ordinaires, à un prix de conversion initial d'environ 37,73 \$ l'action.

Les billets convertibles ont été répartis entre les composantes passif et capitaux propres et sont présentés de manière distincte au bilan. À l'émission, un montant de 19,2 \$ a été constaté dans les autres éléments des capitaux propres et un montant de 250,8 \$ a été comptabilisé comme dette à long terme.

Actions privilégiées

Le 31 mars 1999, la société a émis 8,8 millions d'actions privilégiées de premier rang, rachetables, à dividende cumulatif de 5,65 %, série A, en contrepartie de 145 \$. Les porteurs de ces actions avaient droit à un dividende annuel fixe de 0,9307 \$ par action payable chaque trimestre. Une prime de rachat globale de 5,5 \$ a été payée lors du rachat, en octobre 2001, et a été imputée au surplus d'apport.

Écart de conversion

	2003	2002
Solde aux 1 ^{er} janvier	27,4 \$	20,2 \$
Effet des variations des taux de change sur l'actif net libellé en dollars canadiens	76,7	7,2
Solde aux 31 décembre	<u>104,1 \$</u>	<u>27,4 \$</u>

13. Rémunération à base d'actions

La société dispose d'un régime d'options sur actions à l'intention du personnel clé (le « régime d'options du personnel »), en vertu duquel la société peut attribuer à ses dirigeants, employés et consultants clés des options sur actions ordinaires de FHR à un prix par action qui ne peut être inférieur au cours du marché d'une action ordinaire à la date de l'octroi. La totalité des droits aux options émises jusqu'à présent deviennent acquis sur quatre ans à raison de 20 % à la fin de chacune des trois premières années et le solde de 40 % après quatre ans. Les options s'éteignent 10 ans après la date d'attribution. En cas de changement de contrôle de la société, toutes les options en cours peuvent être exercées immédiatement.

En même temps que l'attribution d'une option, la société peut également attribuer des droits à la plus-value d'actions (« DPVA ») à raison de un DPVA par tranche de deux options attribuées. Un DPVA permet à son porteur de recevoir l'excédent du cours du marché d'une action ordinaire à la date de l'exercice sur le prix d'exercice de l'option. Les DPVA peuvent être exercés entre les troisième et dixième années suivant la date de l'attribution. L'exercice d'un DPVA entraîne une réduction du nombre d'actions visées par une option octroyée dans une proportion de un pour un. L'exercice d'une option donne lieu à une réduction du nombre de DPVA à raison de un DPVA par option exercée en sus de la moitié du nombre d'options émises assorties de DPVA.

Selon l'entente intervenue entre FHR et les sociétés dont les actions ont été distribuées aux termes de l'arrangement (se reporter à la note 24), la différence entre le prix d'exercice d'une option et le prix d'exercice des DPVA des entreprises abandonnées qui sont détenus par des salariés de FHR est comptabilisée à titre de charge, tandis que la différence entre le prix d'exercice d'une option et le prix d'exercice des DPVA qui sont détenus par des salariés des entreprises abandonnées est recouvrée de ces sociétés.

La société a également un régime d'options sur actions à l'intention des administrateurs (le « régime d'options des administrateurs »), en vertu duquel les administrateurs qui ne sont pas à l'emploi de la société se voient attribuer des options sur actions ordinaires de FHR à un prix qui ne peut être inférieur au cours du marché des actions à la date de l'attribution. Une attribution initiale de 8 000 options par administrateur qui n'est pas à l'emploi de la société a été effectuée et 4 000 options supplémentaires leur seront émises tous les ans. Les options peuvent être exercées immédiatement et échoient 10 ans après la date d'octroi.

Au 31 décembre 2003, 2,1 millions d'options étaient disponibles pour des attributions futures aux termes du régime d'options du personnel, sur les 5,6 millions d'options actuellement autorisées. En outre, 456 000 options étaient disponibles pour des attributions futures aux termes du régime d'options des administrateurs, sur les 600 000 options actuellement autorisées.

Le tableau ci-après donne des détails sur les options en cours :

	Nombre d'options (en milliers)	Prix d'exercice moyen pondéré (\$ CA)
Options en cours au 31 décembre 2000	1 425	15,36 \$
Attribuées	3 230	26,77
Exercées	(650)	15,66
Annulées	(284)	15,65
Options en cours au 31 décembre 2001	3 721	25,19
Attribuées	264	38,63
Exercées	(295)	24,22
Annulées	(103)	24,78
Options en cours au 31 décembre 2002	3 587	26,26
Attribuées	107	32,34
Exercées	(74)	18,08
Annulées	(32)	24,44
Options en cours au 31 décembre 2003	<u>3 588</u>	<u>26,63 \$</u>
Options pouvant être exercées les		
31 décembre 2001	555	16,10 \$
31 décembre 2002	907	22,24
31 décembre 2003	1 523	24,98

69

Le tableau ci-dessous présente le détail des options en cours au 31 décembre 2003 :

Fourchette des prix d'exercice (\$ CA)	Nombre d'options en cours (en milliers)	Durée contractuelle moyenne pondérée à court (en années)	Prix d'exercice moyen pondéré (\$ CA)	Nombre d'options pouvant être exercées (en milliers)	Prix d'exercice moyen pondéré (\$ CA)
10,38 \$ à 11,96 \$	37	1,1	11,23 \$	37	11,23 \$
14,84 \$ à 20,09 \$	332	5,2	15,81	332	15,81
26,25 \$ à 49,30 \$	3 219	7,9	27,92	1 154	28,06
	<u>3 588</u>	<u>7,6</u>	<u>26,63 \$</u>	<u>1 523</u>	<u>24,98 \$</u>

Au cours de 2003, un montant de (0,3 \$) (0,9 \$ en 2002) a été (recouvré) passé en charges au titre des DPVA en cours et un montant de 0,4 \$ (néant en 2002) a été passé en charges relativement à l'émission d'options. Le surplus d'apport a augmenté de 0,4 \$ (néant en 2002) en lien avec la charge à l'égard des options sur actions en 2003.

Si FHR avait choisi de constater le coût de la rémunération à base d'actions selon la méthode de la juste valeur estimative des options octroyées après le 1^{er} janvier 2002 et avant le 1^{er} janvier 2003, le résultat de base et le résultat dilué par action se seraient établis comme suit :

	2003	2002
Bénéfice net déjà établi	50,7 \$	92,5 \$
Bénéfice net en supposant l'utilisation de la méthode de la juste valeur	50,1	92,1
En supposant l'utilisation de la méthode de la juste valeur		
Résultat de base par action	0,64	1,17
Résultat dilué par action	0,63	1,16

La juste valeur moyenne à la date d'octroi des options accordées en 2003 s'établit à 10,12 \$ CA par option (12,73 \$ CA en 2002). La juste valeur de chaque option est calculée à la date d'octroi selon le modèle d'établissement du prix des options Black et Scholes, au moyen des données moyennes pondérées suivantes :

	2003	2002
Taux de rendement prévu des actions	0,3 %	0,2 %
Volatilité prévue	36 %	41 %
Taux d'intérêt sans risque	4,2 %	3,9 %
Durée prévue des options, en années	3,6	3,4

14. Bénéfice (perte) des participations et autres placements

	2003	2002	2001
Part du bénéfice (de la perte)			
Sociétés de personnes et sociétés par actions	(1,1) \$	2,8 \$	2,0 \$
Legacy	(8,6)	6,4	7,4
Amortissement du gain reporté à la vente d'immobilisations à Legacy	2,8	8,5	9,3
	(6,9) \$	17,7 \$	18,7 \$

70 15. Autres (produits) charges, montant net

	2003	2002	2001
Frais de mise au point de technologies liées à la marque	– \$	– \$	22,4 \$
Radiation de charges de mise au point reportées, d'améliorations locatives et de participations	–	–	7,2
Charges de restructuration	–	–	6,4
Radiation de contrats de gérance	–	–	5,8
Gain à la vente de parts de Legacy	–	–	(31,1)
Perte de change	2,1	–	–
Autres	–	(4,9)	(0,6)
	2,1 \$	(4,9) \$	10,1 \$

Les pertes (gains) de change inclus dans le bénéfice net se sont établis à 4,5 \$ ((0,8) \$ en 2002; (1,5) \$ en 2001).

16. Charges de restructuration et charges non sectorielles

	2003	2002	2001
Charges de restructuration			
Prestations de cessation d'emploi et rémunération incitative	– \$	– \$	67,7 \$
Honoraires de conseils	–	–	36,4
Prime au remboursement des billets à moyen terme	–	–	32,7
Autres	–	0,9	1,3
		0,9	138,1
Charges non sectorielles	–	1,3	18,8
	– \$	2,2 \$	156,9 \$

En 2002, les charges de restructuration comprennent les charges liées aux DPVA pour les anciens employés de Canadien Pacifique Limitée (« CPL ») et qui ont encore une incidence sur les résultats.

