

# EXERCICE 2015

**ALIMENTATION COUCHE-TARD INC.**

RAPPORT DE GESTION

Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015



## Rapport de gestion

*L'objectif de ce rapport de gestion, tel que les autorités réglementaires le requièrent, est d'expliquer le point de vue de la direction sur la situation financière et les résultats d'exploitation ainsi que la performance de Alimentation Couche-Tard inc. (« Couche-Tard ») pour l'exercice se terminant le 26 avril 2015. Il s'agit plus précisément de permettre au lecteur de mieux comprendre notre stratégie de développement, notre performance en relation avec nos objectifs, nos attentes face à l'avenir, ainsi que notre façon de gérer les risques auxquels nous sommes exposés et les ressources financières dont nous disposons. Ce rapport de gestion a également pour but d'améliorer la compréhension des états financiers consolidés et des notes afférentes. Il devrait donc être lu parallèlement à ces documents. Par « nous », « notre », « nos » et « la société », nous faisons collectivement référence à Couche-Tard et ses filiales.*

*Sauf indication contraire, toutes les données financières indiquées dans le présent rapport sont en dollars américains (« dollars US ») et sont établies selon les Normes internationales d'information financière (« IFRS ») tels que publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »). Nous utilisons également dans ce rapport des mesures qui ne sont pas conformes aux IFRS. Lorsque de telles mesures sont présentées, elles sont définies et le lecteur en est avisé. Le présent rapport de gestion doit être lu de concert avec les états financiers consolidés annuels et les notes complémentaires figurant dans notre rapport annuel 2015. Ce dernier document ainsi que des renseignements complémentaires concernant Couche-Tard, y compris la plus récente notice annuelle, sont disponibles sur le site SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com) ainsi que sur notre site web à <http://corpo.Couche-Tard.com>.*

## Déclarations prospectives

Le présent rapport de gestion comprend certaines « déclarations prospectives » au sens des lois en valeurs mobilières au Canada. Toute déclaration contenue dans le présent rapport de gestion qui ne constitue pas un fait historique peut être considérée comme une déclaration prospective. Dans le présent rapport, les verbes « croire », « pourrait », « devrait », « prévoir », « s'attendre à », « estimer », « présumer » et d'autres expressions similaires indiquent en général des déclarations prospectives. Il est important de noter que les déclarations prospectives faites dans ce rapport décrivent nos prévisions en date du 14 juillet 2015 et ne donnent aucune garantie quant à la performance future de Couche-Tard ou de son secteur d'activités, et elles supposent des risques connus et inconnus ainsi que des incertitudes pouvant faire en sorte que les perspectives, les résultats réels ou le rendement de Couche-Tard ou ceux de son secteur d'activité soient significativement différents des résultats ou du rendement futurs exprimés ou sous-entendus par ces déclarations. Nos résultats réels peuvent différer de façon importante des anticipations que nous avons formulées si des risques connus ou inconnus affectent nos activités ou si nos estimations ou nos hypothèses se révèlent inexactes. Une variation touchant une hypothèse peut également avoir des incidences sur d'autres hypothèses inter reliées, ce qui peut amplifier ou diluer l'effet de cette variation. Par conséquent, nous ne pouvons garantir la réalisation des déclarations prospectives; le lecteur est donc prié de ne pas se fier indûment à ces déclarations prospectives. Les déclarations prospectives ne tiennent pas compte de l'effet que pourraient avoir sur nos activités des transactions ou des éléments spéciaux annoncés ou survenant après ces divulgations. Par exemple, elles ne tiennent pas compte de l'incidence des ventes d'actifs, des monétisations, des fusions, des acquisitions, des autres regroupements d'entreprises ou transactions, des réductions de valeur d'actifs, ni des autres frais annoncés ou survenus après les déclarations prospectives.

À moins que nous y soyons tenus selon les lois sur les valeurs mobilières applicables, nous nions toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives, que ce soit à la lumière de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement.

Les risques et incertitudes comprennent ceux qui sont énumérés sous la rubrique « Facteurs de risque » de notre rapport annuel 2015, ainsi que les autres risques détaillés de temps à autre dans les rapports déposés par Couche-Tard, auprès des autorités en valeurs mobilières du Canada.

## Notre société

Nous sommes le chef de file de l'industrie canadienne du commerce de l'accommodation. Aux États-Unis, nous sommes la plus importante société en tant que chaîne de magasins d'accommodation indépendante en fonction du nombre de magasins exploités par la société (magasins corporatifs). En Europe, nous sommes un chef de file du commerce de l'accommodation et du carburant pour le transport routier dans les pays scandinaves et les pays baltiques tandis que nous avons une présence significative en Pologne.

Au 26 avril 2015, notre réseau comptait 7 848 magasins d'accommodation en Amérique du Nord, dont 6 404 offraient du carburant pour le transport routier. Notre réseau nord-américain est constitué de 14 unités d'affaires, dont dix aux États-Unis, couvrant 41 états, et quatre au Canada, couvrant les dix provinces. Environ 80 000 personnes œuvrent dans l'ensemble du réseau de magasins et aux centres de services en Amérique du Nord.

En Europe, nous exploitons un vaste réseau de vente au détail en Scandinavie (Norvège, Suède, Danemark), en Pologne, dans les pays baltiques (Estonie, Lettonie, Lituanie) et en Russie qui comptait 2 230 stations-service au 26 avril 2015, dont la majorité offrent du carburant pour le transport routier et des produits d'accommodation alors que certaines sont des stations-service automatisées sans employé vendant du carburant pour le transport routier seulement. Nous offrons aussi d'autres produits tels que de l'énergie stationnaire, du carburant pour le secteur maritime, des lubrifiants, des produits chimiques et nous exploitons des terminaux clés et des dépôts de carburant dans six pays. En incluant les employés travaillant dans les stations franchisées portant la bannière Statoil, environ 19 000 personnes travaillent dans notre réseau de détail européen, nos terminaux et nos centres de services.

De plus, quelque 4 700 magasins sont exploités par des opérateurs indépendants sous la marque Circle K dans 12 autres pays ou régions à l'international (Chine, Guam, Honduras, Hong Kong, Indonésie, Japon, Macao, Malaisie, Mexique, Philippines, Vietnam et Émirats arabes unis), ce qui porte à plus de 14 700 le nombre de magasins dans notre réseau.

Notre mission est d'offrir à nos clients un service hors pair et rapide en développant avec eux une relation personnalisée et complice tout en les surprenant de façon agréable au quotidien. Dans cette optique, nous nous efforçons de répondre aux demandes et aux besoins de notre clientèle selon leurs exigences locales. Pour ce faire, nous offrons aux consommateurs des produits d'alimentation, des boissons, du carburant et d'autres produits et services de qualité visant à répondre à leurs demandes dans un environnement propre et accueillant. Notre positionnement dans notre secteur d'activité provient principalement de la réussite de notre modèle d'affaires, qui s'appuie sur une gestion décentralisée, une comparaison continue des meilleures pratiques et sur une expertise opérationnelle bénéficiant des expériences vécues dans les différentes régions de notre réseau. Notre positionnement provient également de l'importance que nous accordons aux marchandises en magasin ainsi que de nos investissements continus dans notre personnel et nos magasins.

## Création de valeur

Aux États-Unis, le secteur des magasins d'accommodation est fragmenté et en phase de consolidation. Nous participons à ce processus par le biais des acquisitions que nous effectuons et des parts de marchés que nous gagnons suivant la fermeture de sites concurrents et l'amélioration de notre offre. En Europe et au Canada, le secteur des magasins d'accommodation est souvent dominé par quelques joueurs importants, dont des sociétés pétrolières intégrées. Certaines de ces dernières sont en voie de vendre ou comptent mettre en vente leurs actifs de commerce de détail. Nous comptons étudier les opportunités d'investissement qui pourraient se présenter à nous par l'entremise de ce processus.

Malgré ce contexte, les acquisitions doivent se faire à des conditions raisonnables afin de permettre de créer de la valeur pour notre société et ses actionnaires. Par conséquent, nous ne préconisons pas l'augmentation du nombre de magasins au détriment de la rentabilité. En plus de notre participation au processus de consolidation de notre secteur d'activités et de l'acquisition potentielle d'actifs de commerce de détail auprès de certaines sociétés pétrolières intégrées, notons qu'au cours des dernières années, la contribution organique a aussi été un axe important de croissance du bénéfice net. L'amélioration constante de notre offre, dont les produits frais, de nos conditions d'approvisionnement ainsi que de l'efficacité de notre entreprise a été mise en évidence, plus particulièrement au cours des années précédant l'acquisition de Statoil Fuel & Retail et de The Pantry inc. qui avaient été marquées par l'absence d'acquisitions importantes et d'accroissement net du nombre de magasins. Ainsi, l'ensemble de ces éléments a contribué à l'accroissement du bénéfice net et à la création de valeur pour nos actionnaires et autres partenaires. Nous comptons continuer dans cette direction.

## Données sur le taux de change

Nous présentons nos données en dollars US, ce qui procure une information plus pertinente compte tenu de la prédominance de nos opérations aux États-Unis et de l'importance de notre dette libellée en dollars US.

Le tableau suivant présente les renseignements sur les taux de change en fonction des taux de clôture, indiqués en dollars US par tranche unitaire de la devise comparative :

	Périodes de 12 semaines terminées le		Périodes de 52 semaines terminées le		
	26 avril 2015	27 avril 2014	26 avril 2015	27 avril 2014	28 avril 2013
<b>Moyenne pour la période</b>					
Dollar canadien <sup>(1)</sup>	<b>0,7993</b>	0,9045	<b>0,8708</b>	0,9439	0,9966
Couronne norvégienne <sup>(2)</sup>	<b>0,1277</b>	0,1659	<b>0,1454</b>	0,1665	0,1737
Couronne suédoise <sup>(2)</sup>	<b>0,1174</b>	0,1542	<b>0,1333</b>	0,1533	0,1513
Couronne danoise <sup>(2)</sup>	<b>0,1471</b>	0,1845	<b>0,1656</b>	0,1805	0,1730
Zloty <sup>(2)</sup>	<b>0,2673</b>	0,3289	<b>0,2959</b>	0,3200	0,3117
Euro <sup>(2)</sup>	<b>1,0980</b>	1,3770	<b>1,2431</b>	1,3466	1,2893
Lats <sup>(3)</sup>	-	-	-	1,9002	1,8481
Litas <sup>(4)</sup>	-	0,3989	<b>0,3790</b>	0,3897	0,3735
Rouble <sup>(2)</sup>	<b>0,0170</b>	0,0280	<b>0,0213</b>	0,0300	0,0320

Fin de la période	Au 26 avril 2015	Au 27 avril 2014
	Dollar canadien	<b>0,8217</b>
Couronne norvégienne	<b>0,1286</b>	0,1681
Couronne suédoise	<b>0,1159</b>	0,1537
Couronne danoise	<b>0,1457</b>	0,1858
Zloty	<b>0,2697</b>	0,3301
Euro	<b>1,0875</b>	1,3870
Litas	-	0,4018
Rouble	<b>0,0196</b>	0,0281

(1) Calculée en prenant la moyenne des taux de change à la clôture de chaque jour de la période indiquée.

(2) Taux moyen pour la période du 1<sup>er</sup> février 2015 au 30 avril 2015 pour la période de 12 semaines terminée le 26 avril 2015, du 1<sup>er</sup> mai 2014 au 30 avril 2015 pour la période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015, du 1<sup>er</sup> février 2014 au 30 avril 2014 pour la période de 12 semaines terminée le 27 avril 2014 et du 20 juin 2012 au 30 avril 2013 pour la période de 52 semaines terminée le 28 avril 2013. Calculée en prenant la moyenne des taux de change à la clôture de chaque jour de la période indiquée.

(3) Le 1<sup>er</sup> janvier 2014 la Lettonie a changé sa monnaie du lats à l'euro. Le taux moyen est pour la période du 1<sup>er</sup> mai 2013 au 31 décembre 2013 pour la période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014 et du 20 juin 2012 au 30 avril 2013 pour la période de 52 semaines terminée le 28 avril 2013. Calculée en prenant la moyenne des taux de change à la clôture de chaque jour de la période indiquée.

(4) Le 1<sup>er</sup> janvier 2015 la Lituanie a changé sa monnaie du litas à l'euro. Le taux moyen est pour la période du 1<sup>er</sup> mai 2014 au 31 décembre 2014 pour la période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015, du 1<sup>er</sup> février 2014 au 31 décembre 2014 pour la période de 40 semaines terminée le 1<sup>er</sup> février 2015, du 14 octobre 2013 au 31 janvier 2014 pour la période de 16 semaines terminée le 2 février 2014 et du 1<sup>er</sup> mai 2013 au 31 janvier 2014 pour la période de 40 semaines terminée le 2 février 2014. Calculée en prenant la moyenne des taux de change à la clôture de chaque jour de la période indiquée.

Le 1<sup>er</sup> janvier 2015, la Lituanie a changé sa monnaie officielle du litas à l'euro. Les résultats des opérations de la Lituanie avant la date de conversion ont été convertis en utilisant les taux de change du litas tel que décrit à la note 4 ci-dessus tandis que les résultats suivants cette date ont été convertis en utilisant les taux de change euro. Le bilan des opérations de la Lituanie au 26 avril 2015 a été converti en utilisant le taux de change euro. Ce changement de monnaie n'a pas eu d'incidence significative sur nos états financiers consolidés.

Puisque nous utilisons le dollar américain comme monnaie de présentation dans nos états financiers consolidés et dans le présent document, sauf indication contraire, les résultats de nos opérations canadiennes, européennes et corporatives sont convertis en dollars américains au taux moyen de la période. Sauf indication contraire, les écarts et explications liés aux variations du taux de change et à la volatilité du dollar canadien et des devises européennes dont nous traitons dans le présent document sont donc liés à la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations canadiennes, européennes et corporatives.

## Aperçu de l'exercice 2015

Le bénéfice net l'exercice 2015 s'est chiffré à 933,5 millions \$. Les résultats de l'exercice 2015 incluent une dépense de restructuration et d'intégration de 30,3 millions \$ en lien avec l'acquisition de The Pantry et les activités de restructuration en Europe, une perte de change nette de 22,7 millions \$, une dépense non récurrente d'impôt suite à une réorganisation interne d'un montant de 41,8 millions \$, une perte sur disposition de nos activités de vente de carburant pour l'aviation de 11,0 millions \$, un gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies de 2,6 millions \$, ainsi qu'un goodwill négatif de 1,2 million \$ tandis que les résultats de l'exercice 2014 incluaient du goodwill négatif de 48,4 millions \$, une récupération d'impôt non récurrente de 28,2 millions \$, une perte de change nette de 10,1 millions \$, une perte de valeur de 6,8 millions \$ sur une usine de lubrifiant non opérationnelle en Pologne, ainsi qu'un gain de compression sur l'obligation au titre de l'obligation des régimes de retraite de 0,9 million \$.

En excluant ces éléments ainsi que les frais d'acquisition des résultats des deux exercices, le bénéfice net de l'exercice 2015 aurait été d'approximativement 1 022,0 millions \$ (1,80 \$ par action sur une base diluée), contre 766,0 millions \$ (1,35 \$ par action sur une base diluée) pour l'exercice 2014, une augmentation de 256,0 millions \$, soit 33,4 %. Cette croissance significative du bénéfice net est attribuable à des marges sur le carburant pour le transport routier plus élevées, à une forte croissance organique continue, tant au niveau des marchandises et services qu'au niveau du carburant pour le transport routier, à la contribution des acquisitions ainsi qu'à la diminution des frais de financement suite au remboursement d'une portion significative de nos emprunts au cours des trois premiers trimestres. Ces éléments d'accroissement du bénéfice net ont été contrebalancés, en partie, par l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus et dépenses de nos opérations canadiennes et européennes et par un taux d'impôt plus élevé.

## Acquisition de The Pantry, Inc. ("The Pantry")

Le 16 mars 2015, nous avons conclu l'acquisition de 100 % des actions en circulation de The Pantry, une importante chaîne de magasins d'accommodation dans la région du sud-est des États-Unis et un des plus importants opérateurs indépendants de chaîne de magasins d'accommodation aux États-Unis, par une transaction au comptant de 36,75 \$ par action, soit 850,7 millions \$. Durant la période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015, nous avons enregistré des frais de transaction de 0,9 million \$ à nos résultats en rapport avec cette acquisition.

The Pantry exploite environ 1 500 magasins d'accommodation dans 13 États sous différentes bannières, incluant Kangaroo Express®, sa bannière principale. Les magasins de The Pantry offrent un vaste choix de marchandises et autres services conçus pour satisfaire les besoins d'accommodation de ses clients. De plus, la majorité de ses magasins offrent du carburant pour le transport routier.

La transaction a été financée à même nos facilités de crédit existantes, dont la limite a été augmentée pour les fins de cette transaction. Plus de détails sur nos facilités de crédit sont disponibles sous la section « Situation de trésorerie et sources de financement ».

Nos résultats pour les périodes de 12 et 52 semaines terminées le 26 avril 2015 incluent ceux de The Pantry pour la période du 16 mars 2015 au 26 avril 2015. Notre bilan consolidé au 26 avril 2015 inclut celui de The Pantry à la même date. Étant donné que la clôture de la transaction a eu lieu peu de temps avant la fin de l'exercice 2015 et considérant la taille de la transaction, nous n'avons pas terminé notre appréciation de la juste valeur des actifs acquis, des passifs pris en charge et du goodwill. Conséquemment, le bilan de The Pantry inclut les valeurs nettes comptables enregistrées aux livres de The Pantry en date de fin d'exercice, ajustées afin de les rendre conformes aux conventions comptables de la société. La différence entre le prix d'achat et la valeur comptable nette relative à cette acquisition est incluse dans le goodwill dans la répartition préliminaire du prix d'achat et les justes valeurs des actifs acquis et des passifs pris en charge seront ajustées au cours de l'exercice 2016.

### *Synergies et initiatives de réduction des coûts*

Nous travaillons déjà à réaliser les opportunités de synergies et réduction des coûts identifiés. Nous estimons atteindre un minimum de 85,0 millions \$<sup>1</sup> de réduction de coûts au cours des 24 mois suivant l'acquisition en plus d'accroître les ventes en magasin et les volumes de carburant dans cette région géographique, en améliorant nos opérations et en ayant une meilleure combinaison de nos marques par l'utilisation de notre connaissance de l'industrie, le partage des meilleures pratiques de chacune des sociétés ainsi que l'amélioration des conditions d'approvisionnement.

