

ATLANTIC CANADA
WINS

The Atlantic
Provinces—
A Winning
Combination

1997/1998

Atlantic Lottery Corporation
Société des loteries de l'Atlantique

The graphic features a dark blue background with a stylized sunburst in yellow and orange at the top. Below the sunburst, the words "ATLANTIC CANADA" are written in white on a dark blue banner, and "WINS" is written in large, bold, yellow letters. A green map of the Atlantic provinces is positioned on the left. To the right of the map are four framed provincial flags: New Brunswick (top), Nova Scotia (middle), Prince Edward Island (bottom right), and Newfoundland (bottom left). At the bottom of the graphic, the text "1997/1998" is displayed in a white box, and the Atlantic Lottery Corporation logo and name are at the very bottom.

Annual Report

97 | 98



OWNED by the ATLANTIC PROVINCES.
For all ATLANTIC CANADIANS.

Our objectives

Atlantic Lottery Corporation

922 Main Street
PO Box 5500
Moncton NB E1C 8W6

Telephone 506 867-5800
Toll Free 1 800 561-3942
Facsimile 506 867-5439
Internet www.alc.ca
E-mail info@alc.ca

1 To achieve targeted growth through maintenance of existing products, development of new products and expansion into new channels of distribution.

MEASURABLES

- Revenue and profit growth
- Percentage of growth from new products and new channels

2 To continually improve on ALC's efficiency, effectiveness and profit.

MEASURABLES

- Revenue and profit per employee
- Operating costs in comparison to other lotteries

3 To continually improve on ALC's asset utilization.

MEASURABLES

- Profit per terminal
- Rate of return on investment in new technology

4 To enhance shareholder relations.

MEASURABLE

- Shareholder satisfaction

5 To provide players with products that are enjoyable to play and conveniently available.

MEASURABLES

- Customer satisfaction with the ALC products and retailer service
- Players as a percentage of adult population in Atlantic Canada

6 To provide our retailers with the service and support they require to give the best possible service to our players.

MEASURABLES

- Retailer satisfaction
- Product availability

7 To be recognized as a responsible, trustworthy and innovative corporation.

MEASURABLES

- Public approval ratings
- Media tracking scores

8 To ensure that internal processes meet changing customer needs.

MEASURABLES

- Availability of gaming and business systems
- Percentage of sales from new products
- New product introductions versus other lotteries

9 To foster a satisfying, challenging and motivating work environment with appropriate work tools and information that results in productive and contributing employees.

MEASURABLES

- Employee satisfaction
- Employee turnover

FINANCIAL HIGHLIGHTS

(Stated in thousands of dollars)

	1997/98	1996/97	1995/96	1994/95	1993/94
Gross Ticket Sales	\$ 485,264	\$ 454,244	\$ 436,780	\$ 409,406	\$ 370,037
Prizes on Ticket Sales	264,027	243,239	233,035	216,014	193,295
Net Ticket Sales	221,237	211,005	203,745	193,392	176,742
Net Video Lottery Receipts	323,808	299,947	281,047	246,507	195,493
Total Net Sales	545,045	510,952	484,792	439,899	372,235
Total Commissions	143,046	139,738	131,707	122,805	112,356
Ticket Costs	11,782	10,938	9,461	9,272	8,318
Operating Expenses	58,359	54,666	51,325	51,079	42,012
Other Expenses	33,428	18,504	16,636	16,963	12,742
Net Profit Distributed to Shareholders					
Lotteries Commission of New Brunswick	85,842	87,026	82,031	63,902	57,412
Province of Newfoundland	78,910	75,038	74,117	69,173	54,627
Nova Scotia Gaming Corporation	119,127	110,243	104,916	94,055	73,321
Prince Edward Island Lotteries Commission	14,551	14,799	14,599	12,650	11,447
Total Net Profit Distributed to Shareholders	298,430	287,106	275,663	239,780	196,807
Per Capita Net Profit Distributed					
Lotteries Commission of New Brunswick	155.72	165.18	155.70	121.29	108.97
Province of Newfoundland	194.58	188.83	186.51	174.07	137.46
Nova Scotia Gaming Corporation	175.31	166.40	158.36	141.96	110.67
Prince Edward Island Lotteries Commission	146.41	160.08	157.92	136.84	123.82
Net Profit as a Percentage of Net Sales	54.75%	56.19%	56.86%	54.51%	52.87%
Operating Expenses as a Percentage of Net Sales	10.71%	10.70%	10.59%	11.61%	11.29%
Capital Expenditures	9,565	11,372	5,483	5,807	1,898
Depreciation Expense	6,396	9,503	9,649	9,890	9,422
Number of On-Line Terminals	3,248	3,241	3,214	3,130	2,429
Number of Video Lottery Terminals	9,964	9,876	9,366	8,630	7,275
Number of Traditional Games	13	13	12	12	11

PRESIDENT'S MESSAGE



Sometimes I feel as if I've won the jackpot. I have a job that I love. I work for a company I'm immensely proud of... with people I truly respect. We're involved in an industry that's exciting, fast-paced and challenging, and our work brings both professional and personal satisfaction. What more could you hope for from your career?

The Atlantic Lottery Corporation (ALC) is a dynamic and flexible organization and these are critical attributes in this business. It's a real challenge to stay one step ahead of the demands of your market. We have to anticipate customer desires and preferences, respond to social and community expectations, comply with regulations and policies, adapt to technological limitations and innovations, and come up with exciting new ways to entertain our players. Our team does this very well.

Our total net revenue for 1997/98 was \$545 million and, from a financial perspective, that makes Atlantic Lottery one of the largest and most important businesses in the entire Atlantic region. I don't say these things lightly. I truly believe that we are one of the most important Atlantic Canadian businesses because most of our revenue stays right here in Atlantic Canada.

Atlantic Lottery makes a tremendous contribution to our regional economy. Consider that player prizes on traditional games, retailer bonuses and sales commissions represent a \$411 million contribution to the economy. We spent another \$41 million to pur-

chase goods and services from local suppliers. We also create direct jobs for more than 450 people throughout the region.

In addition, our four shareholders—the governments of Newfoundland & Labrador, New Brunswick and Prince Edward Island, and the Nova Scotia Gaming Corporation—shared almost \$300 million in profits throughout our 1997/98 fiscal year.

The shares in these profits represent a significant amount of the general operating revenue of each province—money that sustains many of the social, health, education and infrastructure programs we taxpayers expect. And this is not an insignificant amount.

While there is a lot of excitement in our day-to-day activities, we take our fun very seriously! In our business, we face many of the same operating challenges encountered by other corporations. We also face some tough and demanding issues specific to our own industry. One of the issues we constantly address is game security.

We work hard to maintain the honesty and integrity of every single game

Fred Thomas was a bit slow checking his Atlantic Millionaire ticket in early March 1998. He asked his wife, Theresa, to pick up a copy of the winning numbers only after reading in the paper that the top prize was yet unclaimed. The happy couple, and daughter Elizabeth, from Mount Pearl, Nfld., were quicker to pick up the prize cheque worth \$1,000,000.

offered by Atlantic Lottery, and I'm proud to say that ours can match the most advanced and tamper-proof systems in the world. Our draws and processes are audited, we maintain duplicate systems for our on-line games, and our *Scratch 'n Win* tickets are put through rigorous testing to ensure the integrity of our games.

One of our biggest challenges is managing the needs of our four shareholders. ALC exists because the four provinces chose to work together on a regional lottery that would benefit the entire region. From an administrative perspective, this means we are working with four distinct shareholders—each of which has unique gaming legislation and reporting requirements that we have been working increasingly hard to satisfy. Our annual report now includes more detailed reporting than ever



before to provide our shareholders and the public with the specific information they need to thoroughly monitor our business.

Managing a lottery business also involves social responsibility. Our role as a corporation is to provide Atlantic Canadian adults with a variety of quality, affordable and entertaining products that offer chances to win either cash or merchandise prizes. We are aware, however, that problems occur when players cross the boundary of responsible play.

This is a matter of concern for Atlantic Lottery, our shareholders and many members of the public. As an agency of our shareholders, Atlantic Lottery supports their efforts to promote the prevention and treatment of problem gambling. Our shareholders have initiated a number of services and programs to ensure responsible play in their respective provinces.

Services in the region include such things as restricting play to those of legal age, providing toll-free calling for those wishing information or assistance with gaming addiction, and earmarking funds for provincial programs which address the treatment and prevention of problem gaming and gambling addiction. We wholeheartedly endorse these programs and are ready to support our shareholders in their efforts to assist people in need of professional advice.

I am very proud to be an employee of Atlantic Lottery, and to have had a role in building this corporation. I've held this job for 20 years now and have seen the company grow substantially

—both in terms of financial performance and worldwide reputation.

Back in earlier days, some of our employees would attend international industry trade shows to learn how other companies managed their lotteries and how they met the expectations of their players. I have to admit, for a while we were simply members of the audience—representatives of a small lottery somewhere in Canada. Over the past several years, however, perceptions have changed dramatically.

Atlantic Lottery is now widely recognized—and respected—throughout our entire industry. Our colleagues in other lottery companies are looking more closely at our capabilities and success. Our people don't sit quietly at the back of the room at those industry trade shows anymore. Nowadays, ALC employees are invited to make presentations and to share our experience with other lotteries—to discuss how we plan, execute and evaluate our unique ALC gaming programs. We have welcomed many lottery colleagues from around the world to Atlantic Canada for a closer look at our business and our accomplishments.

I applaud all of our employees—both past and present—who have taken such great pride in their jobs. Their dedication to perform, their ingenuity and creativity, and their loyalty have made us strong and successful. These are the very attributes we need as we plan our continued success.

Cluny Macpherson

President & CEO

Celebrating a Success

Our Mission...

Atlantic Lottery is committed to being the shareholders' agency of choice by managing profitable, entertaining lottery and gaming activities, within the existing social and legal framework in Atlantic Canada.

ALC lottery winners this year shared more than \$264 million in prizes from traditional games. That's a whole lotto mooola!



During the past year, employees of the Atlantic Lottery Corporation have spent considerable time identifying what we hope to achieve as a business and mapping out how to attain those goals. This exercise allowed us to look for effective new ways to document our progress and to provide more comprehensive and detailed reporting to our shareholders.

The result of all this inward analysis is a comprehensive update of the corporation's five-year *Strategic Plan* which identifies key objectives—areas of our business where we must concentrate attention in order to achieve our mission. These objectives represent five areas of critical concern: Financial, Shareholders, Customers, Internal Business, and Learning and Growth.

FINANCIAL

One great thing about our company is that the bigger we grow, the more Atlantic Canada wins. We had record sales in 1997/98 and this translated into record amounts of money returned to Atlantic Canadian players, retailers, governments and suppliers.

We presented more prizes to more people than ever before. Thousands of Atlantic Canadians shared \$264 million

in traditional ALC prizes—an increase of more than \$20 million compared with our 1996/97 prize expense. Lottery retailers throughout the region received commissions and sales bonuses totalling more than \$147 million during the past fiscal year.

We transferred almost \$300 million in profits to our four shareholders—money that supports a variety of programs ranging from health care to highways and counselling to construction.

Gross lottery ticket sales this year reached \$485 million and total net revenue from video lottery was \$324 million.

Operating expenses for such things as rent, utilities, supplies and advertising represent a sizable regional benefit of

Susan Caron of Lac Baker, N.B., told her ALC retailer that she needed a new car. The day after scratching her Auto Plus Luxury Cars instant win ticket, she and her husband, Alain, collected her prize of \$60,000, then drove home to surprise family and friends.



Successful Year

Split \$183,737 into more than 40 equal shares and what you have is a group of very happy winners! These co-workers from Blue Cross of Atlantic Canada in Moncton, N.B., celebrated their Super 7 win by parading up Main Street (with banner in hand) to collect their winnings at ALC headquarters in September 1997.

\$58 million. Telecommunications, in and of itself, is an investment in the regional economy, accounting for nearly \$6 million in expenses during 1997/98. The gaming terminals used by ALC retailers are linked to our central computer by the largest dedicated leased-line network in Atlantic Canada. This provides instant two-way communications and requires the support of all four regional telecommunications utilities in Atlantic Canada.

Our success in this industry depends on being able to offer customers a wide variety of gaming alternatives. With such a diverse market and a fair-sized population base, ALC is able to offer an interesting cross section of ticket games and traditional lotteries with attractive prize values. Such a varied player pool is essential in order to financially support our games and our business. Without this critical mass, we simply could never offer the full slate of innovative games players have come to expect from Atlantic Lottery.

SHAREHOLDERS

Atlantic Lottery is jointly owned by the four Atlantic provinces to provide Atlantic Canadian adults with fun and entertaining lottery games. The added benefit of our existence is that the

financial impact of the business remains here in Atlantic Canada. Creating ALC required cooperation of the four provinces and has necessitated some diverse financial and operational reporting which we strive to satisfy. We recognize that the individual needs of each province dictate more customized reporting and we work to realize this objective.

Our board of directors is comprised of representatives from each of the four shareholder provinces. We were pleased to welcome two new directors to the board this year. Wayne Green, Deputy Minister of Education, represents Newfoundland & Labrador. Michael O'Brien, Deputy Provincial Treasurer, represents Prince Edward Island.



The Governance section of this report clearly states our role within this partnership and our compliance with regulations and provincial legislations. A newly adopted *Corporate Code of Ethics* was completed during the year to re-enforce our integrity, boost employee morale and recognize player confidence in us.

Each operating year, we undergo both regular and special audits. These include routine internal audits, an annual external audit of financial statements, and internal/external audits of each and every draw.

In addition, we recently invited Gaming Laboratories International (GLI) to review all video lottery games for actual percentage payout compared to the expected and regulated payout percentages. GLI is recognized as a world leader in regulatory consulting for the gaming industry. In GLI's opinion, based on its analysis, all games having a sufficient number of games played either meet or are within the appropriate volatility curve for the regulated jurisdictional limits.

Among the recommendations we received from the Auditors General last year was a request to improve the amount and detail of financial reporting within our annual report. There was also a suggestion that explaining our mission, objectives and operations would lead to greater public understanding of our plans and successes.



How Do Draws Work? Draws for national on-line games (Lotto 6/49 and Super 7) are held in Toronto. Draws for regional ALC games (Atlantic Choice and TAG) are held in Moncton. All draws use sequentially numbered balls loaded into electronic ball machines. The balls are securely locked away between draws and are regularly weighed to make sure each has an equal chance of being drawn. If the weight of even one ball is off, the entire set is replaced immediately. Every draw is monitored by independent external auditors and videotaped to guarantee integrity.

We continue to address both of these points in this report.

We were invited to appear before the Public Accounts Committee in Nova Scotia and the Standing Committee on Crown Corporations in New Brunswick during the year, which allowed for insightful dialogue and afforded us an opportunity to clarify our role as the administrator of the provincial lottery programs in Atlantic Canada. Our participation contributes to our ultimate objective of being even more open about, and accountable for, our business decisions.

In an effort to ensure that ALC employees and shareholders clearly understand our goals and decisions, we devoted more attention to improving our *Strategic Plan* and our annual *Corporate Business Plan*. These exercises involved the participation of every operating division within the corporation under the direction of our board of directors. We worked carefully to clearly establish priorities, objectives and responsibilities which will ensure that ALC continues to provide the successful gaming our shareholders demand.

There's a new area of gaming under way for ALC. At the request of the

Council of Maritime Premiers, with the agreement of our board of directors, ALC prepared a business plan to determine the feasibility of the corporation's involvement with the harness racing industry in Atlantic Canada.

In the fiscal year 1998/99, it is anticipated that ALC will work with the harness racing industry to help revitalize it. ALC expects to play a major role in the areas of marketing and promotion.

CUSTOMERS

Keeping customers entertained is probably the biggest challenge we face. Anyone can make a winner happy; at ALC, we work hard to keep all players happy. It takes a lot of creativity and innovation to continually provide customers with games that are fun and have good entertainment value.

Our regional on-line games such as PRO•LINE, Atlantic Choice, Pik 4 and TAG remain popular with players; however, our research shows that many customers enjoy games involving more challenge and player interaction. This explains the tremendous popularity of our extended-play Scratch 'n Win games.

These \$2 instant win products create greater interest by offering added

LOTTO EXPRESS

1-888-295-8311



entertainment value for their investment. These require a bit more attention and involvement than lower-priced instant win counterparts.

Having successfully introduced *Bingo* and *Crossword* as extended-play games, we saw the games become so popular that they grew into regular Scratch 'n Win brands sold year round. We keep each product fresh by offering slight game variations two or three times during the year.

These two extended-play brands were complemented by two other \$2 Scratch 'n Win brands during 1997/98, *Super Cars* and *Trucks & Bucks*. All performed to expectation as did five limited-

edition \$2 extended-play games launched during the year: *Treasure Hunt*, *Keno*, *Scratch 'n Win BATTLESHIP® Game*, *Stocking Stuffer* and *Passport to Paradise*.