Les charges non sectorielles se composent des coûts associés aux activités non sectorielles effectuées par CPL pour le compte de ses filiales, y compris FHRHI, avant le 1^{er} octobre 2001. La majorité de ces activités ont été éliminées après le 1^{er} octobre 2001.

17. Intérêts débiteurs, montant net

	2003	2002	2001
Dette à long terme	22,1 \$	20,9 \$	44,8 \$
Dette à court terme	16,0	1,2	42,2
	38,1	22,1	87,0
Moins : Intérêts créditeurs	3,7	2,9	16,9
Intérêts capitalisés	0,8	0,1	0,5
	33,6 \$	19,1 \$	69,6 \$

18. Résultat par action ordinaire

Le résultat de base par action ordinaire est établi en divisant le bénéfice net attribuable aux porteurs d'actions ordinaires tel qu'il figure dans les résultats consolidés par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation. Le résultat dilué par action ordinaire tient compte de l'effet dilutif des options sur actions octroyées en vertu des régimes d'options de la société, selon la méthode du rachat d'actions.

(en millions)	2003	2002	2001
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, résultat de base	79,2	78,4	78,9
Effet dilutif des options sur actions	0,8	1,3	0,1
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, résultat dilué	80,0	79,7	79,0

19. Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie

a) Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement :

	2003	2002	2001
Diminution (augmentation) de l'actif à court terme			
Comptes débiteurs	4,3 \$	1,5 \$	1 586,5 \$
Stocks	-	(0,6)	262,6
Charges payées d'avance et autres	3,9	(2,0)	(3,4)
Augmentation (diminution) du passif à court terme			
Comptes créditeurs et charges à payer	(8,5)	(9,4)	(2 127,4)
Augmentation des soldes hors caisse du fonds de roulement, compte non tenu des activités abandonnées	(0,3)	(10,5)	(281,7)
Activités abandonnées	-	-	258,0
Augmentation des soldes hors caisse du fonds de roulement, compte tenu des activités abandonnées	(0,3) \$	(10,5) \$	(23,7) \$

b) Paiements en espèces effectués durant l'exercice au titre des :

	2003	2002	2001
Intérêts	36,2 \$	25,3 \$	106,4 \$
Impôts sur les bénéfices	17,8	21,8	33,6

c) Activités d'investissement et de financement hors trésorerie :

	2003	2002	2001
Émission d'actions ordinaires liée à des acquisitions	21,0 \$	69,0 \$	- \$
Vente d'hôtels à Legacy contre des actions échangeables	-	-	83,3
Acquisition de parts de Legacy dans le cadre de son programme de réinvestissement des distributions	-	3,4	-

20. Avantages sociaux futurs

La société offre des régimes de retraite à prestations déterminées et d'autres avantages postérieurs à l'emploi, essentiellement de l'assurance vie et de l'assurance médicale, à certains salariés. Ces prestations sont surtout fonction des années de service et de la rémunération en fin de carrière. La charge de ces régimes déterminés est établie par des actuaires selon la méthode de répartition au prorata des services et selon les meilleures estimations de la direction quant au rendement prévu des placements des régimes, à la croissance des salaires et à l'augmentation ou à la diminution prévue des coûts de soins de la santé. Des valeurs axées sur le marché servent à calculer le rendement prévu des actifs des régimes. Les obligations au titre des prestations projetées sont actualisées au taux d'intérêt du marché en vigueur à la fin de l'exercice, offert sur les titres de créance de grande qualité de sociétés.

Dans le cas des régimes à prestations déterminées, les actifs transitoires et le coût des prestations au titre des services passés découlant de modifications aux modalités des régimes sont amortis selon la méthode linéaire sur 11 ans, soit la durée moyenne résiduelle d'activité des salariés couverts par les divers régimes. Dans le cas des autres gains et pertes actuariels, la part excédant 10 % de l'obligation au titre du régime et la juste valeur des actifs du régime, selon le plus élevé des deux, est amortie sur la même période. Dans le cas des régimes à cotisations déterminées, la charge de retraite équivaut à la part de la société des cotisations allouées aux employés.

Les données relatives à tous les régimes de retraite et autres régimes d'avantages postérieurs à l'emploi sont établies en date des 31 décembre :

Obligations au titre des prestations

Variation de l'obligation au titre des prestations	2003		2002	
	Prestations de retraite	Autres	Prestations de retraite	Autres
Obligation au titre des prestations aux 1 ^{er} janvier	74,5 \$	– \$	71,1	– \$
Coût des services	2,1	0,1	0,9 \$	–
Intérêts débiteurs	5,7	0,1	4,1	–
Cotisations des participants aux régimes	0,2	–	0,2	–
Modifications aux régimes	1,4	–	–	–
Perte actuarielle	3,8	0,2	7,4	–
Prestations versées	(7,1)	(0,1)	(11,3)	–
Autres	5,7	1,9	1,3	–
Variation des taux de change	16,4	0,1	0,8	–
Obligation au titre des prestations aux 31 décembre	102,7 \$	2,3 \$	74,5 \$	– \$

La moyenne pondérée des hypothèses utilisées aux fins du calcul des obligations au titre des prestations en fin d'exercice s'établit comme suit :

Variation de l'obligation au titre des prestations	2003		2002	
	Prestations de retraite	Autres	Prestations de retraite	Autres
Taux d'actualisation	6,0 %	6,0 %	6,5 %	n.d.
Taux de croissance de la rémunération	3,5 %	n.d.	3,5 %	n.d.

Le taux annuel d'augmentation des coûts per capita des avantages au titre du régime d'assurance médicale a été estimé à 14 % pour 2003 et à 10 % pour 2004. Il est supposé que ce taux décroîtra progressivement par la suite pour s'établir à 5 % en 2009, et qu'il se maintiendra à ce niveau par la suite. Les taux de croissance ou de décroissance hypothétiques du coût des soins de santé ont une incidence marquée sur les montants comptabilisés au titre des régimes

d'assurance médicale. Une variation de 1 % des coûts estimatifs des soins de santé aurait l'effet suivant sur les données de 2003 :

	Augmentation de 1 %	Diminution de 1 %
Incidence sur l'obligation au titre des avantages postérieurs à l'emploi	0,1 \$	(0,1) \$

Actifs des régimes

Variation des actifs des régimes	2003		2002	
	Prestations de retraite	Autres	Prestations de retraite	Autres
Juste valeur aux 1 ^{er} janvier	72,8 \$	– \$	86,9 \$	– \$
Rendement réel des actifs des régimes	7,2	–	(4,1)	–
Cotisations patronales	2,7	0,1	2,6	–
Cotisations des participants aux régimes	0,2	–	0,2	–
Prestations versées	(7,1)	(0,1)	(11,3)	–
Virement au régime à cotisations déterminées	(3,5)	–	(2,2)	–
Autres	0,9	–	–	–
Variation des taux de change	15,6	–	0,7	–
Juste valeur aux 31 décembre	88,8 \$	– \$	72,8 \$	– \$

La répartition des actifs des régimes de retraite de la société se présente comme suit :

Catégorie d'actif	Répartition cible	Pourcentage des actifs des régimes aux 31 décembre	
		2003	2002
Encaisse	0 – 10 %	0 %	22 %
Titres d'emprunt	30 – 40 %	42 %	37 %
Titres de participation	50 – 60 %	58 %	41 %

La stratégie de placement de la société consiste à optimiser le rendement à un degré de risque approprié afin de réduire, à terme, les cotisations en espèces et les charges au titre des prestations. Le taux de rendement attendu des actifs des régimes de retraite a été déterminé au moyen des taux de rendement historiques à long terme des actions, des obligations et des espèces, pondérés selon nos politiques actuelles de répartition des placements.

Au 31 décembre 2003, les titres de participations ne comprenaient aucune action ordinaire de FHR (8 725 actions ordinaires en 2002).

