



FAIRMONT HOTELS & RESORTS INC.

NOTICE ANNUELLE

Le 17 mai 2004

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|--|----|
| INFORMATION PRÉVISIONNELLE | 1 |
| FACTEURS DE RISQUE | 2 |
| TAUX DE CHANGE | 8 |
| ARTICLE 1 : STRUCTURE DE L'ENTREPRISE | 9 |
| ARTICLE 2 : DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ | 9 |
| ARTICLE 3 : DESCRIPTION NARRATIVE DE L'ACTIVITÉ | 11 |
| ARTICLE 4 : PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES..... | 31 |
| ARTICLE 5 : RAPPORT DE GESTION | 32 |
| ARTICLE 6 : DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS, POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES ET MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES | 33 |
| ARTICLE 7 : ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION | 33 |
| ARTICLE 8 : INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES | 37 |

Nota :

- 1) Dans la présente notice annuelle, tous les montants sont libellés en dollars américains, à moins d'indication contraire.
- 2) Dans la présente notice annuelle, les renseignements sont donnés en date du 17 mai 2004, à moins d'indication contraire.

INFORMATION PRÉVISIONNELLE

La présente notice annuelle renferme certains énoncés d'un caractère prévisionnel au sens de la loi des États-Unis intitulée *Private Securities Litigation Reform Act of 1995*, notamment sur l'exploitation, le rendement financier prévu, les prévisions et stratégies d'affaires de Fairmont Hotels & Resorts Inc. et de ses filiales (« FHR » ou la « société »). L'information prévisionnelle contient généralement des énoncés faisant état de prévisions, d'estimations, d'attentes, de plans ou d'autres formules du genre à propos des résultats à venir.

Les lecteurs sont priés de faire preuve de prudence au sujet des informations de nature prévisionnelle, étant donné qu'il est possible que les prédictions, prévisions, projections et autres formes d'information prévisionnelle ne soient pas réalisées par FHR. Par sa nature même, l'information prévisionnelle fournie par la société comprend un grand nombre d'hypothèses, d'incertitudes et de risques inhérents, notamment les facteurs suivants : les facteurs défavorables généralement présents dans l'industrie de l'hôtellerie; la réglementation importante de l'industrie de l'hôtellerie; les risques liés à la réglementation environnementale; les risques liés aux investissements immobiliers; les risques liés aux événements mondiaux, notamment la guerre, le terrorisme, les conflits internationaux et la prolifération de maladies contagieuses; la concurrence vigoureuse; l'omission d'obtenir de nouveaux contrats de gérance ou de maintenir les contrats de gérance existants; la stratégie d'acquisition, d'expansion et d'aménagement de FHR qui est moins fructueuse que prévue; le caractère saisonnier des activités et des opérations de FHR; l'impact des conditions climatiques extrêmes et des catastrophes naturelles; les effets négatifs potentiels de grèves et arrêts de

travail; le fait que la propriété de centres de vacances soit assujettie à une réglementation détaillée; les fluctuations du change; les risques de financement par emprunt; la capacité de FHR d'obtenir des capitaux afin de financer la croissance de son entreprise; les engagements potentiels dans des contrats de financement de FHR limitant son pouvoir discrétionnaire; et l'incapacité de FHR de garantir aux investisseurs qu'un jugement d'un tribunal américain à l'égard des responsabilités relevant des lois américaines en valeurs mobilières pourrait être exécuté au Canada ou qu'une action initiale pourrait être intentée au Canada par des investisseurs pour des responsabilités relevant des lois américaines en valeurs mobilières.

La société ne s'engage pas à publier de mise à jour ni de rectificatif à propos de l'information prévisionnelle qu'elle a communiquée si des données, des événements, des faits ou l'un des facteurs susmentionnés venaient modifier cette information.

FACTEURS DE RISQUE

La présente rubrique décrit certains, mais non la totalité, des risques liés à un investissement dans les titres de FHR. L'ordre selon lequel ces risques sont énoncés n'indique pas nécessairement leur importance relative. Les épargnants devraient examiner attentivement ces risques, ainsi que les autres renseignements contenus dans la présente notice annuelle.

Si un événement découlant de ces risques se produit, l'activité, les perspectives, la situation financière, les résultats d'exploitation ou les rentrées de fonds de FHR pourraient être touchés défavorablement de façon importante et, par conséquent, le cours des titres de la société pourrait baisser.

La présente section décrit les principaux risques liés à nos activités, qui pourraient faire en sorte que l'information financière présentée ne soit pas nécessairement une indication des résultats d'exploitation futurs. L'ordre dans lequel ces risques sont indiqués n'est pas nécessairement une indication de leur importance relative. Si un événement découlant de ces risques devait survenir, notre entreprise, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats d'exploitation ou nos rentrées de fonds pourraient être touchés de façon défavorable.

Notre exploitation est soumise à des facteurs défavorables que l'on retrouve généralement dans l'hôtellerie.

Nous sommes propriétaires et faisons la gestion d'hôtels dans la catégorie de luxe et de première classe de l'hôtellerie, ce qui nous soumet aux risques d'exploitation inhérents à l'industrie. Outre les conditions particulières exposées plus en détail ci-après, on note les facteurs de risque suivants :

- les ralentissements cycliques découlant des changements dans la conjoncture économique générale et locale;
- les degrés variables de demandes de chambres et de services connexes en raison des changements dans les modes de voyage populaires;
- la santé financière de l'industrie du transport aérien et son incidence sur les voyages par avion;
- l'offre excédentaire qui peut modifier défavorablement les taux d'occupation et le tarif des chambres;
- la concurrence d'autres hôtels de luxe et des centres de villégiature de première classe;
- la répercussion des intermédiaires Internet sur l'établissement des prix;
- le besoin récurrent de rénovation, de remise à neuf et d'amélioration des biens hôteliers et 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 les fluctuations monétaires;
- les disponibilités de financement pour des besoins d'exploitation ou d'immobilisations;
- les variations saisonnières des rentrées nettes de fonds; et
- d'autres facteurs, notamment la guerre, les conflits internationaux, le terrorisme, la prolifération de maladies contagieuses, 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 d'un hôtel à l'autre en fonction de la situation géographique et selon que nous possédons ou gérons la propriété.

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 de nos 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 mener à la perte d'un permis existant. Étant donné la diversité géographique de nos activités, les problèmes reliés à la réglementation surviennent dans un certain nombre de territoires dont plusieurs ont des régimes réglementaires uniques.

En vertu de la loi fédérale des États-Unis intitulée *Americans with Disabilities Act* (l'« ADA ») et de lois semblables adoptées par les 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 américains 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 à des parties privées, y compris un recours collectif. Nous avons des responsabilités en vertu de l'ADA tant pour les hôtels qui nous appartiennent que pour ceux que nous gérons aux États-Unis. Toutefois, 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, mais une décision défavorable pourrait avoir une incidence défavorable sur la rémunération qui nous est versée à l'égard de ces contrats de gérance.

L'exploitation est assujettie aux lois et aux règlements relatifs aux 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 pour les fins prévues ou emprunter en utilisant la propriété comme garantie. De plus, étant donné que 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 gérant ou propriétaire de plusieurs hôtels, nous pourrions être tenus responsables du coût de mesures correctrices à l'égard des questions environnementales.

Les lois environnementales exigent la réduction ou l'enlèvement de certaines matières contenant de l'amiante (les « MCA ») en cas de dommages, de démolition ou de rénovation. Nous avons un programme de réduction de l'amiante et continuons de gérer les MCA à plusieurs de nos hôtels.

Les lois et règlements changent avec le temps et nous pourrions devenir assujettis à des lois et règlements environnementaux plus stricts et encourir une responsabilité environnementale plus importante en vertu du *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 prises par l'hôtel. Ce questionnaire tient compte des nouveaux règlements ou lois imposés par tous les paliers de gouvernements et des mesures proposées pour chacune des propriétés à leur égard. 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 investissements immobiliers sont assujettis à de nombreux risques.

Étant donné que nous détenons en propriété et louons des hôtels, nous sommes assujettis aux risques qui ont généralement trait aux placements dans des biens immobiliers. Les rendements du capital investi provenant des placements dans des biens immobiliers dépendent en grande partie du montant du revenu gagné et de la plus-value du capital générée par les biens connexes, ainsi que des dépenses engagées. En outre, beaucoup d'autres facteurs ont un effet sur le revenu provenant des propriétés et les valeurs immobilières, notamment les règlements gouvernementaux, les lois en matière 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 de zonage ou de fiscalité, nouvelles ou existantes, peuvent rendre plus coûteux et/ou requérir plus de temps pour mettre en valeur des biens immobiliers ou les agrandir, les modifier ou les rénover. 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 de même que sur notre capacité de verser des distributions aux actionnaires. En outre, étant donné que nos placements immobiliers visent des hôtels de luxe et de première classe et qu'ils comprennent certaines propriétés situées 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 produisent pas des revenus suffisants pour satisfaire aux charges d'exploitation, y compris le service de la dette et les dépenses en immobilisations, notre bénéfice sera touché défavorablement. En outre, toutes les autres propriétés acquises seront exposées aux mêmes risques.

L'actualité internationale a des conséquences sur notre industrie.

Divers événements, notamment les guerres, les conflits internationaux, le terrorisme et la prolifération de maladies contagieuses (comme le SRAS), ou la menace que représentent ces événements, peuvent entraîner une diminution des voyages au pays et à l'étranger. L'actualité internationale récente a touché de façon défavorable l'industrie de l'hôtellerie et a eu une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière. La persistance du ralentissement de l'industrie de l'hôtellerie, ou les événements qui surviendront dans le

monde, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation, notre situation financière et nos rentrées de fonds.

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 obtenir de nouveaux contrats de gérance et acquérir des hôtels. La concurrence 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 effets de réduire le nombre d'occasions de placement convenables qui s'offrent à nous 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 sont acquis, résiliés ou renégociés dans le cours normal des affaires. 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 économiques 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 et conditions d'un contrat pourrait entraîner la perte ou l'annulation d'un contrat de gérance. Certains contrats de gérance pourraient aussi être résiliés si le propriétaire vendait la propriété à un autre propriétaire qui ne désirerait 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 être résiliée ou ne pas être opposable à un syndic de faillite ou autre représentant analogue du propriétaire. Dans de telles 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 n'ait signé une convention de ne pas troubler la jouissance.

Notre stratégie d'acquisition, d'expansion et d'aménagement peut ne pas être fructueuse.

Nous entendons augmenter nos revenus et notre bénéfice net en augmentant le nombre d'hôtels sous gestion par l'obtention de nouveaux contrats de gérance, la conclusion d'associations stratégiques pour de nouveaux aménagements hôteliers, l'acquisition de nouvelles propriétés et l'expansion des propriétés existantes. Il 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 sous gestion 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.

Notre activité et notre exploitation sont saisonnières.

Nos hôtels sont touchés par une structure saisonnière récurrente normale. Les propriétés situées dans les centres-villes au Canada et aux États-Unis tendent à connaître un ralentissement de la demande au cours de la période de décembre à mars. Par conséquent, la plupart de ces propriétés subissent une perte au cours du premier

trimestre de chaque année. Les produits sont habituellement moins élevés au premier et au quatrième trimestres et plus élevés au deuxième et au troisième trimestres de l'année. Cette saisonnalité entraîne une fluctuation considérable de nos besoins en fonds de roulement au cours de l'année. De plus, une conjoncture commerciale ou économique défavorable au cours du deuxième et du troisième trimestre pourrait avoir un effet défavorable important sur nos résultats d'exploitation pour l'ensemble de l'année.

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

Nous exploitons des propriétés dans diverses régions, dont certaines sont assujetties aux conditions climatiques extrêmes qui peuvent avoir un impact sur les hôtels et la clientèle. Les conditions climatiques 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 destructives, telles que les tremblements de terre, les ouragans, les incendies, les orages et les inondations. Ainsi, deux établissements que nous détenons aux Bermudes ont été considérablement endommagés par un ouragan en septembre 2003, entraînant des frais non assurés de 9 millions de dollars. Même si nos propriétés sont assurées contre les dommages matériels, les dommages découlant de cas de force majeure ou autres, y compris des actes de terrorisme, 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 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 sociaux 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 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 revenus de chambres ou porter potentiellement préjudice à notre réputation.

La propriété de centres de vacances est assujettie à une réglementation détaillée.

Nous construisons et exploiterons des centres de vacances. Par conséquent, nous sommes assujettis à une réglementation gouvernementale détaillée dans les territoires où les centres de vacances seront situés et dans lesquels des PCV sont commercialisées et vendues. En outre, les lois en vigueur dans divers territoires dans lesquels nous pouvons vendre des PCV accordent aux acheteurs de ce type de participations le droit de résilier le contrat d'achat à tout moment au cours d'une période de résiliation réglementaire. Bien que nous croyions respecter toutes les lois et tous les règlements applicables auxquels la propriété, la commercialisation, la vente et l'exploitation de centres de vacances sont actuellement assujettis, les changements apportés à ces exigences ou la détermination par une autorité de réglementation que nous ne respectons pas ces lois et règlements pourraient avoir une incidence défavorable sur la société. En outre, si l'acheteur d'une PCV ne respecte pas ses obligations, nous pourrions ne pas recouvrer les frais de commercialisation, de vente et les frais généraux et d'administration engagés relativement à la vente de la PCV.

Les fluctuations monétaires peuvent avoir un effet défavorable important sur nos états financiers.

Nous exerçons des activités de gérance et de propriété d'hôtels au Canada, aux États-Unis, au Mexique, aux Bermudes, à La Barbade et aux Émirats arabes unis et 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, notre bénéfice et notre situation financière pourraient être touchés par les variations des cours du change, notamment les variations dans la valeur du dollar américain, par i) le risque de conversion, qui est le risque voulant que les états financiers d'une période en particulier ou à une certaine date dépendent du taux de

change en vigueur des diverses monnaies par rapport au dollar américain; et ii) le risque d'opérations, qui est le risque voulant que la monnaie des coûts et des éléments de passif fluctue par rapport à la monnaie des revenus et des éléments d'actif, fluctuation qui peut toucher défavorablement les marges d'exploitation.

Relativement au risque de conversion, les fluctuations des monnaies par rapport au dollar américain peuvent être importantes et, par conséquent, nos résultats déclarés pourraient varier considérablement par suite des fluctuations de change. Nous nous efforçons de rapprocher les revenus et les coûts ainsi que l'actif et le passif en monnaie étrangère, pour fournir une couverture naturelle contre les 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 canadien entre le 2 janvier 2003 et le 31 décembre 2003, peut avoir un effet défavorable important 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 dettes, nous sommes assujettis à un certain nombre de risques liés au financement par emprunt, y compris : le risque que les flux de trésorerie provenant de l'exploitation seront insuffisants pour respecter les paiements de capital et d'intérêt requis; le risque que, dans la mesure où nous maintenons des dettes à taux flottant, les taux d'intérêt varieront; et les risques découlant du fait que les conventions régissant les facilités de prêts et de crédit comportent des engagements imposant certaines limites à notre capacité de la société d'acquiescer ou de vendre des éléments d'actif.

Il ne peut y avoir aucune certitude que nous serons en mesure de rembourser ou refinancer la dette existante et toute autre dette qui vient à échéance, ou que les modalités de ces refinancements seront favorables. Notre niveau d'endettement 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 provenant de l'exploitation ou une hausse des dépenses pourrait nous empêcher de respecter nos 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 notre activité.

L'acquisition et l'expansion des hôtels, ainsi que les rénovations, les remises à neuf et les améliorations en cours nécessaires pour maintenir ou améliorer les propriétés existantes, exigent beaucoup de capitaux. Ces coûts sont financés par les flux de trésorerie provenant de l'exploitation et le financement. La disponibilité des emprunts futurs et l'accès aux marchés des capitaux 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 financements par emprunts ou par capitaux propres seront disponibles, ou le seront à des modalités acceptables, pour des montants suffisants pour répondre à nos 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.

Les engagements dans 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 aux dettes supplémentaires garanties par des biens hypothéqués, des limites aux charges grevant les biens, des seuils minimums du ratio de couverture des intérêts par le BAIIA, des plafonds du ratio d'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 engagements analogues ou même plus restrictifs. 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 rentrées de fonds lorsque certains ratios de couverture ne sont pas respectés.

Nous ne pouvons pas garantir aux investisseurs qu'un jugement d'un tribunal des États-Unis pour des responsabilités prévues aux lois américaines en matière de valeurs mobilières pourrait être exécutoire au Canada, ou qu'une action pourrait être intentée au Canada par les investisseurs pour des responsabilités prévues aux lois américaines en matière de valeurs mobilières.

Nous sommes une société canadienne. La majorité de nos administrateurs et dirigeants sont des résidents du Canada et la plupart de nos éléments d'actif et des éléments d'actif de nos administrateurs et dirigeants sont situés à l'extérieur des États-Unis. Par conséquent, il peut être difficile pour les investisseurs d'effectuer la signification d'un acte de procédure aux États-Unis, à nous ou à nos administrateurs et dirigeants, ou de faire exécuter des jugements obtenus de tribunaux américains contre nous ou contre nos administrateurs et dirigeants, sur la base des dispositions de responsabilité civile des lois fédérales ou d'État américaines en matière de valeurs mobilières.