We also launched three special games in higher price categories this year. *Luxury Cars* was a Scratch 'n Win product priced at \$3 with higher valued top prizes than are offered through our \$2 games. Our \$5 game, entitled *Atlantic Millionaire*, provided players with six different games including both instant win prizes and a draw component with a top prize of \$1 million. *Celebration '98* was a national \$20 game launched in October, again offering both instant win and draw games on the same ticket with a top prize of \$5 million.

One new initiative we offered this year was a Christmas gift tag product. The tags featured a mini Scratch 'n Win game alongside a *To and From* area. Sold in packages of 10 tags for \$5, each package had a guaranteed prize value of at least \$2 and a maximum of \$50. The product was sold through all regular Lottery Centres during November and December and sold



above expectation. **Linda Mae and Graham Chappell of Charlottetown, P.E.I., celebrate the perfect number selection on a TAG draw in March 1998. Linda Mae's Insta Pik ticket won \$100,000.**

Our \$1 Scratch 'n Win games and Breakopen products continue to perform well. We launched 21 \$1 Scratch 'n Win games and nine Breakopen games during the year.

National on-line games such as Lotto 6/49 and Super 7 have a well established player base and we are encouraged with the increased popularity of Super 7, which reached a record jackpot of \$22.5 million during the final week of March. Super 7 also produced our top cash prize of the year in Atlantic Canada in 1997/98... a \$2.5 million jackpot won by Winslow Slawter of East Preston, N.S.

At Atlantic Lottery, we receive a lot of input from our customers, and we use this feedback to look for ways to improve our games and services. The introduction of a subscription service for Lotto 6/49 came from player suggestions. *LottoExpress* was launched in May 1997. The Province of Prince Edward Island chose not to participate at this time.

With *LottoExpress*, players request their favourite draw numbers or Insta Pik numbers to be played for 26, 52 or 104

The pride of Antigonish, N.S. MacKeel, was a popular attraction at several ALC Community Stage shows during the summer of 1997, including the Shediac Lobster Festival.



1997-1998 IN REVIEW
(CONTINUED)



Who Plays? ALC encourages responsible adult gaming. We actively market our games to adults throughout the region. Each game has a slightly different target audience, but overall, ALC players cover just about every adult demographic in Atlantic Canada.

consecutive draws. The play is worry free! Tickets are instantly validated and winners are automatically mailed prize cheques or notified of their winnings.

Of course, a large part of our success comes from the tremendous support we receive from more than 6,000 retail outlets selling ALC products. As of March 31, 1998, we supported 3,248 Lottery Centres throughout the region where the full line of traditional products are sold. An additional 511 retailers sell only Breakopen products. There were 2,823 establishments with video lottery terminals.

All our retailers play an important part in our business and we continually look for ways to support their efforts. This includes offering regional advertising and prepackaged promotional campaigns to attract customers to their retail establishments. We are very much aware of the importance of accurate and responsible advertising and promotions and have developed our own detailed *Advertising Code of Ethics*.

We had our share of fun during 1997/98 by devoting a great deal of time and money to support many community

The buzz of excitement spread quickly through study hall when 14 librarians from St. Francis Xavier University received an early Christmas gift from Lotto 6/49. The group from Antigonish, N.S., shared \$633,606.80 in December 1997.



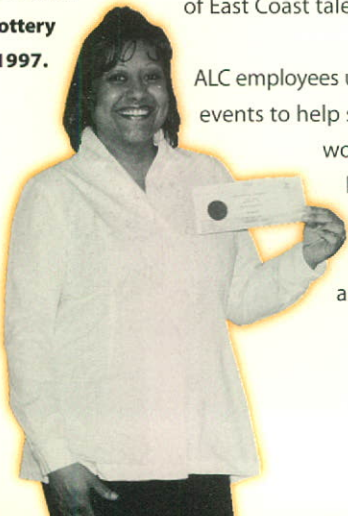


Please
play
responsibly!

festivals and events—often while promoting up-and-coming Atlantic Canadian musical artists through our popular *ALC Community Stage* project. We maintained a respectable presence throughout the entire region with 36 different community fund-raising events and were once again proud to be sponsors of the *East Coast Music Awards*.

Maintaining such active participation throughout the region wasn't always easy! Fortunately, we received full cooperation from our employees who willingly chipped in to help manage and work at these events.

Rose Lucas can't help but smile at her good fortune. The resident of Dartmouth, N.S., won \$50,000 playing Atlantic Choice lottery in May 1997.



One of the highlights of our community participation was our involvement in the *Great Big Picnics Atlantic Tour* held during the summer. Featuring East Coast recording artists Great Big Sea, the Great Big Picnics drew thousands of spectators for a spirited show of East Coast talent.

ALC employees used the events to help support the work of food banks in the local communities by asking concert



goers to donate non-perishable food items or to participate in festival-type games. Their efforts raised \$6,300 and nearly six tons of food throughout the region.

Our employees remain dedicated to improving the quality of life in their own communities throughout the region and are active supporters in many community charities, agencies and organizations. We were very proud of the level of employee support during the United Way fundraising campaign this year. They joined together to contribute more than \$16,500.

INTERNAL BUSINESS

It's not easy managing a growing company in a rapidly changing industry, but as with any other successful business, we do our homework, identify our goals, plan our course of action and use our resources efficiently and effectively.

Of paramount importance in our business is making sure that our games are fair so that every player has an

equal chance to win. We scrutinize our hardware, systems and procedures and are confident in our gaming security.

To ensure that we maintain this high level of efficiency, we continue to address our technology needs. This includes the development of new lottery retail terminals (field tested during 1997) to replace the aging on-line game terminals currently used throughout the region. These new terminals provide full graphic capability, making them more user friendly and reliable than previous retail terminals.

The new technology allows us to offer an on-screen help desk and easy downloading of new games, product information or promotional materials—either region-wide or to individual retailers. State-of-the-art ergonomic design allows for simple operation and easy maintenance, fewer paper

Celtic Connection had the house rockin' during a performance on ALC's Community Stage, held during the East Coast Music Awards in February 1998.

The Hottest Ticket in Town! *Breakopen* is more popular in Newfoundland & Labrador than in all three other Atlantic Provinces combined! ALC extended-play games *Crossword*, *Treasure Hunt* and *Passport to Paradise* were extremely popular in Nova Scotia last year. All three games sold out. Prince Edward Island has the highest per capita sales of *PRO-LINE* in the Atlantic provinces. The favourite lottery ticket among New Brunswick players is *Lotto 6/49*.

Audiences at ALC's Waterfront Busker Stage in Halifax, N.S., were treated to the wild, wacky and simply outrageous talents of international professional buskers during the city's Busker Festival in August 1997.

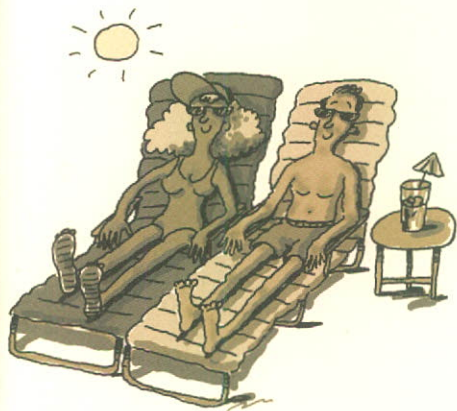


jams and quieter printing. With the roll-out of these new terminals, ALC will be the first North American lottery to produce on-line tickets with thermal paper.

We have redesigned and re-engineered our business systems during the year so we can provide our shareholders and regulators with more current and comprehensive information. We are also addressing the issue of system compliancy with the Year 2000. Much of the new technology we have recently introduced, as outlined in our

information technology strategic plan, is Year 2000 compliant. An internal task force is currently analyzing the technological impact on our corporate systems and will initiate formal testing during the 1998/99 fiscal year.

One of our major planning accomplishments during the year was completion of our Business Recovery Plan. This document will guide us in maintaining the integrity of our games and the continued operation of the corporation in the event of a disaster. The corporation is a major part of the



ALC was pleased to sponsor a major food drive in each of the four Atlantic provinces last summer which, combined, raised more than six tons of non-perishable food shared between local food banks. The drive held during the Great Big Picnic in Charlottetown, P.E.I., brought in 3,000 pounds of food and \$1,400 for the Upper Room Food Bank.

Atlantic economy and a forced stoppage of business would be detrimental to employees, retailers, suppliers and taxpayers whose programs are supported by ALC profits. Continuous operation is essential.

LEARNING & GROWTH

How do we maintain the excitement and challenge? We make great use of our technical resources, world-class local suppliers and our talented and loyal staff.

When you're in the high-tech industry, you learn very quickly that there is a significant international demand for highly skilled information technologists. Realizing the important contribution all of our employees make to this business, we strive to provide a work environment that will attract and retain high-quality employees.



We devote a significant amount of time to employee training and education. This helps keep our people fresh, creative and current. We are now implementing an Employee Satisfaction Survey to measure our decision-making ability, leadership qualities, creativity and work efficiency. The data we collect will help us develop action plans to address any opportunities for improvement.

We believe that Atlantic Lottery offers a healthy, open work environment; judging by the service records and dedicated performance of our employees, it's an environment that's conducive to satisfied, challenged employees.

Our company manages an impressive Information & Research Centre, a Records Management Program, and supports both internal and external training initiatives so that employees have the skills and information they need to meet the business needs of the company. We have a Health & Safety Committee and professional services provided by the Victorian Order of Nurses to ensure the physical well-being of our employees.

Realizing that sometimes external situations have a tremendous influence on the work life, we established an *Employee Assistance Program* available to employees in all four provinces. The Employee Assistance Program provides our employees with access to professional counselling, particularly for stress-related problems due to physical, mental or emotional illness or resulting from financial concerns, family distress or substance abuse.

Counselling is confidential and will help the employees to work through

difficult times in their personal and professional lives.

Our future depends on the same variables faced by other businesses—a thorough business plan, a quality product, solid management and a skilled employee team. We are seeing increased competition in our own market and we know there will be more private gaming operators in the future. This means it will be even more difficult to preserve our position in the market and to continue the significant financial contributions and economic spin-off the region now derives from Atlantic Lottery.

The management and employee teams of Atlantic Lottery have their sights set on one major goal: to maintain a responsible, accountable and profitable business that continues to contribute positively to the regional economy and quality of life in Atlantic Canada. We strive to make a positive, productive influence on our industry and to satisfy the expectations of our shareholders and our customers. We are confident that we achieved this in 1997/98, and we eagerly enter the next fiscal year ready to meet the challenges that await us.

Trademarks

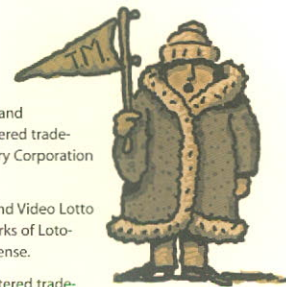
TAG, Plk 4, Atlantic Choice, Scratch 'n Win, and LottoExpress are registered trademarks of Atlantic Lottery Corporation (ALC).

Lotto 6/49, Auto Plus and Video Lotto are registered trademarks of Loto-Québec used under license.

Lotto Super 7 is a registered trademark of Interprovincial Lottery Corporation used under license.

Bingo is a registered trademark of Western Canada Lottery Corporation used under license. PRO-LINE is an official mark used with the consent of the Western Canada Lottery Corporation.

Battleship is a registered trademark. Used with permission of Hasbro Canada Inc.



SALES BY GAME BY PROVINCE

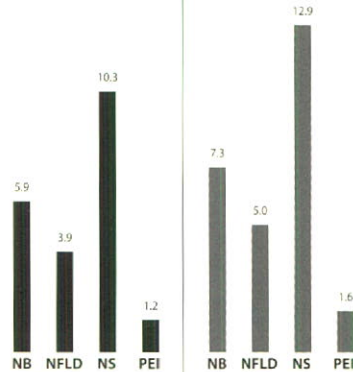
What Would You Do? Ever thought about what you'd do if you won a big prize? Many people have wild dreams about self-indulgent spending, but the truth says a lot about our priorities. A survey of recent winners indicates 76% of winners put money in the bank or investments, 59% paid bills and 50% shared money with family. Only 24% took that dream vacation!



Total Sales of

\$1 Instant

by Province
(\$ millions)



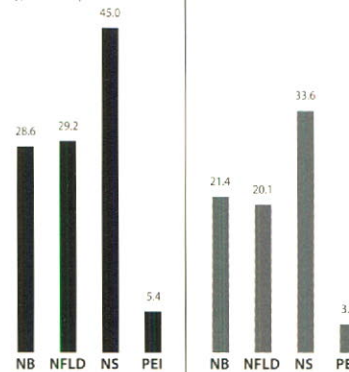
1997/98

1996/97

Total Sales of

\$2 Instant

by Province
(\$ millions)



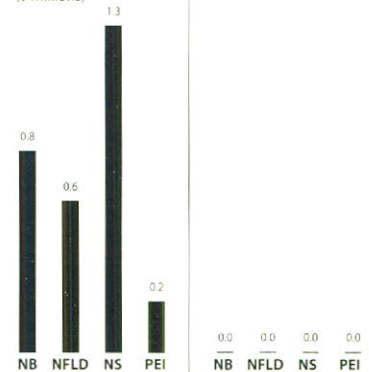
1997/98

1996/97

Total Sales of

Gift Giving

by Province
(\$ millions)



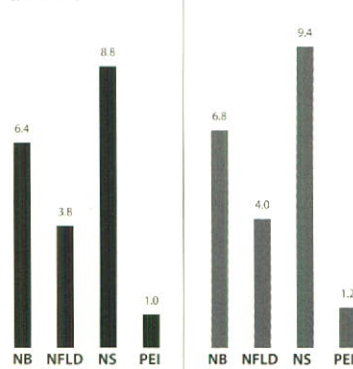
1997/98

1996/97

Total Sales of

Auto Plus

by Province
(\$ millions)



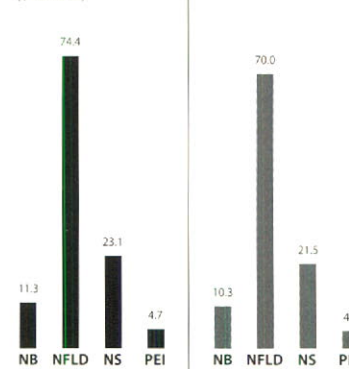
1997/98

1996/97

Total Sales of

Breakopen

by Province
(\$ millions)



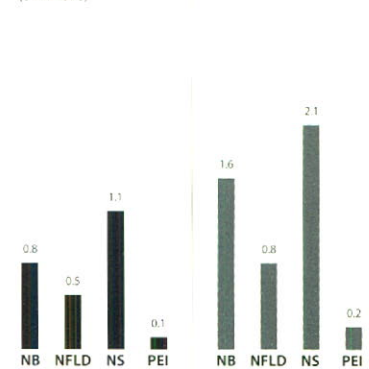
1997/98

1996/97

Total Sales of

\$5 Instant

by Province
(\$ millions)

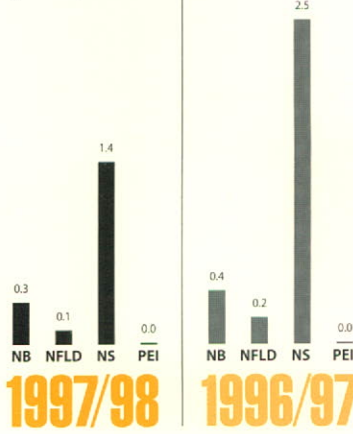


1997/98

1996/97

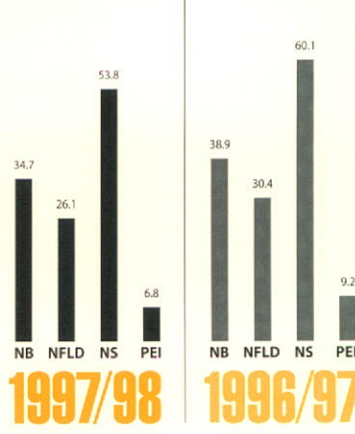
Total Sales of *\$20 Game*

by Province
(\$ millions)



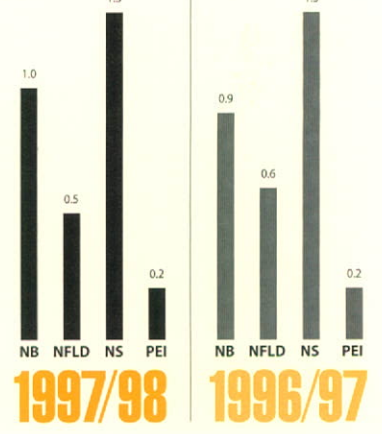
Total Sales of *Lotto 6/49*

by Province
(\$ millions)