Capitalisation

La situation de capitalisation, rapprochée des montants constatés aux bilans consolidés aux 31 décembre, s'établit comme suit :

	31 décembre 2003		31 décembre 2002	
	Prestations de retraite	Autres	Prestations de retraite	Autres
Juste valeur des actifs des régimes	88,8 \$	– \$	72,8 \$	– \$
Obligation au titre des prestations	(102,7)	(2,3)	(74,5)	–
Situation de capitalisation	(13,9)	(2,3)	(1,7)	–
Perte actuarielle non constatée, montant net	25,2	0,2	19,8	–
Coût non constaté au titre des services passés	3,8	–	2,3	–
Actif transitoire non constaté, montant net	(26,9)	1,5	(25,5)	–
Provision pour moins-value	(2,4)	–	(2,2)	–
Charge au titre des prestations constituées	(14,2) \$	(0,6) \$	(7,3) \$	– \$
Les montants suivants ont été constatés dans les bilans consolidés :				
Autres actifs et charges reportées	19,4 \$	– \$	14,2 \$	– \$
Autres passifs	(33,6)	(0,6)	(21,5)	–
	(14,2) \$	(0,6) \$	(7,3) \$	– \$

L'obligation au titre des prestations constituées et la juste valeur des actifs des régimes indiqués ci-dessus aux 31 décembre comprennent les montants suivants afférents aux régimes non entièrement capitalisés :

	2003		2002	
	Prestations de retraite	Autres	Prestations de retraite	Autres
Obligation au titre des prestations constituées	62,4 \$	2,3 \$	21,5 \$	– \$
Juste valeur des actifs des régimes	21,3	–	–	–
Solde sous-capitalisé	41,1 \$	2,3 \$	21,5 \$	– \$

Au 31 décembre 2003, la société disposait de garanties engagées et non prélevées de 40,8 \$ (28,3 \$ en 2002) représentant les garanties financières à l'égard du passif des régimes de retraite ci-dessus.

Exigences en matière de capitalisation

En 2003, les cotisations patronales se sont élevées à 2,7 \$ pour les régimes à prestations déterminées et à 0,1 \$ pour les autres avantages.

La plus récente évaluation de la capitalisation de la majorité des obligations de FHR au titre des régimes de retraite a été effectuée le 1^{er} janvier 2001. La prochaine évaluation de la capitalisation pour la majorité des obligations au titre des régimes de retraite sera en date du 31 décembre 2003.

Coût périodique net

Le coût périodique net pour la société au titre des régimes à prestations déterminées pour les activités poursuivies se compose des éléments suivants :

	2003	2002	2001
Coût des services	2,1 \$	0,9 \$	1,9 \$
Intérêts débiteurs	5,7	4,1	4,6
Rendement prévu des actifs des régimes	(5,9)	(6,3)	(6,9)
Perte de règlement	–	–	12,8
Amortissement et reports, montant net	(1,7)	(8,6)	3,1
Diminution de la provision pour moins-value	(0,3)	–	–
Autres	4,7	–	–
	4,6 \$	(9,9) \$	15,5 \$
Données moyennes pondérées			
Taux d'actualisation	6,5 %	6,5 %	6,8 %
Taux de rendement prévu des actifs des régimes	7,5 %	7,5 %	7,9 %
Taux de croissance de la rémunération	3,5 %	3,5 %	3,0 %

Le coût périodique net pour la société au titre des autres avantages postérieurs à l'emploi pour les activités poursuivies se compose des éléments suivants :

	2003	2002	2001
Coût des services	0,1 \$	– \$	– \$
Intérêts débiteurs	0,1	–	–
Amortissement et reports, montant net	0,1	–	–
Autres	0,4	–	–
	0,7 \$	– \$	– \$
Données moyennes pondérées			
Taux d'actualisation	6,5 %	n.d.	n.d.
Taux de croissance et de décroissance hypothétiques du coût des soins de santé et des autres avantages (dernier)	5,0 %	n.d.	n.d.

Les taux de croissance et de décroissance hypothétiques du coût des soins de santé peuvent avoir une incidence sur les montants déclarés avantages postérieurs à l'emploi. Une variation de un point de pourcentage de ces taux n'aurait aucune incidence sur le montant total des coûts des services et des intérêts débiteurs.

La société offre également un régime à prestations déterminées à certains retraités qui n'est pas inclus dans le

tableau ci-dessus. Ce régime se rapporte à d'anciens employés et retraités de la société et de ses sociétés prédécesseures qui ont été cédées en 2001. Le régime est en voie d'être scindé en deux régimes, dont l'un sera parrainé par un tiers. Une fois cette division effectuée, la société a l'intention de régler toute obligation résiduelle au titre des prestations constituées au moyen de l'achat d'un contrat d'assurances non participatif. La juste valeur estimative des

actifs du régime et l'obligation au titre des prestations projetées se rapportant à la part de la société de ce régime s'équivalent et s'élevaient à environ 104 \$ au 31 décembre 2003 et 150 \$ au 31 décembre 2002. La société n'a pas comptabilisé d'actif ou de passif au titre des prestations constituées à l'égard de ce régime. Pour les exercices terminés les 31 décembre 2003, 2002 et 2001, le coût des services liés à la part de la société de ce régime

est de néant et le rendement prévu des actifs du régime était supérieur aux intérêts débiteurs sur l'obligation au titre des prestations projetées.

FHR offre également des régimes de retraite à cotisations déterminées. La charge de retraite nette au titre de ces régimes pour les activités poursuivies, qui correspond à la cotisation obligatoire de la société, se chiffre à 2,8 \$, à 1,3\$ et à 1,2 \$ pour 2003, 2002 et 2001, respectivement.

21. Engagements, éventualités et garanties

Engagements

Des dépenses en immobilisations sont prévues à l'égard des hôtels détenus en propriété exclusive ou loués. Au 31 décembre 2003, les engagements contractuels relatifs à ces projets totalisaient environ 26,5 \$.

La société loue des terrains, des bâtiments et du matériel en vertu de contrats de location-exploitation. Des baux fonciers visent certains hôtels détenus et ils peuvent nécessiter des loyers en sus des paiements locatifs minimaux fondés sur différents pourcentages des produits.

Les loyers minimaux à l'égard des contrats de location-exploitation qui échoient à diverses dates s'établissent comme suit :

2004	13,8 \$
2005	13,8
2006	11,1
2007	10,6
2008	10,4
Par la suite	50,4
	110,1 \$

La charge locative à l'égard des contrats de location-exploitation s'est élevée à 11,7 \$ en 2003 (9,8 \$ en 2002; 7,0 \$ en 2001).

Au 31 décembre 2003, le montant non utilisé des marges de crédit engagées pour le financement à court et à long terme, sous réserve de révisions périodiques, et comportant diverses échéances, s'élevait à approximativement 303 \$. Les emprunts éventuels portent intérêt à des taux variant selon les taux préférentiels ou les taux du marché monétaire. Au 31 décembre 2003, la société disposait de lettres de crédit émises de 59,4 \$ sur lesquelles aucun montant n'avait été prélevé.

Éventualités

Dans le cours normal de ses activités, FHR, en qualité d'exploitant d'hôtels, est parfois engagée dans diverses réclamations et poursuites se rapportant à des questions comme la réglementation gouvernementale, les impôts sur les bénéfices et autres. La société a constitué des provisions à l'égard de certaines poursuites et, selon l'information actuellement disponible, la direction est d'avis que les montants comptabilisés sont suffisants. Les montants à recouvrer prévus à l'égard de réclamations assurées sont

inclus dans les comptes débiteurs. Toute responsabilité qui pourrait découler de ces affaires ou d'autres poursuites ne devrait pas avoir d'incidence négative notable sur la situation financière ou les résultats d'exploitation de FHR.

Garanties

Des garanties importantes ont été accordées à des tiers, notamment :

Garanties de dette

FHR a fourni des garanties totalisant 12,0 \$ relativement à des dettes contractées par certains hôtels dans lesquels FHR détient une participation minoritaire. Dans l'éventualité qu'un de ces hôtels ne puisse honorer certaines obligations financières, les prêteurs pourront effectuer des prélèvements sur ces garanties. Les modalités de ces garanties sont équivalentes à celles des dettes visées, qui sont remboursables sur demande. FHR dispose d'une garantie supplémentaire sur les actifs sous-jacents des hôtels dans l'éventualité de prélèvements au titre des garanties. Aucun montant n'a été comptabilisé dans les états financiers relativement aux montants qui pourraient être exigibles en vertu de ces garanties.

Cessions d'entreprises

À la vente de la totalité ou d'une partie d'une entreprise, FHR peut convenir d'accorder un dédommagement à l'égard de demandes d'indemnisation relatives à ses pratiques commerciales dans les domaines de l'impôt et de l'environnement. Les modalités des ententes d'indemnisation sont assujetties à certaines actions laissées à la discrétion de l'acquéreur et le montant de l'indemnisation n'est pas limité. La nature des ententes d'indemnisation empêche FHR d'estimer le montant maximal qu'elle pourrait être tenue de payer aux contreparties. FHR a passé des montants en charges dans ses états financiers totalisant environ 25 \$ à l'égard des demandes éventuelles d'indemnisation.