Les conseillers juridiques nous ont informés qu'il était incertain qu'un jugement d'un tribunal américain fondé uniquement sur les dispositions de responsabilité civile des lois fédérales ou d'État américaines en matière de valeurs mobilières puisse être exécuté au Canada contre FHR ou contre ses administrateurs et dirigeants. Il est aussi incertain qu'une action puisse être intentée au Canada contre FHR ou contre ses administrateurs et dirigeants pour faire valoir des responsabilités fondées uniquement sur les lois fédérales ou d'État américaines en matière de valeurs mobilières.

TAUX DE CHANGE

Sauf indication contraire, tous les montants en dollars indiqués dans la présente notice annuelle sont libellés en dollars américains et « \$ » et « \$ US » désignent les dollars américains. Le tableau ci-après présente : i) les taux de change à midi pour le dollar américain, exprimés en dollars américains par dollar canadien, en vigueur à la fin des périodes indiquées; ii) les taux de change moyens à midi pour ces périodes; et iii) les taux de change extrêmes au cours de ces périodes, en fonction des taux publiés par la Banque du Canada.

| Dollar américain par dollar canadien | 1 ^{er} janvier 2004 au 17 mai 2004 | Exercice terminé le 31 décembre | | |
|---|--|---------------------------------|--------------|--------------|
| | | 2003 | 2002 | 2001 |
| Taux à midi à la fin de la période..... | 0,7220 \$ US | 0,7738 \$ US | 0,6331 \$ US | 0,6279 \$ US |
| Taux à midi moyen pour la période | 0,7518 | 0,7135 | 0,6368 | 0,6446 |
| Haut pour la période | 0,7879 | 0,7738 | 0,6598 | 0,6697 |
| Bas pour la période | 0,7159 | 0,6350 | 0,6179 | 0,6241 |

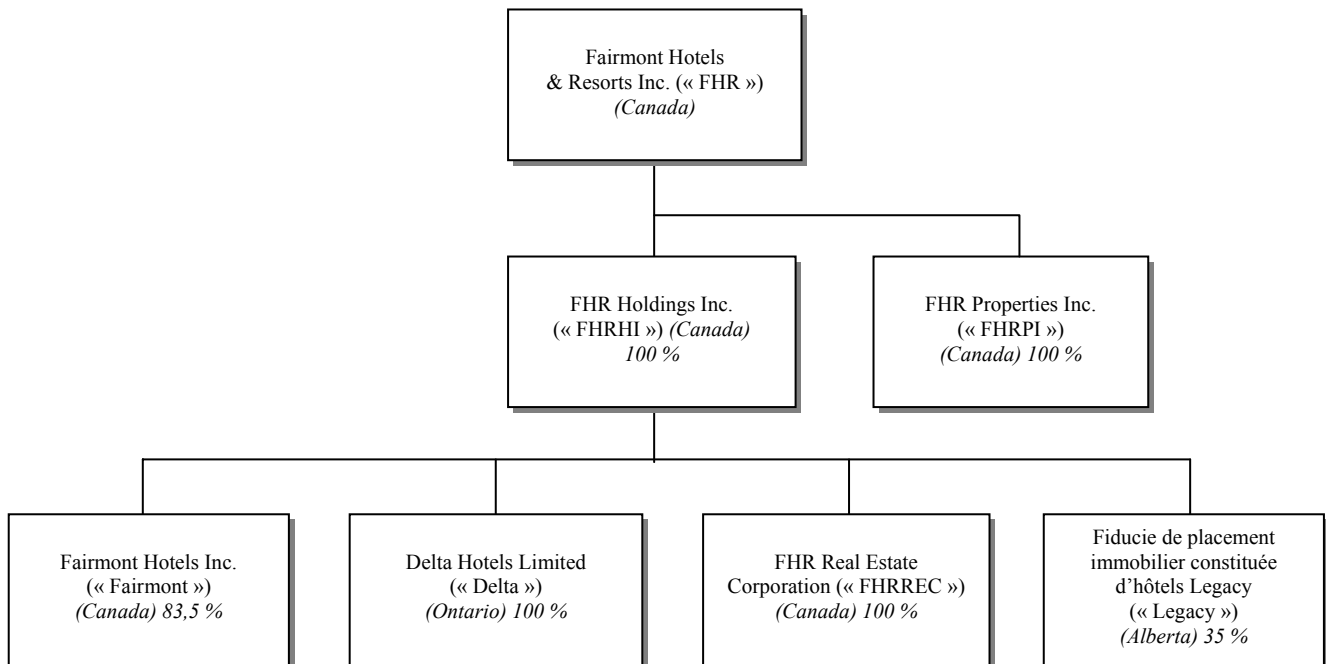
Le 17 mai 2004, le taux de change fondé sur le taux à midi publié par la Banque du Canada était de 0,7220 \$ US. Le 30 juin 2001, le taux de change fondé sur le taux à midi publié par la Banque du Canada était de 0,6589 \$ US. Tous les renseignements financiers historiques dans la présente notice annuelle jusqu'au 30 juin 2001 ont été convertis en monnaie américaine en utilisant ce taux de change. Après le 30 juin 2001, les renseignements financiers ont été convertis en fonction des taux à midi réels ou des taux à midi moyens pour la période comme il convient.

ARTICLE 1 : STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

Fairmont Hotels & Resorts Inc. est la dénomination sociale complète de l'émetteur. FHR est constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*.

Les statuts de la société prévoient que son capital autorisé se compose d'un nombre illimité d'actions ordinaires, d'un nombre illimité d'actions privilégiées de premier rang et d'un nombre illimité d'actions privilégiées de deuxième rang.

Au 17 mai 2004, les liens intersociétés entre FHR, ses principales filiales et Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy (« Legacy ») figurent dans l'organigramme ci-après.



- 1) IFHR détient les participations de FHR dans les terrains de Southtown et de Coal Harbour.
- 2) Legacy est une fiducie de placement immobilier à capital fixe non constituée en société formée aux termes des lois de la province d'Alberta.

ARTICLE 2 : DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ

FHR exploite et détient en propriété des hôtels et des centres de villégiature depuis plus de 116 ans. Jusqu'au mois de septembre 2001, la société était connue sous le nom de Canadien Pacifique Limitée (« CPL »). Le 1^{er} octobre 2001, aux termes d'un plan d'arrangement approuvé par les actionnaires de CPL et le tribunal, CPL a réalisé une importante réorganisation (l'« arrangement »), qui a divisé CPL en cinq nouvelles sociétés ouvertes, soit Chemin de fer Canadien Pacifique Limitée, Navigation CP Limitée, PanCanadian Energy Corporation et Fording Inc., mais elle a conservé son investissement dans Hôtels et Villégiatures Canadien Pacifique Inc., société qui a été renommée depuis FHR Holdings Inc. (« FHRHI »).

En 1997, FHRHI était une entreprise canadienne de gérance et de propriété d'hôtels comptant 25 propriétés, environ 11 000 chambres et une bannière de luxe, Hôtels Canadien Pacifique. Le portefeuille était principalement un regroupement de propriétés Canadien Pacifique initiales de FHR et de sept hôtels achetés à Compagnie des chemins de fer Canadien National en 1988. En novembre 1997, FHR a vendu 11 hôtels d'affaires de centre-ville à Legacy de façon concomitante au début de l'exploitation et du premier appel public à l'épargne de

Legacy. FHR a acquis une participation d'environ 33 % dans Legacy aux termes de ce placement. En 1998, FHR a acheté Delta qui comptait alors 27 hôtels et 10 000 chambres sous gestion ou en franchise. De plus, en 1998, FHR a acheté le portefeuille d'hôtels Princess, un groupe de sept centres de villégiature au Mexique, aux Bermudes, à La Barbade et aux États-Unis.

En octobre 1999, Fairmont a été créée par le regroupement de l'entreprise de gérance d'hôtels de luxe de FHR avec celle de Fairmont Hotel Management L.P. (« Fairmont L.P. »), gestionnaire d'hôtels de luxe établi aux États-Unis. Fairmont est devenue immédiatement la plus importante société de gérance d'hôtels de luxe en Amérique du Nord, en terme de nombre de chambres sous gestion. FHR a fait un apport de contrats de gérance à l'égard de 27 propriétés de luxe, tandis que Fairmont L.P. a fait un apport de contrats de gérance à l'égard de sept hôtels dans des villes carrefour clés aux États-Unis et de tous les droits à l'égard de la bannière Fairmont. Cette acquisition a fourni à FHR une bannière de luxe internationale sous laquelle elle exploite actuellement ses hôtels de classe mondiale et son activité de gérance d'hôtels de luxe.

Acquisitions importantes

En janvier 2001, FHR a fait l'acquisition des 51 % restants de ses hôtels de la Barbade, The Fairmont Royal Pavilion et The Fairmont Glitter Bay pour environ 20 millions de dollars. En février 2001, FHR a fait l'acquisition de The Fairmont Kea Lani Maui sur la côte Wailea à Maui, à Hawaï, pour environ 215 millions de dollars. En juillet 2001, FHR a acquis une participation en actions de 50 % dans The Fairmont Copley Plaza Boston moyennant 21 millions de dollars en espèces provenant des participations contrôlées par le prince Alwaleed Bin Talal Bin Abdulaziz Al Saud (« prince Alwaleed »). En février 2003, FHR a acquis la participation en actions restante de 50 % que contrôlait le prince Alwaleed. Le prix d'achat global de la totalité du The Fairmont Copley Plaza Boston était d'environ 117 millions de dollars et a été acquitté au moyen de l'émission d'un million d'actions ordinaires, la prise en charge d'un prêt hypothécaire de 64,5 millions de dollars et le paiement en espèces de 30,7 millions de dollars. En novembre 2001, FHR a procédé à un investissement de 29 millions de dollars en vue d'obtenir le contrat de gérance à long terme assorti d'honoraires incitatifs de l'hôtel The Fairmont Dubai, qui a ouvert ses portes en février 2002. Par la suite, 7 millions de dollars de ce placement ont été alloués à un autre contrat de gérance suivant des modalités similaires pour une propriété qui sera construite à Abu Dhabi, aux Émirats arabes unis. En outre, 7 millions de dollars seront remboursés à FHR si un troisième contrat de gérance n'est pas conclu au plus tard en janvier 2008.

En septembre 2002, FHR a acquis la participation de 16,5 % que détenait dans Fairmont une filiale de Kingdom Hotels (USA), Ltd. (« Kingdom »), un membre du groupe de la fiducie créée par le prince Alwaleed. En contrepartie des actions de Fairmont, FHR a émis 2 875 000 actions à Kingdom, ce qui représente un montant équivalent à environ 3,7 % des actions émises et en circulation de FHR. Cette opération a fait passer la participation de FHR dans Fairmont à 83,5 %. La participation restante de 16,5 % dans Fairmont est détenue par l'un des propriétaires initiaux de Fairmont L.P., une fiducie représentée par Maritz, Wolff & Co. (« Maritz Wolff »). FHR et Maritz Wolff sont parties à une convention entre actionnaires relativement à Fairmont, laquelle traite de diverses questions relatives à la gérance et prévoit certains droits pour les parties, notamment le droit de Maritz Wolff de vendre ses actions de Fairmont à Fairmont en contrepartie de 69 millions de dollars américains à tout moment avant le 1^{er} octobre 2004. La convention entre actionnaires prévoit également que chaque partie a le droit d'acquérir les actions de l'autre partie à la juste valeur marchande (au sens défini dans la convention entre actionnaires) dans certaines circonstances limitées, notamment si l'autre partie devient insolvable ou fait faillite, ou est acquise, directement ou indirectement, par un concurrent de Fairmont. Le 6 avril 2004, Maritz Wolff et FHR ont convenu que Maritz Wolff vendra ses actions de Fairmont à FHR au plus tard le 1^{er} octobre 2004 moyennant une contrepartie de 70 millions de dollars. Au moment de cette acquisition, la convention entre actionnaires prendra fin.

En septembre 2002, FHR a investi huit millions de dollars pour obtenir une participation de 19,9 % dans The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa à Sonoma County, en Californie, et a conclu un contrat de gérance à long terme relativement à la propriété. FHR s'est engagée à avancer un prêt de 10 millions de dollars suivant des modalités commerciales pour cet hôtel. En décembre 2002, FHR a acquis The Fairmont Orchid, à Hawaï, en contrepartie d'environ 140 millions de dollars. Voir la rubrique « Hôtels détenus en propriété ».

Aliénations importantes

En février 2001, FHR a vendu à Legacy The Fairmont Empress à Victoria, en Colombie-Britannique, et Fairmont Le Château Frontenac à Québec, au Québec, pour environ 200 millions de dollars, tout en conservant les contrats de gérance à long terme d'une durée restante de 49 années chacun au moment de la vente.

ARTICLE 3 : DESCRIPTION NARRATIVE DE L'ACTIVITÉ

Aperçu

FHR est l'un des principaux gestionnaires d'hôtels de luxe en Amérique du Nord. FHR compte actuellement 82 hôtels et centres de villégiature de luxe et de première classe dans son portefeuille, soit plus de 33 000 chambres. Les propriétés sont situées au Canada, aux États-Unis, au Mexique, aux Bermudes, à La Barbade et aux Émirats arabes unis. Deux propriétés supplémentaires sont actuellement en voie d'aménagement. FHR est propriétaire et exploitant d'hôtels depuis plus de 116 ans et gère actuellement des propriétés principalement sous les bannières Fairmont et Delta.

Propriété d'hôtels

FHR a des participations immobilières variant entre environ 19,9 % et 100 % dans 23 propriétés. Ce portefeuille distinctif d'hôtels est situé principalement dans les destinations de villégiature exclusives ou dans les villes carrefour clés en Amérique du Nord. Toutes les participations hôtelières de FHR sont détenues directement ou indirectement par FHR Real Estate Corporation (« FHRREC »), à l'exception du The Fairmont Chateau Lake Louise, et de la participation en actions dans The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa, lesquels sont détenus par d'autres filiales de FHR. Fairmont gère 21 propriétés de luxe et Delta gère deux propriétés de première classe.

La plus grande partie du bénéfice d'exploitation avant intérêts, impôts et amortissement, autres profits d'exploitation et charges et frais de réorganisation (« BAIIA ») provient des activités de ses propriétés. Environ 55 % du revenu brut provenant de la propriété d'hôtels provient du revenu des chambres et 30 % provient des services liés à l'alimentation et aux boissons. Les autres sources de revenus proviennent des stations thermales, des terrains de golf, des activités de vente au détail, des stationnements et des buanderies.

Environ 65 % à 70 % du BAIIA de FHR découle des participations hôtelières dans 11 propriétés situées dans sept régions. The Fairmont Banff Springs et The Fairmont Chateau Lake Louise, situés dans le parc national Banff dans les Rocheuses canadiennes, sont protégés de leurs concurrents étant donné que l'aménagement dans le parc est contrôlé par le gouvernement du Canada. The Fairmont Chateau Whistler situé à Whistler, en Colombie-Britannique, est un centre de villégiature ouvert à l'année, et est reconnu comme étant l'une des meilleures destinations de ski en Amérique du Nord. Le marché hôtelier de Whistler a presque atteint sa capacité d'aménagement, ce qui limitera sa croissance. The Fairmont Scottsdale Princess est un hôtel Cinq diamants dans le marché croissant à très haut niveau de Scottsdale, en Arizona, qui a vu récemment le nombre d'hôtels augmenter. The Fairmont Hamilton Princess et The Fairmont Southampton sont situés aux Bermudes, où FHR jouit d'un traitement fiscal favorable sur ses bénéfices. The Fairmont Acapulco Princess et The Fairmont Pierre Marques à Acapulco, au Mexique, représentent une possibilité de créer des hausses importantes de la valeur du portefeuille de FHR par l'aménagement continu de ces hôtels. The Fairmont Kea Lani Maui, un centre de villégiature composé uniquement de suites situé à Wailea, à Maui, et The Fairmont Orchid, à Hawaï, sont tous deux situés dans les endroits les plus recherchés à Hawaï. Un important programme de rénovation visant à redonner son lustre d'antan à The Fairmont Copley Plaza à Boston vient de se terminer.

Investissements dans Legacy

FHR détient également une participation en actions d'environ 35 % dans Legacy, société qui détient 22 hôtels au Canada et un aux États-Unis, lesquels hôtels sont tous gérés par Fairmont ou Delta. Jusqu'à présent, FHR a comptabilisé ses participations dans Legacy selon la valeur de regroupement. Par suite de récents changements apportés aux normes comptables qui sont entrés en vigueur en 2004 en vertu des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis et qui entreront en vigueur en 2005 en vertu des principes comptables

généralement reconnus au Canada, FHR est arrivée à la conclusion qu'elle devra consolider dans ses états financiers les résultats financiers de Legacy. FHR est d'avis qu'en raison de cette consolidation des résultats de Legacy, il sera plus compliqué pour les investisseurs d'évaluer le rendement financier de FHR. Compte tenu de l'analyse faite par FHR jusqu'à présent, si FHR devait ramener à moins de 25 % sa participation dans Legacy, la société pourrait continuer de comptabiliser selon la valeur de regroupement sa participation dans Legacy sans consolidation. En conséquence, le 27 avril 2004, FHR a annoncé qu'elle pourrait, si les conditions du marché sont favorables, réduire son investissement dans Legacy en 2004, dans le cadre d'une ou de plusieurs opérations. FHR est d'avis que les avantages réciproques de leurs relations demeureront essentiellement inchangées malgré la réduction de sa participation.