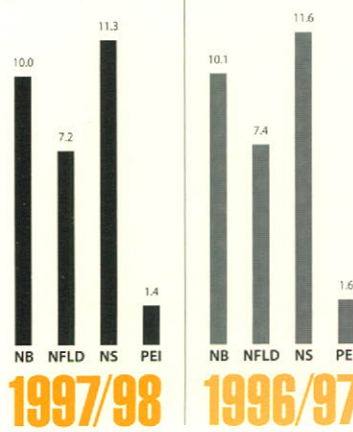
Total Sales of *Pik 4*

by Province
(\$ millions)



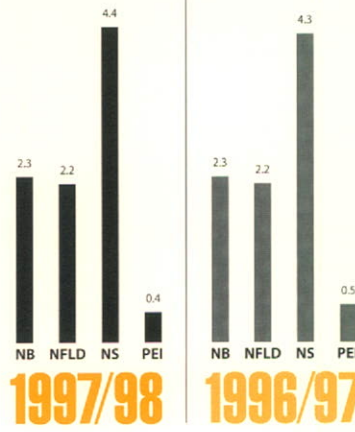
Total Sales of *TAG*

by Province
(\$ millions)



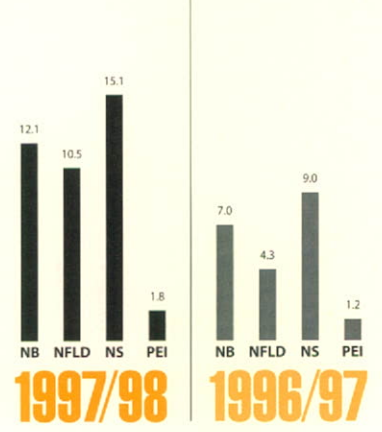
Total Sales of *Atlantic Choice*

by Province
(\$ millions)



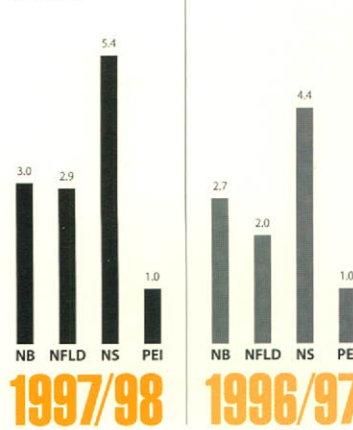
Total Sales of *Super 7*

by Province
(\$ millions)



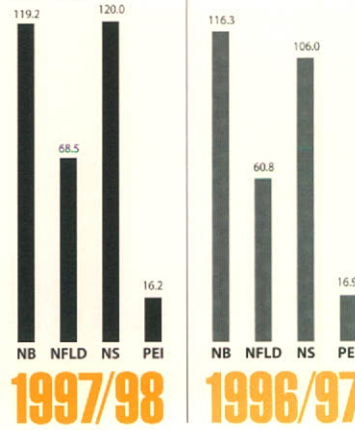
Total Sales of *Sports Lottery*

by Province
(\$ millions)



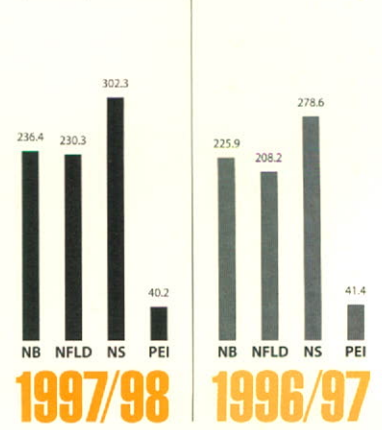
Net Receipts of *Video Lotto*

by Province
(\$ millions)



Total Sales

by Province
(\$ millions)



Total of gross ticket sales and net video lottery receipts.

Management Discussion

The following Management Discussion and Analysis reviews the financial condition and the results of operations of the Atlantic Lottery Corporation for the fiscal year ended March 31, 1998. It should be read in conjunction with the financial statements and notes which follow.

REVENUE

The market for the entertainment and leisure dollar in Atlantic Canada is extremely competitive. In the 1997/98 fiscal year, our net revenues increased by \$34 million over the previous year to close at a record breaking \$545 million. This is an increase of 6.7%. This upswing was mainly due to sales growth in the \$2 instant ticket category and the video lottery line of business. Net revenue is defined as gross sales less prize expense.

Instant

The \$2 extended-play games performed well with an increase in gross sales over last year of \$34 million or 116%. The player base grew this year from greater brand awareness due to enhanced communication support and a variety of play mechanics offered. The most successful \$2 instant game in 1997/98 was Loto Crossword.

Video Lottery

Sales growth in the video lottery line of business this year was almost 8% as compared with 1996/97 results. Net revenues increased by almost \$24 million, although the terminal count throughout the Atlantic region increased by only 88 terminals which is less than a one percent growth. New VL games introduced during the year account for the increase.

Special Games

A new type of Special Game was introduced on a trial basis this year, called Gift Giving. A \$2 instant product packaged in Christmas cards was launched as well as Christmas gift tags which sold at a \$5 price point. The trial was a success as sales reached almost \$3 million, and plans are under way to expand this product in the 1998/99 year.

On-line

Sales of Lotto 6/49 declined by \$17 million from last year due in part to reduced jackpot rollovers. This decline is evident across Canada as other lotteries are launching regional on-line games which are competing with the national 6/49 product. The other national on-line game, Lotto Super 7, had its most successful year in 1997/98 as sales in Atlantic Canada reached an all time high of just under \$40 million, for an increase in revenue of almost \$18 million.

OPERATING EXPENSES

During fiscal 1997/98, operating expenses increased by \$3.7 million or 6.8% over the prior year. As a percentage of net revenue, however, our expenses have remained relatively stable at 10.7%. Operating expenses are categorized according to functional division within ALC.

Marketing expenses have increased by \$2.2 million over last year. More dollars were spent on advertising and promotions this year which is the first full year of advertising in Newfoundland & Labrador since the reversal last year of the provincial advertising ban on lottery games. The increase in Marketing expenses is also due to video lottery software purchased during the year for revenue generating and regulatory issues.

Sales & Promotions expenses were relatively consistent with those of the prior year; a slight increase can be attributed to the increase in sales.

Operating expenses in the Finance division were up by \$145,000 over last year or 6.3%. Increased disclosures and a rise in shareholder and regulatory requests combined with the administration of *LottoExpress* accounts for the increase.

The increase in Corporate Services is due to 1997/98 being the first full fiscal year for leasing Atlantic Place, our corporate headquarters, as well as higher rent charges for the new regional offices in Newfoundland and Nova Scotia.

The costs of Information Technology decreased by \$2.2 million or by 8.2% last year. The decrease is due to lower

OPERATING EXPENSES

Year ended March 31, 1998
(Stated in thousands of dollars)

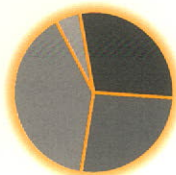
	1998	Net Sales	1997	Net Sales	\$ Change	% Change
Marketing	\$ 11,278	2.1%	\$ 9,055	1.8%	\$ 2,223	24.5%
Sales & Promotions	8,321	1.5%	8,226	1.6%	95	1.2%
Finance	2,463	0.5%	2,318	0.5%	145	6.3%
Corporate Services	11,671	2.1%	8,238	1.6%	3,433	41.7%
Information Technology	24,626	4.5%	26,829	5.3%	(2,203)	8.2%
Total Operating Expenses	58,359	10.7%	54,666	10.7%	3,693	6.8%

depreciation of capital in 1997/98 as many video lottery and on-line terminals became fully depreciated during the year. There has been a lot of activity in this area as we are implementing a new on-line gaming system and new retail terminals. Both of these projects are expected to be complete during the 1998/99 fiscal year and will ensure that ALC remains an industry leader in using technology to manage our business

GOVERNMENT CONTRIBUTIONS

During the 1997/98 fiscal year, the Atlantic Lottery Corporation con-

1998 Allocation of Profit
(\$ thousands)



■ New Brunswick	\$ 85,842
■ Newfoundland & Labrador	\$ 78,910
■ Nova Scotia Gaming Corp.	\$ 119,127
■ Prince Edward Island	\$ 14,551

tributed \$330 million to the provincial and federal governments, an increase of \$26 million compared to last year. Of this amount, \$298 million was in the form of profit distribution to the four shareholders. We paid \$28 million in Goods and Services Tax and Harmonized Sales Tax, and \$3.6 million was paid to the federal government in consideration for its withdrawal from the gaming industry.

1997/98 PERFORMANCE REVIEW

Last year ALC developed a new Strategic Plan, the summary of which is included in our report this year. Progress on goals set for 1997/98 includes: the establishment of a corporate Code of Ethics; enhanced disclosure in our annual report; a work environment study; establishment of a Year 2000 project team; move to upgraded facilities throughout Atlantic Canada; launch of *LottoExpress*, our subscription service; field trials of our new retail terminal; attaining the highest per capita instant sales in Canada through innovative extended-play concepts; and, involvement in community fundraisers and the East Coast Music Awards. While this is not an exhaustive list of the progress on our goals, it reflects our commitment to our mission and goals.

1998/99 BUDGET

Atlantic Lottery's 1998/99 operating budget, as approved by our board of directors, is presented below.

SUMMARY OF OPERATING BUDGET

Year ended March 31, 1999
(Stated in thousands of dollars)

Gross ticket sales	\$ 500,250
Prizes on ticket sales	272,304
Net ticket sales	227,946
Net Video Lottery receipts	334,200
Total Net Sales	562,146
Less	
Commissions	143,013
Ticket costs	12,512
Gross profit	406,621
Operating & other expenses	100,841
Net Profit Distributed	\$ 305,780

The shareholders of ALC—the Lotteries Commission of New Brunswick, the Nova Scotia Gaming Corporation, the Prince Edward Island Lotteries Commission, and the Government of the Province of Newfoundland and Labrador—each appoint two representatives to ALC's eight-member board of directors.

The mandate of the board of directors is to determine the strategic direction of the corporation, develop corporate policy, and oversee the operations of the corporation's business.

The board approves the annual business plan and operating and capital budgets, and monitors the implementation of these at its regular monthly meetings. With the assistance of the audit committee, made up of one board representative from each province, the board also monitors the corporation's internal control and financial systems.

The board has established policies governing the approval of transactions, the delegation of authority, and the signing or execution of documents on behalf of the corporation.

Board of Directors



Chair
Stirling 'Ginger' Breedon
Vice Chair, Island Regulatory & Appeals Commission
 PO Box 577
 134 Kent Street, 5th Floor
 Charlottetown PE C1A 7L1
 Telephone 902 892-3501

Secretary
Philip Wall
Deputy Minister
Department of Finance
 Main Floor, East Block
 Confederation Building
 PO Box 8700
 St. John's NF A1B 4J6
 Telephone 709 729-2946

Directors
Wayne Green
Deputy Minister
Department of Education
 Second Floor, West Block
 Confederation Building
 PO Box 8700
 St. John's NF A1B 4J6
 Telephone 709 729-5086

John E. Mallory
Deputy Minister
Department of Finance
 PO Box 6000
 Centennial Building, Room 371
 King Street
 Fredericton NB E3B 5H1
 Telephone 506 453-2534

Ernest L. MacKinnon
President & CEO
NB Investment Management Corporation
 440 King Street, York Tower, Suite 381
 Fredericton NB E3B 5H8
 Telephone 506 457-6991

Dara L. Gordon
Acting Chair
Nova Scotia Gaming Corporation
 PO Box 1501
 Halifax NS B3J 2Y3
 Telephone 902 424-2203

Michael L. O'Brien, FCA
Deputy Provincial Treasurer
Provincial Treasury
 PO Box 2000
 95 Rochford Street, Second Floor
 Charlottetown PE C1A 7N8
 Telephone 902 368-4053

We have audited the balance sheet of the Atlantic Lottery Corporation Inc. as at March 31, 1998 and the statements of operations and allocation of profit and changes in financial position for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the Corporation's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit.

We conducted our audit in accordance with generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Corporation as at March 31, 1998 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles.



Chartered Accountants

Moncton, Canada

May 15, 1998

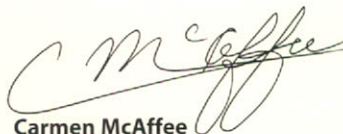
MANAGEMENT RESPONSIBILITIES FOR FINANCIAL REPORTING

The financial statements presented in this Annual Report are the responsibility of the Management of the Atlantic Lottery Corporation Inc. They have been approved by its Board of Directors.

Management prepared the financial statements in accordance with generally accepted accounting principles in Canada. The financial information contained in the Annual Report is consistent with the data presented in the financial statements.

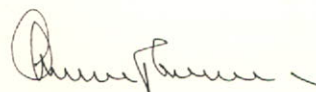
The Atlantic Lottery Corporation Inc. maintains books of account, systems of information, systems of financial and management control, as well as a comprehensive internal audit program which provide reasonable assurance that accurate financial information is available, that assets are protected and that resources are managed efficiently.

The Board of Directors oversees internal audit activities through its audit committee. The committee reviews matters related to accounting, auditing, internal control systems, and the financial statements and annual report of the independent external auditors.



Carmen McAfee

Vice President of Finance



Cluny Macpherson

President

BALANCE SHEET

*March 31, 1998,
with comparative figures for 1997*

(Stated in thousands of dollars)

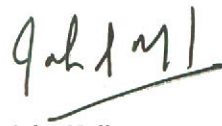
	1998	1997
Assets		
Cash	\$ 37,034	\$ 30,184
Accounts receivable	16,843	12,196
Prepaid expenses and deposits	8,003	8,732
Capital assets (note 2)	21,360	18,675
	\$ 83,240	\$ 69,787
Liabilities and Shareholders' Equity		
Line of credit, secured by cash	\$ 11,800	\$ -
Accounts payable and accrued liabilities	8,651	13,292
Deferred revenue	1,935	1,150
Liabilities for unclaimed prizes	34,006	31,515
Payable to the shareholders	26,848	23,830
Share capital (note 3)	-	-
Commitments (note 8)		
	\$ 83,240	\$ 69,787

See accompanying notes to financial statements.

On behalf of the Board:



Ginger Breedon
Chair



John Mallory
Director

STATEMENT OF OPERATIONS AND ALLOCATION OF PROFIT

*Year ended March 31, 1998,
with comparative figures for 1997*

(Stated in thousands of dollars)	1998	1997
Sales		
Gross ticket sales	\$ 485,264	\$ 454,244
Prizes on ticket sales	264,027	243,239
	<u>221,237</u>	<u>211,005</u>
Net video lottery receipts	323,808	299,947
Net revenue	<u>545,045</u>	<u>510,952</u>
Direct expenses		
Commissions (wholesale and retail)	143,046	139,738
Ticket printing	11,782	10,938
	<u>154,828</u>	<u>150,676</u>
Gross profit	390,217	360,276
Operating expenses		
Marketing	11,278	9,055
Sales and promotion	8,321	8,226
Finance	2,463	2,318
Corporate services	11,671	8,238
Information technology	24,626	26,829
	<u>58,359</u>	<u>54,666</u>
Operating profit	331,858	305,610
Interest and other income	2,569	2,392
Profit before undernoted items	<u>334,427</u>	<u>308,002</u>
Less		
Payments to the Government of Canada (note 4)	3,601	3,635
Goods and Services Tax (note 5)	744	13,116
Harmonized Sales Tax (note 5)	27,305	0
Special commission to non-profit organizations (note 6)	174	209
Nova Scotia retailer bonus (note 7)	4,173	3,936
	<u>35,997</u>	<u>20,896</u>
Profit for distribution to the shareholders	<u>\$ 298,430</u>	<u>\$ 287,106</u>
Allocation of profit		
Lotteries Commission of New Brunswick	\$ 85,842	\$ 87,026
Province of Newfoundland	78,910	75,038
Nova Scotia Gaming Corporation	119,127	110,243
Prince Edward Island Lotteries Commission	14,551	14,799
	<u>\$ 298,430</u>	<u>\$ 287,106</u>

See accompanying notes to financial statements.

STATEMENT OF CHANGES IN FINANCIAL POSITION

*Year ended March 31, 1998,
with comparative figures for 1997*

(Stated in thousands of dollars)

	1998	1997
Cash provided by (used in):		
Operations		
Profit for distribution to the shareholders	\$ 298,430	\$ 287,106
Depreciation, which does not involve cash	6,396	9,503
Net changes in non-liquid short-term assets and liabilities	(2,265)	(2,808)
	<u>302,561</u>	<u>293,801</u>
Investment		
Purchase of capital assets (net)	(9,081)	(11,114)
Distribution to the shareholders	(298,430)	(287,106)
Decrease in cash	(4,950)	(4,419)
Cash, beginning of year	30,184	34,603
Cash and cash equivalents, end of year	<u>\$ 25,234</u>	<u>\$ 30,184</u>
Cash and cash equivalents consist of		
Cash	\$ 37,034	\$ 30,184
Line of credit	(11,800)	-
	<u>\$ 25,234</u>	<u>\$ 30,184</u>

See accompanying notes to financial statements.

NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS

Year ended March 31, 1998

(Stated in thousands of dollars)

The Atlantic Lottery Corporation Inc. was incorporated under the Canada Business Corporations Act on September 3, 1976. The Governments of the Provinces of New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia and Prince Edward Island or their agencies are shareholders in the Corporation.