Ententes d'indemnisation des administrateurs et des dirigeants

FHR a conclu des ententes d'indemnisation avec ses administrateurs et dirigeants actuels et passés pour les indemniser, dans la mesure permise par la loi, contre toute charge, dépense ou somme versée en règlement d'une action et contre tout dommage qu'ils subissent par suite d'une poursuite ou de toute autre action en justice ou procédure d'enquête engagée contre eux par suite de leur service. Ces demandes d'indemnisation seront soumises à tout délai de prescription prévu par la loi. La nature des ententes

d'indemnisation empêche FHR d'estimer au prix d'efforts raisonnables le montant maximal qu'elle pourrait être tenue de payer aux contreparties. FHR a souscrit une assurance responsabilité pour ses administrateurs et dirigeants. Aucun montant n'a été inscrit dans les états financiers relativement à ces ententes d'indemnisation.

Autres ententes d'indemnisation

Dans le cours normal des affaires, FHR peut conclure des ententes d'indemnisation, différentes de celles qui sont susmentionnées, avec des contreparties qui exigeraient de

FHR qu'elle les dédommage pour les frais engagés par suite de modifications des lois et des règlements ou par suite de litiges ou de sanctions dont la contrepartie peut faire l'objet en conséquence de l'opération. Les conditions de ces ententes d'indemnisation différeront selon le contrat. La nature des ententes d'indemnisation empêche FHR d'estimer au prix d'efforts raisonnables le montant maximal qu'elle pourrait être tenue de payer aux contreparties. Aucun montant n'a été inscrit dans les états financiers relativement à ces ententes d'indemnisation.

22. Gestion des risques et instruments financiers

Le tableau qui suit présente les instruments financiers dont la valeur comptable varie de la juste valeur :

	2003		2002		2001	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Dette à long terme	657,6 \$	663,1 \$	535,5 \$	546,4 \$	339,7 \$	344,2 \$
Avances à long terme	72,8	68,3	57,1	57,1	56,4	56,4

La société a établi la juste valeur estimative de ses instruments financiers à partir de méthodes d'évaluation appropriées. Cependant, comme l'établissement de ces estimations exige beaucoup de jugement, les estimations présentées dans les états financiers ne reflètent pas nécessairement ce que la société serait susceptible de tirer actuellement d'un échange commercial. L'emploi de différentes hypothèses ou méthodes peut jouer considérablement dans l'estimation de la juste valeur.

Les méthodes et hypothèses ci-après ont été utilisées pour estimer la juste valeur de chaque catégorie d'instruments financiers :

- En raison de la courte période pendant laquelle l'option de vente de Fairmont peut être exercée, la valeur comptable de l'option de vente de Fairmont (note 10) était égale à sa juste valeur au 31 décembre 2003.
- Les actifs financiers et les passifs financiers à court terme sont évalués à leur valeur comptable présentée dans les bilans consolidés, laquelle constitue une estimation raisonnable de la juste valeur, étant donné l'échéance relativement rapprochée de ces instruments.
- La juste valeur des avances à long terme est établie d'après les taux que la société pourrait obtenir pour des avances à long terme à des conditions semblables à celles des avances existant à la date des bilans.
- Les contrats de change à terme ont été évalués à la juste valeur d'après le taux de change en vigueur à la fin de l'exercice en raison de la date rapprochée du règlement.

Gestion des risques de change

La société est partie à des contrats de change à terme afin de contrebalancer le potentiel de volatilité des taux de change sur les passifs libellés en devises détenus par des entités dont la monnaie fonctionnelle est le dollar canadien. Au 31 décembre 2003, la juste valeur totale des contrats en cours représentait un passif de 7,6 \$.

Gestion du risque de taux d'intérêt

La société est partie à des contrats de plafonnement des taux d'intérêt dans le cadre de sa gestion des risques de taux d'intérêt. Au 31 décembre 2003, FHR était partie à deux contrats en cours sur taux d'intérêt visant à plafonner à 6,5 % le TIOL sur l'emprunt hypothécaire garanti par The Fairmont Copley Plaza Boston, et à plafonner à 9,0 % le TIOL sur l'emprunt hypothécaire garanti par The Fairmont Kea Lani Maui. Au 31 décembre 2003, la juste valeur des contrats sur taux d'intérêt équivalait approximativement à leur valeur comptable nominale.

Gestion du risque de crédit

Le risque de crédit est rattaché au solde des espèces et quasi-espèces et des comptes débiteurs et découle de la possibilité qu'une contrepartie ne respecte pas ses obligations contractuelles envers la société. Ce risque est atténué puisque FHR traite avec des banques dont la cote de solvabilité est appropriée, qu'elle évalue constamment la cote de solvabilité de ses clients et qu'elle établit des provisions pour les créances irrécouvrables éventuelles. FHR consent également du crédit, dans certaines circonstances, aux propriétaires des hôtels gérés lors des nouveaux contrats de gérance sont signés.

23. Opérations entre apparentés

En août 2003 et en décembre 2002, FHR a passé avec Legacy des contrats incitatifs de gérance à long terme visant les hôtels The Fairmont Olympic Hotel, Seattle et The Fairmont Washington, D.C., respectivement. Ces opérations ont été comptabilisées au montant d'échange, soit le montant établi et convenu par les apparentés. Dans le cadre du contrat de gestion obtenu par FHR, cette dernière a convenu de verser un montant total de 18,0 \$ à Legacy sur trois ans. Ces montants ont été comptabilisés à titre d'actif incorporel et ils seront amortis sur la durée du contrat de gérance. La charge d'amortissement est portée en réduction des produits tirés des activités de gérance. La partie à court terme de la créance a été comptabilisée dans les comptes créditeurs et charges à payer, alors que la partie à long terme a été comptabilisée dans les autres passifs. Au 31 décembre 2003, FHR avait une créance de 11,0 \$ envers Legacy relativement à ces contrats de gérance passés avec Legacy.

Relativement à l'acquisition par Legacy des hôtels The Fairmont Olympic Hotel, Seattle et The Fairmont Washington, D.C., FHR a conclu avec Legacy une entente de prêt réciproque totalisant 86,6 \$ US. Ces prêts échoient entre octobre 2008 et octobre 2013 et ils portent intérêt aux taux commerciaux usuels, intérêts payables trimestriellement à terme échu. Si FHR ou Legacy n'acquittent pas le paiement d'intérêts ou de capital, l'autre partie n'est pas tenue d'effectuer son paiement. Si ce paiement a déjà été effectué, il devra être remboursé. Les prêts satisfont tous les critères du droit de compensation et à ce titre, ils sont présentés au montant net dans les états financiers.

Également dans le cadre de l'acquisition de l'hôtel The Fairmont Olympic Hotel, Seattle, FHR a reçu de Legacy des honoraires pour services-conseils en acquisition de 0,7 \$. Ce montant a été inclus dans les produits des activités de gérance.

FHR détient une participation de 25 % dans la première hypothèque sur The Fairmont Olympic Hotel, Seattle, d'un montant de 10,9 \$. Cet emprunt est remboursable en juillet 2006 et porte intérêt au taux du prêteur. Cet emprunt est classé dans les autres actifs et charges reportées. En outre, au 31 décembre 2003, FHR avait un montant à recevoir de 8,7 \$ de Legacy, montant qui a été classé comme prêt. Ce prêt vient à échéance le 31 juillet 2004, porte intérêt au taux des acceptations bancaires majoré de 2,75 % et il n'est pas garanti.

Dans le cours normal des affaires, FHR tire des honoraires de gestion et autres produits de certaines entités dans lesquelles elle détient une participation et sur lesquelles elle exerce une influence notable. Toutes les conventions de gérance comportent des modalités commerciales du marché. Les opérations menées avec ces apparentés sont comptabilisées au montant d'échange, qui est fondé sur la contrepartie donnée pour les services rendus. Les opérations entre apparentés menées au cours des exercices terminés les 31 décembre se résument comme suit :

	2003	2002	2001
Produits	38,7 \$	35,8 \$	32,3 \$
Comptes débiteurs	2,6	3,1	1,9

24. Activités abandonnées

Jusqu'au 30 septembre 2001, la société a mené ses activités sous le nom de Canadien Pacifique Limitée (« CPL »). En date du 1^{er} octobre 2001, en vertu de l'arrangement approuvé par les actionnaires et par la cour, CPL a procédé à une réorganisation majeure (l'« arrangement ») aux termes de laquelle CPL a été divisée en cinq sociétés ouvertes distinctes : Chemin de fer Canadien Pacifique, Navigation CP Limitée, PanCanadian Energy Corporation et Fording Inc., tout en conservant sa participation dans FHRHI. Cette distribution a été comptabilisée à la valeur comptable de la participation nette dans chacune des filiales.