Legacy et FHR sont parties à une alliance stratégique qui accorde à Legacy le droit de participer à de nouveaux investissements faits en actions par FHR dans des centres de villégiature ou des hôtels situés au centre-ville au Canada. Cette alliance fournit à FHR un acheteur éventuel pour ses hôtels stabilisés tout en lui permettant de conserver des contrats de gérance à long terme pour ces propriétés. En tant qu'associé, Legacy fournit également à FHR des possibilités de contrat de gérance supplémentaires.

Activités immobilières

FHR détient également d'autres actifs immobiliers. Il s'agit principalement des terrains situés à Southtown, à Toronto (Ontario) et à Coal Harbour, à Vancouver (Colombie-Britannique). FHR détient la totalité des terrains situés à Toronto et a une participation de 75 % dans les terrains situés à Vancouver. À l'heure actuelle, il n'y a aucun plan formel en vue de construire de nouveaux hôtels à ces endroits. FHR prévoit vendre les terrains restants au cours des quatre prochaines années.

Les terrains de Southtown sont situés au cœur du centre-ville de Toronto entre le secteur financier et le Lac Ontario, tout près du centre Air Canada. Plus précisément, l'emplacement est situé au sud de Union Station et au nord de Gardiner Expressway, principalement de chaque côté de York Street. À ce jour, FHR s'est départie de deux parcelles des terrains de Southtown et est en pourparlers avec plusieurs parties intéressées qui ont exprimé leur intérêt pour certains des terrains restants. Les sept terrains restants sont réservés à l'aménagement de 4,9 millions de pieds carrés d'espace devant servir pour des hôtels, des bureaux et à des fins résidentielles.

Les terrains de Coal Harbour au centre-ville de Vancouver sont situés sur le bord de l'eau le long de Burrard Inlet à l'ouest du The Fairmont Waterfront Hotel et donnent sur le port et le Parc Stanley. À ce jour, FHR a vendu la totalité des terrains, à l'exception d'un emplacement résidentiel restant qui fait l'objet de contrats en vue de sa vente au plus tard à l'été 2004, et d'un emplacement réservé à l'aménagement d'hôtels, lesquels offrent une possibilité d'aménagement de 1,1 million de pieds carrés. Un certain nombre d'acheteurs potentiels ont récemment manifesté de l'intérêt envers l'emplacement de l'hôtel.

La direction a lancé un nouveau produit de centre de vacances, Fairmont Heritage Place, qui, à son avis, permettra à FHR de livrer concurrence en vue d'obtenir de nouvelles possibilités d'aménagement et d'améliorer son rendement sur les éléments d'actif qu'elle détient en misant davantage sur son infrastructure hôtelière existante. La construction de la première phase du premier projet de centre de vacances de FHR, lequel est situé à Acapulco, au Mexique, est en cours. La direction a également identifié des possibilités de centre de vacances à Scottsdale, aux Bermudes et à La Barbade.

Activités de gestion

FHR gère des hôtels par l'intermédiaire de deux filiales, Fairmont et Delta, lesquelles ont leur propre bannière. Aux termes de leur contrat de gérance respectif, Fairmont et Delta supervisent généralement tous les aspects des activités journalières de chaque propriété pour le compte du propriétaire, y compris l'embauche, la formation et la supervision du personnel, le maintien des ventes et des efforts de commercialisation, l'exécution des fonctions liées à la comptabilité et au budget, la prestation du soutien pour la sauvegarde, les applications et les systèmes d'information de gestion, ainsi que la maintenance des biens matériels. En contrepartie de ces services, Fairmont et Delta reçoivent une rémunération de base, qui est généralement de l'ordre de 2,5 % à 3,5 % du revenu

brut de la propriété, et elle peut recevoir des honoraires incitatifs si la propriété atteint certains objectifs de rendement d'exploitation.

Fairmont

Fairmont est la plus importante société de gérance d'hôtels de luxe en Amérique du Nord, en terme de nombre de chambres sous gestion. Fairmont gère actuellement plus de 21 000 chambres dans 44 propriétés de luxe dans les principaux centres-villes et principales destinations de villégiature au Canada, aux États-Unis, au Mexique, aux Bermudes, à La Barbade et aux Émirats arabes unis. Fairmont concentre ses activités dans le secteur des hôtels de luxe, parfois désigné par quatre ou cinq étoiles. Les hôtels de luxe sont des propriétés à services complets qui offrent un niveau exceptionnel de services personnalisés et une gamme étendue d'aménagements et de facilités, y compris des restaurants, des salles de réunion et des activités récréatives. Dans ces hôtels, le nombre d'employés par client tend à être plus élevé afin d'offrir un service plus personnalisé.

Les contrats de gérance assortis d'honoraires incitatifs de Fairmont ont une durée restante moyenne de plus de 40 ans, que la direction estime être parmi les plus longues de l'industrie. En 2004, FHR prévoit qu'environ 30 % des contrats de gérance de Fairmont toucheront des honoraires incitatifs. On prévoit que la majorité des contrats actuels toucheront des honoraires incitatifs d'ici un à deux ans. La plupart de ces contrats ont des seuils établis qui ne changeront pas au cours de la durée du contrat, à moins que des rénovations importantes ne soient apportées à l'hôtel sous gestion. Fairmont obtient un bénéfice pouvant atteindre jusqu'à 30 % de plus que le seuil fixé pour la plupart de ses contrats de gérance.

Une des forces de Fairmont est la diversité de ses revenus, qui sont relativement équilibrés entre les voyages individuels et de groupe et les voyages d'affaires et de loisirs. Le voyageur individuel ou de passage est généralement moins sensible aux prix, tandis que les voyages de groupe aident à augmenter le taux d'occupation pendant les périodes hors-saison, assurant une stabilité des revenus. Les voyages d'affaires représentent environ la moitié des revenus de Fairmont sous gestion et le reste provient des voyages de loisirs. Fairmont bénéficie d'une plus grande diversification étant donné qu'environ 55 % des revenus proviennent des hôtels situés dans les centres-villes et le reste provient des centres de villégiature. Les centres de villégiature attirent tant les employés d'entreprises pour des journées de réflexion que la clientèle de loisirs qui profitent des activités et des commodités offertes à ces emplacements.

Fairmont jouit d'un avantage concurrentiel considérable dans le secteur des grands groupes et des entreprises par rapport aux autres bannières de luxe de quatre ou cinq étoiles, étant donné que ses hôtels comptent généralement plus de chambres et disposent également d'excellentes salles de réunion pour accommoder ces groupes. Le nombre moyen de chambres par hôtel est d'environ 500, tandis que les principaux concurrents de Fairmont, y compris Ritz-Carlton, Quatre Saisons, Sheraton Luxury Collection et Preferred Hotels and Resorts, comptent généralement entre 200 et 330 chambres par hôtel. Voir la rubrique « Hôtels sous gestion ».

Fairmont possède certaines commodités et expertises qui la démarquent à différents égards dans le secteur de luxe. À titre d'exemple, le service Or de Fairmont a établi un créneau qui fait concurrence aux autres hôtels de luxe haut de gamme. Cet « hôtel dans un hôtel », généralement un ou deux étages d'une propriété de Fairmont, a sa propre réception, son coin salon, des commodités améliorées dans chaque chambre et offre un service personnalisé supérieur. Ce service exige un tarif plus élevé et fait concurrence à la catégorie supérieure du secteur des hôtels de luxe tant à l'égard du service que des tarifs de chambre.

Fairmont consacre aussi des ressources pour le golf et les stations thermales. FHR exploite des terrains de golf depuis 1911 et ses terrains, situés dans certains des plus beaux cadres naturels nord-américains, sont conçus par des architectes en terrains de golf de renommée mondiale. Fairmont jouit d'une grande expérience dans la gérance et l'entretien de terrains de golf ainsi que dans les activités de golf de détail. FHR est le principal exploitant de centres de villégiature munis de terrains de golf de calibre professionnel au Canada. Au cours des six dernières années, FHR a achevé des rénovations importantes et des travaux de modernisation à certains de ses terrains de golf classiques, et procède actuellement à la rénovation d'un terrain de golf à Acapulco.

Fairmont a lancé son nouveau service de stations thermales, « Willow Stream – Les Spas de Fairmont », par l'ouverture de Willow Stream, la nouvelle station thermale à The Fairmont Scottsdale Princess en décembre 2001. En 2002, Fairmont a étendu ses stations thermales aux The Fairmont Empress, The Fairmont Dubai, The Fairmont Southampton, The Fairmont Acapulco Princess et The Fairmont Banff Springs. Fairmont a converti la station thermale existante à The Turnberry Isle Resort & Club, en 2004.

Delta

Delta est la plus importante société de gérance d'hôtels de première classe au Canada avec plus de 11 000 chambres réparties dans 38 propriétés sous gestion et faisant l'objet d'une franchise au Canada. Depuis que FHR a acquis Delta en 1998, FHR a amélioré son portefeuille de propriétés et rehaussé la réputation de la bannière Delta. Delta renforce la position de chef de file de FHR dans le marché canadien, ajoute une bannière complémentaire à son portefeuille et permet à FHR de réaliser d'importantes économies d'échelle.

Les contrats de gérance assortis d'honoraires incitatifs de Delta ont une durée restante moyenne de plus de dix ans. En 2004, environ le tiers des hôtels sous gestion de Delta devraient toucher des honoraires incitatifs. Delta obtient un bénéfice pouvant atteindre 30 % de plus que les seuils fixés aux termes de certains de ses contrats de gérance.

Delta a certaines commodités et expertises dans divers domaines qui la démarquent dans le secteur des hôtels de première classe. À titre d'exemple, le Club Signature de Delta réunit l'utilisation exclusive d'un bar-salon privé et de chambres et commodités de catégorie supérieure. Les chambres du Club Signature ont des tarifs supérieurs, ce qui permet à Delta d'augmenter ses revenus. Delta dispose d'un réseau de vente régional bien établi au Canada et est reconnue pour la qualité de sa bannière et la répartition de ses propriétés dans le marché qu'elle occupe. Les hôtels Hilton, Radisson et Sheraton représentent les bannières des principaux concurrents de Delta.

Position concurrentielle

L'industrie de l'hôtellerie est hautement concurrentielle. FHR estime qu'elle a de multiples avantages qui la démarquent de ses concurrents, notamment ce qui suit :

Portefeuille irremplaçable de propriétés de luxe

FHR est propriétaire exploitant d'hôtels uniques et hauts de gamme situés dans des emplacements exceptionnels qui lui assurent une présence sans égale partout en Amérique du Nord. L'actif géré de Fairmont se compose principalement de propriétés ayant une valeur historique situées dans des emplacements privilégiés des principaux centres-villes ou destinations de villégiature. Ses propriétés sont souvent des actifs renommés avec des traditions et des réputations bien établies, notamment The Fairmont San Francisco, The Fairmont Banff Springs dans les Rocheuses canadiennes et Fairmont Le Château Frontenac à Québec. Les immeubles de FHR détenus en propriété sont situés principalement dans des emplacements de villégiature exclusifs où leur situation concurrentielle est renforcée du fait que les concurrents peuvent difficilement s'établir dans ces régions, notamment The Fairmont Banff Springs et The Fairmont Chateau Lake Louise, qui sont situés dans un parc national qui appartient au gouvernement du Canada et qui est contrôlé par ce dernier, ainsi que The Fairmont Kea Lani Maui.

Position croissante de la bannière Fairmont

La direction est d'avis qu'avec le positionnement actuel de la bannière Fairmont, FHR pourrait être en mesure de connaître une croissance des bénéfices au-dessus de la moyenne. Fairmont jouit d'une position dominante dans l'hôtellerie de luxe grâce à son portefeuille distinctif de 43 propriétés et à la réputation d'excellence de son personnel, de ses produits et de ses services. La dénomination de Fairmont remonte à 1907 et est bien connue aux États-Unis. Même si Fairmont est la plus importante société de gérance d'hôtels de luxe en Amérique du Nord, la direction estime que Fairmont en est toujours aux premiers stades de la création d'une sensibilisation des consommateurs à cette bannière. Bon nombre des propriétés de Fairmont constituent de véritables icônes et des sites majeurs et, à mesure que les liens entre la bannière et ces actifs se solidifient, la force et la valeur de la bannière devraient continuer de croître. FHR estime également qu'il y a un potentiel de croissance important aux États-Unis

et à l'échelle internationale. Actuellement, 13 des 25 principaux marchés américains n'ont pas une propriété Fairmont.

Relations stratégiques

Les relations stratégiques sont une source importante de financement et d'occasions de croissance pour les activités de gérance et de propriété d'hôtels de FHR. La convention d'alliance stratégique entre FHR et Legacy assure à FHR un acheteur potentiel de ses propriétés immobilières stabilisées tout en lui permettant de conserver les contrats de gérance à long terme de ces propriétés, ce qui permet à FHR de générer des capitaux importants qui peuvent être réinvestis en vue de financer la croissance future et l'expansion de la bannière Fairmont. Depuis l'établissement de l'alliance stratégique, Legacy a acheté de FHR six propriétés pour une contrepartie globale d'environ 250 millions de dollars. En outre, FHR a établi des partenariats avec des sources de souscription institutionnelles et privées, notamment Kingdom, contrôlée par le prince Alwaleed, la famille royale d'Abou Dhabi et International Financial Advisors Company (« IFA »), société établie au Koweït. Ces partenaires sont une source potentielle de capitaux pour la mise en valeur d'hôtels de luxe et de première classe et peuvent aussi faciliter l'entrée de FHR dans de nouveaux marchés.

Au début de 2001, Fairmont est devenue membre fondateur d'Avendra, LLC, consortium d'achat nord-américain qui réunit les pouvoirs d'achat de ses fondateurs : Fairmont, Hyatt, ClubCorp, Six Continents et Marriott, afin d'assurer à chaque membre et à leurs hôtels des économies dans le coût des marchandises. Tous les membres fondateurs d'Avendra LLC se sont vu garantir les mêmes avantages d'achat.

Stratégie d'acquisition cohérente

FHR a élaboré une méthode en cinq étapes visant l'acquisition et le repositionnement des éléments d'actif immobiliers non performants, méthode qui lui a permis de maximiser les revenus qu'elle tire de ses immeubles détenus en propriété, tout en suivant sa stratégie visant à accroître l'aspect gérance de son entreprise. Cette méthode en cinq étapes est la suivante : l'acquisition d'un élément d'actif et sa gestion à court terme afin d'augmenter ses revenus; le changement de bannière de l'élément d'actif afin de lui donner la dénomination Fairmont ou Delta; le repositionnement et l'amélioration du potentiel de revenu de l'actif par un investissement en capital; la gestion dynamique de l'actif afin d'optimiser les rentrées nettes de fonds et les marges d'exploitation; et la monétisation de la plus-value de l'actif stabilisé en le vendant à Legacy ou à un tiers, qui permet à FHR d'utiliser le produit pour effectuer d'autres acquisitions et des investissements en actions, ainsi que le réinvestissement dans des éléments d'actif existants. FHR a l'intention de conserver les contrats de gérance à long terme sur les actifs qu'elle vend.

Structure du capital prudente

FHR estime qu'elle a une structure du capital prudente. Le 31 décembre 2003, la société avait une dette totale impayée d'environ 658 millions de dollars, ce qui entraîne un ratio d'endettement par rapport à l'ensemble de la capitalisation d'environ 30 %, un des moins élevés parmi les principales sociétés ouvertes nord-américaines du secteur de l'hôtellerie. Cette structure du capital assure à FHR un avantage financier par rapport à bon nombre de ses concurrents, ce qui permet à la société d'utiliser son bilan afin d'accroître de façon dynamique son entreprise tant par la remise à neuf et l'agrandissement des propriétés existantes que par des acquisitions sélectives.

Contrats de gérance à long terme assortis d'honoraires incitatifs

Fairmont et Delta touchent des honoraires de gérance pour les services qu'elles fournissent aux propriétés appartenant à FHR, à Legacy et à des tiers. Les honoraires de base sont généralement calculés en tant que pourcentage des revenus bruts de la propriété et assurent une stabilité du bénéfice et des rentrées nettes de fonds. Les honoraires incitatifs sont touchés par suite des améliorations du rendement financier, habituellement supérieures au niveau déterminé à l'avance et fournissent des occasions importantes pour la croissance du bénéfice et des rentrées nettes de fonds. Généralement, plus la durée du contrat de gérance est longue, plus la possibilité d'augmentation des honoraires incitatifs sera grande.