<sup>1</sup> Puisque l'objectif cité représente une déclaration prospective, nous devons, selon les lois sur les valeurs mobilières, préciser que notre estimation des synergies et réduction des coûts repose sur un certain nombre de facteurs et hypothèses importants. Entres autres, notre objectif de synergies et de réduction des coûts se base sur notre analyse comparative des structures organisationnelles en place et du niveau actuel des dépenses à travers notre réseau ainsi que sur notre capacité à combler une partie des écarts constatés, lorsque pertinent. Notre objectif de synergies et de réduction des coûts se base aussi sur notre évaluation des contrats présentement en vigueur en Europe et en Amérique du Nord et sur le fait que nous croyons être en mesure de renégocier ces contrats afin de profiter de notre pouvoir d'achat accru. De plus, notre objectif de synergies et de réduction des coûts prend pour hypothèse que nous serons en mesure d'instaurer et de maintenir un processus efficace de partage des meilleures pratiques à travers notre réseau. Finalement, notre objectif s'appuie aussi sur notre capacité à intégrer le système de The Pantry au nôtre. Un changement important dans ces facteurs et hypothèses pourrait faire varier de façon importante notre estimation des synergies et réductions de coûts ainsi que le délai d'implantation de nos diverses initiatives.

Depuis l'acquisition, nous avons déjà pris des mesures qui devraient nous permettre d'enregistrer des réductions de coûts avant impôts que nous estimons à approximativement 45,0 millions \$ annuellement. Ces réductions de coûts devraient réduire principalement les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux puisqu'elles sont principalement reliées à la réduction des frais généraux.

#### *Dette de The Pantry*

Le 16 mars 2015, nous avons remboursé le prêt à terme garanti de premier rang de The Pantry pour un montant de 250,6 millions \$, correspondant au montant nominal, aux intérêts courus et aux frais afférents. De plus, le 15 avril 2015, nous avons racheté 35 % des billets de premier rang non garantis de The Pantry à 108 % de leur valeur nominale tandis que le 65 % restant des billets de premier rang non garantis a été racheté le 16 avril 2015 à 114 % de leur valeur nominale pour un montant total de 280,0 millions \$ plus les intérêts courus. Ces primes incluent les pénalités contractuelles associées au rachat. Le remboursement du prêt à terme et le rachat des obligations ont été effectués à l'aide de nos facilités de crédit existantes.

La décision de rembourser les billets de premier rang non garantis a été prise compte tenu des conditions de financement plus avantageuses de Couche-Tard.

## Transactions en cours

Le 17 mars 2015, nous avons conclu une entente avec A/S Dansk Shell pour l'acquisition de leur entreprise de vente au détail comprenant 315 stations-service, leur entreprise de vente de carburant commercial et leur entreprise de vente de carburant pour l'aviation. Les stations-service sont situées au Danemark et comprennent 225 stations-service, 75 stations-service automatisées et 15 haltes routières pour les camionneurs. De ces 315 sites, 140 sont la propriété de Shell, 115 sont loués de tierces parties et 60 sont détenus par des exploitants indépendants. Nous possédons déjà un réseau solide au Danemark et nous croyons que cette acquisition le compléterait très bien. Cette transaction est sujette aux approbations réglementaires et conditions de clôture usuelles et nous prévoyons qu'elle se clôturera avant la fin de notre exercice 2016. Nous prévoyons financer cette transaction à même nos liquidités disponibles et nos facilités de crédit existantes.

## Statoil Fuel & Retail

#### *Résultats périodiques*

Nos résultats pour les périodes de 12 et de 52 semaines terminées le 26 avril 2015 incluent ceux de Statoil Fuel & Retail respectivement pour la période du 1<sup>er</sup> février 2015 au 30 avril 2015 et pour la période du 1<sup>er</sup> mai 2014 au 30 avril 2015. Pour les périodes de 12 et de 52 semaines terminées le 27 avril 2014, nos résultats incluent ceux de Statoil Fuel & Retail respectivement pour la période du 1<sup>er</sup> février 2014 au 30 avril 2014 et pour la période du 1<sup>er</sup> mai 2013 au 30 avril 2014. Pour les périodes de 12 et de 52 semaines terminées le 28 avril 2013, nos résultats incluent ceux de Statoil Fuel & Retail respectivement pour la période du 1<sup>er</sup> février 2013 au 30 avril 2013 et pour la période du 20 juin 2012 au 30 avril 2013. Ainsi, nos résultats des périodes de 52 semaines terminées les 26 avril 2015 et 27 avril 2014 incluent ceux de Statoil Fuel and Retail pour une période de 365 jours alors que nos résultats de la période de 52 semaines terminée le 28 avril 2013 incluent ceux de Statoil Fuel and Retail pour une période de 315 jours.

Notre bilan consolidé et notre décompte de magasins au 26 avril 2015 incluent ceux de Statoil Fuel & Retail au 30 avril 2015, tels qu'ajustés pour les transactions importantes, le cas échéant, entre ces deux dates.

Le tableau suivant donne un aperçu des périodes comptables de Statoil Fuel & Retail qui seront incorporées dans nos prochains états financiers consolidés :

Trimestres de Couche-Tard	Périodes comptables équivalentes de Statoil Fuel & Retail	Date du bilan de Statoil Fuel & Retail <sup>(1)</sup>
Période de 12 semaines qui se terminera le 19 juillet 2015 (1 <sup>er</sup> trimestre de l'exercice 2016)	Du 1 <sup>er</sup> mai 2015 au 19 juillet 2015	30 juin 2015
Période de 12 semaines qui se terminera le 11 octobre 2015 (2 <sup>e</sup> trimestre de l'exercice 2016)	Du 20 juillet 2015 au 11 octobre 2015	30 septembre 2015
Période de 16 semaines qui se terminera le 31 janvier 2016 (3 <sup>e</sup> trimestre de l'exercice 2016)	Du 12 octobre 2015 au 31 janvier 2016	31 janvier 2016
Période de 12 semaines qui se terminera le 24 avril 2016 (4 <sup>e</sup> trimestre de l'exercice 2016)	Du 1 <sup>er</sup> février 2016 au 30 avril 2016	30 avril 2016

(1) S'il y a lieu, le bilan consolidé sera ajusté des transactions importantes survenues entre la date du bilan de Statoil Fuel & Retail et la date du bilan de Couche-Tard.

## *Synergies et initiatives de réduction des coûts*

Depuis l'acquisition de Statoil Fuel & Retail, nous travaillons activement afin d'identifier et mettre en place les synergies disponibles ainsi que les opportunités de réductions de coût.

Pour l'exercice 2015, nous avons enregistré des synergies et réductions de coût avant impôts que nous estimons à approximativement 71,0 millions \$. Ces synergies et réductions de coûts ont principalement réduit les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux ainsi que le coût des ventes. Au cumulatif, depuis l'acquisition, nous estimons que le montant total des synergies et des réductions de coûts annuelles réalisées s'élève à approximativement 160,0 millions \$, avant impôts, ce qui nous a permis de dépasser la tranche inférieure des synergies et objectifs de réduction de coûts que nous avons fixés suivant l'acquisition. Nous estimons que ces montants ne représentent pas nécessairement l'impact annuel complet de toutes nos initiatives.

Ces synergies et réductions de coût proviennent d'une multitude de sources, comme par exemple la réduction des dépenses liées au fait que Statoil Fuel & Retail ne soit plus une entreprise publique, la renégociation de certaines ententes avec nos fournisseurs, la réduction des dépenses en magasin et la restructuration de certains départements.

Notre travail d'identification et de mise en place des synergies disponibles et des opportunités de réduction de coût n'est pas terminé. Nos analyses montrent que plusieurs opportunités prometteuses existent toujours. Nos équipes continuent de travailler activement sur divers projets qui, en plus de l'implantation de nouveaux systèmes informatiques, devraient nous permettre d'atteindre notre objectif de synergies annuelles allant jusqu'à 200,0 millions \$ d'ici la fin de décembre 2015<sup>1</sup>.

## **Croissance du réseau**

### *Transactions complétées*

Le 23 juin 2014, nous avons acquis 13 magasins corporatifs et deux sites non-opérationnels situés en Caroline du Sud, aux États-Unis, auprès de Garvin Oil Company. Nous sommes propriétaires du terrain et de la bâtisse pour tous les sites.

Le 8 octobre 2014, nous avons acquis 55 magasins dans les États de l'Illinois et de l'Indiana aux États-Unis auprès de Tri Star Marketing inc. dont 54 sont des magasins corporatifs tandis qu'un est opéré par un exploitant indépendant. Nous sommes propriétaires du terrain et de la bâtisse pour 54 sites et louons le terrain et sommes propriétaires de la bâtisse pour l'autre site. Par le biais de cette transaction, nous avons aussi fait l'acquisition de trois installations de mélange de biodiesel.

De plus, au cours de l'exercice 2015, nous avons fait l'acquisition de 32 autres magasins corporatifs par l'entremise de transactions distinctes.

Ces acquisitions ont été effectuées en utilisant la trésorerie disponible.

### *Construction de magasins*

Nous avons complété la construction, la relocalisation et la reconstruction de 72 magasins au cours de l'exercice 2015. Au 26 avril 2015, 26 magasins étaient en cours de construction et devraient ouvrir au cours des prochains trimestres.

Par conséquent, nous avons été en mesure d'ajouter ou d'améliorer un total de 104 magasins à notre réseau durant l'exercice 2015, par la construction de nouveaux magasins, la relocalisation ou la reconstruction de magasins existants et par l'acquisition de magasins distincts, ce qui représente une augmentation importante comparativement à l'exercice précédent et nous permet de dépasser notre objectif de 80 à 100 magasins fixé pour l'exercice 2015.

### *Transaction subséquente à la fin d'exercice*

Le 2 juin 2015, subséquentement à la fin d'exercice, la société a fait l'acquisition, auprès de Cinco J Inc., Tiger Tote Food Stores, Inc., et ses affiliés de 21 magasins corporatifs opérant dans les États du Texas, du Mississippi et de la Louisiane aux États-Unis. Nous sommes propriétaires du terrain et de la bâtisse pour 18 sites et louons les terrains et sommes propriétaires des immeubles pour les trois autres sites. Dans le cadre de cette entente, nous avons également fait l'acquisition de 141 contrats d'approvisionnement en carburant pour le transport routier et de cinq lots à développer en plus d'acquies les relations client de 124 sites.

---

<sup>1</sup> Puisque l'objectif cité représente une déclaration prospective, nous devons, selon les lois sur les valeurs mobilières, préciser que notre estimation des synergies et réduction des coûts repose sur un certain nombre de facteurs et hypothèses importants. Entres autres, notre objectif de synergies et de réduction des coûts se base sur notre analyse comparative des structures organisationnelles en place et du niveau actuel des dépenses à travers notre réseau ainsi que sur notre capacité à combler une partie des écarts constatés, lorsque pertinent. Notre objectif de synergies et de réduction des coûts se base aussi sur notre évaluation des contrats présentement en vigueur et sur le fait que nous croyons être en mesure de renégocier ces contrats afin de profiter de notre pouvoir d'achat accru. De plus, notre objectif de synergies et de réduction des coûts prend pour hypothèse que nous serons en mesure d'instaurer et de maintenir un processus efficace de partage des meilleures pratiques à travers notre réseau. Finalement, notre objectif s'appuie aussi sur notre capacité à optimiser notre nouveau progiciel de gestion intégrée en Europe. Un changement important dans ces facteurs et hypothèses pourrait faire varier de façon importante notre estimation des synergies et réductions de coûts ainsi que le délai d'implantation de nos diverses initiatives.

## Sommaire du mouvement de nos magasins pour le quatrième trimestre et l'exercice 2015

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement des sites de notre réseau au cours de la période de 12 semaines terminée le 26 avril 2015 <sup>(1)</sup> :

Types de sites	Période de 12 semaines terminée le 26 avril 2015				
	Corporatifs <sup>(2)</sup>	CODO <sup>(3)</sup>	DODO <sup>(4)</sup>	Franchisés et autres affiliés <sup>(5)</sup>	Total
Nombre de sites au début de la période	6 288	573	542	1 144	8 547
Acquisitions	1 515	-	56	-	1 571
Ouvertures / constructions / ajouts	16	1	3	24	44
Fermetures / dispositions / retraits	(36)	(7)	(6)	(35)	(84)
Conversion en magasins corporatifs	6	(3)	(2)	(1)	-
Conversions en magasins affiliés	(2)	(5)	7	-	-
Nombre de sites à la fin de la période	7 787	559	600	1 132	10 078
Nombre de stations-service automatisées incluses dans le solde de fin de période <sup>(6)</sup>	904	-	26	-	930

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement des sites de notre réseau au cours de la période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015 <sup>(1)</sup> :

Types de sites	Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015				
	Corporatifs <sup>(2)</sup>	CODO <sup>(3)</sup>	DODO <sup>(4)</sup>	Franchisés et autres affiliés <sup>(5)</sup>	Total
Nombre de sites au début de la période	6 236	609	529	1 125	8 499
Acquisitions	1 603	-	57	-	1 660
Ouvertures / constructions / ajouts	52	1	23	107	183
Fermetures / dispositions / retraits	(119)	(21)	(25)	(99)	(264)
Conversion en magasins corporatifs	21	(13)	(7)	(1)	-
Conversions en magasins affiliés	(6)	(17)	23	-	-
Nombre de sites à la fin de la période	7 787	559	600	1 132	10 078

(1) Ces chiffres incluent 50 % des sites opérés par l'entremise de RDK, une coentreprise.

(2) Sites pour lesquels l'immobilier est contrôlé par Couche-Tard (par l'entremise de la possession ou d'un contrat de location) et pour lesquels les magasins (et/ou les stations-service) sont exploités par Couche-Tard ou un de ses agents à commission.

(3) Sites pour lesquels l'immobilier est contrôlé par Couche-Tard (par l'entremise de la possession ou d'un contrat de location) et pour lesquels les magasins (et/ou les stations-service) sont opérés par des exploitants indépendants en échange d'un loyer et auxquels Couche-Tard fournit du carburant pour le transport routier en vertu de contrats d'approvisionnement. Certains de ces sites font l'objet d'un contrat de franchisage, de licence ou entente similaire sous une de nos bannières principales ou secondaires.

(4) Sites contrôlés et opérés par des exploitants indépendants auxquels Couche-Tard fournit du carburant pour le transport routier en vertu de contrats d'approvisionnement. Certains de ces sites font l'objet d'un contrat de franchisage, de licence ou entente similaire sous une de nos bannières principales ou secondaires.

(5) Magasins opérés par des exploitants indépendants en vertu d'un contrat de franchisage, de licence ou entente similaire sous une de nos bannières principales ou secondaires.

(6) Ces sites ne vendent que du carburant pour le transport routier.

De plus, quelque 4 700 magasins sont exploités par des opérateurs indépendants sous la marque Circle K dans 12 autres pays ou région à l'international (Chine, Émirats arabes unis, Guam, Honduras, Hong Kong, Indonésie, Japon, Macao, Malaisie, Mexique, Philippines, et Vietnam), ce qui porte à plus de 14 700 le nombre de magasins dans notre réseau.

## Cote de crédit de nos billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens

En août 2014 et en septembre 2014, Moody's Corporation et Standard & Poor Rating Services, des agences de notation, ont toutes deux amélioré la cote de crédit de nos billets de premier rang non garantis libellés en dollar canadien, l'augmentant à Baa2 et BBB respectivement, reconnaissant ainsi notre capacité à générer d'importants flux de trésorerie ainsi que les efforts que nous avons faits afin d'excéder notre objectif de réduction de dette suite à l'acquisition de Statoil Fuel & Retail en juin 2012.

## Cession des activités de vente de carburant pour l'aviation

Le 31 décembre 2014, nous avons conclu la cession de nos activités de vente de carburant pour l'aviation par l'entremise d'une vente d'actions en vertu de laquelle BP Global Investments Ltd. a acheté 100 % des actions émises et en circulation de Statoil Fuel & Retail Aviation AS pour un produit de disposition total de 107,4 millions \$ qui inclut un montant de 91,4 millions \$ pour une dette inter compagnie assumée par l'acheteur et dont 12,3 millions \$ sont à recevoir au 26 avril 2015. Nous avons reconnu une perte sur disposition préliminaire de 11,0 millions \$ ainsi qu'un gain de compression préliminaire sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies de 2,6 millions \$ en lien avec cette transaction de vente. Une perte cumulative de redressements de conversion de devises de 1,9 million \$ a aussi été transférée aux résultats relativement à cette cession et est incluse dans la perte sur disposition. Ces montants préliminaires sont sujets à changement jusqu'aux



ajustements de clôture finaux. L'impact total de cette transaction sur le bénéfice net de l'exercice 2015 correspond à une perte approximative de 6,8 millions \$ (déduction faite d'impôts sur les bénéfices de 1,6 million \$).

## Frais de restructuration et d'intégration

Dans le cadre de nos initiatives de réduction des coûts et de recherche de synergies visant à améliorer notre efficacité, nous avons pris la décision de procéder à la restructuration de certaines des activités de nos opérations en Europe. À ce titre, une charge de restructuration additionnelle d'un montant de 8,3 millions \$ a été comptabilisée aux résultats de l'exercice 2015 en conformité avec nos plans et notre processus budgétaire.

Nous avons également encouru des coûts d'intégration de 22,0 millions \$ en lien avec l'acquisition de The Pantry. Ces coûts sont principalement reliés aux paiements et provisions associés aux primes de séparation et indemnités de départ alors que le restant est relié aux paiements de bonis et primes de rétention.

## Couverture de l'investissement net dans des opérations étrangères

En date du 13 octobre 2014, nous avons désigné la totalité de notre dette à long terme libellée en dollars américains à titre d'instrument de couverture du risque de change sur notre investissement net dans nos opérations aux États-Unis. Ainsi, depuis cette désignation, les gains et les pertes liés à la conversion de notre dette à long terme libellée en dollars américains sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat global afin de contrebalancer les écarts de conversion sur devise provenant de la conversion de notre investissement net dans nos opérations aux États-Unis. Advenant qu'une tranche de la couverture deviendrait inefficace, le montant afférent serait comptabilisé dans l'état des résultats consolidés dans les frais financiers. Au cours de l'exercice 2015, une perte de change de 15,4 millions \$ avant impôts a été comptabilisée dans les autres éléments du résultat global en lien avec cette couverture.