Avant la distribution des quatre entreprises en exploitation, PanCanadian a versé un dividende extraordinaire d'approximativement 645 \$ à CPL et Chemin de fer

Canadien Pacifique a effectué une remise de capital d'approximativement 450 \$ à CPL. Le produit a été affecté, en partie, au règlement des effets de commerce, des billets à moyen terme et des actions privilégiées de CPL.

Les résultats des quatre entreprises en exploitation dont les actions ont été distribuées sont présentés à titre d'activités abandonnées dans les états consolidés des résultats consolidés et des flux de trésorerie jusqu'au 30 septembre 2001.

À la date de distribution, le 1^{er} octobre 2001, les liquidités, le total de l'actif et le total du passif de 383,6 \$, de 15 108,4 \$ et de 9 668,4 \$, respectivement, ont été distribués à titre d'activités abandonnées.

Les résultats des activités abandonnées sont résumés ci-après :

Période de neuf mois terminée le 30 septembre 2001

	Chemin de fer Canadien Pacifique		Navigation CP		PanCanadian		Fording		Total
Produits	1 799,9	\$	1 990,9	\$	5 487,3	\$	501,5	\$	9 779,6 \$
Bénéfice d'exploitation	364,2		105,1		1 180,7		85,7		1 735,7
Charge d'impôts sur les bénéfices	52,1		8,5		384,9		37,1		482,6
Bénéfice net	167,4		49,0		664,7		42,8		923,9

Les activités abandonnées se caractérisaient par certaines conventions comptables particulières se rapportant à la constatation des produits ainsi qu'aux immobilisations. Ces conventions ont été présentées dans la note 1 afférente aux états financiers consolidés de l'exercice terminé le 31 décembre 2000 de CPL.

25. Conventions comptables et présentation de l'information aux États-Unis

Principes comptables du Canada et des États-Unis

Les états financiers consolidés de FHR ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada. Les différences importantes ayant une incidence pour la société entre les PCGR du Canada et ceux des États-Unis en matière de mesure et de constatation et leur incidence sur les états financiers consolidés de la société sont expliquées ci-dessous.

Le tableau ci-dessous constitue un rapprochement du bénéfice net selon les PCGR du Canada et du bénéfice net selon les PCGR des États-Unis :

	2003	2002	2001
Bénéfice (perte) des activités poursuivies, selon les PCGR du Canada	50,7 \$	92,5 \$	(28,2) \$
Ajouter (déduire)			
Avantages sociaux futurs ¹⁾	(1,4)	(1,4)	0,3
Avantages postérieurs à l'emploi ²⁾	(0,7)	–	–
Rémunération à base d'actions ³⁾	1,4	0,6	(3,9)
Billets de premier rang convertibles ⁴⁾	0,3	–	–
Entités à détenteurs de droits variables ⁵⁾	(1,3)	–	–
Coûts des logiciels pour usage interne ⁶⁾	–	(7,4)	7,4
Frais d'acquisition ⁷⁾	–	–	0,4
Taux de conversion ⁸⁾	–	–	0,2
Bénéfice net (perte) avant impôts sur les bénéfices, montant ajusté	49,0	84,3	(23,8)
Impôts futurs sur les éléments ci-dessus	1,2	3,6	(3,2)
Bénéfice net (perte) des activités poursuivies selon les PCGR des États-Unis	50,2	87,9	(27,0)
Bénéfice net des activités abandonnées selon les PCGR du Canada	–	–	923,9
Ajouter (déduire)			
Pétrole et gaz ⁹⁾	–	–	2,8
Instruments dérivés ¹⁰⁾	–	–	67,6
Avantages sociaux futurs ¹⁾	–	–	(20,0)
Avantages postérieurs à l'emploi ²⁾	–	–	3,7
Prestations de cessation d'emploi ¹¹⁾	–	–	(2,9)
Logiciels pour usage interne ⁶⁾	–	–	(5,7)
Taux de conversion ⁸⁾	–	–	(14,1)
Autres	–	–	(15,4)
Bénéfice net avant impôts sur les bénéfices, montant ajusté	–	–	939,9
Impôts sur les bénéfices futurs sur les éléments ci-dessus	–	–	6,9
Impôts sur les bénéfices futurs découlant des écarts de taux	–	–	86,8
Rattrapage d'amortissement cumulatif relatif à l'adoption de la norme FASB 133, déduction faite d'impôts	–	–	2,3
Bénéfice des activités abandonnées, selon les PCGR des États-Unis	– \$	– \$	1 035,9 \$

États consolidés condensés des résultats

	2003	2002	2001
Produits			
Activités de propriété hôtelière	584,9 \$	516,6 \$	486,4 \$
Activités de gérance	37,6	36,1	34,2
Activités immobilières ^{5) 13)}	33,9	31,9	13,2
	656,4	584,6	533,8
Autres produits tirés des propriétés gérées et des propriétés franchisées	32,6	27,7	29,1
	689,0	612,3	562,9
Charges			
Activités de propriété hôtelière ^{1) 2) 3)}	461,6	369,3	360,9
Activités de gérance	22,5	15,7	18,7
Activités immobilières ^{5) 13)}	22,5	26,2	15,3
Amortissement	67,5	59,8	68,4
Charges de restructuration et charges non sectorielles ¹²⁾	–	1,6	173,2
	574,1	472,6	636,5
Autres charges attribuables aux propriétés gérées et aux propriétés franchisées	35,1	27,7	29,1
	609,2	500,3	665,6
Bénéfice tiré (perte) des participations et autres placements	(6,9)	17,7	18,5
Bénéfice (perte) d'exploitation	72,9	129,7	(84,2)
Autres produits (charges) ¹³⁾	2,1	(10,7)	(31,1)
Intérêts débiteurs, montant net ⁴⁾	33,3	19,1	68,8
Bénéfice (perte) avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	37,5	121,3	(121,9)
Charge (économie) d'impôts sur les bénéfices	(12,7)	32,2	(96,0)
Part des actionnaires sans contrôle	–	1,2	1,1
Bénéfice (perte) des activités poursuivies	50,2	87,9	(27,0)
Activités abandonnées	–	–	1 035,9
Bénéfice net	50,2	87,9	1 008,9
Dividendes sur les actions privilégiées	–	–	(5,3)
Bénéfice net attribuable aux porteurs d'actions ordinaires	50,2 \$	87,9 \$	1 003,6 \$
Résultat de base par action			
Résultat des activités poursuivies	0,63 \$	1,12 \$	(0,41) \$
Activités abandonnées	–	–	13,13
Résultat net	0,63	1,12	12,72
Résultat dilué par action			
Résultat des activités poursuivies	0,63	1,10	(0,41)
Activités abandonnées	–	–	13,11
Résultat net	0,63 \$	1,10 \$	12,70 \$
Résultat global selon les PCGR des États-Unis ¹⁴⁾			
Bénéfice (perte) des activités poursuivies selon les PCGR des États-Unis	50,2 \$	87,9 \$	(27,0) \$
Bénéfice des activités abandonnées selon les PCGR des États-Unis	–	–	1 035,9
Autres éléments du résultat global			
Écarts de conversion	76,7	7,2	(69,2)
Rattrapage d'amortissement cumulatif à l'adoption de la norme FASB 133	–	–	(76,8)
Variation de la juste valeur des instruments de couverture des flux de trésorerie	–	–	71,6
Ajustement au titre du passif minimal de retraite	(4,4)	–	–
Impôts sur les bénéfices futurs	1,6	–	1,6
Résultat global	124,1 \$	95,1 \$	936,1 \$

Bilans consolidés

Le tableau suivant présente les écarts, en plus ou en moins, qui auraient été inscrits si les bilans consolidés avaient été établis selon les PCGR des États-Unis :

	2003	2002
Actif		
Comptes débiteurs ⁵⁾	(0,9) \$	– \$
Charges payées d'avance et autres charges ⁵⁾	(0,6)	–
Biens immobiliers autres qu'hôteliers ⁵⁾	1,7	–
Actifs incorporels ²⁾	(4,5)	(5,8)
Autres actifs et charges reportées ^{15) 1)}	81,0	65,6
	76,7 \$	59,8 \$
Passif et capitaux propres		
Comptes créditeurs et charges à payer ⁵⁾	1,5 \$	– \$
Autres passif ²⁾	5,6	–
Partie à court terme de la dette à long terme ¹⁶⁾	–	(69,0)
Dette à long terme ^{4) 15)}	105,5	67,6
Impôts sur les bénéfices futurs	(4,3)	(4,2)
Actions ordinaires obligatoirement rachetables ¹⁶⁾	–	69,0
Capitaux propres		
Surplus d'apport ³⁾	1,9	3,3
Autres éléments des capitaux propres ⁴⁾	(19,2)	–
Écarts de conversion ⁸⁾	(104,1)	(27,4)
Bénéfices non répartis	(8,5)	(3,9)
Autres éléments cumulés du résultat global ¹⁴⁾	98,3	24,4
	76,7 \$	59,8 \$