Les contrats de gérance assortis d'honoraires incitatifs de Fairmont comportent une durée restante moyenne de plus de 40 ans, que la direction estime être parmi les plus longs de l'industrie. En 2004, Fairmont prévoit qu'environ 30 % de ses contrats de gérance toucheront des honoraires incitatifs. D'ici un à deux ans, Fairmont prévoit que la majorité de ses contrats actuels toucheront des honoraires incitatifs. La quasi-totalité de ces contrats ont des seuils établis qui ne changeront pas pendant la durée du contrat, exception faite, dans certains cas, des rajustements correspondant à d'importantes dépenses en immobilisations. La participation de Fairmont peut atteindre 30 % du bénéfice supérieur au seuil sur la plupart de ses contrats de gérance. Les contrats de gérance assortis d'honoraires incitatifs de Delta ont une durée restante moyenne de plus de dix ans. En 2004, environ le tiers des hôtels gérés par Delta devraient toucher des honoraires incitatifs.

Équipe de direction reconnue

FHR assure la prestation de services exceptionnels dans le secteur de l'hôtellerie depuis plus de 116 ans. La haute direction de FHR a, depuis 1997, réalisé avec succès le premier appel public à l'épargne de Legacy, les acquisitions du portefeuille d'hôtels Delta et Princess, la création de Fairmont ainsi que la transition d'une société fermée à une société cotée en bourse aux termes de l'arrangement. De plus, au cours de cette période, FHR a affiché un rendement d'exploitation et financier solide. La haute direction est appuyée par 12 vice-présidents et 13 vice-présidents régionaux et supervise une équipe de plus de 30 000 employés.

Stratégie de croissance

En plus de profiter des tendances de croissance générales du secteur de luxe du marché, FHR entend accroître les revenus et les profits par une stratégie de croissance globale.

Maximiser le rendement d'exploitation de l'actif actuel

FHR continue d'accroître ses revenus et son bénéfice en maximisant le rendement d'exploitation des hôtels dont elle est propriétaire et qu'elle gère par des améliorations aux immobilisations rentables et des programmes de commercialisation et des efforts de vente plus précis. FHR prévoit en outre que la bannière Fairmont continuera d'accroître les occasions de revenus grâce à une image de marque constante et à une reconnaissance nord-américaine et internationale accrue des propriétés du portefeuille.

FHR prévoit aussi que le changement de bannière des éléments d'actif récemment acquis améliorera le rendement d'exploitation de ses propriétés existantes. Non seulement le changement de bannière améliorera les occasions de revenus des nouveaux éléments d'actif par leur association immédiate à la bannière Fairmont, mais, en outre, rehaussera le profil des autres propriétés Fairmont en améliorant le profil de la bannière Fairmont dans son ensemble.

Investir des capitaux afin d'agrandir, de repositionner et de remettre à neuf l'actif existant

Un certain nombre d'éléments d'actif détenus en propriété et gérés par FHR ont récemment fait l'objet ou font actuellement l'objet d'importants programmes de rénovation, ce qui a eu un effet sur les produits d'exploitation. Dès que ces rénovations auront été achevées, FHR prévoit qu'elle obtiendra des rendements importants sur le capital investi.

Élargir les sources de revenus

Des investissements supplémentaires dans des stations thermales, des terrains de golf et le secteur résidentiel et de détail rehausseront la bannière Fairmont et représentent aussi des occasions d'investissement intéressantes, étant donné que les infrastructures de l'hôtel et le terrain sont déjà en place. Il y a actuellement sept importantes stations thermales de luxe sous gestion et une en voie de construction. En outre, FHR exploite dix terrains de golf et a des connaissances spécialisées établies dans ce domaine. FHR mise sur sa stratégie d'acquisition en vue de cibler des hôtels qui ont déjà des stations thermales et des terrains de golf ou qui ont l'espace nécessaire pour accommoder ces installations. FHR continue en outre d'évaluer les occasions de construire des immeubles résidentiels dans certains de ses centres de villégiature. Plusieurs des propriétés existantes de FHR, tels The

Fairmont Royal Pavilion et The Fairmont Scottsdale Princess, pourraient recevoir un aménagement résidentiel. Fairmont a actuellement un grand portefeuille de commerces de détail dans ses hôtels, lui assurant un revenu de location. The Fairmont Scottsdale Princess et The Fairmont Banff Springs exploitent actuellement leurs propres commerces de détail. Fairmont continuera de poursuivre les occasions de croissance futures des revenus de détail, tant par des locaux loués que des boutiques appartenant à l'hôtel et exploitées par celui-ci.

Croissance grâce à de nouveaux contrats de gérance assortis d'honoraires incitatifs

FHR a l'intention de développer plus amplement la bannière Fairmont et de miser sur celle-ci en recherchant de nouvelles possibilités de contrats de gérance assortis d'honoraires incitatifs sur une base individuelle ou de groupe. La société estime qu'elle a un potentiel de croissance important aux États-Unis étant donné que 13 des 25 principaux marchés n'ont pas actuellement une propriété Fairmont. FHR a également l'intention de tabler sur des occasions à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

Fairmont est bien positionnée pour intéresser les propriétaires d'hôtels et de nouveaux partenaires grâce à son expertise de gérant, son portefeuille unique de propriétés et l'accent mis sur le service. En outre, elle a établi une infrastructure de technologies évolutives qui appuie les systèmes d'information de gestion essentiels à la mondialisation de la bannière.

Delta a prouvé sa capacité d'obtenir de nouveaux contrats de gérance au Canada, avec huit nouveaux contrats de gérance conclus depuis le 1^{er} janvier 2001.

Croissance par des acquisitions

Afin de soutenir et de compléter la croissance de ses activités de gérance, FHR continuera d'utiliser sa situation financière et ses compétences de la direction en vue de faire des acquisitions sélectives dans les principales villes carrefour nord-américaines, les destinations de villégiature et les marchés internationaux stratégiques. FHR entend miser sur des éléments d'actif qui, d'après leur taille, leur qualité et le nombre de clients, sont semblables à son portefeuille existant, ou qui se situent dans des marchés protégés ou ont un potentiel d'aménagement important.

Dès qu'un élément d'actif acquis a été stabilisé, FHR considérera la vente de l'actif. Dans le cadre du contrat de vente, FHR conservera un contrat de gérance à long terme. Les fonds tirés de la vente des biens stabilisés seraient alors redéployés dans de nouvelles occasions d'investissement. Cette stratégie a été utilisée lors de la vente de The Fairmont Empress et de Fairmont Le Château Frontenac à Legacy, où le produit de ces ventes a servi à l'achat ultérieur de The Fairmont Kea Lani Maui, augmentant ainsi la présence de FHR dans un marché des centres de villégiature clé.

Investissements en actions minoritaires

FHR prévoit en outre exploiter sa situation financière en augmentant l'utilisation d'investissements en actions minoritaires, ce qui lui permettra d'obtenir des contrats de gérance à long terme à l'aide d'un modeste investissement en capital uniquement. À titre d'exemple, FHR a fait l'acquisition d'une participation d'environ 20 % dans The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa et a obtenu un contrat de gérance à long terme pour cette propriété.

Même si la société mise sur l'expansion principalement aux États-Unis, FHR considérera aussi des acquisitions stratégiques à l'extérieur de l'Amérique du Nord. The Fairmont Dubai a ouvert ses portes en 2002. Cette coentreprise comportait pour FHR une participation minoritaire en actions et la conclusion d'un contrat de gérance à long terme. FHR considère ce projet comme la première étape d'une alliance stratégique entre le bureau privé de Sa majesté le D^r Sheikh Sultan bin Khalifa Al Nahyan et Fairmont en vue de construire et d'exploiter un certain nombre d'hôtels de luxe dans la région et dans d'autres marchés internationaux.

FHR a conclu avec Obrascón Hurat Lain, S.A. un contrat visant la gérance d'un centre de villégiature qui se trouve près de Playa del Carmen à Mayakoba, au Mexique. Situé à 40 milles de Cancun dans la Riviera Maya, ce centre de villégiature de luxe de 401 chambres devrait ouvrir ses portes à la fin de 2005 sous la bannière « The

Fairmont Mayakoba, Riviera Maya ». FHR investira environ 10 millions de dollars pour une participation d'environ 15 % dans le centre de villégiature.

FHR a aussi conclu une coentreprise avec Nile City Investment Company pour la gérance d'un hôtel de luxe de 552 chambres sur le Nil au centre du Caire, en Égypte. FHR et Kingdom Hotel Investment Group (« KHI »), dont le président du conseil est le prince Alwaleed, investiront chacun environ 10 millions de dollars pour une participation d'environ 15 % chacun dans l'établissement, lequel devrait ouvrir ses portes en 2006.

FHR a aussi conclu une alliance stratégique avec IFA par l'entremise d'IFA Hotels & Resorts visant l'ouverture d'un centre de villégiature à Dubaï dans The Palm, Jumeirah, important projet d'aménagement dans le golfe Arabo-Persique, qui est actuellement en voie d'être achevé. Occupant le meilleur emplacement de The Palm, Jumeirah, le projet de Fairmont comprendra un centre de villégiature de 300 chambres et 460 résidences de vacances. « The Fairmont Palm Jumeirah Resort, Dubaï » devrait ouvrir ses portes à la fin de 2006. FHR et KHI investiront chacun environ 15 millions de dollars pour une participation de 10 % chacun dans cet aménagement. IFA, KHI et la société examinent également d'autres projets de centres de villégiature au Moyen-Orient, en Afrique de l'Est et en Afrique du Sud.

Hôtels sous gestion

Les tableaux qui suivent présentent certains renseignements relatifs à chaque propriété gérée par Fairmont et Delta, au 17 mai 2004.

| Fairmont <u>Établissement</u> | <u>Année</u> | <u>Droit de propriété⁽¹⁾</u> | <u>Chambres</u> | <u>Chambres</u> | <u>Salles de réunion/ superficie en pi²</u> |
|--|--------------------|---|-----------------|----------------------|--|
| | <u>d'ouverture</u> | | | <u>Fairmont Gold</u> | |
| The Fairmont Kea Lani Maui <i>Wailea, Maui (Hawaï)</i> | 1991 | FHRREC | 450 | - | 4/11 300 |
| The Fairmont Orchid, Hawaii <i>Kohala Coast (Hawaï)</i> | 1991 | FHRREC | 540 | 45 | 12/29 000 |
| The Fairmont San Francisco <i>San Francisco (Californie)</i> | 1907 | | 591 | - | 21/53 000 |
| The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa <i>Sonoma County (Californie)</i> | 1927 | FHRREC 19,9 % | 228 | - | 11/11 000 |
| The Fairmont Olympic Hotel, Seattle <i>Seattle (Washington)</i> | 1924 | Legacy | 450 | - | 14/26 700 |
| The Fairmont San Jose <i>San Jose (Californie)</i> | 1987 | | 808 | - | 24/70 000 |
| The Fairmont Miramar Hotel, Santa Monica <i>Santa Monica (Californie)</i> | 1921 | | 302 | - | 16/22 500 |
| The Fairmont Scottsdale Princess <i>Scottsdale (Arizona)</i> | 1987 | FHRREC | 651 | | 29/68 000 |
| The Fairmont Dallas <i>Dallas (Texas)</i> | 1969 | | 551 | - | 26/77 000 |
| The Fairmont Kansas City At The Plaza <i>Kansas City (Missouri)</i> | 1972 | | 366 | - | 20/28 400 |
| The Fairmont New Orleans <i>Nouvelle-Orléans (Louisiane)</i> | 1893 | | 701 | - | 21/70 000 |
| The Fairmont Chicago <i>Chicago (Illinois)</i> | 1987 | | 692 | - | 14/62 000 |
| The Fairmont Turnberry Isle Resort & Club <i>Miami (Floride)</i> | 1972 | | 392 | - | 21/45 000 |
| The Plaza, hôtel géré par Fairmont <i>New York (New York)</i> | 1907 | | 806 | - | 13/31 300 |
| The Fairmont Washington, D.C. <i>Washington (D.C.)</i> | 1985 | Legacy | 415 | 39 | 17/29 000 |
| The Fairmont Copley Plaza Boston <i>Boston (Massachusetts)</i> | 1912 | FHRREC | 386 | 59 | 13/21 000 |
| The Fairmont Empress <i>Victoria (Colombie-Britannique)</i> | 1908 | Legacy | 477 | 40 | 6/10 500 |
| The Fairmont Chateau Whistler <i>Whistler (Colombie-Britannique)</i> | 1989 | FHRREC | 550 | 57 | 23/28 000 |

Fairmont

| <u>Établissement</u> | <u>Année d'ouverture</u> | <u>Droit de propriété⁽¹⁾</u> | <u>Chambres</u> | <u>Chambres Fairmont Gold</u> | <u>Salles de réunion/ superficie en pi²</u> |
|---|------------------------------|---|-----------------|-----------------------------------|--|
| The Fairmont Hotel Vancouver <i>Vancouver (Colombie-Britannique)</i> | 1939 | Legacy | 556 | 36 | 15/37 000 |
| The Fairmont Waterfront <i>Vancouver (Colombie-Britannique)</i> | 1991 | Legacy | 489 | 48 | 11/24 000 |
| The Fairmont Vancouver Airport <i>Richmond (Colombie-Britannique)</i> | 1999 | FHRREC | 392 | 34 | 14/7 000 |
| The Fairmont Jasper Park Lodge <i>Jasper (Alberta)</i> | 1922 | FHRREC | 451 | - | 13/26 000 |
| The Fairmont Chateau Lake Louise <i>Lake Louise (Alberta)</i> | 1890 | FHRREC | 550 | 19 | 14/17 500 |
| The Fairmont Banff Springs <i>Banff (Alberta)</i> | 1888 | FHRREC | 770 | - | 36/75 000 |
| The Fairmont Palliser <i>Calgary (Alberta)</i> | 1914 | Legacy | 405 | 43 | 14/21 700 |
| The Fairmont Hotel Macdonald <i>Edmonton (Alberta)</i> | 1915 | Legacy | 198 | — | 8/ 10 600 |
| The Fairmont Winnipeg <i>Winnipeg (Manitoba)</i> | 1970 | Legacy | 340 | 36 | 14/24 700 |
| The Fairmont Royal York <i>Toronto (Ontario)</i> | 1929 | Legacy | 1 365 | 84 | 41/81 000 |
| Fairmont Château Laurier <i>Ottawa (Ontario)</i> | 1912 | Legacy | 430 | 33 | 16/32 800 |
| Fairmont Le Château Montebello et Kenauk <i>Montebello (Québec)</i> | 1930 | FHRREC | 211 | - | 17/14 200 |
| Fairmont Le Reine-Élizabeth <i>Montréal (Québec)</i> | 1958 | Legacy | 1 039 | 76 | 31/46 600 |
| Fairmont Tremblant <i>Mont-Tremblant (Québec)</i> | 1997 | FHRREC 19,9 % | 314 | 28 | 19/16 000 |
| Fairmont Le Château Frontenac <i>Québec (Québec)</i> | 1893 | Legacy | 621 | 55 | 14/22 000 |
| Fairmont Le Manoir Richelieu <i>Charlevoix (Québec)</i> | 1899 | FHRREC 25 % | 405 | 21 | 12/22 000 |
| The Fairmont Algonquin <i>St. Andrews By-the-Sea (Nouveau-Brunswick)</i> | 1889 | | 234 | - | 8/19 000 |
| The Fairmont Newfoundland <i>St. John's (Terre-Neuve)</i> | 1982 | FHRREC 25 % | 302 | 57 | 17/20 000 |
| The Fairmont Acapulco Princess <i>Acapulco (Mexique)</i> | 1971 | FHRREC | 1 017 | - | 15/88 200 |
| The Fairmont Pierre Marques <i>Acapulco (Mexique)</i> | 1958 | FHRREC | 335 | - | 5/9 500 |
| The Fairmont Southampton Princess <i>Southampton (Bermudes)</i> | 1972 | FHRREC | 593 | 58 | 12/35 500 |
| The Fairmont Hamilton Princess <i>Hamilton (Bermudes)</i> | 1884 | FHRREC | 410 | 87 | 9/19 000 |
| The Fairmont Royal Pavilion <i>St. James (La Barbade)</i> | 1987 | FHRREC | 75 | — | 2/1 200 |
| The Fairmont Glitter Bay <i>St. James (La Barbade)</i> | 1981 | FHRREC ⁽²⁾ | 68 | — | 1/2 500 |
| The Fairmont Dubai <i>Dubai (Émirats arabes unis)</i> | 2002 | | 394 | 66 | 23/21 700 |
| TOTAL | | | 21 320 | 1 021 | 686/1 388 400 |

(1) La participation est détenue par un tiers, à moins d'indication contraire.