## Dividendes

Lors de sa réunion du 14 juillet 2015, le conseil d'administration de la société a déclaré et approuvé le paiement d'un dividende trimestriel de 5,5 ¢ CA par action aux actionnaires inscrits au 23 juillet 2015 pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, payable le 6 août 2015. Il s'agit d'un dividende déterminé au sens de la Loi de l'Impôt sur le Revenu du Canada.

Durant l'exercice 2015, le conseil a déclaré des dividendes totalisant 19,0 ¢ CA par action.

## Émission de billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens

Le 2 juin 2015, subséquentement à la fin d'exercice, nous avons procédé à l'émission de billets de premier rang non garantis pour un total de 700,0 millions \$ CA avec un taux de coupon de 3,6 % et venant à échéance le 2 juin 2025. Les intérêts sont payables semestriellement les 2 juin et 2 décembre de chaque année. Le produit net de cette émission a principalement été utilisé pour rembourser une partie de notre facilité de crédit à terme renouvelable non garantie.

## Swaps de taux d'intérêt multidevises

Entre le 12 juin 2015 et le 19 juin 2015, suite à l'émission de billets décrite plus haut, nous avons conclu des ententes de swaps de taux d'intérêt multidevises dont la valeur nominale est de 700,0 millions \$ CA, nous permettant de synthétiquement convertir une partie de nos dettes libellées en dollars canadiens en dollars américains.

Reçoit – Nominal	Reçoit – Taux	Paie – Nominal	Paie – Taux	Échéance
175,0 \$ CA	3,6 %	142,2 \$ US	3,8099 %	2 juin 2025
175,0 \$ CA	3,6 %	142,7 \$ US	3,8650 %	2 juin 2025
100,0 \$ CA	3,6 %	81,2 \$ US	3,8540 %	2 juin 2025
100,0 \$ CA	3,6 %	81,2 \$ US	3,8700 %	2 juin 2025
100,0 \$ CA	3,6 %	81,2 \$ US	3,8570 %	2 juin 2025
50,0 \$ CA	3,6 %	41,3 \$ US	3,8230 %	2 juin 2025

## Actions et options d'achat d'actions en circulation

Le 10 juillet 2015, 148 101 840 actions à vote multiple catégorie A et 419 265 459 actions à droit de vote subalterne catégorie B de Couche-Tard étaient émises et en circulation. De plus, à pareille date, il y avait 2 514 271 options d'achat d'actions à droit de vote subalterne catégorie B de Couche-Tard en circulation.

## Catégories de l'état des résultats

*Ventes provenant des marchandises et des services.* Les ventes de marchandises en magasin découlent principalement de la vente de produits du tabac, des produits frais y compris la restauration rapide, de bières et vins, d'articles d'épicerie, de friandises, de grignotines et de boissons diverses. Les ventes de marchandises en Europe comprennent aussi les ventes en gros de marchandises à certains opérateurs indépendants et franchisés faites à partir de notre centre de distribution. Les ventes provenant des services comprennent les frais attribuables aux guichets automatiques bancaires, les ventes de cartes d'appel et de cartes-cadeaux, les revenus tirés des lave-autos, les commissions sur la vente de billets de loterie et l'émission de mandats, les frais d'encaissements de chèques ainsi que les ventes de timbres postaux et de billets d'autobus. Les ventes provenant des services comprennent aussi les frais de franchise, les redevances de certains affiliés et les royautés provenant des franchisés.

*Ventes provenant du carburant pour le transport routier.* Nous présentons dans notre chiffre d'affaires le montant total en dollars des ventes provenant du carburant pour le transport routier, y compris les taxes incluses lorsque celles-ci sont incluses dans le prix d'achat, si nous prenons possession du stock de carburant pour le transport routier. Aux États-Unis et en Europe, dans certains cas, nous achetons le carburant pour le transport routier et le revendons au coût plus une majoration à certains opérateurs de magasins indépendants. Nous comptabilisons la valeur intégrale de ces ventes (coût plus majoration) à titre de ventes de carburant pour le transport routier. Lorsque nous agissons à titre de commissionnaire-vendeur pour un distributeur de pétrole, seule la commission que nous gagnons est comptabilisée comme une vente.

*Autres revenus.* Les autres revenus comprennent la vente d'énergie stationnaire, de carburant pour le secteur maritime, de carburant pour l'aviation (jusqu'au 31 décembre 2014), de lubrifiants et de produits chimiques. Les autres revenus comprennent également les redevances de loyers tirés des contrats de location-exploitation pour certains terrains et bâtisses dont nous sommes propriétaires ainsi que les revenus de location de voitures.

*Marge brute.* La marge brute se compose principalement des ventes moins les coûts des marchandises et du carburant vendus. Le principal élément inclus dans le coût des ventes est le coût spécifique des marchandises et du carburant vendus, incluant les frais de transport, déduction faite des rabais fournisseurs. Pour les marchandises en magasin, le coût des stocks se calcule généralement selon la méthode de l'inventaire au prix de détail (prix de détail moins une marge normale) et, pour le carburant pour le transport routier, il est généralement déterminé à l'aide de la méthode du coût moyen. La marge brute provenant du carburant pour les magasins où nous touchons une commission correspond à la commission découlant de la vente.

*Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux.* Les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux se composent principalement de la main-d'œuvre, des frais d'occupation nets, des frais liés aux modes de paiements électroniques, des commissions aux agents à commission et des frais généraux.

Les indicateurs de performance clés employés par la direction, qui figurent sous la rubrique « Analyse des résultats consolidés pour l'exercice terminé le 26 avril 2015 – Autres données d'exploitation », sont la marge brute sur les marchandises et services, la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable, la marge brute sur le carburant, la croissance du volume de carburant par magasin comparable, le rendement des capitaux propres et le rendement des capitaux employés.

## Analyse sommaire des résultats consolidés pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 12 semaines terminées les 26 avril 2015 et 27 avril 2014. Ces données incluent les résultats de The Pantry à compter du 16 mars 2015, soit la date d'acquisition.

(en millions de dollars américains, sauf indication contraire)

	Période de 12 semaines terminée le 26 avril 2015	Période de 12 semaines terminée le 27 avril 2014	Variation %
Chiffre d'affaires	7 285,5	8 954,1	(18,6)
Bénéfice d'exploitation	186,2	154,3	20,6
Bénéfice net	129,5	145,1	(10,8)
<b>Autres données d'exploitation :</b>			
Marge brute sur les marchandises et services <sup>(1)</sup> :			
Consolidée	34,1 %	34,3 %	(0,2)
États-Unis	33,4 %	33,1 %	0,3
Europe	42,1 %	42,3 %	(0,2)
Canada	32,5 %	32,4 %	0,1
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable <sup>(2)(3)</sup> :			
États-Unis	5,2 %	4,4 %	
Europe	3,0 %	2,5 %	
Canada	3,8 %	1,6 %	
Marge brute sur le carburant pour le transport routier:			
États-Unis (cents par gallon) <sup>(3)</sup>	15,46	14,85	4,1
Europe (cents par litre) <sup>(4)</sup>	8,55	10,54	(18,9)
Canada (cents CA par litre) <sup>(3)</sup>	6,18	5,86	5,5
Croissance du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable <sup>(3)</sup> :			
États-Unis	6,4 %	2,8 %	
Europe	3,7 %	3,2 %	
Canada	1,5 %	1,7 %	

(1) Comprend les autres revenus tirés des redevances de franchisage, des royautés et des remises sur certains achats effectués par les franchisés et les affiliés ainsi que la vente en gros de marchandises.

(2) Ne comprend pas les services et autres revenus (décrits à la note 1 ci-dessus). La croissance au Canada et en Europe est calculée dans la monnaie locale. Inclut les résultats des magasins de The Pantry depuis la date d'acquisition.

(3) Pour les magasins corporatifs seulement. Inclut les résultats des magasins de The Pantry depuis l'acquisition.

(4) Total du carburant pour le transport routier.

### Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires a atteint 7,3 milliards \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, en baisse de 1,7 milliard \$, soit une diminution de 18,6 %, principalement attribuable à la baisse du prix de vente moyen du carburant pour le transport routier, à l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes, ainsi qu'à la vente de nos activités de carburant pour l'aviation. Ces éléments ayant contribué à la diminution du chiffre d'affaires, ont partiellement été contrebalancés par la contribution des acquisitions ainsi que par la bonne croissance des ventes de marchandises et du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable en Amérique du Nord et en Europe.

Plus spécifiquement, la croissance des ventes de marchandises et services du quatrième trimestre de l'exercice 2015 a été de 222,3 millions \$. Excluant l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes qui s'élève à approximativement 105,0 millions \$, les ventes de marchandises et services ont augmenté de 327,3 millions \$ ou 18,2 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions pour un montant de 245,0 millions \$ ainsi qu'à la forte croissance organique. Les ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 5,2 % aux États-Unis, de 3,8 % au Canada et de 3,0 % en Europe. Notre performance est attribuable à nos stratégies de mise en marché dynamiques, à notre offre compétitive ainsi qu'à notre offre élargie de produits frais qui attire toujours plus de clients dans nos magasins.

Les ventes de carburant pour le transport routier ont affiché une diminution de 1,4 milliard \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015. Excluant l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes qui s'élève à approximativement 476,0 millions \$, les ventes de carburant pour le transport routier ont diminué de 914,4 millions \$ ou 14,2 %. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse des prix de vente moyens du carburant pour le transport routier qui a eu un effet négatif d'approximativement 1,7 milliard \$ ainsi que par l'impact sur nos

activités de vente en gros en Europe du non-renouvellement de contrats d'approvisionnement de carburant à faible rendement. Ces éléments ayant contribué à la réduction des ventes de carburant pour le transport routier ont été partiellement contrebalancés par la contribution des acquisitions pour un montant d'approximativement 563,0 millions \$, par la contribution de nos magasins récemment ouverts ainsi que par notre croissance organique. Le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a augmenté de 6,4 % aux États-Unis, de 3,7 % en Europe et de 1,5 % au Canada grâce entre autres, au perfectionnement de nos stratégies de prix et à l'apport de « miles<sup>MD</sup> » en Europe.

Le tableau suivant présente le prix de vente moyen du carburant pour le transport routier dans nos marchés, en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 27 avril 2014. Les prix de vente moyen pour l'Europe sont aussi affectés par l'impact de conversion en dollars américains.

Trimestre	1 <sup>er</sup>	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,59	3,36	2,54	2,34	<b>2,89</b>
Europe (cents US par litre)	101,53	95,18	73,99	66,51	<b>83,53</b>
Canada (cents CA par litre)	121,64	117,00	96,27	93,63	<b>106,59</b>
Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,51	3,45	3,24	3,47	<b>3,41</b>
Europe (cents US par litre)	100,72	103,25	107,49	104,11	<b>104,38</b>
Canada (cents CA par litre)	114,53	117,05	113,11	118,74	<b>115,63</b>

Les autres revenus ont diminué de 500,5 millions \$ au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2015. Cette diminution est principalement expliquée par la disposition de nos activités de vente de carburant pour l'aviation, par l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations européennes ainsi que par la diminution des revenus de carburant pour le secteur maritime et d'huile à chauffage due au prix de vente moyen et au volume moins élevés.

## Marge brute

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a été de 688,6 millions \$, soit une augmentation de 73,9 millions \$ par rapport au trimestre comparable de l'exercice 2014. Excluant l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes qui s'élève à approximativement 40,0 millions \$, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a augmenté de 113,9 millions \$ ou 18,5 %, attribuable à la contribution des acquisitions qui s'est élevée à approximativement 84,0 millions \$ ainsi qu'à la croissance organique. Aux États-Unis, la marge brute est en hausse de 0,3 %, de 33,1 % à 33,4 %. De même, elle a augmenté de 0,1 % au Canada, passant de 32,4 % à 32,5 % tandis qu'elle a diminué de 0,2 % en Europe pour se chiffrer à 42,1 %. En général, cette performance reflète les changements au mix-produits, les améliorations que nous avons apportées à nos conditions d'approvisionnement ainsi que notre stratégie de mise en marché adaptée à notre environnement compétitif et à la réalité économique de chacun de nos marchés.

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, la marge brute sur le carburant pour le transport routier de nos magasins corporatifs aux États-Unis affiche une augmentation de 0,61 ¢ par gallon, passant de 14,85 ¢ par gallon l'an dernier à 15,46 ¢ par gallon cette année. Au Canada, la marge brute a augmenté pour atteindre 6,18 ¢ CA par litre, comparativement à 5,86 ¢ CA par litre au quatrième trimestre de l'exercice 2014. En Europe, la marge brute totale sur le carburant pour le transport routier s'est établie à 8,55 ¢ par litre pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, soit une diminution de 1,99 ¢ le litre comparativement à la marge de 10,54 ¢ le litre pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014. Cette diminution est entièrement attribuable à la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations européennes. En devise locale, la marge en Europe est plus élevée qu'au quatrième trimestre de l'exercice 2014. Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant dégagées par nos sites corporatifs aux États-Unis et à l'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques pour les huit derniers trimestres en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 27 avril 2014 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	1 <sup>er</sup>	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	23,08	24,17	24,93	15,46	<b>21,74</b>
Frais liés aux modes de paiements électroniques	5,27	5,03	4,33	4,12	<b>4,63</b>
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	17,81	19,14	20,60	11,34	<b>17,11</b>
Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	19,42	21,56	17,02	14,85	<b>18,11</b>
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,99	5,04	4,79	4,98	<b>4,94</b>
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	14,43	16,52	12,23	9,87	<b>13,18</b>

Tel que démontré par le tableau précédent, les marges sur le carburant pour le transport routier aux États-Unis sont volatiles de trimestre en trimestre. Au Canada et en Europe, l'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques et de la volatilité associée sont de moindre importance.

## Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux sont en hausse de 1,6 % comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2014 et sont en hausse de 2,2 % si l'on exclut certains éléments, tel que présenté dans le tableau suivant :

	Période de 12 semaines terminée le 26 avril 2015
<b>Variation totale, telle que publiée</b>	<b>1,6 %</b>
Soustraire:	
Augmentation provenant des dépenses additionnelles liées aux acquisitions	11,0 %
Diminution générée par l'effet net de la conversion de devises	(10,2 %)
Diminution liée à la disposition des activités de vente de carburant pour l'aviation	(2,4 %)
Augmentation provenant de la révision d'estimés et autres dépenses non-récurrentes	1,9 %
Diminution générée par la baisse des frais liés aux modes de paiements électroniques, excluant les acquisitions	(1,0 %)
Frais d'acquisition comptabilisés aux résultats de l'exercice 2015	0,1 %
<b>Variation restante</b>	<b>2,2 %</b>

La variation restante pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015 est principalement attribuable à l'inflation normale ainsi qu'à une hausse de nos dépenses pour supporter la forte croissance organique. Nous continuons de favoriser un contrôle strict des coûts à travers l'organisation, tout en maintenant la qualité du service que nous offrons à nos clients.

## Bénéfice avant intérêts, impôts, amortissement et perte de valeur (BAIIA) et BAIIA ajusté

Au quatrième trimestre de l'exercice 2015, le BAIIA a augmenté de 6,3 % comparativement à la période comparable de l'exercice précédent, pour atteindre 319,2 millions \$.

En excluant les charges de restructuration et d'intégration, la perte sur la disposition des activités de vente de carburant pour l'aviation ainsi que le goodwill négatif des deux périodes comparables, le BAIIA ajusté du quatrième trimestre de l'exercice 2015 a augmenté de 41,9 millions \$ ou 14,0 % comparativement à la période comparable de l'exercice précédent, pour atteindre 341,9 millions \$. Déduction faite des frais d'acquisition, de restructuration et d'intégration enregistrés aux résultats, les acquisitions ont contribué au BAIIA ajusté pour un montant d'approximativement 27,0 millions \$ tandis que la variation du taux de change a eu un impact négatif net d'approximativement 28,0 millions \$.

Il est à noter que le BAIIA et le BAIIA ajusté ne constituent pas des mesures de performance reconnues selon les IFRS, mais nous les utilisons, ainsi que les investisseurs et les analystes, afin d'évaluer la performance de l'entreprise en matière de finance et d'exploitation. Notons que notre méthode de calcul peut différer de celle utilisée par d'autres sociétés publiques :

(en millions de dollars américains)	Période de 12 semaines terminée le	
	26 avril 2015	27 avril 2014
<b>Bénéfice net, tel que publié</b>	<b>129,5</b>	145,1
Rajouter :		
Impôts sur les bénéfices	45,5	(13,8)
Frais de financement nets	15,6	26,9
Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs	128,6	142,0
<b>BAIIA</b>	<b>319,2</b>	300,2
Enlever :		
Frais de restructuration et d'intégration	22,2	-
Perte sur disposition de nos activités de vente de carburant pour l'aviation	0,6	-
Goodwill négatif	(0,1)	(0,2)
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>341,9</b>	300,0

## Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, la dépense d'amortissement et de perte de valeur a diminué de 13,4 millions \$ en raison de la réduction associée à l'effet net de la conversion en dollars américains de nos opérations canadiennes et

européennes, partiellement contrebalancée par l'impact des investissements que nous avons effectués par le biais des acquisitions, du remplacement d'équipements, de l'ajout de magasins et de l'amélioration continue de notre réseau.

## Frais de financement nets

Le quatrième trimestre de l'exercice 2015 affiche des frais de financement nets de 15,6 millions \$, une diminution de 11,3 millions \$ comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2014. Abstraction faite du gain de change net de 3,5 millions \$ et de la perte de change nette de 8,7 millions \$ enregistrés au quatrième trimestre des exercices 2015 et 2014 respectivement, les frais de financement nets ont augmenté de 0,9 million \$. Cette augmentation est principalement attribuable à l'augmentation de notre dette à long terme suite à l'acquisition de The Pantry, incluant la dépense d'intérêt sur la dette de The Pantry que nous avons dû assumer jusqu'à son remboursement ainsi que les frais afférents au remboursement du prêt à terme garanti de premier rang de The Pantry. Le gain de change net de 3,5 millions \$ provient essentiellement des variations de change sur certains soldes bancaires libellés en dollars américains dans nos divisions européennes.

## Impôts sur les bénéfiques

Le quatrième trimestre de l'exercice 2015 affiche une dépense d'impôts de 45,5 millions \$, correspondant à un taux d'impôt de 26,0 %, comparativement à une récupération d'impôts de 13,8 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent et un taux de 29,3 % pour le troisième trimestre de l'exercice 2015. La récupération d'impôts du quatrième trimestre de l'exercice 2014 provenait principalement de l'effet d'une perte de change déductible et constatée uniquement à des fins fiscales ainsi que de l'effet sur les impôts différés d'une diminution du taux d'impôts en Norvège et au Danemark.