États consolidés condensés des flux de trésorerie

	2003	2002	2001
<i>Flux de trésorerie liés aux</i>			
Activités d'exploitation			
Bénéfice net	50,2 \$	87,9 \$	1 008,9 \$
Déduire			
Activités abandonnées	-	-	1 035,9
Bénéfice (perte) des activités poursuivies	50,2	87,9	(27,0)
Éléments hors trésorerie			
Amortissement des immobilisations	64,8	57,4	60,2
Amortissement de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels	2,7	2,4	8,2
(Bénéfice) perte des participations et autres placements	6,9	(17,7)	(18,5)
Impôts sur les bénéfices futurs	(25,5)	20,2	(116,8)
Part des actionnaires sans contrôle	-	1,2	1,1
Gain à la vente de parts de la Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy	-	-	(31,5)
Radiation d'immobilisations et d'autres éléments d'actif	-	-	18,3
Distributions provenant de participations	6,7	15,1	11,5
Autres	(10,8)	(21,5)	(52,1)
Variation des biens immobiliers autres qu'hôteliers	11,6	6,9	(17,4)
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement	2,3	(10,5)	(23,4)
Activités abandonnées	-	-	1 994,4
	108,9	141,4	1 807,0
Activités d'investissement			
Participations dans des sociétés de personnes et des sociétés par actions	(1,6)	(46,7)	(28,7)
Nouvelles immobilisations	(87,2)	(84,3)	(120,2)
Acquisitions, déduction faite de l'encaisse acquise	6,0	(136,0)	(234,6)
Vente de participations et de propriétés	-	-	147,4
Produit de la vente de parts de la Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy	-	-	52,8
Émission de billets	(50,3)	(67,6)	(27,2)
Encaissement de billets	7,2	-	-
Autres	-	(1,0)	1,2
Activités abandonnées	-	-	(1 395,3)
	(125,9)	(335,6)	(1 604,6)
Activités de financement			
Émission de titres d'emprunt à long terme	181,7	306,0	163,6
Remboursement de la dette à long terme	(423,9)	(43,9)	(626,8)
Émission d'actions ordinaires	1,0	4,7	53,0
Rachat d'actions ordinaires	(16,8)	(73,2)	(9,8)
Émission de débentures convertibles	262,5	-	-
Dividendes	(4,8)	(3,2)	(121,3)
Rachat d'actions privilégiées	-	-	(144,8)
Émission d'effets de commerce	-	-	61,0
Remboursement d'effets de commerce	-	-	(638,5)
Autres	-	-	43,0
Activités abandonnées	-	-	663,0
	(0,3)	190,4	(557,6)
Incidence des taux de change sur les liquidités	-	0,1	(14,6)
Liquidités			
Augmentation (diminution) des liquidités	(17,3)	(3,7)	(369,8)
Liquidités au début de l'exercice	49,0	52,7	422,5
Liquidités à la fin de l'exercice	31,7 \$	49,0 \$	52,7 \$

1) Comptabilisation des régimes de retraite

En janvier 2000, conformément aux PCGR du Canada, la société a adopté prospectivement une nouvelle convention comptable à l'égard de la comptabilisation des régimes de retraite à prestations déterminées. Par suite de ce changement, les gains et les pertes non amortis, y compris le coût des services passés, ont été cumulés dans un actif transitoire qui est porté aux résultats sur 11 ans, soit la durée moyenne résiduelle d'activité des salariés couverts par le régime. Il n'y a eu aucun changement de convention comptable selon les PCGR des États-Unis, et aucun actif transitoire n'a donc été constaté. Par conséquent, le montant des gains et des pertes actuariels non amortis est différent en vertu des PCGR des États-Unis et en vertu des PCGR du Canada.

De plus, selon les PCGR du Canada, une provision pour moins-value a été constituée à l'égard de certains actifs du régime de retraite alors que selon les PCGR des États-Unis, aucune provision n'a été constituée.

Selon les PCGR des États-Unis, la société est tenue de comptabiliser un passif minimal au titre des prestations, représentant l'obligation au titre des prestations constituées non capitalisées. Par conséquent, selon les PCGR des États-Unis, les charges à payer et autres actifs comprennent un montant supplémentaire, qui ne peut être comptabilisé selon les PCGR du Canada.

2) Avantages postérieurs à l'emploi

Les recommandations de l'ICCA visant la comptabilisation des avantages sociaux futurs portent notamment sur les avantages postérieurs à l'emploi. Tout comme pour les avantages postérieurs à l'emploi, selon les PCGR du Canada, la société amortit les gains et les pertes actuariels sur le nombre moyen d'année de services des employés lorsque

ces gains et ces pertes excèdent 10 % de l'obligation au titre du régime. Aux termes de la norme n° 112 du FASB (Financial Accounting Standards Board) intitulée « Employers' Accounting for Post-Employment Benefits », ces gains et ces pertes sont portés immédiatement aux résultats.

3) Rémunération à base d'actions

En vertu du FASB, Interprétation No. 44, intitulé « Accounting for Certain Transactions Involving Stock Compensation », une charge de rémunération doit être inscrite selon la méthode de comptabilisation variable si la valeur intrinsèque des options sur actions n'est pas exactement la même immédiatement avant et après une réorganisation des capitaux propres. Par suite de l'arrangement, FHR a réorganisé ses capitaux propres, ce qui a donné lieu au remplacement par des options sur de nouvelles actions de FHR comportant une valeur intrinsèque différente après la restructuration. Les PCGR du Canada n'exigent pas que ces options sur actions soient réévaluées.

Selon les PCGR du Canada, en date du 1^{er} janvier 2003, la société a adopté prospectivement les nouvelles recommandations de l'ICCA concernant la comptabilisation de la rémunération à base d'actions. Cette norme exige que les charges de rémunération soient constatées dans les états consolidés des résultats selon la méthode de comptabilisation à la juste valeur pour les options octroyées à compter de 2003. Selon les PCGR des États-Unis, la société applique la méthode de la valeur intrinsèque de l'Opinion No. 25 du Accounting Principles Board. Aucune charge de rémunération à base d'actions n'est portée aux résultats selon les PCGR des États-Unis, car le prix d'exercice de toutes les options octroyées aux employés selon ces régimes est égal à la juste valeur de l'action ordinaire sous-jacente en date de l'octroi.

Si la méthode prescrite par le FASB Statement No. 123 intitulé « Accounting for Stock-Based Compensation » (« FAS 123 ») avait été adoptée, les résultats pro forma des exercices terminés les 31 décembre auraient été les suivants :

	2003	2002	2001
Bénéfice net déjà établi selon les PCGR des États-Unis	50,2 \$	87,9 \$	1 008,9 \$
Croissance de la rémunération si le FAS 123 avait été adopté	5,0	6,0	2,0
Bénéfice net ajusté	45,2	81,9	1 006,9
Résultat de base par action selon les PCGR des États-Unis			
Montant déjà établi	0,63	1,12	12,72
Montant ajusté	0,57	1,04	12,69
Résultat dilué par action selon les PCGR des États-Unis			
Montant déjà établi	0,63	1,10	12,70
Montant ajusté	0,56	1,03	12,68

La juste valeur moyenne pondérée des actions ordinaires octroyées en 2003 au moment de l'octroi était de 10,12 \$ CA (12,73 \$ CA en 2002; 7,74 \$ CA en 2001). La juste valeur des options sur actions ordinaires octroyées est estimée à la date de l'octroi au moyen de la méthode de fixation du prix

des options de Black et Scholes, au moyen des hypothèses exposées à la note 13. La charge pro forma de rémunération à base d'actions pour un exercice donné n'est pas nécessairement représentative des charges qui seront engagées au cours des exercices à venir.

4) Billets de premier rang convertibles

Selon les PCGR du Canada, l'obligation au titre des billets de premier rang convertibles a été répartie entre les composantes passif et capitaux propres, et présentée de manière distincte au bilan.

Selon les PCGR des États-Unis, le total du montant en capital des billets a été inscrit comme dette à long terme et les intérêts débiteurs et les gains et pertes de change ont été calculés en fonction du montant du capital.