(2) Certaines unités à ce centre de villégiature sont détenues en propriété privée.

| Delta | | | | Chambres | |
|--|--------------------------|---|-----------------|-----------------------|--|
| Établissement | Année d'ouverture | Droit de propriété⁽¹⁾ | Chambres | Club Signature | Salles de réunion/ superficie en pi² |
| Delta Sun Peaks Resorts <i>Sun Peaks (Colombie-Britannique)</i> | 2002 | FHRREC 26 % | 220 | 34 | 9/10 900 |
| Delta Victoria Ocean Pointe Resort and Spa <i>Victoria (Colombie-Britannique)</i> | 1992 | | 239 | 44 | 10/14 100 |
| Delta Vancouver Airport <i>Richmond (Colombie-Britannique)</i> | 1973 | Delta | 412 | — | 15/15 400 |
| Delta Vancouver Suites <i>Vancouver (Colombie-Britannique)</i> | 1998 | FHRREC 34,8 % | 226 | 23 | 4/3 500 |
| Delta Whistler Village Suites <i>Whistler (Colombie-Britannique)</i> | 1997 | | 207 | — | 5/4 000 |
| Tantalus Lodge ⁽³⁾ <i>Whistler (Colombie-Britannique)</i> | 1980 | | 76 | — | 1/1 300 |
| Delta St. Eugene Mission Resort <i>Cranbrook (Colombie-Britannique)</i> | 2002 | | 125 | — | 6/4 600 |
| Delta Bow Valley <i>Calgary (Alberta)</i> | 1981 | | 398 | — | 11/8 200 |
| Delta Calgary Airport <i>Calgary (Alberta)</i> | 1979 | Legacy | 296 | — | 18/13 000 |
| Delta Lodge at Kananaskis <i>Kananaskis Village (Alberta)</i> | 1988 | | 321 | 70 | 14/16 000 |
| Delta Edmonton Centre Suite Hotel <i>Edmonton (Alberta)</i> | 1987 | | 169 | — | 12/10 600 |
| Delta Edmonton South Hotel & Conference Centre ⁽²⁾ <i>Edmonton (Alberta)</i> | 1975 | | 237 | — | 21/26 700 |
| Delta Bessborough <i>Saskatoon (Saskatchewan)</i> | 1935 | Legacy | 225 | 37 | 11/18 600 |
| Delta Regina ⁽²⁾ <i>Regina (Saskatchewan)</i> | 1988 | | 274 | 34 | 26/14 600 |
| Delta Winnipeg <i>Winnipeg (Manitoba)</i> | 1974 | Legacy | 392 | 19 | 18/18 600 |
| Delta London Armouries ⁽²⁾ <i>London (Ontario)</i> | 1987 | | 245 | — | 15/8 700 |
| Delta Meadowvale Resort and Conference Centre ⁽²⁾ <i>Mississauga (Ontario)</i> | 1981 | | 374 | — | 41/30 200 |
| Delta Toronto Airport West <i>Mississauga (Ontario)</i> | 1976 | Legacy | 297 | — | 21/16 000 |
| Delta Chelsea <i>Toronto (Ontario)</i> | 1975 | | 1 590 | 73 | 18/23 000 |
| Delta Toronto East <i>Toronto (Ontario)</i> | 1982 | Legacy | 368 | 20 | 27/23 700 |
| Delta Pinestone Resort <i>Haliburton (Ontario)</i> | 1976 | | 103 | — | 11/15 000 |
| Delta Sherwood Inn <i>Port Carling (Ontario)</i> | 1939 | | 49 | — | 3/2 800 |
| Delta Grandview Resort <i>Huntsville (Ontario)</i> | 1911 | | 125 | — | 11/9 000 |
| Delta Rocky Crest Resort <i>MacTier (Ontario)</i> | 1965 | | 65 | — | 2/1 700 |
| Delta Ottawa Hotel and Suites <i>Ottawa (Ontario)</i> | 1975 | Legacy | 328 | 23 | 13/11 600 |
| Delta Montréal ⁽²⁾ <i>Montréal (Québec)</i> | 1986 | | 456 | 58 | 15/15 000 |
| Delta Centre-Ville <i>Montréal (Québec)</i> | 1977 | Legacy | 711 | 128 | 24/22 600 |
| Delta Sherbrooke Hôtel et centre des congrès <i>Sherbrooke (Québec)</i> | 1989 | | 178 | — | 17/17 800 |
| Delta Trois-Rivières Hôtel et centre des congrès <i>Trois-Rivières (Québec)</i> | 1991 | | 159 | - | 13/8 300 |
| Delta Québec ⁽²⁾ <i>Québec (Québec)</i> | 1975 | | 377 | 44 | 14/14 000 |
| Delta Fredericton ⁽²⁾ Fredericton (Nouveau-Brunswick) | 1992 | | 222 | 21 | 10/13 000 |

| Delta | Année d'ouverture | Droit de propriété⁽¹⁾ | Chambres | Chambres Club Signature | Salles de réunion/superficie en pi² |
|---|--------------------------|---|-----------------|--------------------------------|---|
| Établissement | | | | | |
| Delta Brunswick ⁽²⁾ | 1981 | | 254 | 38 | 14/8 000 |
| <i>Saint John (Nouveau-Brunswick)</i> | | | | | |
| Delta Beauséjour | 1972 | Legacy | 310 | — | 14/24 000 |
| <i>Moncton (Nouveau-Brunswick)</i> | | | | | |
| Delta Halifax | 1974 | Legacy | 296 | — | 13/9 200 |
| <i>Halifax (Nouvelle-Écosse)</i> | | | | | |
| Delta Barrington | 1980 | Legacy | 200 | 31 | 8/6 000 |
| <i>Halifax (Nouvelle-Écosse)</i> | | | | | |
| Delta Sydney ⁽²⁾ | 1987 | | 152 | — | 7/5 500 |
| <i>Sydney (Nouvelle-Écosse)</i> | | | | | |
| Delta Prince Edward | 1984 | Legacy | 211 | — | 13/20 000 |
| <i>Charlottetown (Î.-P.-É.)</i> | | | | | |
| Delta St. John's Hotel and Conference Centre ⁽²⁾ | 1987 | | 276 | 30 | 17/17 200 |
| <i>St. John's (Terre-Neuve)</i> | | | | | |
| TOTAL | | | 11 163 | 727 | 526/512 400 |

(1) Participation détenue par un tiers, à moins d'indication contraire.

(2) Hôtel franchisé de Delta.

(3) Hôtel géré par Delta, sans bannière.

Autres

| Établissement | Année d'ouverture | Droit de propriété | Chambres | Suites Club | Salles de réunion/superficie en pi² |
|---|--------------------------|---------------------------|-----------------|--------------------|---|
| Sheraton Suites Calgary Eau Claire ⁽¹⁾ | 1998 | Legacy | 323 | 44 | 12/10 000 |
| Calgary (Alberta) | | | | | |

(1) Hôtel géré par Canadian Pacific Hotels Management Corporation

Prix de l'industrie

FHR a une excellente réputation pour la qualité, le service et l'innovation dans les marchés de luxe et de première classe. Cette réputation a été reconnue par les principaux sondages suivants :

Hospitality Sales & Marketing Association International (HSMAI)

« Liste des 25 meilleurs »

En janvier 2004, l'Hospitality Sales & Marketing Association International (HSMAI) a publié sa première liste annuelle des « 25 meilleurs spécialistes de la vente et de la commercialisation dans les secteurs de l'hébergement et des voyages ». Deux cadres de Fairmont ont été reconnus comme des vedettes de l'industrie. Thomas Storey, vice-président directeur, Prospection de la clientèle et stratégie, et Jens Thraenhardt, directeur de la stratégie Internet, font partie d'une liste des meilleurs spécialistes en matière de stratégie et de créativité, choisis par des cadres supérieurs des industries de l'hébergement, des voyages et du tourisme.

Prix Cinq diamants de l'AAA

La salle à manger Banffshire Club, qui fait la renommée de The Fairmont Banff Springs, a été reconnue pour la première fois en se voyant décerner le prix Cinq diamants très convoité de l'AAA en 2003. Après seulement deux années d'existence, le Banffshire Club a accédé à la liste des meilleures destinations gastronomiques de l'Amérique du Nord, qui sont choisies pour la qualité supérieure du menu, du service, du décor et de l'ambiance. Figuraient également sur cette liste d'élite The Fairmont Olympic Hotel, de Seattle, pour la 20^e année consécutive, et The Fairmont Scottsdale Princess et son restaurant Marquesa pour la 13^e année de suite.

Sondage des lecteurs du magazine Condé Nast Traveler

Ving-trois établissements de Fairmont figuraient sur la *Gold List* du sondage des lecteurs du magazine *Condé Nast Traveler*. The Fairmont Chateau Whistler est arrivé en tête de la liste des « 50 meilleurs centres de ski » du magazine *Condé Nast Traveler* pour 2004.

Canada's Top 100 Employers

En 2003, Fairmont Hotels & Resorts a été reconnue comme l'une des 100 meilleures sociétés où travailler au Canada pour la deuxième année consécutive, selon le guide *Canada's Top 100 Employers*. Fairmont était la seule société hôtelière à figurer sur cette liste prestigieuse.

World Travel Awards

Fairmont Hotels & Resorts a été reconnue dans cinq catégories lors de la dixième édition des *World Travel Awards*. Parmi les prix reçus figurent le titre prestigieux de « premier groupe hôtelier en Amérique du Nord », de « meilleur centre de ski dans le monde » (The Fairmont Chateau Whistler), du « meilleur hôtel en Amérique du Nord » (The Plaza), et du « meilleur centre de villégiature en Amérique du Nord » (The Fairmont Banff Springs). Le site Web de Fairmont Hotels & Resorts, www.fairmont.com, a aussi été reconnu comme le « meilleur site Internet au monde ». Les World Travel Awards ont vu le jour en 1993 afin de reconnaître et souligner l'excellence dans l'industrie des voyages et du tourisme à l'échelle mondiale.

Prix Gold Key 2003

Le magazine *Meetings & Conventions* a décerné son prestigieux prix Gold Key 2003 à sept établissements de Fairmont, notamment The Fairmont Acapulco Princess, qui a aussi reçu le prix Gold Platter du magazine. Parmi les autres hôtels de Fairmont qui ont reçu le prix Gold Key 2003 figurent The Fairmont Kea Lani Maui, The Fairmont San Francisco, The Fairmont Scottsdale Princess, The Fairmont Banff Springs, The Fairmont Chateau Whistler et The Fairmont Southampton aux Bermudes.

Hôtels détenus en propriété

Le texte qui suit présente une description des hôtels dans lesquels FHR détient actuellement une participation. FHRREC, ou une ou plusieurs de ses filiales, détient une participation de 100 % dans ces propriétés, à moins d'indication contraire.

The Fairmont Orchid

Situé sur une propriété face à la mer de 32 acres le long de la côte très ensoleillée de Kohala, au nord-ouest de la grande île d'Hawaï, The Fairmont Orchid compte 540 chambres et suites ainsi qu'une station thermale à services complets et un centre de conditionnement physique, des salles de réunion intérieures totalisant plus de 30 000 pi² et plus de 70 000 pi² d'espace fonctionnel extérieur, 4 restaurants, un traiteur, 10 courts de tennis, une piscine de 10 000 pieds carrés en bordure de mer, une plage protégée et un lagon pour la baignade et est situé à côté d'un terrain de golf de 36 trous de calibre professionnel. The Fairmont Orchid a été désigné comme l'un des meilleurs hôtels au monde en 2003 par *Travel + Leisure* et comme l'un des meilleurs centres de villégiature pour le golf dans le sondage « 2003 Top Golf Resorts » du magazine *Condé Nast Traveler*. En octobre 2002, FHRREC a acquis The Fairmont Orchid à Mauna Lani, à Hawaï, d'un membre du groupe de Colony Capital LLC.

The Fairmont Kea Lani Maui

Reconnu comme étant le seul centre de villégiature de l'île ne comptant que des suites de luxe et ayant vue sur l'océan, The Fairmont Kea Lani Maui est situé sur la plage Polo de Wailea, destination touristique de classe mondiale au sud-ouest de Maui. Comptant 413 suites dotées d'une chambre et 37 villas privées ayant vue sur la plage, le centre de villégiature de 22 acres offre une station thermale et un centre de conditionnement physique avec services complets, ainsi qu'un choix de sports aquatiques. Le centre de villégiature est situé tout près de trois

terrains de golf de 18 trous de calibre professionnel, ainsi que de 14 courts de tennis à Wailea. Le centre de villégiature figure sur la Gold List 2002 du magazine *Condé Nast Traveler* et a été désigné comme l'une des meilleures stations thermales en Amérique du Nord et dans les Antilles dans l'édition d'avril 2004 du magazine. FHRREC détient sa participation indirecte dans le centre de villégiature par l'entremise d'une société en commandite hawaïenne, Kea Lani Limited Partnership.

The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa

Longtemps reconnu comme une station thermale ayant une valeur historique au cœur de la région vinicole de la Californie, The Fairmont Sonoma Mission Inn & Spa est le récipiendaire du prix Quatre diamants de AAA et du prix quatre étoiles de Mobil. La station thermale récemment agrandie a sa propre source d'eau minérale. Ce centre de villégiature de 228 chambres comprend trois piscines, 11 salles de réunion et un centre d'affaires à services complets. Les clients ont l'accès privilégié au Sonoma Golf Club, un terrain de golf privé de calibre professionnel de 18 trous. En septembre 2002, en plus d'obtenir un contrat de gérance à long terme, FHRREC a acquis une participation en actions de 19,9 % dans le centre de villégiature.

The Fairmont Scottsdale Princess

Construit en 1987, The Fairmont Scottsdale Princess est situé sur un emplacement de 450 acres, ayant comme arrière-plan les montagnes McDowell. La propriété donne accès à deux terrains de golf de calibre professionnel qui sont loués par la ville de Scottsdale et exploités par le Tournament Players Club. Pendant plusieurs années, l'un de ces terrains a été le site du FBR Open du PGA Tour (auparavant appelé, Phoenix Open). L'hôtel a été aussi l'hôte du tournoi de tennis pour hommes ATP/Franklin Templeton pendant un certain nombre d'années. En 2003, le centre de villégiature a été inscrit sur la Gold List du magazine *Condé Nast Traveler*. Willow Stream, station thermale de luxe d'une superficie de 44 000 pieds carrés au The Fairmont Scottsdale Princess, a ouvert ses portes à la fin de 2001. Pour la treizième année consécutive, l'hôtel a reçu deux prix Cinq diamants de l'AAA, un pour les installations luxueuses et remarquables de l'hôtel et un degré exceptionnellement élevé de service et l'autre pour sa salle à manger qui fait sa renommée, The Marquesa. The Fairmont Scottsdale Princess est la propriété de Scottsdale Princess Partnership, société de l'Arizona, qui appartient indirectement à FHRREC. L'hôtel est situé sur un terrain loué à la ville de Scottsdale, et le bail expire à la fin de 2085.

The Fairmont Copley Plaza Boston

Connu comme la « Grande Dame » de Boston, The Fairmont Copley Plaza Boston est, depuis son ouverture en 1912, un symbole d'élégance. L'hôtel de 386 chambres a été conçu par le même architecte que celui du The Plaza New York et comporte bon nombre de caractéristiques semblables à cet hôtel. L'hôtel est situé au centre de la ville près de Hancock Tower, la Boston Public Library et la Trinity Church, et est près de Beacon Hill et de Newbury Street. L'hôtel et son restaurant, The Oak Room, ont reçu le prix Quatre diamants de l'AAA. En juin 2001, FHRREC a acquis une participation de 50 % dans l'hôtel et Fairmont, qui en était le gestionnaire depuis 1996, a conclu un nouveau contrat de gérance à long terme. En février 2003, FHRREC a conclu l'acquisition de la participation en actions restante de 50 % dans la propriété. L'hôtel a récemment terminé d'importantes rénovations à ses chambres et ses suites, y compris l'ajout de chambres Fairmont Gold. La propriété est détenue par Copley Plaza 2001 LLC, société en commandite du Delaware, qui est une filiale détenue en propriété exclusive indirecte de FHRREC.

The Fairmont Chateau Whistler

Ouvert en 1989, The Fairmont Chateau Whistler a été le premier hôtel de style château que FHR a construit depuis le tournant du siècle. Avantagusement situé au pied de la station primée Blackcomb Mountain et offrant un accès aux pistes de ski, le Chateau n'est qu'à quelques minutes du centre du village de Whistler. Cet hôtel compte un terrain de golf de 18 trous de calibre professionnel conçu par Robert Trent Jones, fils, la seule école de golf de David Leadbetter au Canada, et offre une station thermale avec services complets. Le centre figure annuellement sur la Gold List du magazine *Condé Nast Traveler* et le magazine lui a décerné en 2003 le premier rang des 50 meilleurs centres de villégiature de golf en 2003. Dans l'édition de novembre 2001 de *Forbes*, le centre a été classé comme l'un des dix meilleurs centres de ski en Amérique du Nord. L'hôtel a également reçu le prix Quatre diamants de

la CAA en 2002. La totalité des terrains reliés à la propriété de l'hôtel et le terrain de golf sont la propriété de Chateau Whistler Resort Partnership, société de la Colombie-Britannique qui est détenue en propriété exclusive, directement et indirectement, par FHRREC.