Abstraction faite de ces éléments, le taux d'impôt du quatrième trimestre de l'exercice 2014 aurait été de 11,0 %. L'augmentation résiduelle est principalement attribuable à la proportion plus grande de notre revenu imposable enregistré aux États-Unis où les taux d'impôt sont le plus élevé et au remboursement d'une portion importante de notre dette externe avant l'acquisition de The Pantry.

## Bénéfice net

Nous avons clôturé le quatrième trimestre de l'exercice 2015 avec un bénéfice net de 129,5 millions \$, comparativement à 145,1 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice précédent. Le bénéfice par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 0,23 \$ contre 0,25 \$ pour l'exercice précédent. L'effet négatif net sur le bénéfice net du quatrième trimestre de l'exercice 2015 de la conversion en dollars américains des revenus et dépenses de nos opérations canadiennes et européennes s'est élevé à approximativement 8,6 millions \$.

En excluant des résultats du quatrième trimestre de l'exercice 2015 les frais de restructuration et d'intégration de 22,2 millions \$, le gain de change net de 3,5 millions \$, les frais d'acquisition de 1,2 million \$, la perte sur disposition des activités de carburant pour l'aviation de 0,6 million \$, ainsi que le goodwill négatif de 0,1 million \$ et en excluant des résultats du quatrième trimestre de l'exercice 2014 la récupération d'impôts, la perte de change nette, le goodwill négatif ainsi que les frais d'acquisition, le bénéfice net du quatrième trimestre de l'exercice 2015 aurait été d'approximativement 142,0 millions \$, contre 123,0 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice 2014, une augmentation de 19,0 millions \$ ou 15,4 %. Les résultats ajustés par action sur une base diluée ont été de 0,25 \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015, comparativement à 0,22 \$ pour le trimestre comparatif de l'exercice 2014, une augmentation de 13,6 %.

## Analyse sommaire des résultats consolidés pour l'exercice 2015

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 52 semaines terminées les 26 avril 2015, 27 avril 2014 et 28 avril 2013. Les résultats consolidés pour les périodes de 52 semaines terminées le 28 avril 2013 incluent les résultats de Statoil Fuel & Retail pour la période du 20 juin 2012 au 30 avril 2013. Ces données incluent les résultats de The Pantry à compter du 16 mars 2015, soit la date d'acquisition.

	52 semaines		
	2015	2014	2013
<i>(en millions de dollars américains, sauf indication contraire)</i>			
<b>Données sur les résultats d'exploitation :</b>			
Revenus tirés des marchandises et services <sup>(1)</sup> :			
États-Unis	5 311,0	4 821,7	4 551,8
Europe	990,4	1 048,4	867,5
Canada	1 974,4	2 082,7	2 182,9
Total des revenus tirés des marchandises et services	8 275,8	7 952,8	7 602,2
Ventes de carburant pour le transport routier :			
États-Unis	14 599,0	15 493,3	14 872,6
Europe	7 111,0	8 824,9	7 537,9
Canada	2 571,9	2 890,6	2 860,8
Total des ventes de carburant pour le transport routier	24 281,9	27 208,8	25 271,3
Autres revenus <sup>(2)</sup> :			
États-Unis	16,0	14,7	6,6
Europe	1 955,7	2 784,7	2 668,6
Canada	0,5	1,1	0,5
Total des autres revenus	1 972,2	2 800,5	2 675,7
<b>Total des ventes</b>	<b>34 529,9</b>	<b>37 962,1</b>	<b>35 549,2</b>
Marge brute sur les marchandises et services <sup>(1)</sup> :			
États-Unis	1 748,4	1 575,8	1 505,9
Europe	408,2	434,2	357,1
Canada	649,2	689,3	733,0
Marge brute totale sur les marchandises et services	2 805,8	2 699,3	2 596,0
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :			
États-Unis	1 093,3	796,1	782,5
Europe	870,9	928,8	719,1
Canada	164,4	163,5	162,6
Marge brute totale sur le carburant pour le transport routier	2 128,6	1 888,4	1 664,2
Marge brute sur les autres revenus <sup>(2)</sup> :			
États-Unis	16,0	14,7	6,6
Europe	317,1	384,6	339,8
Canada	0,5	1,1	0,5
Marge brute totale sur les autres revenus	333,6	400,4	346,9
<b>Marge brute totale</b>	<b>5 268,0</b>	<b>4 988,1</b>	<b>4 607,1</b>
Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux	3 376,9	3 419,9	3 237,1
Charge de restructuration et d'intégration	30,3	-	34,0
Perte sur cession des activités de vente de carburant pour l'aviation	11,0	-	-
Gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies	(2,6)	(0,9)	(19,4)
Goodwill négatif	(1,2)	(48,4)	(4,4)
Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs	530,4	583,2	521,1
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	<b>1 323,2</b>	<b>1 034,3</b>	<b>838,7</b>
<b>Bénéfice net</b>	<b>933,5</b>	<b>812,2</b>	<b>572,8</b>
<b>Autres données d'exploitation :</b>			
Marge brute sur les marchandises et services <sup>(1)</sup> :			
Consolidée	33,9 %	33,9 %	34,1 %
États-Unis	32,9 %	32,7 %	33,1 %
Europe	41,2 %	41,4 %	41,2 %
Canada	32,9 %	33,1 %	33,6 %
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable <sup>(3)(4)</sup> :			
États-Unis	3,9 %	3,8 %	1,0 %
Europe	2,0 %	1,6 %	-
Canada	3,4 %	1,9 %	2,0 %
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :			
États-Unis (cents par gallon) <sup>(4)</sup>	21,74	18,11	18,77
Europe (cents par litre) <sup>(5)</sup>	10,33	10,94	9,88
Canada (cents CA par litre) <sup>(4)</sup>	6,35	5,98	5,84
Volume de carburant pour le transport routier vendu <sup>(5)</sup> :			
États-Unis (millions de gallons)	5 118,9	4 611,5	4 276,2
Europe (millions de litres)	8 428,5	8 488,4	7 281,1
Canada (millions de litres)	2 987,6	2 920,9	2 819,9
Croissance (diminution) du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable <sup>(4)</sup> :			
États-Unis	3,4 %	1,7 %	0,6 %
Europe	2,4 %	2,5 %	-
Canada	(0,1 %)	1,3 %	0,0 %
<b>Données par action :</b>			
Bénéfice net de base par action (dollars par action)	1,65	1,44	1,03
Bénéfice net dilué par action (dollars par action)	1,64	1,43	1,02

	26 avril 2015	27 avril 2014	28 avril 2013
<b>Situation financière :</b>			
Actif total	10 837,8	10 545,0	10 546,2
Dettes portant intérêts	3 074,6	2 606,4	3 605,1
Capitaux propres	3 892,6	3 962,4	3 216,7
<b>Ratios d'endettement :</b>			
Dettes nettes à intérêts / capitalisation totale <sup>(6)</sup>	0,39 : 1	0,35 : 1	0,48 : 1
Dettes nettes à intérêts / BAIIA ajusté <sup>(7)</sup>	1,18 : 1 <sup>(9)</sup>	1,32 : 1	1,99 : 1 <sup>(8)</sup>
Dettes nettes à intérêts ajustées / BAIIAL ajusté <sup>(10)</sup>	2,17 : 1 <sup>(9)</sup>	2,44 : 1	3,06 : 1 <sup>(8)</sup>
<b>Rentabilité :</b>			
Rendement des capitaux propres <sup>(11)</sup>	24,9 % <sup>(9)</sup>	22,6 %	21,5 % <sup>(8)</sup>
Rendement des capitaux employés <sup>(12)</sup>	16,2 % <sup>(9)</sup>	13,3 %	11,0 % <sup>(8)</sup>

- (1) Comprend les revenus tirés des redevances de franchisage, des royalties et des remises sur certains achats effectués par les franchisés et les affiliés ainsi que la vente en gros de marchandises.
- (2) Comprend les revenus tirés de la location d'actifs, de la vente de carburant pour l'aviation et pour le secteur maritime, d'huile à chauffage, de kérosène, de lubrifiants, de produits chimiques et de gaz de pétrole liquéfié (« GPL »). Les activités de GPL ont été vendues en décembre 2012. Les activités de carburant pour l'aviation ont été vendues en décembre 2014.
- (3) Ne comprend pas les services et autres revenus (décrits à la note 1 ci-dessus). La croissance au Canada est calculée en dollars canadiens. La croissance en Europe est calculée en couronnes norvégiennes. Inclut les résultats des magasins de The Pantry depuis l'acquisition.
- (4) Pour les magasins corporatifs seulement. Inclut les résultats des magasins de The Pantry depuis l'acquisition.
- (5) Total du carburant pour transport routier.
- (6) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par l'addition de l'avoir des actionnaires et de la dette à long terme, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres compagnies publiques.
- (7) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par le BAIIA (Bénéfice Avant Impôts, Intérêts et Amortissements et perte de valeur) ajusté de la charge de restructuration, du gain de compression sur l'obligation au titre de certains régimes de retraite à prestations définies et du goodwill négatif. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres compagnies publiques.
- (8) Ce ratio est présenté sur une base pro forma. Il inclut les résultats de Couche-Tard pour l'exercice terminé le 28 avril 2013 ainsi que les résultats de Statoil Fuel & Retail pour la période de 12 mois terminée le 30 avril 2013. Pour le calcul de ce ratio, les données de bilan et de résultats de Statoil Fuel & Retail ont été modifiées afin de rendre leur présentation conforme aux politiques de Couche-Tard et pour tenir compte des ajustements à la juste valeur des actifs acquis, incluant le goodwill, et des passifs assumés.
- (9) Ce ratio est présenté sur une base pro forma. Il inclut les résultats de Couche-Tard pour l'exercice terminé le 26 avril 2015 ainsi que les résultats de The Pantry pour la période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015. Pour le calcul de ce ratio, les données des résultats et du bilan de The Pantry ont été modifiées afin de rendre leur présentation conforme aux politiques de Couche-Tard. Considérant la date de clôture ainsi que la taille de la transaction, la société n'a pas terminé son appréciation de la juste valeur des actifs acquis, des passifs pris en charge et du goodwill. Ainsi, le ratio pro forma n'a pas été ajusté pour tenir compte des ajustements de justes valeurs.
- (10) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts plus la dépense de loyer multiplié par huit, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par le BAIIAL (Bénéfice Avant Impôts, Intérêts, Amortissements et perte de valeur et dépense de Loyer) ajusté de la charge de restructuration, du gain de compression sur l'obligation de certains régimes de retraite à prestations définies et du goodwill négatif. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres compagnies publiques.
- (11) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la performance surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : le bénéfice net divisé par l'avoir des actionnaires moyens de la période correspondante. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres compagnies publiques.
- (12) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la performance surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : le bénéfice avant impôt et intérêts divisé par les capitaux employés moyens pour la période correspondante. Les capitaux employés représentent l'actif total moins le passif à court terme ne portant pas intérêts. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres compagnies publiques.



## Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires a atteint 34,5 milliards \$ pour l'exercice 2015, en baisse de 3,4 milliards \$, soit une diminution de 9,0 %, principalement attribuable aux prix de vente moyens plus faibles du carburant pour le transport routier, à l'effet négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes et à la vente de nos activités de carburant pour l'aviation. Ces éléments ayant contribué à la réduction du chiffre d'affaires total ont été contrebalancés, en partie, par la croissance continue des ventes de marchandises et du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable en Amérique du Nord et en Europe ainsi que par la contribution des acquisitions.

Plus spécifiquement, la croissance des ventes de marchandises et services de l'exercice 2015 a été de 323,0 millions \$. Excluant l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes qui s'élève à approximativement 253,0 millions \$, les ventes de marchandises et services ont augmenté de 576,0 millions \$ ou 7,2 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions pour un montant de 304,0 millions \$ ainsi qu'à la croissance organique. Les ventes de marchandises par magasin comparable aux États-Unis ont augmenté de 3,9 % tandis qu'elles ont augmenté de 3,4 % au Canada et de 2,0 % en Europe. Cette croissance des ventes de marchandises par magasin comparable est attribuable à nos stratégies de mise en marché dynamiques, à notre offre compétitive ainsi qu'à notre offre élargie de produits frais qui attire toujours plus de clients dans nos magasins.

Les ventes de carburant pour le transport routier ont affiché une diminution de 2,9 milliards \$ pour l'exercice 2015. Excluant l'effet négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes qui s'élève à approximativement 971,0 millions \$, les ventes de carburant pour le transport routier ont diminué de 2,0 milliards \$ ou 7,2 %. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse du prix de vente moyen du carburant pour le transport routier qui a eu un effet négatif d'approximativement 3,4 milliards \$, partiellement contrebalancée par la contribution des acquisitions qui ont généré une augmentation des revenus d'approximativement 854,0 millions \$ ainsi que par la croissance organique. Le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a augmenté de 3,4 % aux États-Unis, de 2,4 % en Europe tandis qu'il a diminué de 0,1 % au Canada grâce entre autres, au perfectionnement de nos stratégies de prix et à l'apport de « miles<sup>MD</sup> » en Europe.

Le tableau suivant présente le prix de vente moyen du carburant pour le transport routier dans nos marchés, en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 27 avril 2014. Les prix de vente moyen pour l'Europe sont aussi affectés par l'impact de conversion en dollars américains.

Trimestre	1 <sup>er</sup>	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>	Moyenne pondérée
<b>Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015</b>					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,59	3,36	2,54	2,34	<b>2,89</b>
Europe (cents US par litre)	101,53	95,18	73,99	66,51	<b>83,53</b>
Canada (cents CA par litre)	121,64	117,00	96,27	93,63	<b>106,59</b>
<b>Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014</b>					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,51	3,45	3,24	3,47	<b>3,41</b>
Europe (cents US par litre)	100,72	103,25	107,49	104,11	<b>104,38</b>
Canada (cents CA par litre)	114,53	117,05	113,11	118,74	<b>115,63</b>

Les autres revenus ont affiché une diminution de 828,3 millions \$ pour l'exercice 2015, principalement attribuable à la disposition de nos activités de vente de carburant pour l'aviation, à l'effet net négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations européennes ainsi qu'à la diminution des revenus de carburant pour le secteur maritime et d'huile à chauffage due au prix de vente et aux volumes moins élevés.

## Marge brute

Pour l'exercice 2015, la marge brute consolidée sur les marchandises et services était de 2,8 milliards \$, soit une augmentation de 106,5 millions \$ par rapport à l'exercice 2014. Excluant l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes qui s'est élevé à approximativement 94,0 millions \$, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a augmenté de 201,0 millions \$ ou 7,4 %. Cette croissance provient en partie de la contribution des acquisitions qui s'est élevée à 103,0 millions \$ ainsi que de la croissance organique. Aux États-Unis, la marge brute est en hausse de 0,2 %, à 32,9 % tandis qu'au Canada et en Europe, elle a diminué de 0,2 % pour se chiffrer à 32,9 % et 41,2 % respectivement. En général, cette performance reflète les changements au mix-produits, les améliorations que nous avons apportées à nos conditions d'approvisionnement ainsi que notre stratégie de mise en marché adaptée à notre environnement compétitif et à la réalité économique de chacun de nos marchés.

La marge brute sur le carburant pour le transport routier de nos magasins corporatifs aux États-Unis affiche une augmentation de 3,63 ¢ par gallon, passant de 18,11 ¢ par gallon pour l'exercice 2014 à 21,74 ¢ par gallon pour l'exercice 2015. Au Canada, la marge brute a augmenté à 6,35 ¢ CA par litre pour l'exercice 2015 comparativement à 5,98 ¢ CA par litre pour l'exercice 2014. En Europe, la marge brute totale sur le carburant pour le transport routier s'est établie à 10,33 ¢ par litre pour l'exercice 2015, soit une diminution de 0,61 ¢ le litre comparativement à une marge de 10,94 ¢ le litre pour l'exercice 2014. Cette diminution est entièrement attribuable à la conversion en dollars américains de nos opérations européennes. En devise locale, la marge en Europe a été plus élevée que celle de l'exercice 2014. Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant dégagées par nos sites corporatifs aux États-Unis et à l'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques pour les huit derniers trimestres en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 27 avril 2014 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	1 <sup>er</sup>	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	23,08	24,17	24,93	15,46	<b>21,74</b>
Frais liés aux modes de paiements électroniques	5,27	5,03	4,33	4,12	<b>4,63</b>
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	17,81	19,14	20,60	11,34	<b>17,11</b>
Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	19,42	21,56	17,02	14,85	<b>18,11</b>
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,99	5,04	4,79	4,98	<b>4,94</b>
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	14,43	16,52	12,23	9,87	<b>13,18</b>

Tel que démontré par le tableau précédent, les marges sur le carburant pour le transport routier aux États-Unis sont volatiles de trimestre en trimestre. Au Canada et en Europe, l'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques et de la volatilité associée sont de moindre importance.

## Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour l'exercice 2015, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux sont en baisse de 1,3 % comparativement à l'exercice 2014, mais augmentent de seulement 0,8 % si l'on exclut certains éléments, tel que présenté dans le tableau suivant :

<b>Variation totale, telle que publiée</b>	<b>(1,3 %)</b>
Soustraire:	
Diminution générée par l'effet net de la conversion de devises	(5,2 %)
Augmentation provenant des dépenses additionnelles liées aux acquisitions	3,3 %
Diminution liée à la disposition des activités de vente de carburant pour l'aviation	(0,7 %)
Augmentation provenant de la révision d'estimés et autres dépenses non-récurrentes	0,6 %
Diminution générée par la baisse des frais liés aux modes de paiements électroniques, excluant les acquisitions	(0,2 %)
Frais d'acquisition enregistrés aux résultats de l'exercice 2015	0,1 %
<b>Variation restante</b>	<b>0,8 %</b>

Nous continuons de favoriser un contrôle strict de nos coûts à travers l'organisation, tout en maintenant la qualité du service que nous offrons à nos clients.

## Bénéfice avant intérêts, impôts, amortissement et perte de valeur (BAIIA) et BAIIA ajusté

Au cours de l'exercice 2015, le BAIIA a augmenté de 14,3 % comparativement à l'exercice précédent, pour atteindre 1 875,5 millions \$.