5) Entités à détenteurs de droits variables

En janvier 2003, le FASB a émis le Financial Interpretation (« FIN ») 46 intitulé « Consolidation of Variable Interest Entities » (« VIE »), entité à détenteurs de droits variables (« EDDV »), dans le but d'étendre et de clarifier les recommandations comptables touchant le moment où une société doit inclure dans ses états financiers les actifs, les passifs et les activités d'une autre entité. Selon les PCGR des États-Unis, le FIN 46 entre en vigueur immédiatement pour toutes les entreprises à détenteurs de droits variables dans des EDDV établies après le 31 janvier 2003, et le 1^{er} janvier 2004 pour toutes les entités à détenteurs de droits variables existant avant cette date. Selon le FIN 46, si une entité est considérée comme une entité à détenteurs de droits variables, elle doit être consolidée par l'entreprise qui absorbera la majorité des pertes prévues de l'entité, le cas échéant, et qui reçoit la majorité des rendements résiduels prévus de l'entité, le cas échéant, ou les deux. Le 24 décembre 2003, le FASB a émis un FIN 46 révisé, intitulé FIN 46R. L'ICCA a émis une norme similaire au FIN 46, sauf qu'elle s'applique aux exercices et périodes intermédiaires débutant à compter du 1^{er} novembre 2004.

Après le 31 janvier 2003, FHR a créé et établi une fiducie qui détient les actifs de FHP. Cette entité est une EDDV selon la définition du FIN 46R, et FHR en est le principal bénéficiaire. Selon les PCGR des États-Unis, les actifs, les passifs et les activités de cette fiducie ont été consolidés avec ceux de FHR. À la consolidation, certains bénéfices réalisés par FHR, en qualité de principal bénéficiaire, ont été éliminés.

La direction évalue actuellement l'incidence du FIN46R et des interprétations connexes sur les EDDV établies avant le 31 janvier 2003.

6) Logiciels pour usage interne

Aux termes des PCGR du Canada, le coût de mise au point de logiciels pour usage interne est capitalisé lorsqu'il est prévu que les travaux comporteront un avantage continu pour FHR; autrement ils sont passés en charges. Les PCGR des États-Unis requièrent la capitalisation et l'amortissement de certains coûts de mise au point de logiciels pour usage interne.

7) Frais d'acquisition

En vertu des PCGR du Canada, certains coûts d'intégration peuvent être inclus dans la répartition du coût d'acquisition dans le cas d'un regroupement d'entreprises. Aux termes des PCGR des États-Unis, ces coûts seraient passés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

8) Taux de conversion

La société a adopté le dollar américain comme monnaie de présentation en date du 1^{er} juillet 2001. Conformément aux PCGR du Canada, les états financiers antérieurs à cette date et présentés pour comparaison ont été retraités en dollars américains au taux en vigueur le 30 juin 2001, selon la méthode de la conversion de convenance. Les PCGR des États-Unis exigent que le retraitement des états financiers antérieurs présentés à des fins de comparaison le soit au taux moyen et au taux de clôture en vigueur au cours de la période.

9) Pétrole et gaz

La principale différence entre les méthodes de la capitalisation du coût entier prescrites par les PCGR du Canada et ceux des États-Unis pour le pétrole brut et le gaz naturel est la suivante : la limite maximale est calculée en comparant la valeur comptable nette des biens relatifs au pétrole brut et au gaz naturel avec le montant net des produits futurs devant être tirés des réserves prouvées mises en valeur, et elle est actualisée au taux de 10 % selon les PCGR des États-Unis, mais elle n'est pas actualisée selon les PCGR du Canada. Tout excédent de la valeur comptable nette sur le montant net des produits futurs s'ajoute à l'épuisement selon les normes en vigueur dans les deux pays.

10) Instruments dérivés

À compter du 1^{er} janvier 2001, le FASB Statement No. 133 intitulé « Accounting for Derivative Instruments and Hedging » et le FASB Statement No. 138 intitulé « Accounting for Certain Derivative Instruments and Certain Hedging Activities », sont entrés en vigueur en ce qui concerne les PCGR des États-Unis. Ces normes permettent la couverture des flux de trésorerie lorsqu'il existe une documentation établie à partir de la date d'établissement de la couverture, à condition que cette dernière satisfasse à des critères d'efficacité sur une base continue. Pour 2001, certains instruments dérivés pouvant être comptabilisés comme instruments de couverture selon les PCGR du Canada ne répondaient pas à la définition de couverture selon les PCGR des États-Unis.

11) Prestations de cessation d'emploi

En 2001, en vertu des PCGR des États-Unis, les règles régissant l'inscription de charges à payer au titre des prestations de cessation d'emploi étaient beaucoup plus restrictives que les règles en vertu des PCGR du Canada. Plus précisément, ces règles prévoyaient que les arrangements devaient être exécutés dans un délai de un an, ce qui n'était pas le cas conformément aux PCGR du Canada.

12) Extinction de dette

En avril 2002, le FASB a publié le Statement of Financial Accounting Standards No. 145, intitulé « Rescission of FASB Statements No. 4, 44 and 64, Amendment of FASB Statement No. 13, and Technical Corrections Recently Issued Accounting Standards » (« SFAS 145 »). Cette norme élimine la classification des gains et des pertes découlant de l'extinction de dettes à titre d'éléments extraordinaires et s'aligne donc sur les exigences en vertu des PCGR du Canada. En 2001, la société a subi une perte de 19,8 M\$, à l'extinction d'une dette, déduction faite des impôts sur les bénéfices. Cette perte a été reclassée dans le bénéfice d'exploitation de 2001.

13) Gain à la vente d'un placement immobilier

Selon les PCGR du Canada, le produit de la vente d'un bien immobilier autre qu'hôtelier et les coûts connexes ont été inscrits à titre de produit des activités immobilières et de charge attribuable aux activités immobilières, respectivement, dans les résultats consolidés. Selon les PCGR des États-Unis, ce gain est considéré comme un gain hors exploitation et il n'a pas été inclus dans le bénéfice d'exploitation.

14) Résultat global

Conformément aux PCGR des États-Unis, il faut présenter, comme autre élément du résultat global, toute variation des capitaux propres au cours de l'exercice qui résulte d'opérations ou d'autres faits qui n'émanent pas des propriétaires. En vertu des PCGR du Canada, cette présentation n'est pas nécessaire. Les autres éléments du résultat global comprennent des écarts de conversion et des ajustements au titre du passif minimal de retraite.

15) Avances à long terme et dette à long terme

FHR et Legacy ont conclu des ententes de prêts réciproques qui, selon les PCGR du Canada, satisfont à toutes les exigences de compensation. Aux termes des PCGR du Canada, ces prêts ont été présentés au montant net dans le bilan consolidé. Selon les PCGR des États-Unis, ces prêts ne satisfont pas aux exigences de compensation et sont présentés séparément dans le bilan consolidé.


16) Option de vente de Fairmont

Compte tenu de l'adoption du FAS 150 intitulé « Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of Both Liabilities and Equity » (« FAS 150 ») en 2003, l'option de vente de Fairmont décrite à la note 10 a été classée comme un passif et présentée dans la partie à court terme de la dette à long terme. Ce reclassement au 31 décembre 2003 conformément aux PCGR des États-Unis est dorénavant conforme à la classification selon les PCGR du Canada. Les chiffres correspondants des exercices précédents qui présentaient cet élément comme des capitaux propres mezzanines n'ont pas été retraités conformément aux dispositions transitoires du FAS 150.