The Fairmont Vancouver Airport

Construit en 1999, The Fairmont Vancouver Airport est un hôtel d'avant-garde situé à l'aéroport international de Vancouver, au-dessus de l'aire de départ vers les États-Unis. L'hôtel a été le premier dans le monde à offrir un comptoir d'enregistrement de vol sur place. Doté d'un centre de travail offrant des services complets, d'une station thermale et d'un centre de conditionnement physique, cet hôtel comprend toutes les commodités d'un hôtel de luxe ainsi que les commodités d'une propriété située près d'un aéroport. En 2002, l'hôtel a obtenu le prix Quatre diamants de la CAA. FHRREC loue le terrain sur lequel est situé l'hôtel à la Vancouver Airport Authority. Le bail expire en 2050.

The Fairmont Jasper Park Lodge

The Fairmont Jasper Park Lodge, initialement conçu en 1922, s'enorgueillit de ses 451 chambres prenant la forme de chalets en cèdre et de cabanes en bois rond authentiques dans le contexte d'un village à caractère alpin. Situé dans le parc national Jasper près du Marmot Basin Ski Resort, la propriété offre des activités à longueur d'année, y compris le ski, le patinage sur glace, la raquette, le cyclisme, l'équitation et le golf sur son terrain de golf de calibre professionnel conçu par Stanley Thompson. Depuis 2003, l'hôtel figure dans les T&L 500 – World's Best Awards du magazine *Travel & Leisure* en plus d'être classé parmi les 100 meilleurs centres de villégiature de golf dans le monde par *Condé Nast Traveler* en 2002 et en 2003. En 2003, les Golfer's Choice Awards du magazine *SCOREGolf* ont décerné à ce terrain de nombreux honneurs dont meilleur terrain, meilleur terrain dans un centre de villégiature, meilleure valeur, meilleurs vues, meilleur entretien et meilleur terrain à marcher au Canada. De plus, le terrain de golf maintient le statut de meilleur centre de villégiature de golf au Canada accordé par le magazine *SCOREGolf* depuis 1998. Depuis son ouverture en 1988, la CAA a décerné à l'excellent restaurant principal du centre de villégiature, The Edith Cavell, le prix Quatre diamants. Le centre de villégiature est assujéti à un bail unique avec le gouvernement du Canada, lequel expire le 31 mars 2010, et comporte un droit pour une durée supplémentaire de dix ans.

The Fairmont Chateau Lake Louise

The Fairmont Chateau Lake Louise est situé sur les bords du lac Louise dans les Rocheuses canadiennes, à proximité d'une région comprenant des pistes de ski de classe mondiale en Alberta. Construit en 1890, le centre de villégiature a été agrandi à partir d'un chalet de montagne en 1912 et est devenu une propriété ouverte à l'année en 1982. Un nouveau centre de conférence a été achevé en mai 2004, et Fairmont Gold a ouvert ses portes en mai 2003. En 2004, l'hôtel est arrivé au quatrième rang au Canada sur la Gold List de la revue *Condé Nast Traveler* et a reçu le prix Quatre diamants de la CAA en 2002. The Fairmont Chateau Lake Louise a été sélectionné parmi les « Ultimate 10 Hotels in the World » par *The Learning Channel*, reconnaissant la propriété comme l'un des meilleurs hôtels de luxe au monde. L'hôtel fait l'objet de baux renouvelables perpétuellement avec le gouvernement du Canada, propriétaire du terrain dans le Parc national de Banff, à l'exception d'un nouveau bail sur des droits de passage et d'autres terrains, y compris des parties minimales de l'hôtel et de l'immeuble du personnel, qui a une durée fixe de 42 ans. Les baux du The Fairmont Chateau Lake Louise sont détenus par Chateau Lake Louise Corporation, société établie en Nouvelle-Écosse qui est une filiale en propriété exclusive de FHR.

The Fairmont Banff Springs

Conçu et construit en 1888 et souvent appelé le « château canadien des Rocheuses », The Fairmont Banff Springs est un centre de villégiature ouvert durant toute l'année situé dans le parc national Banff. L'hôtel est situé tout près d'un certain nombre d'installations de ski reconnues à l'échelle internationale, y compris Sunshine Village et lac Louise. Un terrain de golf de calibre professionnel de 18 trous conçu par Stanley Thompson et un terrain de neuf trous conçu par Bill Robertson sont considérés comme des chefs d'œuvre d'architecture des terrains de golf en montagne. En 2001, un important programme de rénovation de trois ans, touchant notamment les chambres, le hall, les espaces publics et les cuisines, a été achevé à l'établissement, redonnant à celui-ci sa splendeur initiale. Le centre

de villégiature a reçu de nombreuses mentions l'année dernière. Le magazine *Travel + Leisure* l'a classé dans la tranche supérieure de 10 % des prix Ultimate 500 qu'il décerne à l'échelle mondiale et il continue d'arriver en tête des sondages des lecteurs du magazine *Condé Nast Traveler* pour ce qui est de l'hôtel, de la station thermale et du terrain de golf. The Banffshire Club est au nombre des sept restaurants du Canada qui ont reçu le prestigieux prix cinq diamants de l'AAA. En 2003, l'hôtel a rénové sa station thermale de luxe primée, Willow Stream, pour faire en sorte que l'installation continue d'être un modèle de la bannière Willow Stream de Fairmont. Les principales structures de l'hôtel comprenant les aires de réception, la cuisine, les chambres et la plupart des logements du personnel sont assujettis à des baux perpétuels renouvelables avec le gouvernement du Canada. Les terres à bail restantes constituant l'hôtel et comprenant le centre de conférence, le garage, les autres logements du personnel ainsi que les courts de tennis et le terrain de golf sont assujetties à un certain nombre de baux pour des durées fixes allant jusqu'à 42 ans.

Fairmont Le Château Montebello et Fairmont Kenauk Le Château Montebello

Situé entre Ottawa et Montréal, le centre d'attraction de ce centre de villégiature historique est son château en bois rond de cèdre construit en 1930. Fairmont Le Château Montebello a un domaine protégé d'environ 65 000 acres, qui constitue en Amérique du Nord l'une des réserves privées de chasse et de pêche la plus importante et la plus ancienne avec plus de 70 lacs à l'intérieur de ses limites. Le centre de villégiature a un important programme de loisirs et offre un terrain de golf de calibre professionnel, conçu par Stanley Thompson, qui a été classé au Canada Double Platinum par la revue *Golf Ranking*. L'établissement figure également sur la Gold List de 2004 du magazine *Condé Nast Traveler*.

Fairmont Tremblant

Ouvert en 1997, cet hôtel est situé au pied du mont Tremblant dans les Laurentides. En 2002, 2003 et 2004 le centre de villégiature a figuré sur la Gold List du magazine *Condé Nast Traveler* et a reçu le prix Quatre diamants de la CAA depuis son ouverture. Dans l'édition de novembre 2001 de *Forbes*, le centre a aussi été inscrit comme l'une des dix meilleures stations de ski en Amérique du Nord. FHRREC a une participation directe de 19,9 % dans Château M.T. Inc., une société canadienne, qui en est propriétaire.

Fairmont Le Manoir Richelieu

Construit en 1899, le Fairmont Le Manoir Richelieu est situé dans Charlevoix, au Québec, une région qui se caractérise par la richesse de son héritage culturel et naturel. Le centre de villégiature comprend une station thermale, un casino et permet l'observation des baleines sur le fleuve Saint-Laurent. En 2000, Fairmont Le Manoir Richelieu a reçu la cote Double Platinum de la revue canadienne *Golf Ranking* pour son terrain de golf de calibre professionnel de 18 trous, qui fait actuellement l'objet de travaux de construction en vue d'y ajouter neuf autres trous. L'hôtel et son restaurant, Le Charlevoix, ont tous deux reçu le prix Quatre diamants de la CAA en 2002. FHRREC détient une participation de 25 % dans la propriété, par sa propriété directe dans la société en commandite Manoir Richelieu, société en commandite québécoise.

The Fairmont Newfoundland

Reconstruit en 1982, The Fairmont Newfoundland est situé au cœur de St. John's avec vue sur le port. Cet hôtel moderne offre un centre d'affaires 24 heures sur 24 et toutes les chambres offrent les commodités d'affaires. FHRREC détient une participation directe de 25 % dans cette propriété.

The Fairmont Acapulco Princess

Conçu afin de ressembler à une pyramide aztèque, The Fairmont Acapulco Princess est situé sur un terrain de 480 acres le long de la plage Revolcadero. La propriété comprend cinq piscines d'eau douce, des cascades d'eau, une piscine d'eau salée, des courts de tennis, des sports aquatiques et un terrain de golf de calibre professionnel de 18 trous. En 2003, le centre de villégiature a figuré sur la Gold List du magazine *Condé Nast Traveler* et a reçu le prix Gold Key de la revue *Meetings & Conventions* et le prix Quatre diamants de l'AAA. En 2002, la propriété a fait l'objet d'un programme de rénovations majeures qui comprenait la remise à neuf de toutes les chambres et l'ajout

d'une station thermale Willow Stream. L'hôtel et le terrain de golf appartiennent à Organización Ideal, S.A. de C.V. et à Impulsora de Revolcadero S.A. de C.V., sociétés mexicaines, qui sont des filiales en propriété exclusive indirecte de FHRREC.

The Fairmont Pierre Marques

Situé à quelques minutes du The Fairmont Acapulco Princess sur une partie isolée de la plage Revolcadero, le centre de villégiature a été initialement construit en 1958 pour servir de résidence somptueuse au magnat du pétrole J. Paul Getty. Auparavant ouvert trois mois par année, la propriété accueille maintenant des clients toute l'année depuis que FHR l'a acheté en 1998. L'hôtel a conservé son caractère privé et intime avec des villas, des bungalows et des pavillons peu élevés réunis dans un aménagement de jardins, et offre trois piscines d'eau douce et un terrain de golf de calibre professionnel de 18 trous. En 2002, un important programme de rénovation des chambres, des bungalows et des villas, ainsi que du hall d'entrée, a été achevé. En 2003, l'hôtel a figuré sur la Gold List du magazine *Condé Nast Traveler*. L'hôtel et le terrain de golf sont la propriété d'Impulsora de Revolcadero, S.A. de C.V., société mexicaine, qui est une filiale en propriété exclusive indirecte de FHRREC. Une petite partie du terrain est détenue en fiducie de Banca Cremi, S.A. par Organización Ideal, S.A. de C.V., société mexicaine, qui est une filiale en propriété exclusive indirecte de FHRREC.

The Fairmont Southampton

Situé le long de la magnifique côte sud des Bermudes, The Fairmont Southampton surplombe 100 acres de splendeur tropicale luxuriante. L'hôtel possède un club privé exclusif sur plage de sable rose, des courts de tennis et un terrain de golf de distinction de 18 trous et normale 3. Le centre de villégiature vient tout juste de terminer un programme de rénovation qui a touché les chambres, les halls, les restaurants et le bar, et a ajouté des chambres Fairmont Gold et une station thermale Willow Stream offrant des services complets. En 2003, le centre de villégiature a figuré sur la Gold List du magazine *Condé Nast Traveler* et, en 2002, il a été désigné le meilleur hôtel des Antilles/Bermudes/Bahamas par le magazine *Travel & Leisure*. En 2003, The Fairmont Southampton a reçu le prix Quatre diamants de l'AAA. L'hôtel a reçu de nombreux prix pour ses installations et services de conférence, y compris le Gold Key Award du magazine *Meetings & Conventions* et le Pinnacle Award du magazine *Successful Meetings*. L'hôtel est la propriété de Westend Properties Limited, société des Bermudes, qui est une filiale en propriété exclusive indirecte de FHRREC.

The Fairmont Hamilton Princess

Seul centre de villégiature urbain de luxe des Bermudes, The Fairmont Hamilton Princess se dresse majestueusement sur la rive du pittoresque Hamilton Harbour, à quelques pas des magasins, des galeries et de la vie nocturne de la ville de Hamilton. Ce « palais rose » est considéré comme la perle des Bermudes depuis son ouverture en 1885. En 2003, l'hôtel a reçu de nombreux prix pour ses installations et services de conférence, y compris le Pinnacle Award du magazine *Successful Meetings* et a figuré sur la Gold Reserve List for World's Best Places to Stay du magazine *Condé Nast Traveler*. L'établissement a récemment fait l'objet d'un programme de rénovation, incluant toutes les chambres, le hall d'entrée et l'ajout de chambres Fairmont Gold et de salles de réunion. L'hôtel est la propriété de Hamilton Properties Limited, société des Bermudes, qui est une filiale en propriété exclusive indirecte de FHRREC.

The Fairmont Glitter Bay et The Fairmont Royal Pavilion

The Fairmont Glitter Bay et The Fairmont Royal Pavilion sont situés côte à côte sur l'une des plus belles côtes des Antilles, la célèbre West Coast de la Barbade. The Fairmont Glitter Bay a ouvert ses portes en 1981 et a été suivi par l'ouverture du The Fairmont Royal Pavilion en 1987. The Fairmont Glitter Bay compte des suites d'une, de deux et de trois chambres, dont certaines sont détenues en propriété privée. Des courts de tennis, un centre de sports aquatiques et un centre de conditionnement physique font partie des commodités du centre. En mai 2003, The Fairmont Royal Pavilion, couramment appelé le « joyau de la Barbade », a achevé un important programme de rénovation. Après avoir été fermé pendant cinq mois, ce centre de villégiature intime a rouvert ses portes après avoir apporté d'importantes rénovations à ses chambres, ses deux restaurants, ses sections publiques et son aménagement extérieur. En 2002, l'AAA a décerné le prix Quatre diamants à cet hôtel. La participation de FHRREC dans les deux

propriétés est détenue par sa filiale en propriété exclusive indirecte, CP Hotels (Barbados) Inc., société de La Barbade.

Delta Vancouver Suites

Le Delta Vancouver Suites est situé dans le secteur riverain, près du Vancouver Trade and Convention Centre. Cet hôtel n'ayant que des suites offre une technologie de pointe au cœur du centre-ville de Vancouver. FHRREC détient sa participation indirecte de 34,8 % dans la propriété par la Conference Plaza Hotel Limited Partnership, société en commandite de la Colombie-Britannique.

Delta Vancouver Airport

Situé sur neuf acres de terrain sur les rives du Fraser, le Delta Vancouver Airport est situé à proximité de l'aéroport international de Vancouver. FHR, par l'intermédiaire de Delta, loue le terrain où est située la propriété. Ce bail expire en janvier 2009 et il n'y a aucun droit de renouvellement.

Delta Sun Peaks Resort

Ouvert en octobre 2002, Delta Sun Peaks Resort est situé à seulement 45 minutes de la ville de Kamloops dans la superbe région de Thompson Okanagan en Colombie-Britannique. Delta Sun Peaks Resort est le plus important hôtel et centre de conférence à services complets dans le village de style européen de Sun Peaks à Tod Mountain. FHRREC détient une participation de 26 % dans la propriété.

Frais et services

Aux termes de leurs contrats de gérance, Fairmont et Delta supervisent généralement tous les aspects des opérations quotidiennes de chaque propriété pour le compte du propriétaire, y compris l'embauche, la formation et la supervision du personnel, le soutien des ventes et des efforts de commercialisation, la prestation des services comptables et de budgets, le soutien aux systèmes et applications d'information de gestion et la prise des mesures pour assurer la garde, la réparation et l'entretien des éléments d'actif matériels. Fairmont et Delta effectuent ces services selon les lignes directrices contenues dans les programmes annuels d'exploitation et d'immobilisations qui sont soumis à l'examen et à l'approbation des propriétaires des propriétés au cours du dernier trimestre de l'exercice précédent. Pour ces services, Fairmont et Delta touchent généralement des frais de base, calculés en pourcentage des revenus bruts de la propriété, et peuvent toucher des honoraires incitatifs fondés sur certains résultats d'exploitation de la propriété.

Fairmont et Delta offrent des services de réservation centralisés, des programmes de commercialisation et de vente et des services de publicité aux propriétés sous gestion. Fairmont et Delta fournissent tous ces services sur une base de récupération de coûts.

Responsabilité des propriétaires

Aux termes des contrats de gérance de Fairmont et de Delta, le propriétaire de l'hôtel est généralement responsable du financement du fonds de roulement et des dépenses en immobilisations de l'hôtel. Fairmont et Delta préparent chaque année un plan d'exploitation et un budget des dépenses en immobilisations aux fins d'approbation par le propriétaire de la propriété. Tous les changements de structure, les principaux programmes de remise à neuf et les principales réparations exigent l'approbation du propriétaire de chaque propriété avant leur mise en application par Fairmont ou Delta. Le propriétaire est l'employeur du personnel de l'hôtel et verse les salaires, y compris tous les avantages sociaux.

Améliorations aux immobilisations et investissements

FHR maintient la qualité élevée de ses propriétés grâce à un programme d'entretien annuel, financé par les propriétaires des propriétés. Le programme d'entretien annuel est fondé sur un pourcentage de revenus et varie généralement entre 4 % et 6 % des revenus bruts de chaque propriété. D'autres projets sont entrepris afin de

maximiser les profits. En 2003, environ 87 millions de dollars ont été consacrés à l'entretien et à l'amélioration des éléments d'actif détenus en propriété, dont la majorité ont été affectés aux projets visant à accroître les profits.