En excluant les frais de restructuration et d'intégration, la perte sur disposition de nos activités de vente de carburant pour l'aviation, les gains de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite et le goodwill négatif des deux exercices comparatifs, le BAIIA ajusté de l'exercice 2015 a augmenté de 322,1 millions \$ ou 20,2 % comparativement à l'exercice précédent, pour atteindre 1 913,0 millions \$. Abstraction faite des frais d'acquisition, de restructuration et d'intégration enregistrés aux résultats, les acquisitions ont contribué au BAIIA ajusté pour un montant d'approximativement 43,0 millions \$ tandis que la variation du taux de change a eu un impact négatif net d'approximativement 68,0 millions \$.

Il est à noter que le BAIIA et le BAIIA ajusté ne constituent pas des mesures de performance reconnues selon les IFRS, mais nous les utilisons, ainsi que les investisseurs et les analystes, afin d'évaluer la performance de l'entreprise en matière de finance et d'exploitation. Notons que notre méthode de calcul peut différer de celle utilisée par d'autres sociétés publiques :

(en millions de dollars américains)	Période de 52 semaines terminée le	
	26 avril 2015	27 avril 2014
Bénéfice net, tel que publié	933,5	812,2
Rajouter :		
Impôts sur les bénéfices	306,2	134,2
Frais de financement nets	105,4	110,6
Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs	530,4	583,2
<b>BAIIA</b>	<b>1 875,5</b>	<b>1 640,2</b>
Enlever :		
Frais de restructuration et d'intégration	30,3	-
Perte sur disposition des activités de carburant pour l'aviation	11,0	-
Gain de compression sur l'obligation des régimes de retraite	(2,6)	(0,9)
Goodwill négatif	(1,2)	(48,4)
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>1 913,0</b>	<b>1 590,9</b>

## Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs

Pour l'exercice 2015 la dépense d'amortissement et de perte de valeur a diminué de 52,8 millions \$. En excluant la perte de valeur de 6,8 millions \$ pour une usine de production de lubrifiant non opérationnelle enregistrée durant l'exercice 2014, la dépense d'amortissement et de perte de valeur a diminué de 46,0 millions \$. Cette diminution est principalement attribuable à l'impact net de la conversion en dollars américains de nos opérations canadiennes et européennes, partiellement contrebalancée par l'impact des investissements que nous avons effectués par le biais des acquisitions, du remplacement d'équipements, de l'ajout de magasins et de l'amélioration continue de notre réseau.

## Frais de financement, nets

L'exercice 2015 affiche des frais de financement nets de 105,4 millions \$ comparativement à 110,6 millions \$ pour l'exercice 2014. Abstraction faite de la perte de change nette de 22,7 millions \$ et de la perte de change net de 10,1 millions \$ enregistrées au cours des exercices 2015 et 2014 respectivement, les frais de financement nets de l'exercice 2015 ont été de 82,7 millions \$, une diminution de 17,8 millions \$ comparativement à l'exercice 2014. Cette diminution est principalement attribuable à la réduction de notre dette à long terme suite aux remboursements effectués sur notre facilité d'acquisition et sur notre crédit d'exploitation au cours du premier semestre de l'exercice 2015. La perte de change nette de 22,7 millions \$ provient essentiellement des variations de change sur certains soldes et prêts intersociétés.

## Impôts sur les bénéfices

Le taux d'impôt de l'exercice 2015 est de 24,7 %, comparativement à 14,2 % pour l'exercice précédent. Le taux d'impôt de l'exercice 2015 a été affecté par l'impact d'une réorganisation interne qui a augmenté la dépense d'impôt d'un montant de 41,8 millions \$. N'eût été de cette réorganisation, le taux d'impôt aurait été d'approximativement 21,3 %. Le taux d'impôt de l'exercice 2014 a été affecté par l'effet sur les impôts différés d'une perte de change déductible et constatée uniquement à des fins fiscales ainsi que par la diminution du taux d'impôt en Norvège et au Danemark. Abstraction faite de ces éléments non-récurrents, le taux d'impôt de l'exercice 2014 aurait été de 15,5 %. L'augmentation résiduelle est principalement attribuable à la proportion plus grande de nos résultats provenant des États-Unis où le taux d'impôt est le plus élevé et au remboursement d'une portion de notre dette avant l'acquisition de The Pantry.

## Bénéfice net

Nous avons clôturé l'exercice 2015 avec un bénéfice net de 933,5 millions \$, comparativement à 812,2 millions \$ pour l'exercice précédent, en hausse de 121,3 millions \$. Le bénéfice par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 1,64 \$ contre 1,43 \$ l'an dernier. L'effet négatif net sur le bénéfice net de l'exercice 2015 de la conversion en dollars américains des revenus et dépenses de nos opérations canadiennes et européennes s'est élevé à approximativement 28,0 millions \$.

En excluant de l'exercice 2015 la perte sur disposition de nos activités de carburant pour l'aviation, les frais de restructuration et d'intégration, la dépense d'impôt non récurrente de 41,8 millions \$, le gain de compression, le goodwill négatif, la perte de change nette et les frais d'acquisition et en excluant des résultats de l'exercice 2014 le goodwill négatif, la perte de change

nette, le recouvrement d'impôt non-récurrent, la perte de valeur sur une usine de lubrifiant non opérationnelle en Pologne, le gain de compression ainsi que les frais d'acquisition, le bénéfice net de l'exercice 2015 aurait été d'approximativement 1 022,0 millions \$, une augmentation de 256,0 millions \$ ou 33,4 % comparativement à l'exercice 2014, tandis que le résultat net ajusté par action sur une base diluée de l'exercice 2015 aurait été d'approximativement 1,80 \$, soit une augmentation de 33,3 %.

## Situation financière au 26 avril 2015

Tel que le démontrent nos ratios d'endettement inclus à la section « Analyse sommaire des résultats consolidés pour l'exercice 2015 » ainsi que nos rentrées de fonds nettes liées à nos activités d'exploitation, nous disposons d'une excellente santé financière.

Notre actif consolidé totalisait 10,8 milliards \$ au 26 avril 2015, une augmentation de 292,8 millions \$ par rapport au solde en date du 27 avril 2014. Cette augmentation découle principalement de la hausse généralisée des actifs attribuable aux acquisitions effectuées au cours de l'exercice 2015 contrebalancée, en partie, par l'impact négatif net de l'appréciation du dollar américain par rapport aux devises fonctionnelles de nos opérations au Canada et en Europe en date du bilan ainsi que par la disposition de nos activités de vente de carburant pour l'aviation.

Au cours de la période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015, nous avons enregistré un rendement des capitaux employés de 16,2 %<sup>1</sup>, en prenant en compte l'acquisition récente de The Pantry.

Les variations importantes des éléments du bilan sont expliquées ci-dessous :

### Débiteurs

Les débiteurs ont diminué de 531,6 millions \$, passant de 1,7 milliard \$ au 27 avril 2014 à 1,2 milliard \$ au 26 avril 2015. La diminution est principalement expliquée par l'impact négatif net des variations de taux de change en date de bilan, qui a été approximativement de 294,0 millions \$, par les prix de ventes plus faibles du carburant pour le transport routier, ainsi que par la disposition de nos activités de vente de carburant pour l'aviation. Cette diminution a été en partie contrebalancée par l'augmentation provenant des acquisitions.

### Goodwill

Le goodwill a augmenté de 728,6 millions \$, passant de 1,1 milliard \$ au 27 avril 2014 à 1,8 milliard \$ au 26 avril 2015, principalement en raison de l'acquisition de The Pantry. Puisque l'acquisition a été conclue peu de temps avant la fin de l'exercice 2015 et considérant la taille de la transaction, la société n'a pas terminé son appréciation de la juste valeur des actifs acquis, des passifs pris en charge et du goodwill. Conséquemment, le bilan de The Pantry inclut les valeurs nettes comptables enregistrées aux livres de The Pantry en date de fin d'exercice, ajustées afin de les rendre conformes aux conventions comptables de la société. La différence entre le prix d'achat et la valeur comptable nette relative à cette acquisition est incluse dans le goodwill dans la répartition préliminaire du prix d'achat et les justes valeurs des actifs acquis et des passifs pris en charge seront ajustées au cours de l'exercice 2016. L'augmentation du goodwill liée à l'acquisition de The Pantry a été partiellement contrebalancée par l'impact négatif net des variations de taux de change en date de bilan, qui a été approximativement de 145,0 millions \$.

### Dettes à long terme, emprunts bancaires et portion à court terme de la dette à long terme

La dette à long terme et les emprunts bancaires ont augmenté de 468,2 millions \$, passant de 2,6 milliards \$ au 27 avril 2014 à 3,1 milliards \$ au 26 avril 2015. La dette à long terme a augmenté d'approximativement 1,5 milliard \$ en raison de l'acquisition de The Pantry le 16 mars 2015, laquelle a été entièrement financée par voie de dette, incluant les obligations relatives à des contrats de location-financement assumées. Cette augmentation a été partiellement compensée par l'affaiblissement du dollar canadien par rapport au dollar américain, pour un montant d'environ 126,0 millions \$, et par les remboursements d'approximativement 900,0 millions que nous avons effectués en utilisant la trésorerie disponible au cours de l'exercice 2015.

<sup>1</sup> Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la performance surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : le bénéfice avant impôt et intérêts divisé par les capitaux employés moyens. Les capitaux employés représentent l'actif total moins le passif à court terme ne portant pas intérêts. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés publiques. Ce ratio est présenté sur une base pro forma et inclut les résultats de Couche-Tard pour l'exercice se terminant le 26 avril 2015 et les résultats de The Pantry pour la période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015, ajustées afin de répondre aux exigences des conventions comptables de la société.

## Capitaux propres

Les capitaux propres se sont établis à 3,9 milliards \$ au 26 avril 2015, une diminution de 70,1 millions \$ par rapport au solde en date du 27 avril 2014, en grande partie attribuable aux autres éléments du résultat global en lien avec les ajustements de conversion de devises et aux dividendes déclarés contrebalancés, en partie, par le bénéfice net de l'exercice 2015. Durant la période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015, nous avons enregistré un rendement sur les capitaux propres de 24,9 %<sup>1</sup>, en prenant en compte l'acquisition récente de The Pantry.

## Situation de trésorerie et sources de financement

Nous tirons principalement nos liquidités de nos rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation et des emprunts disponibles par l'entremise de nos crédits d'exploitation à terme renouvelables non garantis. Nous utilisons nos liquidités principalement pour rembourser notre dette, financer nos acquisitions et nos dépenses en immobilisations, verser des dividendes et alimenter notre fonds de roulement. Nous prévoyons que nos rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation et nos emprunts disponibles en vertu de nos crédits d'exploitation à terme renouvelables non garantis couvriront nos besoins de liquidité dans un avenir prévisible.

Nos facilités de crédits à terme renouvelables se détaillent comme suit :

*Crédit d'exploitation D à terme renouvelable non garanti en dollars américains, échéant en décembre 2018 (« crédit d'exploitation D »)*

Le 16 mai 2014, nous avons amendé notre crédit d'exploitation D pour augmenter le montant maximum disponible de 1 275,0 millions \$ à 1 525,0 millions \$, soit une augmentation de 250,0 millions \$ comparativement à la limite au 27 avril 2014. Le 16 mars 2015, nous avons de nouveau amendé ce crédit d'exploitation afin d'augmenter le montant maximum disponible de 1 525,0 millions \$ à 2 525,0 millions \$, de prolonger le terme de cette entente de décembre 2017 à décembre 2018 et d'inclure une disposition accordéon permettant à la société d'avoir accès à un montant additionnel de 350,0 millions \$ si nécessaire. Aucuns frais n'ont été engagés pour ces amendements. Toutes les autres conditions demeurent inchangées.

En date du 26 avril 2015, notre crédit d'exploitation D était utilisé à hauteur de 1 837,2 millions \$. À cette même date, le taux d'intérêt effectif était de 1,04 % et des lettres de garantie de 2,3 millions \$ CA et 54,4 millions \$ étaient en circulation.

Durant le mois de juin 2015, subséquemment à la fin d'exercice, nous avons remboursé un montant de 561,0 millions \$ sur notre crédit d'exploitation D par le biais du produit de l'émission de nos billets de premier rang non garanti libellés en dollars canadiens.

*Crédit d'exploitation E à terme renouvelable non garanti, échéant en décembre 2016 (« crédit d'exploitation E »)*

Entente de crédit d'un montant initial maximal de 50,0 millions \$ d'une durée initiale de 50 mois. Le crédit d'exploitation E est disponible sous la forme d'un crédit d'exploitation renouvelable non garanti, disponible en dollars américains. Les sommes empruntées portent intérêt à des taux variables fondés sur le taux de base bancaire américain ou le taux LIBOR plus une marge variable. Au 26 avril 2015, le crédit d'exploitation E était inutilisé.

### *Situation de trésorerie*

Au 26 avril 2015, un montant total d'approximativement 283,0 millions \$ était disponible en vertu de nos crédits d'exploitation et, à cette même date, nous étions en conformité avec les clauses restrictives et les ratios imposés par les conventions de crédit. À pareille date, nous avons donc accès à approximativement 859,0 millions \$ en vertu de notre encaisse et de nos facilités de crédit disponibles.

Au 10 juillet 2015, à la suite du remboursement partiel effectué sur notre crédit d'exploitation D, un total d'environ 1,3 milliard \$ était disponible en vertu de nos crédits d'exploitation. À pareille date, nous avons donc accès à plus de 1,8 milliard \$ en vertu de notre encaisse et de nos crédits d'exploitation disponibles.

1 Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la performance surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : le bénéfice net divisé par l'avoir des actionnaires moyen. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés publiques. Ce ratio est présenté sur une base pro forma et inclut les résultats de Couche-Tard pour l'exercice se terminant le 26 avril 2015 et les résultats de The Pantry pour la période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015, ajustées afin de répondre aux exigences des conventions comptables de la société.

## Données choisies sur les flux de trésorerie consolidés

(en millions de dollars US)	Période de 52 semaines terminée le		
	26 avril 2015	27 avril 2014	Variation
	\$	\$	\$
<b>Activités d'exploitation</b>			
Rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation	1 714,5	1 429,3	285,2
<b>Activités d'investissement</b>			
Acquisitions d'entreprises	(929,4)	(159,6)	(769,8)
Acquisitions d'immobilisations et d'autres actifs, déduction faite des produits de cessions d'immobilisations et d'autres actifs	(562,9)	(459,0)	(103,9)
Produit de disposition des activités de vente de carburant pour l'aviation	94,6	-	94,6
Liquidités soumises à restrictions	(1,1)	20,6	(21,7)
Sorties de fonds nettes liées aux activités d'investissement	(1 398,8)	(598,0)	(800,8)
<b>Activités de financement</b>			
Augmentation nette du crédit d'exploitation à terme renouvelable non garanti en dollars américains	1 043,7	448,0	595,7
Remboursement de la facilité d'acquisition	(555,0)	(1 648,0)	1 093,0
Remboursement d'emprunts pris en charge sur acquisition d'entreprise	(529,1)	-	(529,1)
Émission de billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens déduction faite des frais de financement	-	285,6	(285,6)
Diminution nette des autres emprunts	(18,0)	(16,7)	(1,3)
Dividendes versés en trésorerie	(86,9)	(64,6)	(22,3)
Émission d'actions résultant de la levée d'options d'achat d'actions	3,8	9,4	(5,6)
Sorties de fonds nettes liées aux activités de financement	(141,5)	(986,3)	844,8
<b>Cote de crédit</b>			
Standard and Poor's	BBB	BBB-	
Moody's <sup>(1)</sup>	Baa2	Baa3	
(1) Cote de crédit de Moody's pour les billets de premier rang non garantis de Couche-Tard			

### Activités d'exploitation

Au cours de l'exercice 2015, nos opérations ont généré des rentrées de fonds nettes de 1 714,5 millions \$, une augmentation de 285,2 millions \$ par rapport à l'exercice 2014, principalement en raison du bénéfice net plus élevé.

### Activités d'investissement

Au cours de l'exercice 2015, les activités d'investissement sont principalement reliées aux acquisitions pour un montant de 929,4 millions \$ ainsi que pour les dépenses nettes en immobilisations et autres actifs pour un montant de 562,9 millions \$. Ces éléments ont été en partie contrebalancés par le produit de disposition des activités de vente de carburant pour l'aviation de 94,6 millions \$.

Nos dépenses en immobilisations ont principalement été affectées au remplacement d'équipements dans certains de nos magasins afin d'améliorer l'offre de produits et services, à la construction de nouveaux magasins, la relocalisation et la reconstruction de magasins existants, à l'amélioration continue de notre réseau ainsi qu'aux technologies de l'information.

### Activités de financement

Au cours de l'exercice 2015, nous avons remboursé le solde de 555,0 millions \$ sur notre facilité d'acquisition relative à l'acquisition de Statoil Fuel and Retail, dont 360,0 millions \$ par l'entremise de notre crédit d'exploitation D et 195,0 millions \$ à partir de la trésorerie disponible. Durant la même période, un montant de 1,4 milliard \$ a été utilisé sur notre crédit d'exploitation D pour l'acquisition de The Pantry et le remboursement de sa dette long terme. Cette augmentation a été contrebalancée par des remboursements totalisant approximativement 900,0 millions \$ sur notre crédit d'exploitation D par le biais de la trésorerie disponible, pour une augmentation nette de 1,0 milliard \$. Au cours de l'exercice 2015, nous avons également payé des dividendes totalisant 86,9 millions \$.

## Engagements contractuels et commerciaux

Le tableau suivant présente un résumé de nos engagements contractuels financiers importants au 26 avril 2015 <sup>(1)</sup> :

	2016	2017	2018	2019	2020	Par la suite	Total
	(en millions de dollars US)						
Dettes à long terme <sup>(2)</sup>	0,5	2,4	300,5	2 238,1	450,3	550,1	3 541,9
Contrats de location-financement	38,6	50,8	29,7	26,9	24,9	148,4	319,3
Contrats de location-simple	384,0	359,5	332,7	299,0	264,6	1 122,9	2 762,7
Total	423,1	412,7	662,9	2 564,0	739,8	1 821,4	6 623,9

(1) Le tableau n'inclut pas les cotisations prévues en vertu des régimes de retraite à prestations définies.

(2) N'inclut pas les paiements d'intérêts futurs.