Répertoire des établissements

		
Chambres au total : 21 643		

Établissement	Emplacement	Chambres
États-Unis		
The Fairmont Kea Lani Maui	Wailea, Maui (Hawaii)	450
The Fairmont Orchid, Hawaii	Kohala Coast (Hawaii)	540
The Fairmont San Francisco	San Francisco (Californie)	591
The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa	Sonoma County (Californie)	228
The Fairmont Olympic Hotel, Seattle	Seattle (Washington)	450
The Fairmont San Jose	San Jose (Californie)	808
The Fairmont Miramar Hotel Santa Monica	Santa Monica (Californie)	302
The Fairmont Scottsdale Princess	Scottsdale (Arizona)	651
The Fairmont Dallas	Dallas (Texas)	551
The Fairmont Kansas City At The Plaza	Kansas City (Missouri)	366
The Fairmont New Orleans	Nouvelle-Orléans (Louisiane)	701
The Fairmont Chicago	Chicago (Illinois)	692
The Fairmont Turnberry Isle Resort & Club, Miami, Florida	Miami (Floride)	392
The Plaza, hôtel géré par Fairmont	New York (New York)	806
The Fairmont Washington, D.C.	Washington (D.C.)	415
The Fairmont Copley Plaza Boston	Boston (Massachusetts)	386
Canada		
The Fairmont Empress	Victoria (Colombie-Britannique)	477
The Fairmont Chateau Whistler	Whistler (Colombie-Britannique)	550
The Fairmont Hotel Vancouver	Vancouver (Colombie-Britannique)	556
The Fairmont Waterfront	Vancouver (Colombie-Britannique)	489
The Fairmont Vancouver Airport	Richmond (Colombie-Britannique)	392
The Fairmont Jasper Park Lodge	Jasper (Alberta)	451
The Fairmont Chateau Lake Louise	Lake Louise (Alberta)	550
The Fairmont Banff Springs	Banff (Alberta)	770
The Fairmont Palliser	Calgary (Alberta)	405
The Fairmont Hotel Macdonald	Edmonton (Alberta)	198
The Fairmont Winnipeg	Winnipeg (Manitoba)	340
The Fairmont Royal York	Toronto (Ontario)	1 365
Fairmont Château Laurier	Ottawa (Ontario)	430
Fairmont Le Château Montebello	Montebello (Québec)	211
Fairmont Le Reine Élisabeth	Montréal (Québec)	1 039
Fairmont Tremblant	Mont-Tremblant (Québec)	314
Fairmont Le Château Frontenac	Québec (Québec)	621
Fairmont Le Manoir Richelieu	Charlevoix (Québec)	405
The Fairmont Algonquin	St. Andrews By-the-Sea (Nouveau-Brunswick)	234
The Fairmont Newfoundland	St. John's (Terre-Neuve)	302
International		
The Fairmont Acapulco Princess	Acapulco (Mexique)	1 017
The Fairmont Pierre Marques	Acapulco (Mexique)	335
The Fairmont Southampton	Southampton (Bermudes)	593
The Fairmont Hamilton Princess	Hamilton (Bermudes)	410
The Fairmont Royal Pavilion	St. James (Barbade)	75
The Fairmont Glitter Bay	St. James (Barbade)	68
The Fairmont Dubai	Dubai (Émirats arabes unis)	394
Autres		
Sheraton Suites Calgary Eau Claire	Calgary (Alberta)	323

		
Chambres au total : 11 451		

Établissement	Emplacement	Chambres
Canada		
Delta Sun Peaks Resort	Sun Peaks (Colombie-Britannique)	220
Delta Victoria Ocean Pointe Resort and Spa	Victoria (Colombie-Britannique)	239
Delta Vancouver Airport	Richmond (Colombie-Britannique)	412
Delta Vancouver Suites	Vancouver (Colombie-Britannique)	226
Delta Whistler Resort	Whistler (Colombie-Britannique)	288
Delta Whistler Village Suites	Whistler (Colombie-Britannique)	207
Tantalus Lodge	Whistler (Colombie-Britannique)	76
Delta St. Eugene Mission Resort	Cranbrook (Colombie-Britannique)	125
Delta Bow Valley	Calgary (Alberta)	398
Delta Calgary Airport	Calgary (Alberta)	296
Delta Lodge at Kananaskis	Kananaskis Village (Alberta)	321
Delta Edmonton Centre Suite Hotel	Edmonton (Alberta)	169
Delta Edmonton South Hotel & Conference Centre	Edmonton (Alberta)	237
Delta Bessborough	Saskatoon (Saskatchewan)	225
Delta Regina	Regina (Saskatchewan)	274
Delta Winnipeg	Winnipeg (Manitoba)	392
Delta London Armouries	London (Ontario)	245
Delta Meadowvale Resort and Conference Centre	Mississauga (Ontario)	374
Delta Toronto Airport West	Mississauga (Ontario)	297
Delta Chelsea	Toronto (Ontario)	1 590
Delta Toronto East	Toronto (Ontario)	368
Delta Pinestone Resort	Haliburton (Ontario)	103
Delta Sherwood Inn	Port Carling (Ontario)	49
Delta Grandview Resort	Huntsville (Ontario)	125
Delta Rocky Crest Resort	MacTier (Ontario)	65
Delta Ottawa Hotel and Suites	Ottawa (Ontario)	328
Delta Montréal	Montréal (Québec)	456
Delta Centre-Ville	Montréal (Québec)	711
Delta Sherbrooke Hôtel et Centre des congrès	Sherbrooke (Québec)	178
Delta Trois-Rivières Hôtel et Centre des congrès	Trois-Rivières (Québec)	159
Delta Québec	Québec (Québec)	377
Delta Fredericton	Fredericton (Nouveau-Brunswick)	222
Delta Brunswick	Saint John (Nouveau-Brunswick)	254
Delta Beauséjour	Moncton (Nouveau-Brunswick)	310
Delta Halifax	Halifax (Nouvelle-Écosse)	296
Delta Barrington	Halifax (Nouvelle-Écosse)	200
Delta Sydney	Sydney (Nouvelle-Écosse)	152
Delta Prince Edward	Charlottetown (Î.-P.-É.)	211
Delta St. John's Hotel and Conference Centre	St. John's (Terre-Neuve)	276

Renseignements destinés aux actionnaires

Bureau principal

Canadian Pacific Tower
100 Wellington Street West
Bureau 1600
TD Centre, C.P. 40
Toronto (Ontario)
M5K 1B7
Tél. : (416) 874-2600
Télééc. : (416) 874-2601

Relations avec les investisseurs

Emma Thompson
Directrice exécutive, Relations avec
les investisseurs
Tél. : (416) 874-2485
Télééc. : (416) 874-2761
Courriel : investor@fairmont.com
Site Web : www.fairmont.com

Les conférences téléphoniques sur les résultats trimestriels sont diffusées en direct sur notre site Web et archivées pendant trois mois. Les exposés aux conférences à l'intention des investisseurs sont également affichés sans délai sur notre site Web.

Rapport en anglais

An English version of this report is available on request.

Vérificateurs

PricewaterhouseCoopers s.r.l.
Toronto (Ontario)

Agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres

Les demandes relatives à un changement d'adresse, aux actions détenues à titre de porteur inscrit, au transfert d'actions, à la perte de certificats et aux envois postaux en double devraient être adressées à la société suivante :

Société de fiducie Computershare
du Canada
100 University Avenue
9^e étage
Toronto (Ontario)
M5J 2Y1
Tél. : (514) 982-7800
Sans frais : (800) 340-5017
Courriel : service@computershare.com

Cotations en Bourse

La Bourse de Toronto
New York Stock Exchange
Symbole boursier : FHR

Actions en circulation

Au 31 décembre 2003
79 106 277

Assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires

10 h (heure de l'Est)
Le mardi 27 avril 2004
The Fairmont Royal York
Imperial Room
100 Front Street West
Toronto (Ontario)

Réservations

Hôtels Fairmont

Sans frais : (800) 441-1414
Site Web : www.fairmont.com

Delta Hôtels

Sans frais : (800) 268-1133
Site Web : www.deltahotels.com

Pour de plus amples renseignements sur Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy

Bourse de Toronto : LGY.UN
Sans frais : (866) 627-0641
Site Web : www.legacyhotels.ca

Dirigeants

William R. Fatt

Chef de la direction
Toronto (Ontario)

Chris J. Cahill

*Président et
chef de l'exploitation*
Oakville (Ontario)

M. Jerry Patava

*Vice-président directeur et
chef des finances*
Toronto (Ontario)

Terence P. Badour

*Vice-président directeur,
Affaires juridiques et administration
et secrétaire*
Toronto (Ontario)

John M. Johnston

*Vice-président directeur,
Développement*
Toronto (Ontario)

Thomas W. Storey

*Vice-président directeur, Prospection
de la clientèle et stratégie*
Scottsdale (Arizona)

John S. Williams

Vice-président directeur, Exploitation
Toronto (Ontario)

Neil J. Labatte

Vice-président principal, Immobilier
Toronto (Ontario)

Timothy J. Aubrey

Vice-président principal, Finances
Toronto (Ontario)

Cours de l'action ordinaire

Bourse de Toronto				
(Dollars canadiens)	2003		2002	
	Haut	Bas	Haut	Bas
Premier trimestre	37,50 \$	28,10 \$	45,49 \$	35,85 \$
Deuxième trimestre	33,94 \$	29,91 \$	49,50 \$	37,19 \$
Troisième trimestre	37,60 \$	30,77 \$	40,20 \$	31,00 \$
Quatrième trimestre	37,10 \$	32,50 \$	40,60 \$	34,35 \$
Exercice	37,60 \$	28,10 \$	49,50 \$	31,00 \$

Bourse de New York				
(Dollars américains)	2003		2002	
	Haut	Bas	Haut	Bas
Premier trimestre	23,78 \$	19,07 \$	28,51 \$	22,55 \$
Deuxième trimestre	24,92 \$	20,55 \$	31,45 \$	24,61 \$
Troisième trimestre	27,20 \$	22,68 \$	26,05 \$	19,65 \$
Quatrième trimestre	27,64 \$	24,91 \$	25,91 \$	21,60 \$
Exercice	27,64 \$	19,07 \$	31,45 \$	19,65 \$

www.fairmont.com

HÔTELS *Fairmont*