Programmes de commercialisation et de reconnaissance envers la clientèle

FHR a plusieurs initiatives de commerce électronique conçues pour aider à optimiser le rendement de l'actif, y compris un système de réservation de chambres d'hôtel et d'activités au moyen de l'Internet, un mécanisme de gestion du contenu, des moteurs de recherche d'hôtels d'avant-garde, ainsi que des systèmes de gestion et d'information de campagnes de commercialisation. Fairmont a aussi remanié ses principaux systèmes visant à exploiter les dernières technologies, qui fonctionnent actuellement sur l'Internet, et ce partout dans le monde. Fairmont a construit une infrastructure numérique qui interconnecte les chambres, les employés, l'Internet et tous les réseaux de distribution classiques de voyages.

Dans le cadre des initiatives exposées ci-dessus, les systèmes actuels Internet de FHR sont remplacés par des systèmes plus perfectionnés qui permettront aux clients, entre autres, de planifier en ligne leur expérience avec Fairmont. Le nouveau système comprend une base de données qui enregistrera l'historique complet de l'opération des clients, qui sera appareillé à des profils qui peuvent être élaborés en ligne. Les données en résultant peuvent être exploitées afin d'obtenir une part plus grande des dépenses des clients et améliorer la fidélité à la bannière. Les clients pourront visionner les installations de Fairmont et réserver leur chambre en ligne, ainsi que prendre des ententes pour plusieurs autres activités tant en dehors de la propriété qu'à la destination, y compris les rendez-vous à la station thermale et les départs de golf. Ces renseignements feront alors partie du profil des clients, ce qui rendra possible d'offrir des forfaits personnalisés à ce client lors de sa prochaine session en ligne. Les membres du Club du Président, programme de reconnaissance de Fairmont, auront accès à leur propre partie protégée du site Web où ils pourront mettre à jour leur profil personnel. Ces profils modifiés seront alors communiqués au personnel de l'hôtel qui « personnalisera » le séjour du client. En outre, ces renseignements amélioreront grandement la capacité de Fairmont de communiquer avec ce groupe cible très important, et feront en sorte que Fairmont puisse offrir les services que ses clients jugent importants. Fairmont compte actuellement environ 300 000 membres actifs du Club du Président, soit une hausse de 100 % par rapport à 2003. Le Privilège Delta, programme de reconnaissance des membres conçu pour les voyageurs d'affaires qui voyagent fréquemment, compte environ 76 000 membres actifs, soit une hausse de 15 % par rapport à 2003.

Caractère saisonnier de l'entreprise

Les hôtels de FHR sont touchés par les cycles saisonniers récurrents normaux. Les propriétés des centres-villes au Canada et aux États-Unis tendent à connaître un ralentissement de la demande en décembre jusqu'en mars. Par conséquent, la plupart de ces propriétés subissent généralement une perte au cours du premier trimestre de chaque année. L'effet négatif sur l'exploitation des hôtels de centre-ville est compensé, dans une certaine mesure, par la fréquentation accrue des centres de villégiature plus chauds et aux centres de ski de FHR au cours de ces mois et peut, à l'avenir, être compensé dans une plus grande mesure par l'augmentation du portefeuille de propriétés de villégiature de FHR.

Protection environnementale

Des programmes de conformité environnementale sont en vigueur dans toutes les propriétés où FHR est propriétaire exploitant. Aucun problème important n'a été identifié à l'une ou l'autre de ces propriétés par suite du questionnaire environnemental 2003 rempli par tous les hôtels.

Dans le cadre du processus d'acquisition du portefeuille Princess et Fairmont L.P., les évaluations environnementales ont été passées en revue pour tous les hôtels concernés. Tous les travaux reliés aux matières dangereuses dans ces hôtels sont effectués au cours des rénovations prévues de ces propriétés. Toutes les propriétés achetées par Legacy doivent, selon leur déclaration de fiducie, faire l'objet d'évaluations environnementales.

En plus de se conformer à la réglementation, FHR est un chef de file dans la promotion de pratiques commerciales respectueuses de l'environnement tant dans les hôtels dont elle est propriétaire que dans les hôtels sous gestion. En 1991, la phase I du programme Green Partnership de Fairmont a été lancée pour amener la société à

jouer un rôle de gérance de l'environnement. La première phase du programme était axée sur les améliorations au niveau de l'établissement dans les secteurs de gestion des déchets, de conservation de l'énergie, de conservation de l'eau et de pratiques d'approvisionnement. En 1998, la phase II du programme a vu le jour en réaction au succès obtenu tout au long de la première phase et a inclus le compostage industriel de déchets organiques, des options de réunions écologiques pour les clients, le don de restes d'aliments à des banques d'aliments et de savons et commodités utilisés à des organismes de bienfaisance, ou leur retour au fabricant pour le recyclage.

Déterminée à établir la norme la plus élevée en matière de gestion respectueuse de l'environnement pour les terrains de golf sur tout le continent, FHR adopte une démarche responsable envers la gérance de ses terrains utilisés à des fins récréatives. En mars 1997, The Fairmont Chateau Whistler est devenu le premier terrain de golf de FHR à obtenir la prestigieuse accréditation Audubon. En août 1999, The Fairmont Banff Springs a également obtenu l'accréditation Audubon, devenant ainsi le quinzième terrain de golf au Canada et le troisième en Alberta à obtenir cette distinction. Fairmont Le Château Montebello et The Fairmont Jasper Park Lodge sont les deux plus récents membres de la famille de FHR à obtenir ce prestigieux titre. FHR a pour objectif que tous les terrains de golf sous gestion, y compris ceux situés aux Bermudes et au Mexique, reçoivent l'accréditation en tant que sanctuaire de la faune par l'intermédiaire d'Audubon International.

Ressources humaines

FHR emploie ou supervise actuellement plus de 30 000 employés à temps plein et à temps partiel. FHR encourage une culture de service chez ses employés dans le but de fournir un service constant et personnalisé d'un niveau exceptionnel. Fairmont a élaboré une série de programmes visant à choisir, à former et à motiver les employés qui partagent son objectif de voir à ce que les attentes des clients soient respectées voire dépassées de façon constante. Delta a ses propres programmes de formation en ressources humaines, qui sont semblables à ceux de Fairmont.

Fairmont essaie d'embaucher les gens qui conviennent le mieux aux postes offerts en exigeant que chaque candidat se soumette à une présélection qui a été élaborée par une firme de consultants en gestion reconnue. Pour une deuxième année consécutive, le magazine *Maclean* a choisi FHR pour faire partie des « Top 100 Employers » au Canada.

Environ 50 % des employés d'hôtels gérés et détenus en propriété par FHR sont membres d'unités de négociation collective. Ces employés sont représentés par 22 syndicats, soit un total de 54 unités de négociation. Les conventions avec les diverses unités de négociation ont des dates d'expiration échelonnées. En 2003, cinq propriétés Fairmont et cinq hôtels Delta ont négocié avec succès de nouveaux contrats de travail.

Propriété intellectuelle

FHR estime que ses bannières jouent un rôle très important dans son succès. FHR compte un grand nombre de noms commerciaux, de marques de commerce et de marques de service, y compris les marques ayant trait à Fairmont et celles acquises par suite de l'achat des portefeuilles de Delta et de Princess. En outre, elle est propriétaire de bon nombre de noms de domaine d'Internet relatifs à ses bannières. FHR défend avec vigueur ses bannières et consacre beaucoup de temps et de ressources à la surveillance, à l'enregistrement, à la protection et à la poursuite des contrefacteurs. La marque de commerce « Canadien Pacifique » et ses dérivés ont été cédées à Compagnie de chemin de fer Canadien Pacifique au terme de l'arrangement; toutefois, FHR a obtenu une licence perpétuelle et sans redevances pour l'utilisation continue de ces marques de commerce.

Assurance

Tous les hôtels gérés par FHR sont assurés contre les dommages matériels, la perte d'exploitation et la responsabilité aux frais du propriétaire de l'hôtel. Aux termes de ces polices, FHR est aussi assurée contre la perte de revenus en cas d'interruption temporaire des activités attribuable à un risque assuré à l'une ou l'autre des propriétés qu'elle gère. En outre, FHR obtient des indemnités des propriétaires des propriétés qu'elle gère à l'égard des dommages causés par des actes, omissions et responsabilités des employés de la propriété ou de FHR, sauf les dommages attribuables à certains actes de FHR et de certains membres de la haute direction. FHR maintient

aussi en vigueur une assurance de la responsabilité des administrateurs et dirigeants. FHR estime que sa couverture d'assurance est suffisante. Toutefois, si FHR est tenue responsable pour un montant dépassant les limites de sa couverture d'assurance ou pour des réclamations non couvertes, son entreprise, ses résultats d'exploitation et sa situation financière pourraient être touchés de façon importante et défavorable.

Participations de FHR

Le 17 mai 2004, FHR avait un intérêt bénéficiaire dans les personnes morales suivantes, qui pourrait être considéré comme étant important pour la société :

Personne morale et territoire compétent

Propriété véritable de FHR

| | |
|--|--------|
| Chateau Lake Louise Corporation (Nouvelle-Écosse) | 100 % |
| Château M.T. Inc. (Québec) | 19,9 % |
| Chateau Whistler Resort Partnership (Colombie-Britannique) | 100 % |
| Conference Plaza Hotel Limited Partnership (Colombie-Britannique) | 34,8 % |
| Copley Plaza 2001 LLC (Delaware) | 100 % |
| CP Hotels (Barbados) Inc. (La Barbade) | 100 % |
| CP Hotels (U.S.) 1998 Inc. (Delaware) | 100 % |
| CPH International Financing Rt. (Hongrie) | 100 % |
| Delta Hotels Limited (Ontario) | 100 % |
| Fairmont Hotels Inc. (Canada) | 83,5 % |
| Fairmont Hotels & Resorts International Rt. (Hongrie) | 83,5 % |
| FHIW Hotel Investments (U.S.) Inc. (Delaware) | 100 % |
| FHR Holdings Inc. | 100 % |
| FHR (ML) Hotel Holdings LLC (Delaware) | 100 % |
| FHR Properties Inc. (Canada) | 100 % |
| FHR Real Estate Corporation (Canada) | 100 % |
| Hamilton Properties Limited (Bermudes) | 100 % |
| Impulsora de Revolcadero, S.A. de C.V. (Mexique) | 100 % |
| Kea Lanì Limited Partnership (Hawaï) | 100 % |
| Fiducie de placement immobilier constituée d'hôtels Legacy (Alberta) | 35,6 % |
| Manoir Richelieu, société en commandite (Québec) | 25 % |
| Organización Ideal, S.A. de C.V. (Mexique) | 100 % |
| Scottsdale Princess Partnership (Arizona) | 100 % |
| SMI Real Estate LLC (Delaware) | 19,9 % |
| Sun Peaks Hotel Limited Partnership (Colombie-Britannique) | 29,9 % |
| Westend Properties Limited (Bermudes) | 100 % |

ARTICLE 4. PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

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

Les données financières ci-après doivent être lues conjointement avec les états financiers consolidés et les notes y afférentes ainsi qu'avec le rapport de gestion figurant dans le rapport annuel de la société.

| | Exercices terminés les 31 décembre | | |
|--|------------------------------------|----------------|-----------------|
| | 2003 | 2002 | 2001 |
| RÉSULTATS | | | |
| Produits | 691,4 \$ | 681,3 \$ | 566,7 |
| Bénéfice (perte) sur placements en actions et autres produits | (6,9) | 17,7 | 18,7 |
| Bénéfice (perte) des activités poursuivies | 50,7 | 92,5 | (28,2) |
| Activités abandonnées | - | - | 923,9 |
| Bénéfice net de l'exercice¹⁾ | <u>50,7 \$</u> | <u>92,5 \$</u> | <u>895,7 \$</u> |
| Bénéfice (perte) de base par action ordinaire | | | |
| Bénéfice (perte) des activités poursuivies | 0,64 \$ | 1,18 \$ | (0,43) \$ |
| Activités abandonnées | - | - | 11,71 |
| Bénéfice net disponible pour les porteurs d'actions ordinaires | 0,64 | 1,18 | 11,28 |
| Bénéfice dilué (perte) par action | | | |
| Bénéfice (perte) des activités poursuivies | 0,63 \$ | 1,16 \$ | (0,43) \$ |
| Activités abandonnées | - | - | 11,70 |
| Bénéfice net disponible pour les porteurs d'actions ordinaires | 0,63 | 1,16 | 11,27 |
| Dividendes déclarés | | | |
| Par action ordinaire | 0,07 \$ | 0,05 \$ | 1,12 \$ |
| Par action privilégiée | | - | 0,8426 |
| AUTRES DONNÉES FINANCIÈRES | | | |
| Produits sous gestion ²⁾ | 1 746,2 \$ | 1 628,7 \$ | 1 570,8 \$ |
| BAIIA ³⁾ | 142,4 | 198,3 | 163,1 |
| Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation | 108,9 | 141,4 | 1 821,7 |
| Dépenses en immobilisations | 87,2 | 84,3 | 121,8 |
| 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 |

- 1) À compter du 1^{er} janvier 2002, FHR a adopté les nouvelles recommandations de l'ICCA à l'égard de l'écart d'acquisition et des autres actifs incorporels et, à ce titre, le bénéfice net de l'exercice n'inclut pas l'amortissement de l'écart d'acquisition et des noms commerciaux pour 2003 et 2002, tandis que l'amortissement de l'écart d'acquisition et des noms commerciaux pour l'exercice 2001 s'établissait à 3,6 M\$.
- 2) Les produits sous gestion comprennent les produits provenant de services tarifés tirés de tous les hôtels en propriété et en gérance de FHR.
- 3) La société définit le BAIIA comme un revenu avant les intérêts, les impôts, l'amortissement, les autres produits et charges ainsi que les charges liées à la réorganisation et au siège social. La direction considère le BAIIA comme un indicateur significatif des activités hôtelières. Cependant, le lecteur ne doit pas oublier que le BAIIA ne constitue pas une mesure du rendement définie aux termes des PCGR du Canada. Le calcul du BAIIA effectué par FHR peut être différent de celui d'autres sociétés. Des renseignements supplémentaires concernant la mesure financière la plus directement comparable selon les PCGR et un rapprochement du BAIIA avec cette mesure sont présentés ci-après.

| | 2003 | 2002 | 2001 |
|--|---------|----------|------------|
| Amortissement | 67,5 | 52,4 | 50,7 |
| Autres (produits) charges, montant net | 2,1 | (4,9) | 10,1 |
| Charges liées à la réorganisation et au siège social | - | 2,2 | 156,9 |
| Intérêts débiteurs, montant net | 33,6 | 19,1 | 69,9 |
| Bénéfice d'exploitation | 39,2 \$ | 129,5 \$ | (124,2) \$ |

Données trimestrielles

Le tableau ci-après présente certains renseignements financiers de FHR sur une base consolidée pour chacun des trimestres de 2003 et de 2002.

| 2003 | | | | |
|---|--|----------|--------------|-------------|
| Trimestres terminés les | | | | |
| | 31 mars | 30 juin | 30 septembre | 31 décembre |
| | (en millions de dollars, sauf les montants par action) | | | |
| Produits | 174,9 \$ | 181,9 \$ | 188,6 \$ | 146,0 \$ |
| BAIIA | 42,2 | 43,4 | 46,9 | 9,9 |
| Bénéfice net (perte) | 12,5 | 40,1 | 11,6 | (13,5) |
| Bénéfice par action (de base) disponible pour les porteurs d'actions ordinaires | | | | |
| Bénéfice (perte) des activités poursuivies | 0,16 | 0,51 | 0,15 | (0,17) |
| Bénéfice net | 0,16 | 0,51 | 0,15 | (0,17) |
| Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation | 79,3 | 79,4 | 79,1 | 79,1 |

| 2002 | | | | |
|---|--|----------|--------------|-------------|
| Trimestres terminés les | | | | |
| | 31 mars | 30 juin | 30 septembre | 31 décembre |
| | (en millions de dollars, sauf les montants par action) | | | |
| Produits | 148,9 \$ | 157,6 \$ | 179,5 \$ | 132,3 \$ |
| BAIIA | 38,1 | 53,2 | 74,2 | 32,8 |
| Bénéfice net | 13,6 | 28,9 | 39,0 | 11,0 |
| Bénéfice par action (de base) disponible pour les porteurs d'actions ordinaires | | | | |
| Bénéfice (perte) des activités poursuivies | 0,17 | 0,37 | 0,50 | 0,14 |
| Bénéfice net | 0,17 | 0,37 | 0,50 | 0,14 |
| Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation | 78,6 | 78,6 | 77,9 | 78,6 |

ARTICLE 5. RAPPORT DE GESTION

Se reporter à la rubrique « Rapport de gestion » figurant aux pages 17 à 45 du rapport annuel 2003 de FHR, laquelle est intégrée par renvoi dans la présente notice annuelle.