**Dettes à long terme.** Au 26 avril 2015, notre dette à long terme totalisant 3 074,6 millions \$ se détaille comme suit :

- i) Billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens d'un montant total de 1 064,2 millions \$ répartis en quatre tranches :
  - a. Tranche 1 d'un montant nominal de 300,0 millions \$ CA venant à échéance le 1<sup>er</sup> novembre 2017 portant intérêt au taux de 2,861 %.
  - b. Tranche 2 d'un montant nominal de 450,0 millions \$ CA venant à échéance le 1<sup>er</sup> novembre 2019 portant à intérêt au taux de 3,319 %.
  - c. Tranche 3 d'un montant nominal de 250,0 millions \$ CA venant à échéance le 1<sup>er</sup> novembre 2022 portant intérêt au taux de 3,899 %.
  - d. Tranche 4 d'un montant nominal de 300,0 millions \$ CA venant à échéance le 21 août 2020 portant intérêt au taux de 4,214 %.
- ii) Emprunts de 1 837,2 millions \$ en vertu des crédits d'exploitation à terme renouvelables non garantis libellés en dollars US, venant à échéance en décembre 2018. En date du 26 avril 2015, le taux d'intérêt effectif est de 1,04 %.
- iii) Autres dettes à long terme de 173,2 millions \$, incluant certaines obligations relatives à des immeubles et des équipements loués en vertu de contrats de location-financement.

**Contrats de location-financement et contrats de location-exploitation.** Nous louons une portion importante de notre immobilier par le biais de contrats de location-financement et de contrats de location-simple standards, principalement pour la location de magasins, de terrains, d'équipement et d'immeubles à bureaux. Nos contrats de location de biens immobiliers comportent, en général, des termes initiaux de cinq à dix ans au Canada et ces termes vont de dix à 20 ans aux États-Unis. Les contrats comportent habituellement des options de renouvellement dans les deux cas. En Europe, la durée des baux varie de contrats à court terme à des contrats dont l'échéance peut aller jusqu'à 100 ans; la plupart de ces contrats de location sont renouvelables à leur échéance, au prix du marché. Lorsque les contrats de location sont considérés comme des contrats de location simple, les obligations relatives à ces contrats ainsi que les actifs connexes ne sont pas inclus dans nos bilans consolidés. En vertu des contrats de location de certains magasins, nous sommes assujettis à des loyers additionnels basés sur les ventes des magasins ainsi qu'à des augmentations futures du loyer minimal. Lorsque les contrats de location sont considérés comme des contrats de location-financement, les obligations relatives à ces contrats ainsi que les actifs connexes sont inclus dans nos bilans consolidés. Lorsque la situation nous le permet, nous favorisons habituellement l'acquisition de nos actifs plutôt que la location.

**Éventualités.** Dans le cours normal de notre exploitation et par le biais d'acquisitions, nous faisons l'objet de réclamations et de litiges. Même si l'issue est difficile à prédire avec certitude, nous n'avons aucune raison de croire que le règlement d'une de ces questions pourrait avoir une incidence importante sur notre situation financière, sur les résultats de nos activités ou sur notre aptitude à poursuivre l'une ou l'autre de nos activités commerciales.

Nous détenons des contrats d'assurance qui comportent des franchises élevées. Actuellement, nous croyons que nos contrats d'assurance, combinés à l'auto-assurance, nous offrent une protection suffisante. Les pertes futures qui dépasseront les limites des contrats d'assurance ou qui, après une interprétation défavorable, ne seront pas couvertes par les contrats d'assurance seront prélevées à même les fonds de la société. En ce qui concerne nos contrats d'indemnisation relatifs aux accidents de travail, nous émettons des lettres de crédit à titre de garantie pour certains contrats.

**Cautionnements.** Nous avons transféré un certain nombre de contrats de location de locaux à des tiers. En vertu de certains de ces contrats, advenant un défaut de paiement de la part du sous-locataire, nous conservons la responsabilité finale, envers le propriétaire, du paiement des montants définis aux termes des contrats de location. Au 26 avril 2015, le total des paiements futurs au titre de location en vertu de ces contrats est d'approximativement 1,8 million \$ et leur juste valeur est non significative. Jusqu'ici, nous n'avons versé aucune somme importante aux termes de telles indemnités. En Europe, nous

avons émis des cautionnements envers des tiers et pour le compte de tiers visant des paiements maximum futurs non actualisés totalisant 13,4 millions \$. Ces cautionnements ont surtout trait à des engagements en vertu de cautionnements financiers de baux automobiles et pour le compte de détaillants en Suède. Les cautionnements pour le compte de détaillants en Suède se composent de garanties destinées à des lave-autos, aux inventaires en magasin, en plus des garanties offertes aux fournisseurs d'électricité et de chauffage. La valeur comptable et la juste valeur des engagements en vertu de cautionnements comptabilisées au bilan au 26 avril 2015 étaient négligeables.

Nous émettons également des cautionnements à différentes fins, y compris les obligations fiscales, les ventes de billets de loterie, la distribution en gros et les ventes de boissons alcoolisées. La plupart du temps, ces cautionnements sont exigés par les municipalités ou les organismes d'État pour l'exploitation de magasins dans leur secteur.

*Autres engagements.* Nous nous sommes engagés par l'entremise de diverses ententes d'approvisionnement, à acheter annuellement des montants ou quantités minimums de marchandises et de carburant. Dans le passé, nous avons généralement excédé ces exigences minimales et prévoyons faire de même dans l'avenir prévisible. Un manquement à ces exigences minimales pourrait entraîner une résiliation des contrats, un changement du prix des produits, le paiement aux fournisseurs concernés d'un pourcentage pré-déterminé des engagements et le remboursement d'une portion des rabais reçus.

## Opérations hors bilans

Dans le cours normal de nos activités, nous finançons certaines de nos activités hors bilans au moyen de contrats de location-simple de certaines propriétés où nous menons des activités de vente au détail. Les engagements futurs sont compris dans l'élément « Contrats de location-simple » du tableau ci-dessus.

## Principales informations financières trimestrielles

Le cycle de présentation de l'information de 52 semaines de la société se divise en trimestres de 12 semaines chacun, à l'exception du troisième trimestre qui comporte 16 semaines. Lorsqu'un exercice comme celui de 2012 comprend 53 semaines, le quatrième trimestre compte 13 semaines. Les principales informations financières consolidées tirées de nos états financiers consolidés intermédiaires pour chacun des huit derniers trimestres figurent dans le tableau ci-après.

(En millions de dollars US, sauf les montants par action)	Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015				Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014			
	4 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	2 <sup>e</sup>	1 <sup>er</sup>	4 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	2 <sup>e</sup>	1 <sup>er</sup>
	12 semaines	16 semaines	12 semaines	12 semaines	12 semaines	16 semaines	12 semaines	12 semaines
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>7 285,5</b>	<b>9 107,8</b>	<b>8 946,3</b>	<b>9 190,3</b>	<b>8 954,1</b>	<b>11 094,6</b>	<b>9 011,0</b>	<b>8 902,4</b>
Bénéfice d'exploitation avant amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs	314,7	536,8	510,0	492,0	296,3	420,5	457,3	443,4
Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs	128,6	152,4	122,7	126,7	142,0	186,0	129,3	125,9
Bénéfice d'exploitation	186,1	384,4	387,3	365,3	154,3	234,5	328,0	317,5
Quote-part des résultats de coentreprises et d'entreprises associées comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	4,4	7,7	5,1	4,7	3,9	4,6	5,5	8,7
Frais de financement nets	15,6	41,2	18,6	30,0	26,9	21,8	50,2	11,7
<b>Bénéfice net</b>	<b>129,5</b>	<b>248,1</b>	<b>286,4</b>	<b>269,5</b>	<b>145,1</b>	<b>182,3</b>	<b>229,8</b>	<b>255,0</b>
<b>Bénéfice net par action</b>								
De base	\$0,23	\$0,44	\$0,51	\$0,48	\$0,26	\$0,32	\$0,41	\$0,45
Dilué	\$0,23	\$0,44	\$0,50	\$0,47	\$0,25	\$0,32	\$0,40	\$0,45

La volatilité des marges brutes sur le carburant, principalement aux États-Unis, ainsi que la saisonnalité ont un effet sur les variations du bénéfice net trimestriel. Ceci étant dit, notre bénéfice d'exploitation provient en majeure partie de la vente de marchandises et services.

## Analyse des résultats consolidés pour l'exercice terminé le 27 avril 2014

### Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires a atteint 38,0 milliards \$ pour l'exercice 2014, en hausse de 2,4 milliards \$, soit une augmentation de 6,8 %, principalement attribuable à la contribution des acquisitions ainsi qu'à la bonne croissance des ventes de marchandises et du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable en Amérique du Nord et en Europe. Ces éléments ayant contribué à la croissance du chiffre d'affaires ont été contrebalancés, en partie, par la disposition de nos



activités européennes de Gaz de Pétrole Liquéfié ("GPL") en décembre 2012, par la baisse du "prix de vente moyen du carburant pour le transport routier aux États-Unis ainsi que par l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes.

Plus spécifiquement, la croissance des ventes de marchandises et services de l'exercice 2014 a été de 350,6 millions \$ ou 4,6 %. Excluant l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes qui s'est élevé à approximativement 91,0 millions \$, les ventes de marchandises et services ont augmenté de 441,9 millions \$. Cette augmentation était attribuable à la contribution des acquisitions pour un montant de 309,0 millions \$ ainsi qu'à la croissance organique. Les ventes de marchandises par magasin comparable aux États-Unis ont augmenté de 3,8 % tandis qu'au Canada, elles ont augmenté de 1,9 %. La croissance des ventes de marchandises par magasin comparable était attribuable à nos stratégies de mise en marché, à la réalité économique de ces deux marchés ainsi qu'aux investissements que nous avons effectués pour améliorer l'offre de produits et de services dans nos magasins. Pendant une partie importante de l'exercice 2014, nous avons favorisé des stratégies de prix visant à augmenter l'achalandage, ce qui nous a permis de dynamiser la croissance du nombre de transactions, alors que la catégorie des produits frais continuait de présenter une belle croissance dans plusieurs de nos marchés. En Europe, le partage des meilleures pratiques, l'implantation de nouvelles stratégies de mise en marché durables, de même que les investissements effectués dans des campagnes de marketing d'importance visant à faire la promotion de notre offre en magasin ont permis de renverser la tendance négative des ventes qui existait lorsque nous avons acquis Statoil Fuel & Retail. Il en a résulté une croissance des ventes de marchandises par magasin comparable en Europe de 1,6 %, en grande partie générée par les fortes ventes de produits frais et de café.

Les ventes de carburant pour le transport routier ont affiché une augmentation de 1,9 milliard \$ ou 7,7 % pour l'exercice 2014. Excluant l'effet négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes qui s'est élevé à approximativement 110,0 millions \$, les ventes de carburant pour le transport routier ont augmenté de 2,0 milliards \$ ou 8,1 %. Les acquisitions ont contribué pour un montant de 2 563,0 millions \$ à la croissance des revenus tandis que le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a augmenté de 1,7 % aux États-Unis, de 2,5 % en Europe et de 1,3 % au Canada. En Europe, la croissance des ventes par magasin comparable représentait une forte amélioration lorsque comparée à la tendance affichée par notre réseau européen avant notre acquisition de Statoil Fuel & Retail. Notre nouvelle marque de carburant « miles<sup>MD</sup> », que nous avons lancée dans certains de nos marchés européens, affichait des résultats prometteurs et a contribué à la performance de l'exercice 2014. Ces éléments, contribuant à la croissance des revenus, ont été contrebalancés, en partie, par la diminution nette du prix de vente moyen du carburant pour le transport routier ainsi que par la vente et fermeture de magasins dans le cadre de l'amélioration constante de notre réseau. De façon globale, la variation des prix de vente moyens du carburant pour le transport routier ont eu un effet négatif sur nos revenus d'approximativement 372,0 millions \$. L'impact du prix de vente moyen plus bas du carburant pour le transport routier aux États-Unis fut contrebalancé, en partie, par l'impact du prix de vente moyen plus élevé du carburant pour le transport routier en Europe et au Canada, tel que le démontre le tableau suivant en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 28 avril 2013 :

Trimestre	1 <sup>er</sup>	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,51	3,45	3,24	3,47	<b>3,41</b>
Europe (cents US par litre)	100,72	103,25	107,49	104,11	<b>104,38</b>
Canada (cents CA par litre)	114,53	117,05	113,11	118,74	<b>115,63</b>
Période de 52 semaines terminée le 28 avril 2013					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,49	3,65	3,35	3,61	<b>3,51</b>
Europe (cents US par litre)	-	103,96	104,71	103,80	<b>104,21</b>
Canada (cents CA par litre)	112,62	117,41	110,43	115,65	<b>113,77</b>

Les autres revenus ont affiché une augmentation de 124,9 millions \$ pour l'exercice 2014, principalement en raison de la contribution des acquisitions laquelle a été partiellement contrebalancée par la vente de nos opérations de GPL en décembre 2012.

## Marge brute

Pour l'exercice 2014, la marge brute consolidée sur les marchandises et services était de 2 699,3 millions \$, soit une augmentation de 103,3 millions \$ ou 4,0 % par rapport à l'exercice 2013. Excluant l'effet négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes qui s'est élevé à approximativement 11,0 millions \$, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a augmentée de 114,3 millions \$. Cette croissance provenait en partie de la contribution des acquisitions qui s'est élevée à 118,0 millions \$, contrebalancée, en partie, par l'impact de nos stratégies de mise en marché. Aux États-Unis, la marge brute était en baisse de 0,4 %, à 32,7 % tandis qu'au Canada elle a diminué de 0,5 % pour se chiffrer à 33,1 %. En Europe, la marge brute a augmenté de 0,2 % pour se chiffrer à 41,4 %. En

général, cette performance reflète principalement les changements au mix-produits, les modifications que nous avons apportées à nos conditions d'approvisionnement ainsi que notre stratégie de mise en marché adaptée à notre environnement compétitif et à la réalité économique de chacun de nos marchés. En Amérique du Nord, la diminution de la marge en pourcentage des ventes reflète principalement l'impact de nos stratégies de prix visant à augmenter l'achalandage dans nos magasins, ce qui a eu un effet favorable sur nos revenus mais a aussi eu comme effet de tirer le pourcentage de marge à la baisse. Toutefois, sur une base nette, cette stratégie a eu un impact positif puisque la marge brute sur les ventes de marchandises et services a connu une belle croissance. En Europe, l'augmentation de la marge en pourcentage des ventes est le résultat de changements dans le mix-produits ainsi que de l'effet de nos stratégies de prix visant à améliorer la perception de notre offre par nos clients.

La marge brute sur le carburant pour le transport routier de nos magasins corporatifs aux États-Unis affiche une diminution de 0,66 ¢ par gallon, passant de 18,77 ¢ par gallon pour l'exercice 2013 à 18,11 ¢ par gallon pour l'exercice 2014. Au Canada, la marge brute s'est établie à 5,98 ¢ CA par litre pour l'exercice 2014 comparativement à 5,84 ¢ CA par litre pour l'exercice 2013. En Europe, la marge brute totale sur le carburant pour le transport routier s'est établie à 10,94 ¢ par litre pour l'exercice 2014, soit une forte augmentation de 1,07 ¢ le litre comparativement à une marge de 9,88 ¢ le litre pour l'exercice 2013. Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant dégagées par nos sites corporatifs aux États-Unis et à l'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques pour les huit derniers trimestres en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 28 avril 2013 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	1 <sup>er</sup>	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	19,42	21,56	17,02	14,85	<b>18,11</b>
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,99	5,04	4,79	4,98	<b>4,94</b>
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	14,43	16,52	12,23	9,87	<b>13,18</b>
Période de 52 semaines terminée le 28 avril 2013					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	23,20	15,20	17,80	19,30	<b>18,77</b>
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,97	5,15	4,79	5,03	<b>4,97</b>
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	18,23	10,05	13,01	14,27	<b>13,80</b>

Tel que démontré par le tableau précédent, les marges sur le carburant pour le transport routier aux États-Unis sont volatiles de trimestre en trimestre. Au Canada et en Europe, l'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques et de la volatilité associée sont de moindre importance.

## Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour l'exercice 2014, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux étaient en hausse de 5,6 % comparativement à l'exercice 2013, mais augmentaient seulement de 0,1 % si l'on exclut certains éléments, tel que présenté dans le tableau suivant :

<b>Variation totale, telle que publiée</b>	<b>5,6 %</b>
Soustraire:	
Augmentation provenant des dépenses additionnelles liées aux acquisitions	6,6 %
Diminution provenant de la disposition des activités de GPL	(0,1 %)
Augmentation générée par la hausse des frais liés aux modes de paiements électroniques, excluant les acquisitions	0,3 %
Diminution générée par l'effet net de la conversion de devises	(1,2 %)
Frais d'acquisition enregistrés aux résultats de l'exercice 2013	(0,1 %)
<b>Variation restante</b>	<b>0,1 %</b>

La variation restante pour l'exercice 2014 était principalement attribuable à une hausse de nos dépenses afin de supporter notre croissance organique ainsi qu'à l'inflation, en partie contrebalancées par la saine gestion des coûts dans l'ensemble de nos opérations ainsi que par l'effet des synergies.

En Europe, le niveau des dépenses de l'exercice 2014 était toujours affecté par l'implantation d'une nouvelle infrastructure TI et le déploiement d'un progiciel de gestion.

## Bénéfice avant intérêts, impôts, amortissement et perte de valeur (BAIIA) et BAIIA ajusté

Au cours de l'exercice 2014, le BAIIA a augmenté de 19,2 % comparativement à l'exercice précédent, pour atteindre 1 640,2 millions \$.

En excluant les coûts de restructuration, le gain de compression sur l'obligation des régimes de retraite ainsi que le goodwill négatif de chacune des périodes comparables, le BAIIA ajusté de l'exercice 2014 a augmenté de 205,1 millions \$ ou 14,8 % comparativement à l'exercice 2013, pour atteindre 1 590,9 millions \$. Déduction faite des frais d'acquisition enregistrés aux résultats, les acquisitions ont contribué au BAIIA ajusté pour un montant d'approximativement 153,0 millions \$, tandis que la variation du taux de change a eu un impact négatif net d'approximativement 11,0 millions \$.