The Corporation is responsible to develop, organize, undertake, conduct and manage lotteries in Atlantic Canada. The Corporation is also the Regional Marketing Organization for the Celebration, Super 7 and Lotto 6/49 national lottery games, which are joint undertakings by the Provinces of Canada acting through the Interprovincial Lottery Corporation, a company whose shares are held by Her Majesty the Queen in right of the Provinces.

1. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

(a) Capital expenditures

The Corporation capitalizes any major purchase which has a useful life beyond the current year. Assets are recorded at their original cost and are depreciated on a straight-line basis according to their estimated useful life using the following rates:

Asset	Rate
Building	5% and 20%
Automotive	33.3%
Furniture and equipment	10% and 20%
On-line gaming terminals	20% and 33.3%
Video lottery terminals	20% and 33.3%
Computer equipment	20% and 33.3%
Leasehold improvements	Remaining lease term

Lease term includes the original lease term and one renewal period.

(b) Revenues and expenses

The recognition of lottery sales revenue and the corresponding direct expenses for all draw games is at the date of the draw. Receipts for lottery tickets sold before March 31 for draws held subsequent to that date are recorded as deferred revenue. The related costs of ticket printing and retailer commissions are recorded as prepaid expenses.

For all other lotteries, the recognition of lottery sales revenue and the corresponding direct expenses is at the time of sale.

(c) Prizes paid

In addition to cash prizes, the Corporation also awards free tickets. The value ascribed to these prizes is equal to the sale price and is recorded in sales as income and in prizes as an expense.

(d) Unclaimed prizes

All unclaimed prizes from regional lottery games are retained in a prize fund for one year from the announced beginning date of the draw. Unclaimed prizes remaining after the one year claiming period are transferred to a special prize fund to be used for prizes in subsequent draws. Prizes of the national lottery games are funded directly by the Interprovincial Lottery Corporation with the exception of prizes for certain free tickets, which are paid out of general funds as incurred.

NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS (CONTINUED)

*Year ended March 31, 1998,
with comparative figures for 1997*

(e) Distribution of profit

The profit of the Corporation is distributed to each of the four Atlantic Provinces or their lottery agencies. The distribution to each province consists of the calculated profit from video lottery in each province and the allocation of profit from all other products based on the percentage of net revenues (sales minus prizes) in that province.

(f) Net video lottery receipts

Video lottery receipts are recorded net of credits paid out.

2. CAPITAL ASSETS

			1998	1997
	Cost	Accumulated depreciation	Net book value	Net book value
Land	\$ 100	\$ —	\$ 100	\$ 100
Building	3,073	2,300	773	551
Automotive	149	141	8	298
Furniture and equipment	3,721	1,391	2,330	2,265
On-line gaming terminals	20,684	20,677	7	837
Video lottery terminals	37,661	29,870	7,791	6,930
Computer equipment	13,586	7,068	6,518	4,003
Leasehold improvements	4,216	383	3,833	3,691
	<u>\$ 83,190</u>	<u>\$ 61,830</u>	<u>\$ 21,360</u>	<u>\$ 18,675</u>

Operating expenses include depreciation of \$6,396 (1997 — \$9,503).

3. SHARE CAPITAL

Authorized and issued on incorporation is one common share to each of the provinces or their agencies for cash consideration of one hundred dollars per share.

4. PAYMENTS TO THE GOVERNMENT OF CANADA

Under Federal/Provincial agreements, the Government of Canada agreed to withdraw from the sale of lottery tickets and to refrain from re-entering the field of gaming and betting. In consideration the provinces are paying \$24 million annually, in 1979 dollars, adjusted by the consumer price index each year. The amount for the current year was \$52.4 million.

The Corporation, as the Regional Marketing Organization of the Interprovincial Lottery Corporation, remits its member provinces' share of the above payments to the Interprovincial Lottery Corporation. The payment is included in the Statement of Operations and Allocation of Profit as a deduction from profit.

5. GOODS AND SERVICES TAX (GST) AND HARMONIZED SALES TAX (HST)

In lieu of the collection of GST/HST on lottery ticket sales to the consumer, the Corporation pays the federal tax based on a specific formula and absorbs the cost. In addition to the GST/HST paid by the Corporation, GST/HST paid on goods and services purchased is not recoverable and is recorded with the cost to which it relates. GST is paid in Prince Edward Island, and HST is paid in New Brunswick, Nova Scotia, and Newfoundland.

NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS
(CONTINUED)

6. SPECIAL COMMISSION TO NON-PROFIT ORGANIZATIONS

Special commissions are paid by the Corporation directly to non-profit organizations selling breakopen tickets.

7. NOVA SCOTIA RETAILER BONUS

The Corporation pays a special 3% bonus to Nova Scotia retailers on their first \$400,000 of gross annual sales for all products except Video Lotto, Celebration and Breakopen games. This special bonus is charged to the Nova Scotia Gaming Corporation.

8. COMMITMENTS

The Corporation is committed to payments for the lease of premises occupied by its head office, as well as operations in Nova Scotia and Newfoundland. The minimum future annual lease payments over the nine-year term are as follows:

1999	\$ 2,203
2000	2,203
2001	2,203
2002	2,203
2003	2,203
2004 to 2007	8,212
	<u>\$ 19,227</u>

As at March 31, 1998, the Corporation had commitments of \$23.5 million for the acquisition of retail terminals. Most of these expenditures will be incurred over the next year.

SEGMENTED OPERATIONS



This supplemental information is provided by ALC management.

(Stated in thousands of dollars)

	New Brunswick						Nova Scotia					
	Total		Traditional		Video Lottery		Total		Traditional		Video Lottery	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Gross Ticket Sales	117,181	109,650	117,181	109,650			182,247	172,652	182,247	172,652		
Prizes on Ticket Sales	61,516	56,618	61,516	56,618			96,634	89,966	96,634	89,966		
Net Ticket Sales	55,665	53,032	55,665	53,032			85,613	82,686	85,613	82,686		
Net Video Lottery Receipts	119,170	116,274			119,170	116,274	119,990	106,007			119,990	106,007
Total Net Sales	174,835	169,306	55,665	53,032	119,170	116,274	205,603	188,693	85,613	82,686	119,990	106,007
Less:												
Commissions	62,336	62,593	8,880	8,280	53,456	54,313	44,658	42,310	13,682	12,914	30,976	29,396
Ticket Costs	2,895	2,686	2,895	2,686			4,635	4,354	4,464	4,193	171	161
Gross Profit	109,604	104,027	43,890	42,066	65,714	61,961	156,310	142,029	67,467	65,579	88,843	76,450
Operating & Other Expenses	23,762	17,001	15,744	13,177	8,018	3,824	37,183	31,786	29,051	24,496	8,132	7,290
Net Profit Distributed	85,842	87,026	28,146	28,889	57,696	58,137	119,127	110,243	38,416	41,083	80,711	69,160

	Prince Edward Island						Newfoundland & Labrador					
	Total		Traditional		Video Lottery		Total		Traditional		Video Lottery	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Gross Ticket Sales	24,063	24,508	24,063	24,508			161,773	147,434	161,773	147,434		
Prizes on Ticket Sales	12,946	12,772	12,946	12,772			92,931	83,883	92,931	83,883		
Net Ticket Sales	11,117	11,736	11,117	11,736			68,842	63,551	68,842	63,551		
Net Video Lottery Receipts	16,172	16,873			16,172	16,873	68,476	60,793			68,476	60,793
Total Net Sales	27,289	28,609	11,117	11,736	16,172	16,873	137,318	124,344	68,842	63,551	68,476	60,793
Less:												
Commissions	8,697	9,819	1,806	1,863	6,891	7,956	27,355	25,016	10,930	9,865	16,425	15,151
Ticket Costs	587	604	587	604			3,665	3,294	3,566	3,202	99	92
Gross Profit	18,005	18,186	8,724	9,269	9,281	8,917	106,298	96,034	54,346	50,484	51,952	45,550
Operating & Other Expenses	3,454	3,387	2,971	2,906	483	481	27,388	20,996	19,766	15,865	7,622	5,131
Net Profit Distributed	14,551	14,799	5,753	6,511	8,798	8,436	78,910	75,038	34,580	34,619	44,330	40,419

	Atlantic Region					
	Total		Traditional		Video Lottery	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Gross Ticket Sales	485,264	454,244	485,264	454,244		
Prizes on Ticket Sales	264,027	243,239	264,027	243,239		
Net Ticket Sales	221,237	211,005	221,237	211,005		
Net Video Lottery Receipts	323,808	299,947			323,808	299,947
Total Net Sales	545,045	510,952	221,237	211,005	323,808	299,947
Less:						
Commissions	143,046	139,738	35,298	32,922	107,748	106,816
Ticket Costs	11,782	10,938	11,512	10,685	270	253
Gross Profit	390,217	360,276	174,427	167,398	215,790	192,878
Operating & Other Expenses	91,787	73,170	67,533	56,444	24,254	16,726
Net Profit Distributed	298,430	287,106	106,894	110,954	191,536	176,152

The above segmentation is based on the current profit distribution methodology which does not attempt to report each segment on a full cost basis.

Rapport Annuel

97 | 98

LE CANADA ATLANTIQUE

Y GAGNE

Les provinces de l'Atlantique - Une combinaison gagnante

Atlantic Lottery Corporation
Société des loteries de l'Atlantique

1997/1998



PROPRIÉTÉ des PROVINCES ATLANTIQUES.
Pour tous les CANADIENS DE L'ATLANTIQUE.

Nos objectifs

Société des loteries de l'Atlantique

922, rue Main
C.P.5500
Moncton (N.-B.) E1C 8W6

Téléphone : (506) 867-5800
Sans frais : 1 800 561-3942
Télécopieur : (506) 867-5439
Internet : www.alc.ca
Courriel : info@alc.ca

1 Atteindre nos objectifs en matière de croissance en continuant d'offrir les produits actuels, en concevant de nouveaux produits et en créant de nouveaux circuits de distribution

UNITÉS DE MESURE :

- la croissance des revenus et des bénéfices;
- le pourcentage de croissance attribuable aux nouveaux produits et circuits de distribution.

2 Améliorer continuellement le rendement, l'efficacité et la rentabilité de la SLA

UNITÉS DE MESURE :

- les revenus et les bénéfices par employé;
- les frais d'exploitation en comparaison avec les autres loteries.

3 Améliorer continuellement l'utilisation des actifs de la SLA

UNITÉS DE MESURE :

- les profits par terminal;
- le taux de rendement des investissements dans les nouvelles technologies.

4 Améliorer les relations avec les actionnaires

UNITÉ DE MESURE :

- la satisfaction des actionnaires.

5 Offrir aux joueurs des produits qu'ils aiment et qu'ils peuvent se procurer facilement

UNITÉS DE MESURE :

- la satisfaction des clients relativement aux produits de la SLA et au service des détaillants;
- le pourcentage de joueurs par rapport à la population adulte du Canada atlantique.

6 Fournir aux détaillants l'aide et le soutien dont ils ont besoin pour qu'ils puissent offrir aux joueurs le meilleur service possible

UNITÉS DE MESURE :

- la satisfaction des détaillants;
- la disponibilité des produits.

7 Être reconnue en tant que société responsable, fiable et innovatrice

UNITÉS DE MESURE :

- l'indice de popularité;
- la couverture médiatique.

8 S'assurer que les processus administratifs internes répondent aux besoins changeants de la clientèle

UNITÉS DE MESURE :

- la disponibilité des systèmes administratifs et de jeux;
- le pourcentage de ventes générées par les nouveaux produits;
- le nombre de nouveaux produits introduits, comparativement aux autres loteries.

9 Créer un milieu de travail stimulant qui motive les employés et qui répond à leurs besoins; fournir aux employés des outils de travail et des informations appropriés pour qu'ils soient productifs et qu'ils partagent leurs idées

UNITÉS DE MESURE :

- la satisfaction des employés;
- le roulement du personnel.

POINTS SAILLANTS

(en milliers de dollars)

	1997-1998	1996-1997	1995-1996	1994-1995	1993-1994
Ventes brutes de billets	485 264 \$	454 244 \$	436 780 \$	409 406 \$	370 037 \$
Lots sur les ventes de billets	264 027	243 239	233 035	216 014	193 295
Ventes nettes de billets	221 237	211 005	203 745	193 392	176 742
Recettes nettes de la loterie vidéo	323 808	299 947	281 047	246 507	195 493
Ventes nettes totales	545 045	510 952	484 792	439 899	372 235
Commissions totales	143 046	139 738	131 707	122 805	112 356
Coût des billets	11 782	10 938	9 461	9 272	8 318
Frais d'exploitation	58 359	54 666	51 325	51 079	42 012
Autres frais	33 428	18 504	16 636	16 963	12 742
Bénéfice net distribué aux actionnaires					
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	85 842	87 026	82 031	63 902	57 412
Province de Terre-Neuve	78 910	75 038	74 117	69 173	54 627
Nova Scotia Gaming Corporation	119 127	110 243	104 916	94 055	73 321
Commission des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard	14 551	14 799	14 599	12 650	11 447
Bénéfice net total distribué aux actionnaires	298 430	287 106	275 663	239 780	196 807
Bénéfice net distribué par habitant					
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	155,72	165,18	155,70	121,29	108,97
Province de Terre-Neuve	194,58	188,83	186,51	174,07	137,46
Nova Scotia Gaming Corporation	175,31	166,40	158,36	141,96	110,67
Commission des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard	146,41	160,08	157,92	136,84	123,82
Bénéfice net en pourcentage des ventes nettes	54,75 %	56,19 %	56,86 %	54,51 %	52,87 %
Frais d'exploitation en pourcentage des ventes nettes	10,71 %	10,70 %	10,59 %	11,61 %	11,29 %
Dépenses en immobilisations	9 565	11 372	5 483	5 807	1 898
Amortissement	6 396	9 503	9 649	9 890	9 422
Nombre de terminaux en ligne	3 248	3 241	3 214	3 130	2 429
Nombre d'appareils de loterie vidéo	9 964	9 876	9 366	8 630	7 275
Nombre de jeux traditionnels	13	13	12	12	11



Je me sens parfois comme quelqu'un qui vient de gagner le gros lot. J'adore mon travail, je suis fier de mon entreprise et j'ai le plus grand respect pour mes collègues. Notre travail constitue un défi permanent, qui nous satisfait pleinement tant sur le plan personnel que professionnel. En terme de carrière, que peut-on demander de plus?

La Société des loteries de l'Atlantique (SLA) est une entreprise innovatrice et dynamique, deux qualités essentielles dans notre domaine d'activité. Notre principal défi consiste à devancer l'évolution du marché en allant au devant des désirs et préférences de notre clientèle, en répondant aux attentes de la collectivité, en nous conformant aux lois et règlements, en nous adaptant aux innovations technologiques et à leurs limitations, et en trouvant de nouveaux jeux emballants pour notre clientèle. C'est un défi que notre équipe relève avec brio.

En 1997-1998, nos recettes nettes ont totalisé 545 millions de dollars. D'un point de vue financier, ces chiffres font de la SLA l'une des plus grosses entreprises de la région atlantique, et je pèse mes mots! En effet, je suis réellement convaincu que nous sommes l'une des entreprises les plus importantes au Canada atlantique. Pourquoi? Eh bien, parce que la majeure partie de nos recettes restent ici même, au Canada atlantique.

On se rend compte que la contribution de la Société des loteries de l'Atlantique à l'économie régionale est considérable quand on sait qu'elle a versé 411 millions de dollars en lots aux joueurs des loteries traditionnelles, en bonis aux détaillants et en commissions de vente; qu'elle a

dépensé 41 millions de dollars pour l'achat de biens et services auprès des fournisseurs de la région; et qu'elle fournit de l'emploi à 450 personnes dans les quatre provinces de l'Atlantique.

En outre, nos quatre actionnaires – les provinces de Terre-Neuve et du Labrador, du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard ainsi que la Nova Scotia Gaming Corporation – se sont partagé près de 300 millions de dollars de bénéfices tout au long de l'année financière 1997-1998.

La part des bénéfices versés à chaque province constitue une importante contribution à leur budget de fonctionnement. Ces fonds aident à financer de nombreux programmes de services sociaux, d'éducation, de soins de santé et d'infrastructure. Et ce n'est pas peu dire.

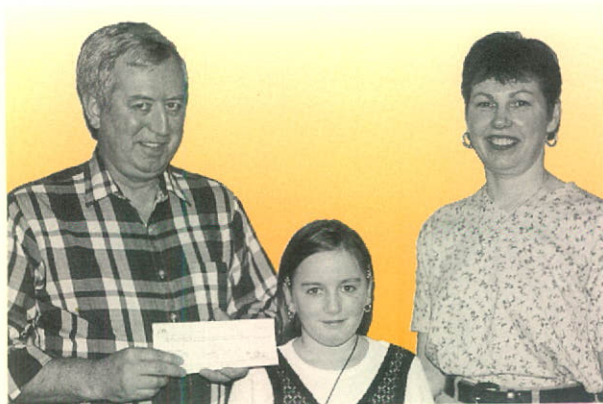
Le plaisir est au cœur de nos activités quotidiennes, et nous le prenons très au sérieux! Dans notre secteur d'activité, nous devons souvent relever des défis similaires aux autres entreprises, tout en devant résoudre d'épineux problèmes particuliers, notamment, l'intégrité des jeux.