ARTICLE 6 : DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS, POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES ET MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Description du capital-actions

Le capital autorisé de FHR se compose d'un nombre illimité d'actions ordinaires, d'un nombre illimité d'actions privilégiées de premier rang et d'un nombre illimité d'actions privilégiées de deuxième rang. Seules les actions ordinaires ont été émises et sont en circulation.

Les actionnaires ont le droit de recevoir l'avis de convocation et d'assister à toutes les assemblées annuelles et extraordinaires des actionnaires de la société et ont droit à une voix à l'égard de chaque action détenue à toutes ces assemblées. Les actionnaires ont le droit, au gré du conseil d'administration de FHR, de recevoir à même une partie ou la totalité des profits ou du surplus de FHR disponibles pour le versement de dividendes, tout dividende déclaré par le conseil et payable par FHR sur les actions. Les actionnaires participeront proportionnellement à toute distribution de l'actif de FHR en cas de liquidation ou de dissolution de FHR ou de toute autre distribution de ses biens entre ses actionnaires aux fins de liquider ses affaires. Cette participation est assujettie aux droits, privilèges, restrictions et conditions rattachés aux titres de la société alors émis et en circulation et prenant rang avant les actions en cas de liquidation ou de dissolution de FHR.

Politique en matière de dividendes

Le conseil de FHR a établi une politique visant à verser un dividende annuel de 0,08 \$ l'action, versé semestriellement. Le versement de dividendes par la société sera tributaire des exigences financières de FHR en vue de financer sa croissance future, de la situation financière de la société et d'autres facteurs que le conseil peut juger appropriés dans les circonstances. Rien ne garantit qu'un dividende sera déclaré au cours d'une année donnée.

Marché pour la négociation des titres

Les actions sont inscrites sous le symbole « FHR » à la cote des bourses de Toronto et de New York.

ARTICLE 7 : ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

Le tableau qui suit présente les nom et municipalité de résidence des personnes qui sont administrateurs et membres de la haute direction de FHR, leur poste et occupation principale au cours des cinq dernières années. Le mandat de chacun des administrateurs se terminera à l'assemblée annuelle de FHR en 2005.

Administrateurs

Stephen E. Bachand, Ponte Vedra Beach (Floride)

Stephen E. Bachand, 66 ans, administrateur de sociétés, est l'ancien président et chef de la direction de La Société Canadian Tire Limitée, détaillant de marchandises durables spécialisé dans les articles automobiles, articles de sports et de loisirs et articles pour la maison. Il a occupé ce poste de mars 1993 à août 2000. Il est administrateur de la Banque de Montréal et de Chemin de fer Canadien Pacifique Limitée. M. Bachand a été administrateur de CPL de 1997 à octobre 2001 et est administrateur de FHR depuis.

William R. Fatt, Toronto (Ontario)

William R. Fatt, 53 ans, a été nommé chef de la direction et administrateur de FHR le 1^{er} octobre 2001. En janvier 1998, il a été nommé président du conseil et chef de la direction de FHRHI, poste qu'il détient toujours. Jusqu'au 1^{er} octobre 2001, il a été vice-président exécutif de CPL. De 1990 à sa nomination au sein de FHRHI, M. Fatt a été chef des finances de CPL. Il est fiduciaire et vice-président du conseil de Legacy. Il est aussi administrateur de EnCana Corporation, d'Enbridge Inc., de Financière Sun Life du Canada inc., de The Jim Pattison Group et de la Toronto General & Western Hospital Foundation.

Peter C. Godsoe, Toronto (Ontario)

Peter C. Godsoe, 66 ans, administrateur de sociétés, a occupé le poste de chef de la direction de la Banque de Nouvelle-Écosse de 1993 jusqu'à son départ à la retraite en décembre 2003. Il a été membre du conseil d'administration de la Banque de Nouvelle-Écosse de 1982 jusqu'à mars 2004. Il est administrateur de Barrick Gold Corporation, d'Empire Company Limited, d'Ingersoll-Rand Company Limited, de Lonmin PLC, de Rogers Communications Inc., de Templeton Emerging Markets Investment Trust PLC et du Mount Sinai Hospital. Il a été nommé administrateur de FHR en décembre 2003.

Michael J. Kowalski, Kinnelon (New Jersey)

M. Michael J. Kowalski, 52 ans, est président du conseil et chef de la direction de Tiffany & Co., détaillant, concepteur, fabricant et distributeur d'articles de luxe. M. Kowalski a été nommé président de Tiffany & Co. en janvier 1996 et a occupé le poste de chef de la direction en janvier 1999. Il est membre du conseil d'administration de Tiffany & Co. depuis janvier 1995. Il est également membre des conseils de la Bank of New York, de la Wildlife Conservation Society, de la National Parks Conservation Association et est fiduciaire de Jewelers of America. Il a été nommé administrateur de FHR en juin 2002.

David P. O'Brien, Calgary (Alberta)

David P. O'Brien, 62 ans, est président du conseil et administrateur d'EnCana Corporation, société pétrolière et gazière, poste qu'il occupe depuis avril 2002. D'octobre 2001 à avril 2002, M. O'Brien était président du conseil et chef de la direction et administrateur de PanCanadian Energy Corporation. Avant le 1^{er} octobre 2001, M. O'Brien était président du conseil, président et chef de la direction de CPL, postes qu'il occupait depuis mai 1996. M. O'Brien a été élu pour la première fois administrateur de CPL en 1995 et il y est demeuré jusqu'en octobre 2001 et est membre du conseil de FHR depuis. Il est aussi administrateur et président du conseil de la Banque Royale du Canada, de TransCanada PipeLines Limited, d'Inco Limited, de Molson Inc. et de l'Institut C.D. Howe.

Karen M. Rose, San Francisco (Californie)

Karen M. Rose, 55 ans, a été vice-présidente de groupe et chef des finances de The Clorox Company, fabricant de produits ménagers, jusqu'à son départ à la retraite en octobre 2003. Elle a occupé différents postes de responsabilité de plus en plus grande dans le secteur des finances au sein de The Clorox Company après sa venue dans cette société en 1978. Elle est membre du conseil des fiduciaires du California College of the Arts, à San Francisco, et fait partie des comités des fiduciaires, de l'avancement et de l'éducation. Elle est également membre du conseil consultatif de Pathways to Learning Project à l'Université du Wisconsin et a été présidente du conseil d'administration du Magic Theatre, à San Francisco. Elle a été nommée administratrice de FHR en avril 2004.

John L. Sharpe, Scottsdale (Arizona)

John L. Sharpe, 61 ans, est l'ancien président et chef d'exploitation de Four Seasons Hotels Inc., société de gérance hôtelière, poste qu'il a détenu de 1995 à 1999. Il est actuellement membre du conseil d'administration d'Empire Resorts Inc. Il a été aussi membre du conseil d'administration de Four Seasons Hotels Inc. de 1984 à 1999. Il est fiduciaire de la Culinary Institute of America et président de l'Industry Advisory Board for the School of Hotel Administration à l'Université Cornell. Il a été nommé au conseil de FHR en octobre 2001.

L. Peter Sharpe, Toronto (Ontario)

L. Peter Sharpe, 57 ans, a été nommé président et chef de la direction de La Corporation Cadillac Fairview Limitée, société immobilière, en avril 2000. Avant cette nomination, M. Sharpe était vice-président directeur de cette société, poste qu'il détenait depuis janvier 1995. M. Sharpe est aussi membre du conseil d'administration de The Sunnybrook Foundation et de l'Institut canadien des compagnies immobilières publiques et privées. Il a été nommé au conseil de FHR en octobre 2001.

Robert S. Singer, Milan (Italie)

Robert S. Singer, 52 ans, est l'ancien vice-président exécutif et chef des finances de Gucci Group N.V., fabricant et détaillant de produits de luxe. Il a occupé diverses fonctions au sein de Gucci de 1995 à avril 2004. Auparavant, il était associé en vérification au sein de Coopers & Lybrand, cabinet de vérification, à Milan, en Italie. Il a été nommé au conseil de FHR en avril 2003.

Carole S. Taylor, Vancouver (Colombie-Britannique)

Carole S. Taylor, 58 ans, a été nommée présidente du conseil d'administration de Radio-Canada/CBC, radiodiffuseur public, en juillet 2001. Elle a été présidente du conseil de la Société canadienne des ports de 1997 à 1999. Au cours de cette période, elle a été aussi présidente du conseil de la Société du port de Vancouver. Avant de commencer à travailler dans le réseau portuaire, elle avait été élue au conseil de la ville de Vancouver pour deux mandats. Elle est actuellement gouverneure du Vancouver Board of Trade et membre du conseil de HSBC Bank USA, HSBC Bank USA Inc., HSBC North America Inc. et HSBC Holdings PLC. M^{me} Taylor a été administratrice de CPL de 1999 à octobre 2001 et est administratrice de FHR depuis.

Membres de la haute direction***William R. Fatt, chef de la direction, Toronto (Ontario)***

William R. Fatt, 53 ans, a été nommé chef de la direction et administrateur de FHR le 1^{er} octobre 2001. En janvier 1998, il a été nommé président du conseil et chef de la direction de FHRREC, poste qu'il détient toujours. Jusqu'en octobre 2001, il a été vice-président exécutif de CPL. De 1990 à sa nomination au sein de FHRHI, M. Fatt était chef des finances de CPL. Il est fiduciaire et vice-président du conseil de Legacy. Il est aussi administrateur d'EnCana Corporation, d'Enbridge Inc., de Sun Life Financial Services of Canada Inc., de The Jim Pattison Group et de la Toronto General and Western Hospital Foundation.

Chris J. Cahill, président et chef de l'exploitation, Oakville (Ontario)

Chris J. Cahill, 50 ans, a été nommé président et chef de l'exploitation le 1^{er} octobre 2001. En octobre 1999, il a été nommé administrateur, président et chef de l'exploitation de Fairmont, postes qu'il détient toujours. Il a été nommé président et chef de l'exploitation de FHRHI en janvier 1998, postes qu'il détient toujours. Avant sa nomination au poste de président et chef de l'exploitation, M. Cahill a été vice-président exécutif de FHRHI de 1995 à 1997.

M. Jerry Patava, vice-président exécutif et chef des finances, Toronto (Ontario)

M. Jerry Patava, 50 ans, a été nommé vice-président exécutif et chef des finances le 1^{er} octobre 2001. En octobre 1999, il a été nommé administrateur, vice-président exécutif et chef des finances de Fairmont, postes qu'il détient toujours. Il a été nommé vice-président exécutif et chef des finances de FHRHI en janvier 1998, postes qu'il détient toujours.

Terence P. Badour, vice-président exécutif, Affaires juridiques et administration et secrétaire, Toronto (Ontario)

Terence P. Badour, 47 ans, a été nommé vice-président exécutif, chef du contentieux et secrétaire le 1^{er} octobre 2001 et occupe son poste actuel depuis avril 2003. En octobre 1999, il a été nommé administrateur, vice-président principal, chef du contentieux et secrétaire de Fairmont, postes qu'il occupe toujours. Il est aussi vice-président exécutif et chef du contentieux de Legacy. Il a été vice-président, chef du contentieux et secrétaire de FHRHI en 1998 et est devenu vice-président principal, chef du contentieux et secrétaire en février 2001, postes qu'il occupe toujours. M. Badour a été nommé chef du contentieux et secrétaire adjoint de CPL en 1996 et a rempli ses fonctions jusqu'à sa venue à FHRHI.

John M. Johnston, vice-président exécutif, Développement, Toronto (Ontario)

John M. Johnston, 56 ans, a été nommé vice-président directeur le 1^{er} octobre 2001. En octobre 1999, il a été nommé administrateur de Fairmont, poste qu'il occupe toujours. Il a été nommé président de Delta en octobre 1998 après l'acquisition de celle-ci par FHRHI, poste qu'il a occupé jusqu'à ce qu'il soit nommé président du conseil en janvier 2003. De 1996 à 1998, M. Johnston a été vice-président exécutif, Exploitation de Loews Hotels de New York, société de gérance d'hôtels. De 1990 à 1996, M. Johnston a été vice-président, Asie pour Four Seasons Hotels Inc., société de gérance d'hôtels.

Thomas W. Storey, vice-président exécutif, Développement et stratégie des affaires, Scottsdale (Arizona)

Thomas W. Storey, 47 ans, a été nommé vice-président exécutif, Développement et stratégie des affaires le 1^{er} octobre 2001. Il s'est joint à la société en tant que vice-président exécutif, Développement et stratégie des affaires en février 2001. M. Storey a été à l'emploi de Promus Hotels, société de gérance et de propriété d'hôtels, en tant que vice-président exécutif, Planification stratégique et exploitation d'entreprises de 1998 jusqu'à 2000, et vice-président exécutif, Commercialisation de 1997 à 1998. Avant de se joindre à Promus Hotels, il a été vice-président exécutif, Ventes et commercialisation au sein de Doubletree Hotels.

John S. Williams, vice-président exécutif, Exploitation, Toronto (Ontario)

John S. Williams, 60 ans, a été nommé vice-président exécutif, Exploitation le 1^{er} octobre 2001. Il a été nommé vice-président régional, Colombie-Britannique pour FHRHI en mai 1995 et a détenu le même poste pour les hôtels américains et mexicains de Fairmont à compter de septembre 1998. M. Williams a été nommé vice-président exécutif, Exploitation de Fairmont en août 2000, poste qu'il détient toujours.

Timothy J. Aubrey, Vice-président principal, Finances, Willowdale (Ontario)

Timothy J. Aubrey, 38 ans, a été nommé vice-président principal, Finances en décembre 2002. Il a occupé plusieurs postes de plus en plus importants au sein des filiales de FHR avant de se joindre à la société en 1994, dont celui de vice-président, Technologies de Fairmont.

Neil J. Labatte, vice-président principal, Immobilier, Toronto (Ontario)

Neil J. Labatte, 47 ans, a été nommé président et chef de la direction de Legacy le 7 mars 2003. Il continue aussi d'occuper le poste de vice-président principal, Immobilier de FHR, poste auquel il a été nommé le 1^{er} octobre 2001. En octobre 1999, il a été nommé administrateur, vice-président principal, Immobilier de Fairmont, postes qu'il détient toujours. M. Labatte s'est joint à FHRHI en 1997 à titre de vice-président, Acquisitions, et a été nommé vice-président principal, Immobilier en février 2001, poste qu'il détient toujours. Il occupe le poste de président et chef de l'exploitation de Legacy depuis juillet 1999. Au cours des quatre années avant qu'il se joigne à FHRHI, M. Labatte a été fondateur, directeur et membre du conseil de A.E.W. Mexico Company, société de gestion d'investissements immobiliers.

Propriété d'actions des administrateurs et membres de la haute direction

Au 17 mai 2004, les administrateurs et membres de la haute direction, en tant que groupe, étaient propriétaires véritables, directement ou indirectement, de moins de 1 % des titres comportant droit de vote de toute catégorie de la société ou exerçaient le contrôle ou l'emprise sur ceux-ci.

Comités du conseil d'administration

Comité de vérification : R.S. Singer (président), S. E. Bachand, K.M. Rose, J.L. Sharpe et L.P. Sharpe.

Comité de régie d'entreprise et de nomination : P.C. Godsoe (président), M.J. Kowalski, D.P. O'Brien, L.P. Sharpe et C.S. Taylor.

Comité de ressources en gestion et de rémunération : S.E. Bachand (président), P.C. Godsoe, M.J. Kowalski et D.P. O'Brien.

Comité sur l'environnement et la sécurité : J.L. Sharpe (président), K.M. Rose, R.S. Singer et C.S. Taylor.

ARTICLE 8 : INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

On peut obtenir des exemplaires des documents indiqués ci-après en s'adressant au secrétaire de Fairmont Hotels & Resorts Inc., Canadian Pacific Tower, 100, rue Wellington Ouest, bureau 1600, TD Center, C.P. 40, Toronto (Ontario) M5K 1B7 :

- i) la présente notice annuelle (« notice annuelle ») ainsi qu'un exemplaire de tout document, ou des pages pertinentes de tout document, intégré par renvoi à la présente notice annuelle;
- ii) les états financiers comparatifs de FHR pour l'exercice terminé le plus récemment à l'égard duquel des états financiers ont été déposés, et le rapport des vérificateurs sur ces derniers, et un exemplaire des plus récents états financiers intermédiaires de FHR déposés après la fin de l'exercice terminé le plus récemment, s'il y a lieu;
- iii) la circulaire d'information de FHR pour la plus récente assemblée annuelle des actionnaires qui a comporté l'élection d'administrateurs et toute déclaration annuelle préparée en remplacement de cette circulaire d'information, le cas échéant;
- iv) tout autre document intégré par renvoi à un prospectus simplifié provisoire ou un prospectus simplifié et qui n'a pas à être fourni en vertu des alinéas i), ii) ou iii).

Relativement aux documents mentionnés aux alinéas i), ii) ou iii), si la demande n'est pas présentée par un porteur de titres de FHR, des frais raisonnables peuvent être exigés.