Il est à noter que le BAIIA et le BAIIA ajusté ne constituent pas des mesures de performance reconnues selon les IFRS, mais nous les utilisons, ainsi que les investisseurs et les analystes, afin d'évaluer la performance de l'entreprise en matière de finance et d'exploitation. Notons que notre méthode de calcul peut différer de celle utilisée par d'autres sociétés publiques :

(en millions de dollars américains)	Période de 52 semaines terminée le	
	27 avril 2014	28 avril 2013
Bénéfice net, tel que publié	812,2	572,8
Rajouter :		
Impôts sur les bénéfices	134,2	73,9
Frais de financement nets	110,6	207,8
Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs	583,2	521,1
<b>BAIIA</b>	<b>1 640,2</b>	<b>1 375,6</b>
Enlever :		
Frais de restructuration	-	34,0
Gain de compression sur l'obligation des régimes de retraite	(0,9)	(19,4)
Goodwill négatif	(48,4)	(4,4)
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>1 590,9</b>	<b>1 385,8</b>

## Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs

Pour l'exercice 2014, l'augmentation de la dépense d'amortissement et de perte de valeur vient du fait que nous avons comptabilisé une perte de valeur de 6,8 millions \$ pour une usine de production de lubrifiant non opérationnelle ainsi qu'en raison des investissements que nous avons effectués par le biais des acquisitions, du remplacement d'équipements, de l'ajout de magasins et de l'amélioration continue de notre réseau.

## Frais de financement, nets

L'exercice 2014 affiche des frais de financement nets de 110,6 millions \$ comparativement à 207,8 millions \$ pour l'exercice 2013. Abstraction faite de la perte de change nette de 10,1 millions \$ et du gain de change net de 3,2 millions \$ enregistrés au cours des exercices 2014 et 2013, respectivement, ainsi que de la perte non-récurrente de 102,9 millions \$ enregistrée sur des contrats de change en 2013, les frais de financement nets pour de l'exercice 2014 ont été de 100,5 millions \$, une diminution de 7,6 millions \$ comparativement à l'exercice 2013. La diminution provient principalement de la réduction de notre dette à long terme suite aux remboursements effectués sur notre facilité d'acquisition en partie contrebalancé par les taux d'intérêt effectifs plus élevés sur nos billets de premier rang non garantis comparativement au taux effectif sur notre facilité d'acquisition ainsi que par le fait que l'exercice 2013 n'incluait pas des frais de financement liés à l'acquisition the Statoil Fuel & Retail pour une année complète.

## Impôts sur les bénéfices

Le taux d'impôt de l'exercice 2014 a été de 14,2 %, comparativement à 11,4 % pour l'exercice précédent. Le taux d'impôt de l'exercice 2014 a été affecté par l'impact d'une perte de change déductible et constatée uniquement à des fins fiscales ainsi que par l'effet sur les impôts différés d'une diminution du taux d'impôts en Norvège et au Danemark. Le taux d'impôt de l'exercice 2013 avait quant à lui été affecté par l'effet sur les impôts différés d'une diminution du taux d'impôts en Suède. Abstraction faite de ces éléments non-récurrents, de même que du goodwill négatif enregistré lors du premier trimestre de l'exercice 2014, le taux d'impôt de l'exercice 2014 aurait été de 15,5 % comparativement à un taux d'impôts de 16,8 % pour l'exercice précédent.

## Bénéfice net

Nous avons clôturé l'exercice 2014 avec un bénéfice net de 812,2 millions \$, comparativement à 572,8 millions \$ pour l'exercice précédent, en hausse de 239,4 millions \$, soit 41,8 %. Le bénéfice par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 1,43 \$ contre 1,02 \$ l'an dernier, une augmentation de 40,2 %. L'effet négatif net sur le bénéfice net de l'exercice 2014 de la conversion en dollars américains des revenus et dépenses de nos opérations canadiennes et européennes s'est élevé à approximativement 8,0 millions \$.

En excluant des résultats de l'exercice 2014 le goodwill négatif, la perte de change nette, le recouvrement d'impôt non-récurrent, la perte de valeur sur une usine de lubrifiant non opérationnelle en Pologne, le gain de compression sur l'obligation au titre de l'obligation des régimes de retraite ainsi que les frais d'acquisition et en excluant des résultats de l'exercice 2013 la perte non-récurrente sur des contrats de change, le recouvrement d'impôts non-récurrent en lien avec la réduction du taux d'impôt en Suède, la charge de restructuration, le gain de compression sur l'obligation au titre de l'obligation des régimes de retraite, le goodwill négatif, le gain de change ainsi que les frais d'acquisition, le bénéfice net de l'exercice 2014 aurait été d'approximativement 766,0 millions \$, une augmentation de 145,0 millions \$ ou 23,3 %, tandis que le résultat net ajusté par action sur une base diluée de l'exercice 2014 aurait été approximativement de 1,35 \$, soit une augmentation de 21,6 %.

## Contrôles internes

Nous maintenons un système de contrôles internes à l'égard de l'information financière conçu pour protéger les actifs et assurer la fiabilité de l'information financière de la société. Nous maintenons également un système de contrôles et de procédures sur la communication d'information conçu pour assurer la fiabilité, l'intégralité et la présentation en temps opportun de l'information communiquée dans le présent rapport de gestion et dans tout autre document public, en tenant compte du seuil de signification. Les contrôles et procédures sur la communication d'information visent à faire en sorte que l'information que doit communiquer la société dans les rapports déposés auprès des organismes de réglementation des valeurs mobilières soit enregistrée et/ou divulguée en temps opportun, comme l'exige la loi, et soit accumulée et communiquée à la direction de la société, y compris son chef de la direction et son chef de la direction financière, comme il convient, pour permettre la prise de décisions rapides concernant l'information à divulguer. En date au 26 avril 2015, notre direction, suite à leur évaluation, certifie l'efficacité de la conception et le fonctionnement des contrôles et des procédures sur la communication.

Nous évaluons continuellement l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière et leur apportons des améliorations au besoin. Au 26 avril 2015, notre direction et nos auditeurs externes ont émis des rapports certifiant l'efficacité de nos contrôles internes à l'égard de l'information financière.

## Principes et estimations comptables essentiels

**Estimations.** Le présent rapport de gestion repose sur nos états financiers consolidés, qui ont été établis selon les IFRS. Ces normes requièrent que nous fassions certaines estimations et hypothèses à l'égard de notre situation financière et de nos résultats d'exploitation, tels qu'apparaissant à nos états financiers consolidés. Nous analysons de façon continue ces estimations à la lumière de l'information disponible. Ces estimations sont fondées sur la connaissance que la direction possède des événements en cours et sur les mesures que la société pourrait prendre à l'avenir. Les résultats réels pourraient différer des estimations. Les estimations comptables et principaux jugements que la direction a fait dans la préparation des états financiers consolidés sont présentés à même les conventions pertinentes le cas échéant et concernent principalement les sujets suivants: les rabais fournisseurs, les durées de vie utile des immobilisations corporelles et incorporelles, les impôts sur le résultat, les contrats de location, les avantages sociaux futurs, les provisions et les regroupements d'entreprises.

**Stocks.** Nos stocks se composent principalement de produits destinés à la revente, notamment de produits du tabac, de produits frais, de bières et vin, d'articles d'épicerie, de friandises, de grignotines, de boissons diverses et de carburant pour le transport routier. Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette. Le coût des stocks de marchandises est généralement évalué selon la méthode du prix de détail moins une marge bénéficiaire normale. Le coût des stocks de carburant pour le transport routier est généralement déterminé selon la méthode du coût moyen. Le coût des stocks de lubrifiants et de carburant pour l'aviation est déterminé selon la méthode de l'épuisement successif. Certains jugements et certaines estimations de la direction servant à déterminer les marges brutes pourraient avoir une incidence sur l'évaluation des stocks de clôture et les résultats d'exploitation.

**Perte de valeur d'actifs à long terme.** Les immobilisations sont soumises à un test de perte de valeur lorsque des événements ou des situations indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Cette recouvrabilité est mesurée en comparant leur valeur comptable nette à leur valeur recouvrable, cette dernière correspondant au montant le plus élevé entre la juste valeur diminuée des coûts de la vente et la valeur d'utilité. Dans le cas où la valeur comptable des actifs à long terme excéderait leur juste valeur, une perte de valeur d'un montant équivalent à l'excédent serait comptabilisée. Nous nous basons sur les conditions du marché et sur notre performance opérationnelle pour évaluer s'il existe des indices de perte de valeur. La variabilité de ces facteurs dépend d'un certain nombre de conditions, y compris l'incertitude au sujet d'événements futurs. Ces facteurs pourraient nous inciter à conclure que des indices de perte de valeur existent effectivement et que des tests de perte de valeur devraient être effectués, ce qui pourrait amener à conclure à une perte de valeur de certains actifs à long terme et à la constatation d'une perte de valeur.

*Goodwill et immobilisations incorporelles.* Le goodwill et les immobilisations incorporelles à durée de vie indéfinie sont soumis à un test de perte de valeur annuellement ou plus fréquemment si des événements ou changements de circonstances indiquent qu'ils pourraient avoir subi une perte de valeur. Cette évaluation requiert que la direction utilise des estimations et des hypothèses afin d'établir la juste valeur de ses unités d'exploitation et de ses immobilisations incorporelles. Si ces estimations et hypothèses s'avéraient inexactes, la valeur comptable du goodwill et des immobilisations incorporelles pourrait être surévaluée. Notre test de perte de valeur annuel est effectué au premier trimestre de chaque exercice.

*Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations.* Les obligations liées à la mise hors service d'immobilisations se rapportent principalement aux coûts futurs estimatifs d'enlèvement des réservoirs à essence souterrains et sont fondées sur notre expérience antérieure dans ce domaine, la durée de vie utile estimative du réservoir, le terme des baux pour les réservoirs installés sur des propriétés louées, les estimations externes et les exigences réglementaires des gouvernements. Lorsqu'un réservoir à essence souterrain est installé, un passif actualisé est comptabilisé pour la valeur actuelle de l'obligation liée à la mise hors service de l'immobilisation et la valeur de l'immobilisation correspondante est augmentée du même montant. Afin de déterminer le passif initial comptabilisé, les flux de trésorerie futurs estimatifs ont été actualisés à un taux avant impôts reflétant les appréciations actuelles par le marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à ce passif. Le montant ajouté aux immobilisations est amorti et une charge de désactualisation est constatée en lien avec le passif actualisé sur la durée de vie utile du réservoir ou la durée du bail pour les propriétés louées.

À la suite de la constatation initiale de l'obligation liée à la mise hors service d'immobilisations, la valeur comptable du passif est accrue de manière à tenir compte de l'écoulement du temps, puis ajustée selon les variations du taux d'actualisation courant fondé sur le marché ou de l'échéancier des flux de trésorerie sous-jacents nécessaires pour régler l'obligation.

*Questions environnementales.* Nous constatons une provision pour les frais de réhabilitation estimatifs futurs afin de satisfaire aux normes gouvernementales pour nos sites connus comme étant contaminés lorsque ces coûts peuvent être estimés raisonnablement. Les estimations des coûts futurs prévus pour les activités de remise en état de ces sites sont fondées sur notre expérience antérieure en matière de réhabilitation de sites ainsi que sur d'autres facteurs tels que l'état du site contaminé, l'emplacement des sites et l'expérience des entrepreneurs qui effectuent les évaluations environnementales et les travaux de réhabilitation.

Dans tous les États américains où nous exerçons nos activités, sauf le Michigan, l'Iowa, la Floride, l'Arizona, le Texas, le Maryland, la Virginie Occidentale, un fonds en fiducie pour le remboursement de certains frais de réhabilitation et des frais pour l'enlèvement des installations pétrolières est disponible. Ces derniers varient selon les États. Ces fonds en fiducie fournissent aux opérateurs d'installations pétrolières une assurance pour le nettoyage de certains dégâts environnementaux causés par l'utilisation d'équipements pétroliers souterrains. Ces fonds en fiducie sont financés par les frais d'enregistrement des réservoirs à essence souterrains et/ou par une taxe de vente de chacun des États sur la vente de carburant. Nous payons les frais d'enregistrement et remettons les taxes de vente dans les États où nous participons aux fonds en fiducie. La couverture d'assurance des fonds en fiducie varie selon les États.

*Impôts sur le résultat.* Des actifs et des passifs d'impôts différés sont constatés pour tenir compte des incidences fiscales futures attribuables aux écarts temporaires entre les valeurs comptables des actifs et des passifs existants dans les états financiers et leurs valeurs fiscales respectives. Les actifs et les passifs d'impôts différés sont mesurés selon les taux d'imposition en vigueur ou pratiquement en vigueur et dont il est prévu qu'ils s'appliqueront aux bénéfices imposables des exercices au cours desquels ces écarts temporaires sont censés être recouverts ou réglés. Le calcul des impôts exigibles et différés exige que la direction fasse des estimations, pose des hypothèses et porte un certain jugement sur ce qui suit : les valeurs comptables des actifs et des passifs existants dans les états financiers, lesquels font l'objet d'estimations comptables pour ce qui est des soldes, l'interprétation des lois fiscales dans les diverses compétences fiscales, les attentes quant aux résultats d'exploitation futurs et au moment où les écarts temporaires seront résorbés et les vérifications possibles des déclarations fiscales effectuées par les organismes de réglementation. La direction estime que la provision pour les impôts sur les bénéfices est suffisante en fonction des informations présentement à sa disposition.

Des changements ou des écarts dans ces estimations ou ces hypothèses peuvent entraîner des modifications aux soldes des impôts exigibles ou différés aux bilans consolidés, une charge ou un crédit à la dépense d'impôts dans les états consolidés des résultats et peuvent donner lieu à des encaissements ou à des décaissements.

*Avantages sociaux futurs.* Nous comptabilisons nos obligations découlant des régimes de retraite de nos employés ainsi que les coûts connexes, déduction faite des actifs des régimes. Pour les régimes à prestations définies, les conventions comptables suivantes ont été retenues :

- Les obligations au titre des prestations et le coût des prestations de retraite constituées par les salariés actifs sont établis par calculs actuariels, selon la méthode des unités de crédit projetées au prorata des services et les charges de retraite sont imputées aux résultats au fur et à mesure que les services sont rendus par les employés actifs. Les calculs tiennent

compte des hypothèses que nous considérons comme étant les plus probables concernant la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite des salariés;

- Le taux d'actualisation sur l'obligation au titre des prestations est égal au rendement, à la date de mesure, d'obligations corporatives de première qualité ayant des échéances similaires aux obligations de la société;
- Les actifs des régimes sont évalués à leur juste valeur;
- Les gains actuariels et les pertes actuarielles découlent d'augmentations ou de diminutions de la valeur actualisée de l'obligation au titre des prestations définies découlant de changements dans les hypothèses actuarielles et d'ajustements liés à l'expérience. Les gains actuariels et les pertes actuarielles sont comptabilisés immédiatement dans les autres éléments du résultat global sans incidence sur le bénéfice net;
- Les coûts des services passés sont imputés aux résultats à la première des dates suivantes :
  - La date de modification ou de réduction du régime ;
  - La date à laquelle nous comptabilisons les coûts de restructuration ou d'indemnité de cessation d'emploi correspondants ;
- Les intérêts nets sur le passif (actif) net au titre des prestations définies correspond au passif (actif) net au titre des prestations définies multiplié par le taux d'actualisation et sont inclus dans les frais de financement.

Pour les régimes à cotisations définies, la charge de retraite inscrite aux résultats correspond aux cotisations que nous sommes tenus de verser en échange des services rendus par les salariés.

La valeur actualisée des obligations de retraite dépend d'un certain nombre de facteurs qui sont déterminés sur une base actuarielle en utilisant un certain nombre d'hypothèses. Toute modification de ces hypothèses influera sur la valeur comptable des obligations de retraite. Nous déterminons le taux d'actualisation approprié à la fin de chaque exercice. Il s'agit du taux qui doit être utilisé pour déterminer la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs qui devraient être nécessaires pour régler les obligations de retraite. Pour déterminer le taux d'actualisation approprié, nous considérons les taux d'intérêt d'obligations de sociétés de haute qualité qui sont libellés dans la devise dans laquelle les prestations seront versées et qui ont une échéance se rapprochant de celle de l'obligation de retraite concernée.

*Assurances et indemnités pour accidents de travail.* Nous employons une combinaison d'assurance, de franchise auto-assurée et d'auto-assurance pour nous protéger contre certains risques comme les accidents de travail (dans certains états américains), les dommages matériels et les poursuites en responsabilité civile générale. Les provisions pour ce type de pertes sont estimées selon nos antécédents de réclamations et les hypothèses actuarielles employées dans le secteur des assurances. Une révision importante de notre passif pourrait s'imposer si nos statistiques de réclamations ou les hypothèses actuarielles de nos assureurs changeaient de façon considérable. Les pertes réelles pourraient différer des montants constatés. Au Canada et en Europe, les indemnités pour accidents de travail sont garanties par une assurance imposée par le gouvernement, tandis qu'aux États-Unis, nous devons souscrire à une assurance responsabilité civile, sauf dans certains états où nous sommes auto-assurés. En ce qui concerne l'assurance responsabilité civile aux États-Unis, notre part ayant trait aux indemnités pour accidents de travail est calculée, en ayant recours à des estimations actuarielles indépendantes, et en nous basant sur les passifs globaux que nous avons encourus lors des réclamations passées.

## Modifications aux normes comptables

### Normes révisées

#### *Droits ou taxes*

Le 28 avril 2014, la société a adopté la nouvelle interprétation IFRIC 21, « Droits ou taxes ». L'interprétation précise ce qu'est le fait générateur d'obligation, relativement à des droits et des taxes imposés par les autorités publiques, qui rend le paiement exigible, et à quel moment comptabiliser un passif au titre d'un droit ou d'une taxe. L'adoption de cette interprétation n'a eu aucune incidence importante sur les états financiers consolidés de la société.

### Nouvelles normes comptables publiées mais non encore appliquées

#### *Classement et évaluation des actifs financiers et des passifs financiers*

En juillet 2014, l'IASB a complété IFRS 9 « Instruments financiers ». Ce projet en trois parties, visait à remplacer IAS 39 « Instruments financiers: Comptabilisation et évaluation » avec une approche unique pour déterminer si un actif financier doit

être évalué au coût amorti ou à la juste valeur. La norme comprend des exigences pour la comptabilisation et l'évaluation, la perte de valeur, la décomptabilisation et la comptabilité de couverture. La norme est en vigueur pour les exercices débutant le ou après le 1<sup>er</sup> janvier 2018 avec l'adoption anticipée permise. La société évaluera, en temps opportun, l'impact de la norme sur ses états financiers consolidés.

#### *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients*

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15, « Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients », qui précise de quelle façon et à quel moment les produits des activités ordinaires doivent être comptabilisés, et exige la présentation d'informations plus détaillées et pertinentes. L'IFRS 15 annule et remplace l'IAS 18, « Produits des activités ordinaires », l'IAS 11, « Contrats de construction », et d'autres interprétations relatives aux produits des activités ordinaires. Cette norme est applicable pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2017 avec l'adoption anticipée permise. La société évaluera, en temps opportun, l'impact de la norme sur ses états financiers consolidés.