Nous mettons tout en œuvre pour préserver l'intégrité de tout jeu offert par la SLA. Je suis fier d'affirmer que notre

Fred Thomas n'était pas pressé de vérifier son billet Atlantic Millionaire après le tirage qui a eu lieu au début de mars 1998. Toutefois, après avoir lu un article dans le journal disant que le gros lot n'avait toujours pas été réclamé, il a demandé à sa femme, Theresa, de se procurer les numéros gagnants. L'heureux couple et leur fille Elizabeth, de Mount Pearl (T.-N.), se sont empressés d'aller chercher leur chèque de 1 000 000 \$.

Le système rivalise avec les systèmes les plus avancés et les mieux protégés au monde contre les fraudes. Nos tirages et nos méthodes sont vérifiés, nos jeux en ligne sont doublement contrôlés, tandis que nos billets de la loterie Gagnez à la Grattouille sont soumis à des tests rigoureux.

L'un de nos plus grands défis consiste à gérer les besoins de nos quatre actionnaires. La SLA existe parce que les quatre provinces ont décidé de coopérer à la création d'une loterie régionale dans l'intérêt de toute la région. Du point de vue gestion, cela signifie que nous travaillons avec quatre actionnaires distincts, quatre gouvernements ayant chacun leurs lois sur les jeux de hasard et leurs déclarations fiscales. Nous avons déployé des efforts croissants pour nous y conformer. Notre rapport annuel inclut maintenant les renseigne-



ments détaillés requis par nos actionnaires et la population pour le suivi intégral de nos opérations.

La gestion d'une entreprise de loterie implique également une responsabilité sociale. Notre rôle en tant qu'entreprise est de proposer aux adultes de l'Atlantique toute une gamme de produits divertissants, de qualité et à un prix abordable, qui leur donnent la chance de gagner des lots en espèces ou en nature. Nous sommes toutefois conscients des problèmes que les excès peuvent entraîner.

Ces problèmes préoccupent la Société des loteries de l'Atlantique ainsi que ses actionnaires et de nombreux membres de la population. En tant qu'agence de ses actionnaires, la SLA appuie les efforts de ces derniers en matière de prévention et de traitement des problèmes liés aux excès du jeu. Nos actionnaires ont mis en œuvre diverses mesures pour assurer une pratique responsable du jeu dans leur province.

Ces mesures comprennent notamment l'interdiction du jeu aux mineurs, une ligne téléphonique sans frais pour ceux qui désirent obtenir des renseignements ou de l'aide sur la dépendance au jeu et des crédits budgétaires affectés aux programmes provinciaux de traitement et de prévention de la dépendance au jeu et des problèmes connexes. Nous appuyons sans réserve ces programmes et sommes prêts à seconder nos actionnaires dans leurs initiatives d'assistance aux joueurs qui ont besoin de consulter un professionnel.

Je suis très fier de faire partie de l'équipe de la SLA et d'avoir joué un rôle dans sa croissance. Voilà déjà 20 ans que j'assume ces fonctions, 20 ans au cours desquels j'ai vu l'entreprise se développer considérablement, autant en termes

de résultats financiers que de solide réputation à l'échelle mondiale.

À nos débuts, nous déléguions certains employés à des expositions internationales pour s'informer sur les méthodes de gestion d'autres loteries et sur leurs politiques de service à la clientèle. Je dois bien avouer que, pendant un certain temps, nous avons été perçus comme de simples observateurs, représentants d'une petite loterie quelque part au Canada. Au cours des dernières années, toutefois, la situation a connu un revirement spectaculaire.

La Société des loteries de l'Atlantique jouit maintenant d'une réputation flatteuse et méritée parmi ses pairs qui suivent de près son évolution et ses succès. Fini le temps où nos délégués devaient se contenter d'une place au fond de la salle. Désormais, les délégués de la SLA sont invités à faire des présentations et à partager leur expérience avec les représentants des autres loteries, à commenter la planification, la mise en place et l'évaluation de nos programmes de jeux originaux. Nous avons même accueilli au Canada atlantique plusieurs responsables de loteries des quatre coins du monde venus observer de plus près notre entreprise et nos réalisations.

Je salue tous les membres de notre personnel, anciens et actuels, qui ont donné tout leur cœur à leur travail, qui lui ont consacré leurs efforts, leur créativité et leur loyauté. Ces qualités sont à l'origine du dynamisme et du succès que connaît la SLA. Il s'agit d'atouts essentiels à la poursuite de notre croissance et de notre succès.

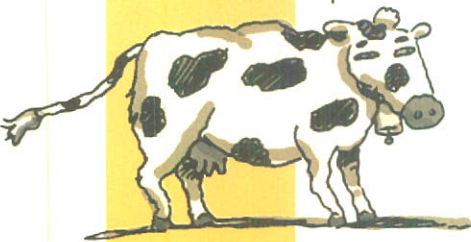
Cluny Macpherson
Président-directeur général de la SLA

Célébrons une année remplie de succès

Notre mission...

Afin d'être l'agence de choix de ses actionnaires, la Société des loteries de l'Atlantique organisera des jeux de hasard divertissants, qu'elle gèrera de façon rentable en tenant compte des impératifs sociaux et juridiques du Canada atlantique.

Les gagnants de la SLA se sont partagé cette année plus de 264 millions de dollars en lots aux loteries traditionnelles. C'est vachement beaucoup !



Au cours de l'année écoulée, des employés de la Société des loteries de l'Atlantique ont consacré beaucoup de leur temps à définir nos objectifs et à planifier nos approches. Cet exercice nous a permis de rechercher de nouveaux moyens efficaces de documenter nos progrès et de transmettre à nos actionnaires les informations plus détaillées et plus complètes qu'ils sollicitent.

Cette analyse interne a abouti à une mise à jour générale du plan stratégique quinquennal de la Société qui spécifie les objectifs essentiels et les domaines d'activité exigeant une attention particulière pour les atteindre. Ces objectifs touchent à cinq domaines critiques : finances, actionnaires, clients, administration, documentation et croissance.

FINANCES

Voilà la caractéristique géniale de notre entreprise : plus elle grandit, plus les Canadiens de l'Atlantique y gagnent. En 1997-1998, nos ventes ont atteint des niveaux records, se traduisant par des sommes inégalées versées aux joueurs de l'Atlantique, aux détaillants, aux gouvernements provinciaux et aux fournisseurs.

Nous n'avons jamais remis autant de lots qu'au cours de cet exercice. Des milliers de Canadiens de l'Atlantique se sont partagé 264 millions de dollars en lots aux loteries traditionnelles, soit plus de 20 millions de plus qu'en 1996-1997. Les détaillants de la région atlantique ont reçu en commissions et en bonis plus de 147 millions de dollars.

Nous avons versé près de 300 millions de dollars en bénéfices à nos quatre actionnaires. Ces fonds serviront à financer divers programmes allant des soins de santé aux infrastructures routières, du counseling à la construction.

Les ventes brutes de billets de loterie ont atteint les 485 millions de dollars, tandis que les recettes nettes de la loterie vidéo

En achetant un billet Luxury Cars de la loterie Auto Plus, Susan Caron, de Lac Baker (N.-B.), a mentionné au détaillant de la SLA qu'elle avait besoin d'une nouvelle automobile. Le lendemain, elle et son mari, Alain, sont allés chercher leur lot de 50 000 \$ et sont rentrés annoncer la bonne nouvelle à leurs parents et amis.



**Divisez
183 737,60 \$
en plus de
40 parts égales
et vous obtenez
un groupe de
gagnants très
très heureux!
Des collègues
de la Croix
Bleue du
Canada
atlantique à
Moncton (N.-B.)
ont défilé rue
Main (bannière
à la main) en
allant chercher
leur lot au siège
social de la SLA
en septembre
1997.**

se chiffraient à 324 millions de dollars. Nos frais d'exploitation – notamment loyers, services publics, fournitures, publicité – ont représenté un apport régional de l'ordre de 58 millions de dollars. Les dépenses de télécommunications à elles seules ont injecté dans l'économie près de 6 millions de dollars en 1997-1998. Les terminaux placés chez les détaillants de la SLA sont reliés à notre ordinateur central par le plus important réseau de lignes spécialisées au Canada atlantique. Ce réseau nous procure des liaisons bilatérales instantanées passant par les quatre réseaux de télécommunications du Canada atlantique.

Notre succès dans l'industrie est fondé sur notre capacité de proposer à notre clientèle une large gamme de jeux, s'adressant à un marché diversifié et à un bassin de population dépassant la taille critique. Ainsi, la SLA est en mesure d'offrir une gamme attrayante de jeux de loterie et des lots alléchants. La présence d'une clientèle potentielle si diversifiée est la condition essentielle de la rentabilité de nos jeux et de notre entreprise. En l'absence de cette masse critique, il nous serait tout simplement impossible de proposer la variété de jeux que nos joueurs ont appris à attendre de la SLA.

ACTIONNAIRES

La Société des loteries de l'Atlantique appartient aux quatre provinces de l'Atlantique. Elle a été fondée pour offrir à la population adulte de la région des jeux de loterie divertissants et amusants. Les retombées financières de notre entreprise ne sortent pas du Canada atlantique, et c'est là un des avantages de notre existence. La SLA, fondée grâce à la collaboration des quatre provinces, est tenue de présenter divers rapports financiers et d'activité que nous nous efforçons de préparer car nous savons que les besoins particuliers de chacune des provinces en cette matière exigent la présentation de comptes rendus appropriés. Nous nous y employons.

Notre conseil d'administration est composé de représentants des quatre provinces actionnaires. Nous avons par ailleurs eu le plaisir d'accueillir deux nou-

veaux administrateurs cette année : M. Wayne Green, sous-ministre de l'Éducation, représentant Terre-Neuve et le Labrador, et M. Michael O'Brien, trésorier provincial adjoint, représentant l'Île-du-Prince-Édouard.

rapport. Nous avons adopté un nouveau code de déontologie au cours de l'année pour améliorer la rigueur de nos méthodes, soutenir le moral du personnel et conserver la confiance des joueurs.

Chaque année, nous nous soumettons à des vérifications ordinaires et spéciales, dont la vérification régulière interne des comptes, la vérification annuelle de nos états financiers par des vérificateurs externes et le contrôle interne/externe à l'occasion de chaque tirage.

En outre, nous avons dernièrement invité Gaming Laboratories International (GLI) à évaluer pour tous nos jeux de loterie vidéo la concordance entre la valeur des lots payés et le rapport réglementaire prévu. GLI est une firme mondialement réputée en matière de surveillance des jeux de hasard. Selon son analyse, tous les jeux pour lesquels un nombre suffi-



sant de parties avaient été jouées se situaient dans la courbe de volatilité appropriée quant aux limites d'attributions réglementées.

L'an dernier, le vérificateur général nous avait entre autres recommandé d'augmenter le volume et le détail du chapitre information financière de notre rapport annuel. Il avait en outre suggéré qu'un exposé de notre mission, de nos objectifs

Notre rôle dans le partenariat et notre observation des lois et règlements provinciaux ont été clairement précisés à la section Direction de l'entreprise de ce



Comment fonctionnent les tirages? Les tirages des jeux nationaux en ligne (Lotto 6/49 et Super 7) ont lieu à Toronto. Les tirages des jeux régionaux de la SLA (Choix Atlantique et TAG) ont lieu à Moncton. Un jeu de balles portant des séquences de chiffres est introduit dans un boulier électronique. Hors des jours de tirage, ces balles sont soigneusement conservées en lieu sûr. Leur poids est périodiquement vérifié pour leur conserver une chance égale de sortie de la machine. Au cas où le poids d'une balle est reconnu inexact, tout le jeu de balles est aussitôt remplacé. Pour garantir l'intégrité de chaque tirage, toute l'opération est filmée sur bande vidéo et observée par des vérificateurs externes.

et de nos activités faciliterait la compréhension par le grand public de nos projets et de nos succès. Nous avons tenu compte de ces deux recommandations dans le présent rapport.

Au cours de l'année, nous avons été invités à nous présenter devant le comité des comptes publics de la Nouvelle-Écosse et le Comité permanent des corporations de la Couronne du Nouveau-Brunswick, ce qui nous a permis d'engager un dialogue constructif et de préciser notre rôle d'administrateur des programmes officiels de loterie provinciale au Canada atlantique. Notre participation nous rapproche de notre objectif ultime d'ouverture et de responsabilité dans nos décisions.

Dans le but d'explicitier clairement nos objectifs et nos décisions à nos employés et nos actionnaires, nous nous sommes attachés à l'amélioration de notre plan stratégique quinquennal et de la stratégie annuelle. Ces études engagent la participation de toutes les divisions de l'entreprise, sous la direction de notre conseil d'administration. Nous avons veillé à établir clairement nos priorités, nos objectifs et nos responsabilités afin que la SLA continue de produire des jeux avec le succès exigé par ses actionnaires.

La SLA va par ailleurs étendre ses activités à un nouvel horizon. À la demande

du Conseil des premiers ministres des Maritimes, et sur approbation du conseil d'administration, la SLA a préparé une étude de faisabilité commerciale de son éventuelle participation aux courses attelées au Canada atlantique.

Au cours de l'année financière 1998-1999, le renouveau des épreuves de courses attelées figurera sans doute au programme de la SLA. Cette dernière prévoit jouer un rôle de premier plan dans le domaine du marketing et de la promotion.

CLIENTS

Notre plus grand défi est sans doute de toujours distraire nos clients. À la SLA, nous n'épargnons aucun effort pour que tous nos clients, gagnants ou non, gardent le sourire. Proposer sans cesse à nos clients des jeux amusants et divertissants exige de notre part une forte dose de créativité et d'innovation.

Nos jeux régionaux en ligne comme Pro-Ligne, Choix Atlantique, Pik 4 et TAG sont toujours aussi populaires auprès des joueurs. Cependant, nos enquêtes révèlent que de nombreux clients préfèrent les jeux plus stimulants et plus interactifs, ce qui explique sans doute l'immense popularité des jeux au plaisir prolongé de la loterie Gagnez à la Grattouille. Ces jeux à 2 \$ aux lots instantanés attirent les joueurs qui retirent plus de plaisir

LOTTO EXPRESS

1 888 295-8311



pour leur argent. Ils exigent par ailleurs davantage de concentration et une plus grande participation du joueur que les billets moins chers à résultat immédiat.

Après l'introduction couronnée de succès des billets au plaisir prolongé Bingo et Crossword, ces jeux sont devenus si populaires qu'ils font maintenant partie de la gamme des billets de la loterie Gagnez à la Grattouille offerts toute l'année. De plus, deux ou trois fois par année, nous proposons des jeux semblables présentant quelques variations pour maintenir l'intérêt.

Deux autres jeux au plaisir prolongé sont venus s'ajouter à ces derniers, soit Super Cars et Trucks & Bucks. Ces deux jeux ont connu le succès escompté, à l'instar des

Le groupe MacKeel, qui fait la fierté des habitants d'Antigonish (N.-É.), a attiré des foules nombreuses lorsqu'il a présenté ses spectacles sur la scène communautaire de la SLA au cours de l'été 1997, notamment lors du Festival du homard de Shediac.



cinq éditions limitées de jeux au plaisir prolongé à 2 \$ lancées au cours de l'année : Treasure Hunt, Keno, Grattouille du jeu BATTLESHIP®, Stocking Stuffer et Passport to Paradise.

Nous avons aussi lancé trois jeux spéciaux dans une catégorie de jeux un peu plus chers : Luxury Cars, un jeu à 3 \$ de la loterie Gagnez à la Grattouille avec des gros lots supérieurs à ceux à 2 \$; notre jeu à 5 \$, baptisé Atlantic Millionaire, composé de six jeux différents comportant des lots instantanés et des tirages, avec un gros lot de 1 million de dollars; et finalement Célébration 98, un jeu national à 20 \$ lancé en octobre, comportant lui aussi des lots instantanés et des tirages, avec un gros lot de 5 millions de dollars.

Un nouveau produit a été introduit cette année; les étiquettes-cadeaux instantanées comprenaient un mini jeu Gagnez à la Grattouille, accompagnant les inscriptions « De » « À ».

Chaque paquet de 10 étiquettes vendu au prix de 5 \$ était accompagné d'une garantie minimale d'un lot de 2 \$ à 50 \$. Les ventes de ce produit, commercialisé dans tous les centres de loterie de novembre à la fin décembre, ont dépassé nos espérances.



Les billets à 1 \$ de la loterie Gagnez à la Grattouille et les billets à languettes continuent d'être populaires. Nous avons lancé 21 billets à 1 \$ et 9 billets à languettes au cours de l'année.

Linda Mae et Graham Chappell, de Charlottetown (Î.-P.-É.), ont une bonne raison de sourire. Lors d'un tirage en mars 1998, Linda Mae a remporté le gros lot de 100 000 \$ du TAG avec les numéros Insta Pik de son billet.

Les jeux nationaux en ligne comme le Lotto 6/49 et le Super 7 jouissent de la faveur reconnue de joueurs fidèles, tandis que la popularité croissante du Super 7, dont le gros lot a atteint le chiffre record de 22,5 millions à la fin mars, est très encourageante. C'est en outre un gagnant du Super 7, M. Winslow Slawter, de East Preston (Nouvelle-Écosse), qui a remporté le gros lot le plus important au Canada atlantique en 1997-1998, 2,5 millions de dollars.

Les clients de la Société des loteries de l'Atlantique nous adressent de nombreuses suggestions qui nous aident à améliorer nos jeux et les services que nous offrons à notre clientèle. Ainsi, le service d'abonnement au Lotto 6/49 nous a été suggéré par des joueurs. Le LottoExpress a été lancé en mai 1997. L'Île-du-Prince-Édouard a choisi pour l'instant de ne pas y prendre part.

Grâce au LottoExpress, les joueurs peuvent choisir leurs numéros favoris ou des numéros Insta Pik pour 26, 52 ou 104 tirages consécutifs. Les joueurs peuvent

FAITS SAILLANTS DE L'ANNÉE 1997-1998 (SUITE)



Qui sont les joueurs? La SLA encourage le jeu adulte et responsable. Nous commercialisons activement nos jeux auprès des adultes de la région. Chaque jeu cible une catégorie particulière de joueurs mais, dans l'ensemble, les joueurs de la SLA reflètent l'éventail des catégories d'activités socio-économiques du Canada atlantique.

ainsi dormir tranquilles, car leurs billets sont validés automatiquement. Les gagnants reçoivent un chèque par la poste ou sont avisés du montant de leur lot. Bien sûr, notre succès tient en grande partie au soutien extraordinaire des quelque 6 000 points de vente qui offrent les produits de la SLA. Au 31 mars 1998, 3 248 centres de loterie répartis dans toute la région atlantique offraient toute la gamme des produits de la SLA, 511 détaillants offraient les billets à languettes seulement et 2 823 établissements étaient équipés de terminaux de loterie vidéo.

Tous nos détaillants occupent une place importante dans notre politique de vente. Nous cherchons constamment à soutenir leurs efforts, notamment par une campagne de publicité régionale et des promotions toutes préparées pour attirer la clientèle dans leur établissement. Très sensibles à l'importance d'une publicité et d'une promotion fiables et responsables, nous avons mis au point notre propre code de déontologie en matière de publicité.

Nous avons eu droit à notre part de plaisir au cours de l'année 1997-1998 en

Une vague d'excitation a envahi la bibliothèque de la St. Francis Xavier University lorsque 14 bibliothécaires ont reçu un cadeau de Noël hâtif du Lotto 6/49. En effet, ces 14 personnes d'Antigonish (N.-É.) ont remporté un lot de 633 606,80 \$ en décembre 1997.





Jouez de
façon
responsable
SVP.

consacrant temps et argent à commander de nombreux festivals et fêtes communautaires, autant d'occasions de présenter des artistes prometteurs du Canada atlantique dans le cadre de notre très populaire programme « Talents de la communauté ». Nous avons assuré une présence honorable un peu partout en Atlantique en participant à 36 campagnes de financement et nous avons été fiers de commander une fois encore les East Coast Music Awards.

Participer à autant d'activités n'est pas toujours chose facile! Fort heureusement, nous pouvons compter sur l'entière collaboration de nos employés qui n'hésitent pas à prêter main forte pour les organiser.

Un des points forts de notre engagement au sein de la communauté fut notre participation, au cours de l'été, au Great Big Picnics Atlantic Tour avec les musiciens du groupe de la côte Est, Great Big Sea. Les Great Big Picnics ont

attiré des milliers de personnes au cours de spectacles animés auxquels ont participé des artistes de la côte Est.

Des employés de la SLA ont saisi cette occasion d'appuyer le travail du

Rose Lucas ne peut s'empêcher d'être tout sourire. En mai 1997, cette résidente de Dartmouth (N.-É.) a remporté 50 000 \$ à la loterie Choix Atlantique.



personnel des banques alimentaires locales en priant les spectateurs de faire don de denrées non périssables ou de participer aux jeux festivaliers. Leurs efforts ont permis de récolter 6 300 \$ et près de six tonnes de nourriture dans la région.

Nos employés s'attachent constamment à l'amélioration de la qualité de vie dans les collectivités régionales et apportent leur soutien actif à de nombreuses œuvres de bienfaisance, agences ou organismes communautaires. Nous sommes fiers du niveau de participation de nos employés lors de la campagne de financement Centraide de cette année. Leurs efforts combinés ont permis de recueillir 16 500 \$.

ADMINISTRATION

Il n'est pas facile de gérer une entreprise en expansion dans un secteur d'activité en rapide transformation, mais, comme dans toute autre entreprise prospère, nous étudions la situation, nous définissons nos objectifs, nous établissons notre plan d'action et nous adoptons des méthodes d'utilisation efficace de nos ressources.

Dans notre entreprise, **Le groupe Celtic Connection a fait trembler la scène communautaire de la SLA lors des East Coast Music Awards en février 1998.** il est très important de s'assurer que nos jeux sont honnêtes et laissent à chaque joueur une chance égale de gagner. Les vérifications de matériel, des systèmes et des méthodes nous donnent confiance dans la fiabilité de nos jeux.

Afin de préserver ce niveau élevé d'efficacité, nous étudions en permanence nos besoins technologiques, dont la conception de nouveaux terminaux perfectionnés de vente au détail de la loterie (essais sur place au cours de 1997) destinés à remplacer les anciens terminaux de jeux en ligne actuellement en service dans toute la région. Ces nouveaux terminaux à réponse graphique intégrale sont plus fiables et d'usage plus facile.

La nouvelle technologie nous permet d'offrir un service de dépannage avec visualisation affichable et le téléchargement facile de nouveaux jeux, des renseignements sur les produits et des documents de promotion - soit vers

Les billets les plus populaires sous le soleil de l'Atlantique! Il se vend plus de billets à languettes à Terre-Neuve et au Labrador que dans les trois autres provinces de l'Atlantique réunies. Les jeux au plaisir prolongé Crossword, Treasure Hunt et Passport to Paradise ont été extrêmement populaires l'an dernier en Nouvelle-Écosse. Tous les billets de ces jeux ont été vendus. L'Île-du-Prince-Édouard possède le plus haut pourcentage de vente de billets PRO-LIGNE par habitant dans les provinces de l'Atlantique. Le Lotto 6/49 est le jeu préféré des Néo-Brunswickois.

L'euphorie s'est emparée de la foule lors du spectacle présenté par les musiciens et chanteurs des rues, des professionnels au talent fou, sur la scène de la SLA à Halifax (N.-É.), dans le cadre du festival des musiciens et chanteurs des rues de la ville au mois d'août 1997.

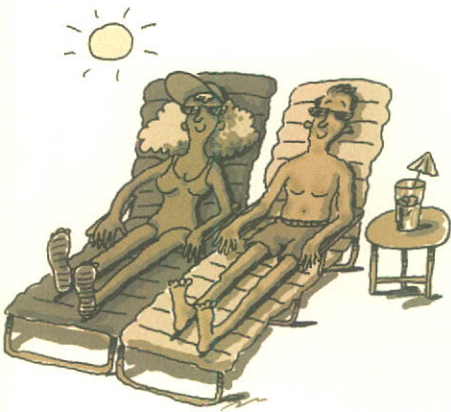


l'ensemble de la région ou vers des détaillants particuliers. La conception ergonomique des machines, à la fine pointe de la technologie, permet un fonctionnement simple et un entretien facile, moins de bourrage de papier et une impression plus silencieuse. Grâce à la sortie de ces nouveaux ordinateurs, la SLA sera la première loterie nord-américaine à produire des billets en ligne sur papier thermosensible.

Nous avons revu la conception et repensé l'articulation des services de l'entreprise au cours de l'année, de manière à fournir à nos actionnaires et aux inspecteurs des jeux des réponses plus actuelles et plus complètes. Nous avons

créé un groupe de travail chargé d'analyser les répercussions technologiques du blocage des logiciels à l'an 2000 sur la vie de la Société. Nous prévoyons commencer les essais en juin 1998.

L'une de nos grandes réalisations en matière de planification au cours de l'année est l'achèvement du plan d'urgence de notre entreprise en cas de sinistre grave. Ce document énonce les mesures à prendre pour préserver l'intégrité de nos jeux et le fonctionnement continu de notre entreprise après une catastrophe. L'entreprise constitue une partie importante de l'économie de l'Atlantique et une interruption forcée de ses activités nuirait aux employés, aux détaillants, aux



La SLA a commandité une campagne de collecte d'aliments dans chacune des provinces atlantiques qui ont permis de ramasser six tonnes de denrées non périssables qui ont été données à des banques d'alimentation locales. La campagne du Great Big Picnic de Charlottetown (Î.-P.-É.) a permis de recueillir 3 000 livres de denrées et 1 400 \$ pour la Upper Room Food Bank.

fournisseurs et aux contribuables dont les services sont en partie financés par les bénéficiaires de la SLA. Une exploitation ininterrompue est donc essentielle.

DOCUMENTATION ET CROISSANCE

Comment réussissons-nous à conserver l'élan et à relever les défis? Par un large usage de nos moyens techniques, par les contacts avec nos fournisseurs locaux de réputation mondiale et notre personnel talentueux et loyal.

Dans une industrie de haute technologie, on comprend rapidement les raisons de la forte demande, à l'échelle internationale, de techniciens de l'information hautement qualifiés. Constatant l'importante contribution de tous nos employés à cette entreprise, nous nous efforçons de créer un milieu de travail susceptible d'attirer et de retenir des employés de niveau exceptionnel.

Nous consacrons une bonne période de temps à la formation et à l'enseignement

du personnel, ce qui permet à nos gens de rester enthousiastes, créatifs et au courant des progrès de la technologie. À l'heure actuelle, nous effectuons un sondage en milieu de travail pour mesurer nos aptitudes à la prise de décisions et au commandement, notre créativité et notre productivité. Les résultats obtenus nous serviront à établir des plans d'action pour exploiter toutes les possibilités d'amélioration.

Nous croyons que la Société des loteries de l'Atlantique offre un milieu de travail sain et ouvert. Si l'on en juge par les rapports de services ainsi que le dévouement et la productivité de notre personnel, ce milieu favorise la satisfaction et la motivation des employés.

Notre entreprise gère un imposant Centre de documentation et de recherches et un Programme de gestion des archives et elle appuie à la fois des activités de formation internes et externes, ce qui permet aux employés d'acquérir les compétences et les connaissances nécessaires pour mener à bien l'exécution des missions commerciales de l'entreprise. Nous avons créé un Comité de santé et de sécurité et disposons des services professionnels de l'Ordre des infirmières de Victoria pour assurer le bien-être physique de nos employés.

Constatant l'énorme impact d'événements extérieurs sur la vie au travail, nous avons institué un Programme d'aide, accessible à tous nos employés dans les quatre provinces. Ce programme donne accès au counseling professionnel, en particulier lorsqu'il s'agit des problèmes de santé physique, mentale ou émotionnelle ou résultant de difficultés financières, familiales ou de toxicomanie. Ce service confidentiel aide les employés à travailler pendant des périodes difficiles de leur vie privée et professionnelle.

Notre avenir se joue autour des mêmes facteurs auxquels font face d'autres entreprises – un plan d'affaires détaillé, un produit de qualité, un encadrement efficace et un personnel compétent. Nous constatons une recrudescence de la concurrence sur notre marché et nous prévoyons l'arrivée de groupes privés d'organisation de jeux. Ce sera alors encore plus difficile de conserver notre part du marché, de continuer nos contributions financières considérables et d'assurer les retombées économiques actuelles de la Société des loteries de l'Atlantique au profit de la région de l'Atlantique.

Les cadres et le personnel de la Société des loteries de l'Atlantique se sont fixé un objectif majeur : préserver l'existence d'une entreprise responsable et rentable qui continue à contribuer de façon positive à l'économie régionale et à la qualité de la vie dans la région. Nous nous efforçons d'exercer une influence positive et productive sur notre entreprise en répondant aux attentes de nos actionnaires et de nos clients. Nous sommes persuadés d'y être parvenus en 1997-1998, et c'est avec enthousiasme que nous abordons le prochain exercice, prêts à relever les défis qui nous attendent.

Marque déposée

TAG, Pik 4, Choix Atlantique, Gagnez à la Grattouille et LottoExpress sont des marques déposées appartenant à la Société des loteries de l'Atlantique. Lotto 6/49, Auto Plus, Loterie vidéo sont des marques déposées appartenant à Loto-Québec et utilisées sous licence. Lotto Super 7 est une marque déposée de la Société de la loterie interprovinciale utilisée sous licence. Bingo est une marque déposée appartenant à la Société de la loterie Western Canada. PRO-LIGNE est une marque officielle utilisée avec la permission de la Société de la loterie Western Canada. Battleship est une marque déposée. Utilisation autorisée par Hasbro Canada Inc.



VENTES PAR CATÉGORIE DE JEUX PAR PROVINCE

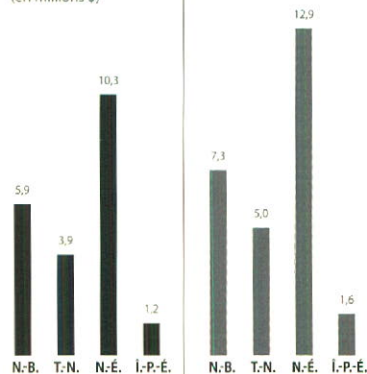
Que feriez-vous? Avez-vous déjà pensé à ce que vous feriez si vous gagniez un lot important? Nombre de personnes rêvent de folles dépenses mais, en fait, la réalité est révélatrice de nos préférences. Selon un sondage effectué auprès de récents gagnants, 76 % d'entre eux déposent leur argent à la banque ou l'investissent, 59 % remboursent leurs dettes et 50 % partagent leur lot avec leurs proches, tandis que 24 % seulement se sont offert des vacances de rêve!



Ventes totales

Instantanés à 1 \$

par province
(en millions \$)



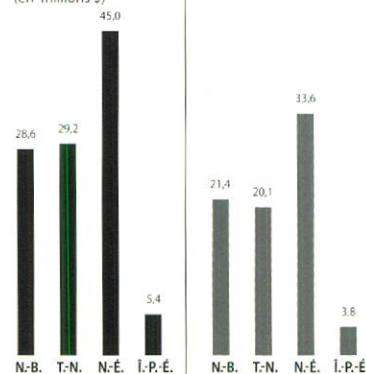
1997/98

1996/97

Ventes totales

Instantanés à 2 \$

par province
(en millions \$)



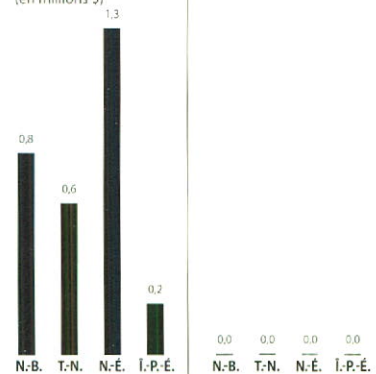
1997/98

1996/97

Ventes totales

Faire des cadeaux

par province
(en millions \$)



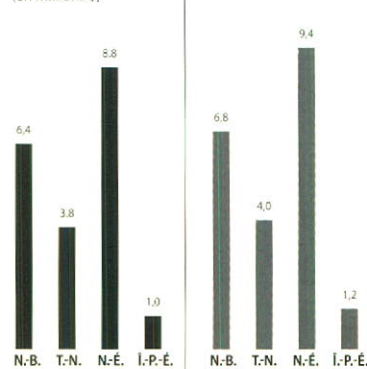
1997/98

1996/97

Ventes totales

Auto Plus

par province
(en millions \$)



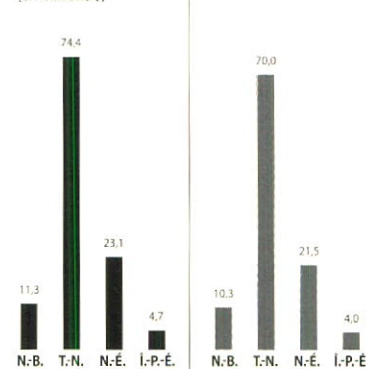
1997/98

1996/97

Ventes totales

Billets à languettes

par province
(en millions \$)



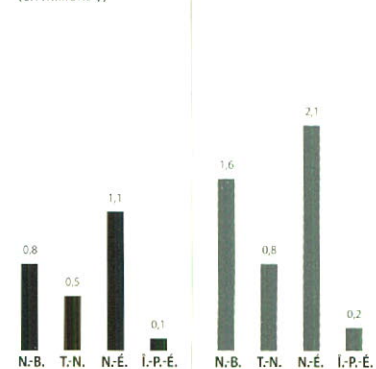
1997/98

1996/97

Ventes totales

Instantanés à 5 \$

par province
(en millions \$)

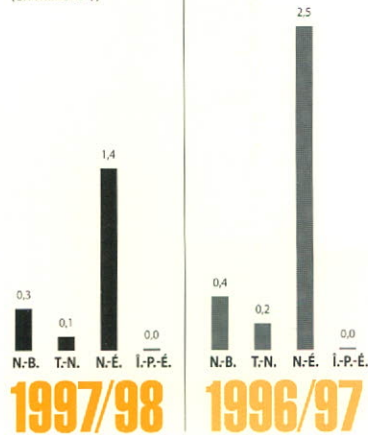


1997/98

1996/97

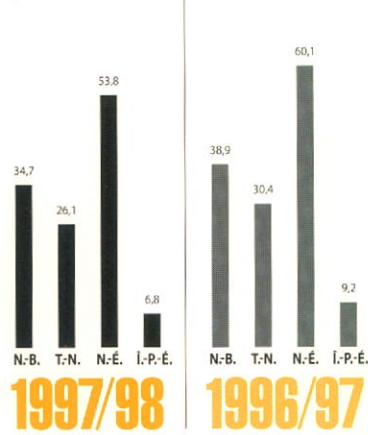
Ventes totales
Jeux à 20 \$

par province
(en millions \$)



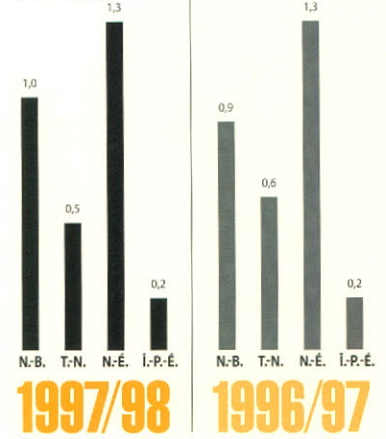
Ventes totales
Lotto 6/49

par province
(en millions \$)



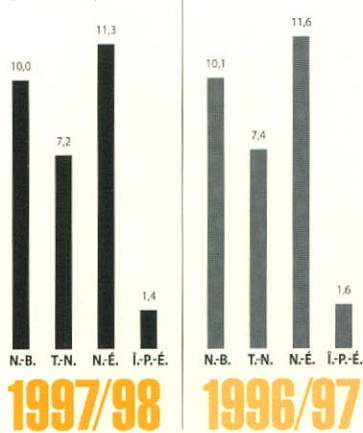
Ventes totales
Pik 4

par province
(en millions \$)



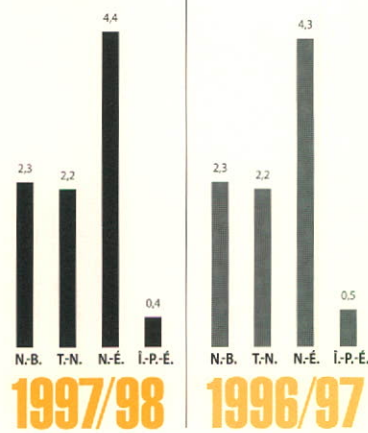
Ventes totales
TAG

par province
(en millions \$)



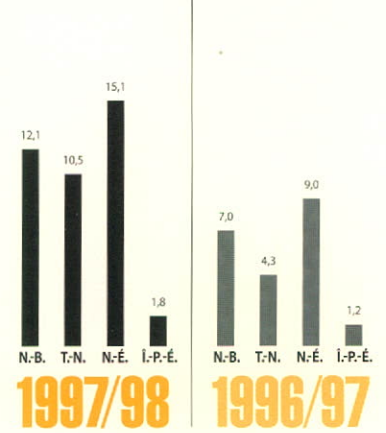
Ventes totales
Choix Atlantique

par province
(en millions \$)



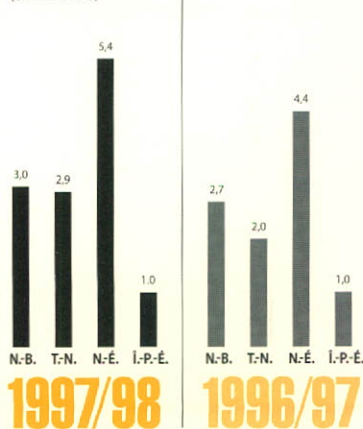
Ventes totales
Super 7

par province
(en millions \$)



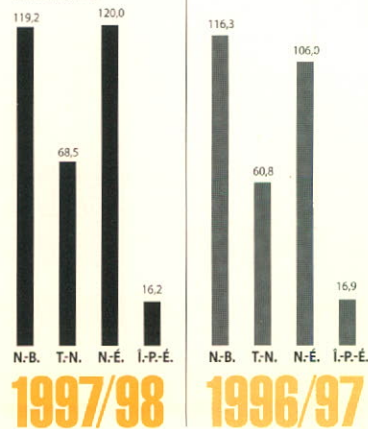
Ventes totales
Loterie des sports

par province
(en millions \$)



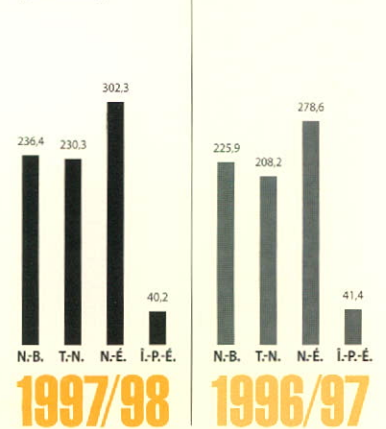
Recettes nettes
Loterie vidéo

par province
(en millions \$)



Ventes totales

par province
(en millions \$)



Total des ventes de billets brutes et des recettes de loterie vidéo nettes.

Discussion et analyse

Le document suivant intitulé « Discussion et analyse de la gestion » est un compte rendu de la situation financière et des résultats des activités de la Société des loteries de l'Atlantique pour l'exercice financier prenant fin le 31 mars 1998. Il convient de le lire en même temps que les états financiers et les notes en annexe.

RECETTES

Le marché des entreprises de détente et loisirs de la région du Canada atlantique est extrêmement compétitif. Au cours de l'exercice financier 1997-1998, nos recettes nettes ont progressé de 34 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent pour atteindre le chiffre record de 545 millions de dollars, soit une augmentation de 6,7 %. Cette expansion est principalement attribuable à l'accroissement des ventes de billets instantanés à 2 \$ et du nombre de jeux de la loterie vidéo. Les recettes nettes sont définies en soustrayant la valeur des lots du total du chiffre d'affaires en ventes.

JEUX INSTANTANÉS

Les jeux au plaisir prolongé à 2 \$ se sont bien vendus, avec une augmentation de 34 millions de dollars, soit 116 % de progression par rapport à l'exercice précédent. Le nombre de joueurs a augmenté cette année en raison d'un meilleur support publicitaire qui a permis de conscientiser notre clientèle à notre marque de commerce et grâce à l'introduction de changements aux jeux. Le jeu Crossword est le jeu instantané à 2 \$ qui a connu le plus de succès en 1997-1998.

Loterie vidéo

La progression des ventes dans le secteur de la loterie vidéo cette année s'est élevée de presque 8 % par rapport aux résultats de 1996-1997. Les recettes nettes ont progressé de presque 24 millions de dollars, même si le nombre de terminaux dans l'ensemble de la région de l'Atlantique n'a augmenté que de 88 unités pendant cet exer-

cice, soit moins de 1 %. Cette progression est due aux nouveaux jeux de loterie vidéo.

JEUX SPÉCIAUX

Une nouvelle catégorie appelée « Faire des cadeaux » a été introduite à l'essai cette année : un produit instantané à 2 \$, intégré aux cartes de Noël, conjointement aux étiquettes-cadeaux instantanées vendues 5 \$. L'essai s'est avéré un succès, les ventes ayant atteint presque 3 millions de dollars. Nous projetons d'étendre la vente de ce produit en 1998-1999.

JEUX EN LIGNE

Les ventes du Lotto 6/49 ont baissé de 17 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent en partie en raison de la réduction des gros lots reportés. Cette baisse est générale dans l'ensemble du Canada alors que d'autres loteries lançaient des jeux régionaux en ligne, en concurrence avec le produit national 6/49. L'autre jeu national en ligne, le Lotto Super 7, a connu sa meilleure année en 1997-1998, les ventes dans la région de l'Atlantique ayant atteint un niveau record légèrement inférieur à 40 millions de dollars, soit une augmentation des recettes d'environ 18 millions de dollars.

FRAIS D'EXPLOITATION

Au cours de l'exercice financier 1997-1998, les frais d'exploitation ont augmenté de 3,7 millions de dollars, soit 6,8 % par rapport à l'exercice précédent. Cependant, en pourcentage des recettes nettes, ils restent relativement stables à 10,7 %. Les frais d'exploitation sont classés par catégories correspondant aux différents services et divisions de la SLA.

de la gestion

Les dépenses de marketing ont progressé de 2,2 millions de dollars par rapport à l'année dernière, avec un effort financier de publicité et de promotion cette année marquant la première année complète de publicité à Terre-Neuve et au Labrador depuis l'annulation l'année dernière de l'interdiction de faire la publicité des jeux de loterie dans la province. L'augmentation des frais de marketing est également attribuable à l'achat, au cours de l'année, du logiciel de loterie vidéo à titre d'initiative pour favoriser les ventes et satisfaire aux exigences de la réglementation.

Les dépenses afférentes aux ventes et à la publicité se sont maintenues à un niveau identique à celles de l'exercice précédent; la légère augmentation est probablement due à la progression du chiffre d'affaires.

Les frais d'exploitation de la division des finances ont augmenté de 145 000 \$ par rapport à l'année dernière, soit une progression de 6,3 %, en raison de l'augmentation des rapports à fournir, des demandes des actionnaires et des services de surveillance, ainsi que de la gestion des comptes du *LottoExpress*.

L'augmentation des frais généraux est due au fait que 1997-1998 a été le premier exercice financier complet comprenant la location de Place Atlantique, notre siège social, ainsi que les nouveaux bureaux régionaux à Terre-Neuve et en Nouvelle-Écosse à loyers en hausse.

Les dépenses du poste technologie de l'information ont fléchi de 2,2 millions de

FRAIS D'EXPLOITATION

Exercice terminé le 31 mars 1998
(en milliers de dollars)

	1998	Ventes nettes	1997	Ventes nettes	Variation en \$	Variation en %
Marketing	11 278 \$	2,1 %	9 055 \$	1,8 %	2 223 \$	24,5 %
Ventes et promotion	8 321	1,5 %	8 226	1,6 %	95	1,2 %
Finances	2 463	0,5 %	2 318	0,5 %	145	6,3 %
Services de l'entreprise	11 671	2,1 %	8 238	1,6 %	3 433	41,7 %
Technologie de l'information	24 626	4,5 %	26 829	5,3 %	(2 203)	8,2 %
Total des frais d'exploitation	58 359	10,7 %	54 666	10,7 %	3 693	6,8 %

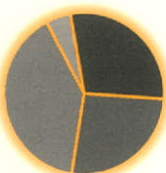
dollars, soit 8,2 % dans l'année écoulée, à la suite de la diminution des sommes affectées à l'amortissement du matériel pendant l'exercice 1997-1998, de nombreux terminaux de loterie vidéo et jeux en ligne placés chez nos détaillants étant cette année totalement amortis. Ce secteur a connu une intense activité avec la mise en application de nouveaux modes de jeux en ligne et l'installation de nouveaux terminaux de vente au détail. Ces deux projets devraient être achevés au cours de l'exercice financier 1998-1999 et ils devraient conserver à la SLA une place de chef de file en matière de modernisation technologique des jeux.

TRANSFERTS AUX GOUVERNEMENTS

Au cours de l'exercice financier 1997-1998, la Société des loteries de l'Atlantique a versé 330 millions de dollars aux gouvernements provinciaux et fédéral, soit une augmentation de 26 millions de dollars par rapport à l'année dernière. De ce montant, 298 millions de dollars ont été

Distribution des bénéfices 1998

(en milliers de dollars)



■ Nouveau-Brunswick	85 842 \$
■ Terre-Neuve et du Labrador	78 910 \$
■ Nova Scotia Gaming Corporation	119 127 \$
■ Île-du-Prince-Édouard	14 551 \$

versés à titre de participation aux bénéfices aux quatre provinces de l'Atlantique, 28 millions de dollars au gouvernement fédéral au titre de la taxe sur les produits et services et de taxe de vente harmonisée et 3,6 millions de dollars de compensation pour son retrait des jeux.

EXAMEN DES RÉSULTATS 1997-1998

L'année dernière, la SLA a établi un nouveau plan stratégique, dont le sommaire figure en annexe dans notre rapport cette année. Les progrès en termes d'objectifs pour l'exercice financier 1997-1998 comprennent : l'adoption d'un code de déontologie pour l'entreprise, un exposé plus détaillé de nos opérations dans notre rapport annuel, une étude du milieu de travail, la création d'une équipe de « l'an 2000 », l'aménagement de meilleurs locaux dans toute la région de l'Atlantique, le lancement du *LottoExpress*, notre service d'abonnement, les essais sur place de notre terminal de vente au détail, la réalisation des plus fortes ventes de jeux instantanés par habitant au Canada grâce à des innovations en matière de jeux au plaisir prolongé, ainsi qu'une participation aux collectes de fonds locales et aux East Coast Music Awards. Même s'il ne s'agit pas d'une liste exhaustive des progrès réalisés pour atteindre nos objectifs, elle constitue un reflet de notre engagement envers notre mission et nos objectifs.

BUDGET 1998-1999

Le budget d'exploitation de 1998-1999 de la Société des loteries de l'Atlantique, tel qu'approuvé par notre conseil d'administration, est présenté ci-dessous.

SOMMAIRE DU BUDGET D'EXPLOITATION

Exercice terminé le 31 mars 1999
(en milliers de dollars)

Ventes brutes de billets	500 250 \$
Lots versés	272 304
Ventes nettes de billets	227 946
Recettes nettes de la loterie vidéo	334 200
Ventes nettes totales	562 146
Moins	
Commissions	143 013
Impression des billets	12 512
Bénéfice brut	406 621
Frais d'exploitation et frais divers	100 841
Bénéfice net distribué	305 780 \$

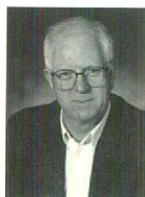
Les actionnaires de la Société des loteries de l'Atlantique, c'est-à-dire la Commission des loteries du Nouveau-Brunswick, la Nova Scotia Gaming Corporation, la Commission des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard et le gouvernement de Terre-Neuve et le Labrador, nomment chacun deux des huit membres du conseil d'administration de la Société des loteries de l'Atlantique.

Le conseil d'administration détermine l'orientation stratégique de la Société, définit la politique d'ensemble de la Société et suit la marche des affaires.

Le conseil approuve le plan de travail de l'année ainsi que les budgets d'exploitation et d'immobilisations annuels et en contrôle la mise en vigueur lors des assemblées mensuelles ordinaires. Assisté du comité de vérification des comptes, composé d'un représentant du conseil pour chaque province, le conseil surveille également le dispositif de contrôle interne et la comptabilité de l'entreprise.

Le conseil a établi les modalités d'approbation des transactions et des délégations de pouvoir et de signature engageant la Société.

Conseil d'administration



Président
M. Stirling « Ginger » Breedon
Coprésident
Island Regulatory and Appeals Commission
 C.P. 577
 134, rue Kent, 5^e étage
 Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7L1
 Tél. : (902) 892-3501

Secrétaire
M. Philip Wall
Sous-ministre
Ministère des Finances
 Rez-de-chaussée, édifice de l'Est
 Édifice de la Confédération
 C.P. 8700
 St. John's (Terre-Neuve) A1B 4J6
 Tél. : (709) 729-2946

Administrateurs
M. Wayne Green
Sous-ministre
Ministère de l'Éducation
 Deuxième étage, édifice de l'Ouest
 Édifice de la Confédération
 C.P. 8700
 St. John's (Terre-Neuve) A1B 4J6
 Tél. : (709) 729-5086

M. John E. Mallory
Sous-ministre
Ministère des Finances
 C.P. 6000
 Édifice du Centenaire, bureau 371
 Rue King
 Fredericton (Nouveau-Brunswick)
 E3B 5H1
 Tél. : (506) 453-2534

M. Ernest L. MacKinnon
Président-directeur général
Société de gestion des placements du Nouveau-Brunswick
 440, rue King, Tour York, bureau 381
 Fredericton (Nouveau-Brunswick)
 E3B 5H8
 Tél. : (506) 457-6991

Mme Dara L. Gordon
Présidente intérimaire
Nova Scotia Gaming Corporation
 C.P. 1501
 Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2Y3
 Tél. : (902) 424-2203

M. Micheal L. O'Brien, FCA
Trésorier provincial adjoint
Ministère des Finances
 C.P. 2000
 95, rue Rochford, 2^e étage
 Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7N8
 Tél. : (902) 368-4053

Nous avons vérifié le bilan de la Société des loteries de l'Atlantique Inc. au 31 mars 1998 ainsi que l'état des résultats d'exploitation et de l'affectation du bénéfice et de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la Société au 31 mars 1998 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus.

Comptables agréés
Moncton, Canada
Le 15 mai 1998

RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DES RENSEIGNEMENTS FINANCIERS

La responsabilité des états financiers présentés dans ce rapport annuel incombe à la direction de la Société des loteries de l'Atlantique Inc. Les états financiers ont été approuvés par le conseil d'administration.

La direction a dressé les états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada. Les renseignements financiers contenus dans le rapport annuel sont conformes à ceux présentés dans les états financiers.

La Société des loteries de l'Atlantique Inc. maintient des registres comptables, des systèmes informatiques de gestion, des systèmes de contrôle de finance et de gestion ainsi qu'un programme interne de vérification intégrée qui fournissent l'assurance raisonnable que les renseignements financiers exacts sont disponibles, que l'actif est protégé et que les ressources sont gérées efficacement.

Le conseil d'administration voit aux activités internes de vérification par l'entremise de son comité de vérification. Le comité révisé ce qui a trait à la comptabilité, à la vérification, aux systèmes de contrôle internes ainsi que les états financiers et le rapport annuel des vérificateurs externes indépendants.

Carmen McAfee

Vice-président, Finances

Cluny Macpherson

Président de la SLA

BILAN

Au 31 mars 1998,
avec chiffres correspondants de 1997

(en milliers de dollars)

	1998	1997
Actif		
Encaisse	37 034 \$	30 184 \$
Débiteurs	16 843	12 196
Frais payés d'avance et dépôts	8 003	8 732
Immobilisations (note 2)	21 360	18 675
	83 240 \$	69 787 \$
Passif et avoir des actionnaires		
Marge de crédit, garantie en espèces	11 800 \$	- \$
Créditeurs et charges à payer	8 651	13 292
Produit reporté	1 935	1 150
Passif pour les lots non réclamés	34 006	31 515
Dû aux actionnaires	26 848	23 830
Capital-actions (note 3)	-	-
Engagements (note 8)	-	-
	83 240 \$	69 787 \$

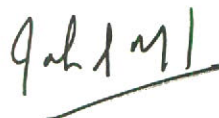
Voir les notes afférentes aux états financiers.

Au nom du conseil d'administration :



Ginger Breedon

Président



John Mallory

Administrateur

ÉTAT DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION ET DE L'AFFECTATION DU BÉNÉFICE

Exercice terminé le 31 mars 1998,
avec chiffres correspondants de 1997

(en milliers de dollars)

	1998	1997
Ventes		
Ventes brutes de billets de loterie	485 264 \$	454 244 \$
Lots sur les ventes de billets	264 027	243 239
	221 237	211 005
Recettes nettes de la loterie vidéo	323 808	299 947
Produit d'exploitation	545 045	510 952
Frais directs		
Commissions (ventes en gros et au détail)	143 046	139 738
Impression des billets	11 782	10 938
	154 828	150 676
Bénéfice brut	390 217	360 276
Frais d'exploitation		
Marketing	11 278	9 055
Ventes et promotion	8 321	8 226
Finances	2 463	2 318
Services de l'entreprise	11 671	8 238
Technologie de l'information	24 626	26 829
	58 359	54 666
Bénéfice d'exploitation	331 858	305 610
Intérêts et autres revenus	2 569	2 392
Bénéfice avant les éléments suivants	334 427	308 002
Moins		
Versements au gouvernement du Canada (note 4)	3 601	3 635
Taxe sur les produits et services (note 5)	744	13 116
Taxe de vente harmonisée (note 5)	27 305	0
Commission spéciale versée aux organismes à but non lucratif (note 6)	174	209
Prime aux détaillants de la Nouvelle-Écosse (note 7)	4 173	3 936
	35 997	20 896
Bénéfice pour distribution aux actionnaires	298 430 \$	287 106 \$
Affectation du bénéfice		
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	85 842 \$	87 026 \$
Province de Terre-Neuve	78 910	75 038
Nova Scotia Gaming Corporation	119 127	110 243
Commission des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard	14 551	14 799
	298 430 \$	287 106 \$

Voir les notes afférentes aux états financiers.

ÉTAT DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE

*Exercice terminé le 31 mars 1998,
avec chiffres correspondants de 1997*

(en milliers de dollars)

	1998	1997
Rentrées (sorties) de fonds liées aux activités suivantes :		
Exploitation		
Bénéfice pour distribution aux actionnaires	298 430 \$	287 106 \$
Amortissement, n'ayant pas d'incidence sur l'encaisse	6 396	9 503
Évolution nette des soldes du fonds de roulement hors caisse	(2 265)	(2 808)
	302 561	293 801
Placements		
Achat d'immobilisations (net)	(9 081)	(11 114)
Distribution aux actionnaires	(298 430)	(287 106)
Diminution de l'encaisse	(4 950)	(4 419)
Encaisse au début de l'exercice	30 184	34 603
Encaisse et quasi-espèces à la fin de l'exercice	25 234 \$	30 184 \$
Encaisse et quasi-espèces se composent de :		
Encaisse	37 034 \$	30 184 \$
Marge de crédit	(11 800)	-
	25 234 \$	30 184 \$

Voir les notes afférentes aux états financiers.

Exercice terminé le 31 mars 1998

(en milliers de dollars)

La Société des loteries de l'Atlantique Inc. a été constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les Sociétés par actions* le 3 septembre 1976. Les gouvernements des provinces du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard ou leurs organismes sont les actionnaires de la Société.

La Société est chargée d'élaborer, d'organiser, d'entreprendre, de mener et de gérer les loteries dans les provinces du Canada. La Société est également l'organisme régional de marketing pour les loteries nationales Célébration, Super 7 et Lotto 6/49 qui sont des entreprises conjointes des provinces du Canada agissant par le biais de la Société de la loterie interprovinciale, soit une société dont les actions sont détenues par Sa Majesté la reine pour les provinces.

1. PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

(a) Immobilisations

La Société capitalise les achats importants qui ont une durée d'utilisation qui va au-delà de l'exercice en cours. L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire aux taux annuels suivants :

Éléments d'actif	Taux
Bâtiment	5 % et 20 %
Véhicules	33,3 %
Mobilier et matériel	10 % et 20 %
Terminaux de jeux en ligne	20 % et 33,3 %
Appareils de loterie vidéo	20 % et 33,3 %
Matériel informatique	20 % et 33,3 %
Améliorations locatives	Durée restante du bail

La durée du bail inclut la durée initiale du bail et une période de renouvellement.

(b) Revenus et dépenses

Le revenu des ventes de billets de loterie et les frais directs correspondants sont comptabilisés à la date du tirage. Les recettes des billets de loterie vendus avant le 31 mars pour les tirages ultérieurs à cette date sont comptabilisées comme produit reporté. Le coût de l'impression des billets et les commissions aux détaillants s'y rattachant sont comptabilisés comme frais payés d'avance.

Le revenu des ventes de billets de toutes les autres loteries et les frais directs correspondants sont comptabilisés à la date de vente.

(c) Lots versés

Outre les lots en espèces, la Société accorde aussi des billets gratuits. La valeur attribuée à ces billets en est le prix de vente; elle est inscrite comme revenu dans les ventes et comme dépense au titre des lots.

(d) Lots non réclamés

Tous les lots non réclamés pour les jeux régionaux de loterie sont conservés dans un fonds pendant un an à partir de la date annoncée du tirage. Les lots qui n'ont pas été réclamés après la période de réclamation d'un an sont virés dans un fonds pour lots spéciaux qui sera utilisé pour les lots des tirages ultérieurs. Les lots des loteries nationales sont financés directement par la Société de la loterie interprovinciale à l'exception de ceux de certains billets gratuits qui sont réglés à partir des fonds généraux à mesure qu'ils se présentent.

*Exercice terminé le 31 mars 1998,
avec chiffres correspondants de 1997*

(e) Distribution du bénéfice

Le bénéfice net de la Société est distribué à chacune des quatre provinces atlantiques ou aux organismes qui les représentent. Les fonds distribués à chaque province comprennent les bénéfices des loteries vidéo dans chaque province et l'affectation des bénéfices de tous les autres produits calculés en fonction du pourcentage de revenus nets (ventes moins les lots) dans cette province.

(f) Recettes nettes de la loterie vidéo

Les recettes de la loterie vidéo sont comptabilisées déduction faite des crédits versés.

2. IMMOBILISATIONS

			1998	1997
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette
Terrain	100 \$	– \$	100 \$	100 \$
Bâtiment	3 073	2 300	773	551
Véhicules	149	141	8	298
Mobilier et matériel	3 721	1 391	2 330	2 265
Terminaux de jeux en ligne	20 684	20 677	7	837
Appareils de loterie vidéo	37 661	29 870	7 791	6 930
Matériel informatique	13 586	7 068	6 518	4 003
Améliorations locatives	4 216	383	3 833	3 691
	83 190 \$	61 830 \$	21 360 \$	18 675 \$

Les frais d'exploitation incluent un amortissement de 6 396 \$ (1997 - 9 503 \$).

3. CAPITAL-ACTIONS

Une action ordinaire fut autorisée et émise au moment de la constitution de la Société à chacune des provinces ou à leurs organismes pour une contrepartie en espèces de 100 \$ l'action.

4. PAIEMENTS VERSÉS AU GOUVERNEMENT DU CANADA

En vertu des ententes fédérales-provinciales, le gouvernement du Canada a consenti à se retirer de la vente de loterie et à ne pas s'impliquer dans le domaine du jeu-pani. En contrepartie, les provinces versent 24 millions de dollars annuellement, en dollars de 1979, rajustés selon l'indice des prix à la consommation, chaque année. Le montant de l'exercice écoulé était de 52,4 millions de dollars.

La Société, en tant qu'organisme régional de marketing de la Société de la loterie interprovinciale, remet sa part de versements ci-dessus à la Société de la loterie interprovinciale. Le paiement est indiqué dans l'état des résultats d'exploitation et de l'affectation du bénéfice comme déduction du bénéfice.

5. TAXE SUR LES PRODUITS ET SERVICES (TPS) ET TAXE DE VENTE HARMONISÉE (TVH)

En remplacement de la perception de la TPS/TVH sur la vente des billets de loterie aux consommateurs, la Société paie la taxe fédérale établie selon une formule précise et en absorbe le coût. En plus de la TPS/TVH payée par la Société, la TPS/TVH payée sur les produits et services acquis ne peut être recouvrée et est comptabilisée avec le coût auquel elle se rapporte. La TPS est payée à l'île-du-Prince-Édouard, et la TVH est payée au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve.

6. COMMISSION SPÉCIALE VERSÉE AUX ORGANISMES À BUT NON LUCRATIF

Des commissions spéciales sont versées directement à des organismes à but non lucratif qui vendent des billets à languettes.

7. PRIME AUX DÉTAILLANTS DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE

La Société débourse une prime de 3 p. 100 aux détaillants de la Nouvelle-Écosse, sur les premiers 400 000 \$ en ventes annuelles brutes enregistrées sur tous les produits, sauf sur la loterie vidéo, la loterie Célébration et les billets à languettes. Cette prime spéciale est facturée à la Nova Scotia Gaming Corporation.

8. ENGAGEMENTS

La Société s'engage à payer la location des lieux qu'occupe son siège social, ainsi que les locaux occupés en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve. Les paiements minimaux futurs pour la location annuelle sur une durée de neuf ans sont les suivants :

1999	2 203 \$
2000	2 203
2001	2 203
2002	2 203
2003	2 203
2004 à 2007	8 212
	<hr/>
	19 227 \$

Au 31 mars 1998, la Société avait des engagements de 23,5 millions de dollars pour l'acquisition de terminaux pour la vente au détail. La plupart de ces dépenses seront engagées au cours de la prochaine année financière.

OPÉRATIONS SECTORIELLES



Ces renseignements supplémentaires sont fournis par la direction de la SLA.

(en milliers de dollars)

Nouveau-Brunswick

	Total		Traditionnelle		Loterie Vidéo	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Ventes brutes de billets	117 181	109 650	117 181	109 650		
Lots sur les ventes de billets	61 516	56 618	61 516	56 618		
Ventes nettes de billets	55 665	53 032	55 665	53 032		
Recettes nettes de						
la loterie vidéo	119 170	116 274			119 170	116 274
Ventes nettes totales	174 835	169 306	55 665	53 032	119 170	116 274
Moins :						
Commissions	62 336	62 593	8 880	8 280	53 456	54 313
Coût des billets	2 895	2 686	2 895	2 686		
Bénéfice brut	109 604	104 027	43 890	42 066	65 714	61 961
Frais d'exploitation						
et autres	23 762	17 001	15 744	13 177	8 018	3 824
Bénéfice net distribué	85 842	87 026	28 146	28 889	57 696	58 137

Nouvelle-Écosse

	Total		Traditionnelle		Loterie Vidéo	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Ventes brutes de billets	182 247	172 652	182 247	172 652		
Lots sur les ventes de billets	96 634	89 966	96 634	89 966		
Ventes nettes de billets	85 613	82 686	85 613	82 686		
Recettes nettes de						
la loterie vidéo	119 990	106 007			119 990	106 007
Ventes nettes totales	205 603	188 693	85 613	82 686	119 990	106 007
Moins :						
Commissions	44 658	42 310	13 682	12 914	30 976	29 396
Coût des billets	4 635	4 354	4 464	4 193	171	161
Bénéfice brut	156 310	142 029	67 467	65 579	88 843	76 450
Frais d'exploitation						
et autres	37 183	31 786	29 051	24 496	8 132	7 290
Bénéfice net distribué	119 127	110 243	38 416	41 083	80 711	69 160

Île-du-Prince-Édouard

	Total		Traditionnelle		Loterie Vidéo	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Ventes brutes de billets	24 063	24 508	24 063	24 508		
Lots sur les ventes de billets	12 946	12 772	12 946	12 772		
Ventes nettes de billets	11 117	11 736	11 117	11 736		
Recettes nettes de						
la loterie vidéo	16 172	16 873			16 172	16 873
Ventes nettes totales	27 289	28 609	11 117	11 736	16 172	16 873
Moins :						
Commissions	8 697	9 819	1 806	1 863	6 891	7 956
Coût des billets	587	604	587	604		
Bénéfice brut	18 005	18 186	8 724	9 269	9 281	8 917
Frais d'exploitation						
et autres	3 454	3 387	2 971	2 906	483	481
Bénéfice net distribué	14 551	14 799	5 753	6 511	8 798	8 436

Terre-Neuve et du Labrador

	Total		Traditionnelle		Loterie Vidéo	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Ventes brutes de billets	161 773	147 434	161 773	147 434		
Lots sur les ventes de billets	92 931	83 883	92 931	83 883		
Ventes nettes de billets	68 842	63 551	68 842	63 551		
Recettes nettes de						
la loterie vidéo	68 476	60 793			68 476	60 793
Ventes nettes totales	137 318	124 344	68 842	63 551	68 476	60 793
Moins :						
Commissions	27 355	25 016	10 930	9 865	16 425	15 151
Coût des billets	3 665	3 294	3 566	3 202	99	92
Bénéfice brut	106 298	96 034	54 346	50 484	51 952	45 550
Frais d'exploitation						
et autres	27 388	20 996	19 766	15 865	7 622	5 131
Bénéfice net distribué	78 910	75 038	34 580	34 619	44 330	40 419

Total de la SLA

	Total		Traditionnelle		Loterie Vidéo	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Ventes brutes de billets	485 264	454 244	485 264	454 244		
Lots sur les ventes de billets	264 027	243 239	264 027	243 239		
Ventes nettes de billets	221 237	211 005	221 237	211 005		
Recettes nettes de						
la loterie vidéo	323 808	299 947			323 808	299 947
Ventes nettes totales	545 045	510 952	221 237	211 005	323 808	299 947
Moins :						
Commissions	143 046	139 738	35 298	32 922	107 748	106 816
Coût des billets	11 782	10 938	11 512	10 685	270	253
Bénéfice brut	390 217	360 276	174 427	167 398	215 790	192 878
Frais d'exploitation						
et autres	91 787	73 170	67 533	56 444	24 254	16 726
Bénéfice net distribué	298 430	287 106	106 894	110 954	191 536	176 152

La division sectorielle ci-dessus relève de la méthodologie actuelle de distribution des bénéfices qui ne consiste pas à présenter chaque secteur d'après un coût complet.