#### *Présentation des états financiers*

En décembre 2014, l'IASB a publié des modifications à l'IAS 1, « Présentation des états financiers » afin d'apporter des précisions concernant l'importance relative, le regroupement et la ventilation des informations présentées dans le bilan, l'état des résultats et l'état du résultat global ainsi que la structure des notes aux états financiers. Elles seront en vigueur pour les exercices débutant le ou après le 1<sup>er</sup> janvier 2016 avec l'adoption anticipée permise. La société évaluera, en temps opportun, l'impact de la norme sur ses états financiers consolidés.

## **Facteurs de risque**

Le contrôle et l'amélioration des opérations sont des préoccupations constantes pour nous. Dans cette perspective, l'identification et la gestion des risques sont des facteurs importants. Nous avons identifié et évalué les principaux risques d'entreprise qui pourraient avoir des conséquences négatives sur l'atteinte de nos objectifs et du rendement qui en découle.

Nous gérons les risques de façon continue et mettons en place de nombreuses activités, dont l'objectif est d'atténuer les risques principaux qui sont mentionnés dans la présente section afin d'en amoindrir les impacts financiers.

*Carburant pour le transport routier.* Nos résultats sont sensibles à l'évolution du prix et de la marge brute sur le carburant pour le transport routier. Des facteurs hors de notre contrôle, tels que les changements des conditions d'approvisionnement dictés par le marché, les fluctuations du coût du carburant pour le transport routier, liées notamment à la conjoncture politique et économique générale, ainsi que la capacité limitée du marché à absorber les fluctuations du prix du carburant, sont des facteurs susceptibles de faire varier les prix de vente du carburant pour le transport routier ainsi que la marge brute afférente. Ainsi, au cours de l'exercice 2015, nos ventes de carburant pour le transport routier ont représenté environ 70,0 % du total du chiffre d'affaires, mais notre marge brute sur le carburant pour le transport routier ne représentait qu'environ 40,0 % de notre marge brute totale. Pour l'exercice 2015, une variation de un cent par gallon (environ 0,26 cents par litre) aurait occasionné une variation approximative de 81,0 millions \$ de la marge brute, et aurait eu un impact approximatif de 0,10 \$ sur le résultat par action sur une base diluée.

*Modes de paiements électroniques.* Nous sommes exposés à des fluctuations considérables des frais afférents aux modes de paiements électroniques résultant de variations importantes des prix de détail du carburant pour le transport routier, particulièrement dans nos marchés américains où les frais afférents aux modes de paiements électroniques sont basés en grande partie sur un pourcentage du prix de détail du carburant. Pour l'exercice 2015, une variation de 10 % des frais afférents aux modes de paiements électroniques aurait eu un impact d'environ 0,04 \$ sur le résultat net par action sur une base diluée.

*Produits du tabac.* Les ventes de produits du tabac constituent la principale catégorie de nos revenus tirés des marchandises et des services. Pour l'exercice 2015, le chiffre d'affaires relatif aux produits du tabac s'est élevé à environ 41,0 % du chiffre d'affaires provenant des marchandises et des services. Des augmentations importantes du prix de gros des cigarettes, une hausse des taxes sur les produits du tabac, ainsi que le durcissement législatif et les campagnes dissuasives nationales et locales actuelles ou futures aux États-Unis, au Canada et en Europe, pourraient réduire la demande de produits du tabac et, par conséquent, notre chiffre d'affaires et notre bénéfice en raison de la concurrence dans nos marchés et de la sensibilité des consommateurs au prix de ces produits.

De plus, puisque nous vendons des marques de cigarettes fabriquées à des fins de vente exclusive par Couche-Tard, nous pourrions faire l'objet de poursuites liées à des problèmes de santé découlant de l'usage du tabac. En effet, diverses actions en justice, poursuites et réclamations liées à des problèmes de santé découlant de la vente, de la distribution, de la fabrication, de la conception, de la promotion et de la commercialisation de cigarettes, ont été intentées contre des marchands de produits du tabac. Tout jugement défavorable pour nous dans des poursuites liées à des problèmes de santé pourrait nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation. Conformément avec les normes comptables, nous

n'avons pas constitué de réserves pour des dépenses ou des résultats défavorables résultant de poursuites éventuelles liées à des problèmes de santé.

**Concurrence.** Les industries et les zones géographiques dans lesquelles nous exerçons nos activités sont très concurrentielles et marquées par des fluctuations constantes du nombre et du type de détaillants qui offrent les mêmes produits et services que nos magasins. Nous sommes en concurrence avec les autres chaînes de magasins d'accommodation, les magasins d'accommodation indépendants, les exploitants de stations-service, les petits et gros détaillants en alimentation, les entreprises de restauration rapide, les pharmacies locales, les chaînes de pharmacies et les magasins à un dollar. Rien ne garantit que nous serons en mesure de rivaliser avec succès avec nos concurrents. Notre entreprise pourrait également souffrir si nous ne maintenons pas notre capacité à répondre aux exigences des clients en matière de prix, de qualité et de service à la clientèle.

**Lois et règlements environnementaux.** Nos activités, particulièrement celles relatives à l'entreposage, au transport et à la vente de carburant, sont assujetties à un grand nombre de lois et de règlements en matière environnementale dans les pays où nous exerçons nos activités, y compris des lois et des règlements régissant la qualité du carburant, la pollution du sol, les émissions atmosphériques, les rejets de substances dans l'eau, la mise en œuvre d'objectifs concernant l'utilisation de certains biocombustibles ou de l'énergie renouvelable, la manipulation et l'élimination des substances dangereuses, l'utilisation de systèmes de réduction de vapeur pour récupérer la vapeur de carburant et la réhabilitation des sites contaminés.

Nos activités nous exposent à certains risques, en particulier dans nos terminaux et autres installations d'entreposage, où de grandes quantités de carburant sont entreposées, et dans nos stations-service. Ces risques comprennent les défaillances de l'équipement, les accidents du travail, les incendies, les explosions, les émissions de vapeur, les déversements et les fuites dans les installations d'entreposage ou en cours de transport à destination ou encore en provenance de nos terminaux et/ou de ceux de tiers, des stations de carburant ou d'autres sites. Nous sommes également exposés à des risques d'accident des camions citernes utilisés dans notre système de distribution de carburant. Ces types de risques et d'accidents peuvent causer des blessures ou des décès, des interruptions d'activités et/ou la contamination de biens, d'équipement et de l'environnement ainsi que des dommages à des biens, à de l'équipement ou à l'environnement. De plus, nous pourrions faire l'objet de poursuites, de demandes d'indemnisation, d'amendes ou de sanctions gouvernementales ou engager d'autres obligations ou pertes par rapport à ces incidents et accidents et engager des coûts importants en conséquence. En vertu des lois et des règlements fédéraux, provinciaux, étatiques ou municipaux, nous pouvons, à titre de propriétaire ou d'exploitant, être tenus responsables des coûts de nettoyage ou de décontamination à nos sites actuels ou antérieurs, que nous ayons été informés ou non de la contamination en question ou que nous en soyons responsables ou non. Ces incidents et ces accidents peuvent également toucher notre réputation ou nos marques, conduisant ainsi à une baisse des ventes de nos produits et services et peuvent nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

**Acquisitions.** Les acquisitions ont été une partie importante de notre stratégie de croissance et devraient continuer de l'être. Notre capacité à identifier des occasions d'acquisitions stratégiques à l'avenir pourrait être limitée par le nombre de possibilités d'acquisitions intéressantes et de vendeurs motivés, par l'étendue de l'utilisation à l'interne de nos ressources et, dans la mesure où cela est nécessaire, par notre capacité à obtenir du financement à des conditions satisfaisantes pour des acquisitions importantes, s'il y a lieu.

La réalisation des avantages et des synergies escomptés d'une acquisition dépendra en partie de la possibilité d'intégrer de façon efficace et efficace les activités, les systèmes, la gestion et les cultures de notre société et de l'entreprise acquise ainsi que de la réalisation des avantages que nous comptons tirer des bases ou des sources présumés de synergies. Nous pourrions ne pas être en mesure d'obtenir les synergies et les économies de coûts prévus d'une acquisition pour de nombreuses raisons, telles que les contraintes contractuelles, une incapacité à profiter des économies synergiques attendues et de l'augmentation des efficacités opérationnelles prévues, la perte d'employés clés ou des changements dans les lois et les règlements fiscaux. Le processus d'acquisition et d'intégration d'une entreprise peut entraîner des coûts d'exploitation plus élevés que prévus, des radiations ou charges de restructuration non récurrentes importantes, la perte de la clientèle et des perturbations de l'exploitation (telles que des difficultés à maintenir les relations avec les employés, les clients ou les fournisseurs). Le défaut de réussir à intégrer une entreprise acquise peut avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Bien que nous effectuions une enquête diligente sur les entreprises ou les actifs que nous acquérons, il se peut que des passifs ou des dépenses liées aux entreprises ou aux actifs acquis nous échappent lors de notre enquête diligente et que nous en soyons tenus responsables, en tant que propriétaire successeur. La découverte de dettes ou d'obligations importantes liées à une acquisition peut entraîner d'importantes conséquences néfastes tant sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.



**Dépendance à l'égard de fournisseurs tiers.** Nos activités de vente de carburant dépendent de l'approvisionnement en produits pétroliers raffinés auprès d'un nombre relativement limité de fournisseurs et d'un réseau de distribution desservi principalement par des camions citernes appartenant à des tiers. Tout événement causant des perturbations de l'une des chaînes d'approvisionnement ou des raffineries de nos principaux fournisseurs pourrait avoir un impact significatif sur notre capacité à recevoir des produits pétroliers raffinés destinés à la revente ou des matières premières et pourrait résulter en une augmentation du coût de ces produits.

**Débiteurs.** Nous sommes exposés à un risque lié à la solvabilité et à l'exécution des engagements de nos clients, de nos fournisseurs et des parties aux contrats que nous concluons. En date du 26 avril 2015, nous avons des comptes débiteurs impayés totalisant 1 194,8 millions \$. Ce montant se compose principalement de créances sur cartes de crédit, de rabais fournisseurs à recevoir et de créances découlant de la vente de carburant et autres produits à des exploitants de stations-service indépendants, franchisés ou sous licence ainsi qu'à d'autres clients industriels et commerciaux. Les contrats avec des cycles de paiement plus longs ou des difficultés dans l'exécution des contrats ou la perception des comptes débiteurs pourraient entraîner des fluctuations importantes de nos flux de trésorerie et pourraient nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

**Exigences législatives et réglementaires.** Comme il en a été question ci-dessus sous la rubrique « Lois et règlements environnementaux », nos activités sont assujetties à un grand nombre de lois et de règlements en matière environnementale. De surcroît, les activités de nos magasins d'accommodation sont astreintes à de nombreux règlements, dont les règlements relatifs à la vente d'alcool et des produits du tabac, à de nombreuses exigences sur la salubrité des aliments et la qualité des produits, aux lois sur le salaire minimum ainsi qu'à la législation et à la réglementation fiscales. Nous engageons actuellement d'importants coûts d'exploitation et d'importantes dépenses en immobilisations afin de respecter les lois et les règlements actuels applicables à nos activités, notamment ceux afférents à la santé, à la sécurité et à l'environnement. Si nous ne parvenons pas à nous conformer aux lois et aux règlements ou aux restrictions ou autres conditions imposées par nos permis ou si nous ne parvenons pas à obtenir les permis ou les enregistrements nécessaires ou à les prolonger ou les renouveler à leur échéance, nous pourrions notamment être soumis à des sanctions civiles et pénales et, dans certaines circonstances, nous voir suspendre temporairement ou de façon permanente une partie de nos activités. En outre, les lois et les règlements applicables à nos activités peuvent changer. Il est en effet prévu que, compte tenu de la nature de nos activités, nous continuerons à être soumis à des lois et des règlements de plus en plus rigoureux, notamment en matière de santé, de sécurité et d'environnement, ce qui pourrait entraîner une augmentation de nos coûts d'exploitation au-delà des niveaux actuellement prévus et nécessiter à l'avenir d'importantes dépenses en immobilisations et autres. En conséquence, rien ne garantit que les lois et les règlements futurs ou des modifications de ceux-ci ou des changements par rapport à leur interprétation actuelle n'entraîneront pas d'effet significatif sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Notre entreprise peut également être touchée par les lois et les règlements sur le changement climatique et le rôle qu'y jouent la combustion des carburants fossiles et les émissions de carbone qui en résultent. Certains territoires où nous exerçons des activités ont adopté des mesures visant à limiter les émissions de carbone, mesures qui augmentent le coût des carburants à base de pétrole et qui peuvent avoir un effet négatif sur la demande de carburant pour le transport routier. Par ailleurs, l'adoption d'autres mesures de protection de l'environnement qui touchent la chaîne d'approvisionnement du pétrole, telles que des exigences plus rigoureuses quant à l'exploration, au forage et au transport du pétrole brut ainsi qu'au raffinage et au transport des produits à base de pétrole, peut aussi augmenter le coût du carburant à base de pétrole et avoir des effets semblables sur le carburant pour le transport routier. L'impact de ces changements, individuels ou combinés, pourrait nuire à nos ventes de carburant pour le transport routier.

**Taux de change.** La monnaie fonctionnelle de notre société mère est le dollar canadien. Ainsi, nos investissements dans nos activités américaines et européennes sont exposés aux variations nettes des taux de change. Si ces variations se produisaient, le montant de notre investissement net dans nos activités américaines et européennes pourrait augmenter ou diminuer. Nous utilisons à l'occasion des swaps de devises pour couvrir une partie de ce risque.

Nous sommes également exposés au risque de change lié à une partie de notre dette à long terme libellée en dollars américains ainsi que sur certains prêts internes. Au 26 avril 2015, toutes choses étant égales par ailleurs, une variation hypothétique de 5,0 % du dollar américain par rapport au dollar canadien aurait eu un impact net de 85,5 millions \$ sur le résultat global. Nous n'utilisons actuellement pas d'instruments dérivés pour atténuer ce risque.

Nous utilisons le dollar américain comme monnaie de présentation. Ainsi, l'évolution des taux de change pourrait augmenter ou diminuer significativement nos actifs nets libellés en devises à la consolidation, ce qui ferait augmenter ou diminuer, selon le cas, l'avoir des actionnaires. En outre, les variations des taux de change auront une incidence sur la conversion des produits et des charges liés à nos activités canadiennes et européennes et se traduiront par un bénéfice net inférieur ou supérieur à celui qui aurait été constaté autrement.

Outre les risques de conversion des devises, nous courons un risque lié aux transactions en devises, chaque fois que l'une de nos filiales conclut un contrat générant des revenus en une monnaie différente de sa monnaie fonctionnelle. Compte tenu de la volatilité des taux de change, nous pourrions ne pas être en mesure de gérer efficacement notre risque lié aux transactions en devises et/ou nos risques de conversion, et cette volatilité pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

*Risque de crédit.* Nous sommes exposés au risque de crédit découlant de nos swaps sur rendement total intégré et de nos swaps de devises lorsque ces swaps entraînent des sommes à recevoir d'institutions financières. Nous n'utilisons pas actuellement d'instruments dérivés pour atténuer ce risque.

*Taux d'intérêt.* Nous sommes exposés aux fluctuations des taux d'intérêt associés aux variations de taux d'intérêt à court terme. Les emprunts en vertu de nos facilités de crédit portent intérêt à des taux variables et d'autres dettes que nous pouvons contracter pourraient également porter intérêt à des taux variables. En date du 26 avril 2015, notre dette à taux variable s'élevait à environ 1 839,0 millions \$. En se basant sur le solde de nos dettes à taux variable en date du 26 avril 2015, une augmentation d'un point de pourcentage des taux d'intérêt aurait un impact d'environ 0,02 \$ sur le résultat net par action sur une base diluée. Si les taux d'intérêt sur le marché augmentaient, la dette à taux variable entraînera une augmentation de nos obligations au titre du service de la dette, ce qui pourrait nuire à nos flux de trésorerie. Nous n'utilisons actuellement pas d'instruments dérivés pour mitiger ce risque.

*Liquidité.* Il s'agit du risque que nous éprouvons des difficultés à honorer nos engagements liés à nos passifs financiers et à nos engagements locatifs. Nous sommes exposés à ce risque principalement en regard de notre dette à long terme, de nos swaps de taux d'intérêt multidevises, de nos comptes fournisseurs et charges à payer et de nos contrats de location. Nous tirons nos liquidités principalement des rentrées de fonds liées aux activités d'exploitation et de nos emprunts disponibles en vertu de nos facilités de crédit renouvelables.

*Poursuites.* Dans le cours normal des affaires, nous sommes partie défenderesse dans un certain nombre de procédures judiciaires et de réclamations habituelles pour une entreprise dans notre secteur d'activités. Une issue défavorable dans de telles procédures pourrait nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation. En effet, l'industrie des magasins d'accommodation et autres opérateurs du marché alimentaire peuvent être lourdement affectés par des poursuites ou des plaintes de consommateurs ou d'agences gouvernementales quant à la qualité des produits alimentaires, maladies ou d'autres problématiques opérationnelles touchant la santé ou l'environnement. Le manque d'expérience au sein de nos employés en ce qui a trait à la salubrité alimentaire augmente le risque de maladie alimentaire, ce qui peut mener à des poursuites et donc entacher notre réputation. La publicité négative résultant de poursuites de cette nature, que les allégations soient véridiques ou non, pourrait décourager les consommateurs de s'approvisionner en carburant, en marchandises ou en produits alimentaires à l'un ou plusieurs de nos magasins d'accommodation. Nous pourrions finalement se voir imposer d'importantes obligations en cas de décision défavorable à ce sujet. Par ailleurs, peu importe l'issue de ces poursuites, des frais de litige importants pourraient détourner temps et argent de nos opérations, ce qui pourrait affecter notre performance et notre capacité à continuer d'exploiter nos restaurants à service rapide en vertu de contrats de franchisage.

*Assurance.* La plupart de nos installations sont couvertes par une assurance de responsabilité civile, une assurance contre l'incendie et une assurance de garantie supplémentaire dont les conditions particulières et les montants d'assurance sont comparables aux pratiques usuelles dans notre secteur d'activités. Rien ne garantit que nous soyons en mesure de continuer à obtenir une telle assurance ou de l'obtenir à des conditions favorables. Certains types de sinistres, comme ceux résultant des guerres, d'actes de terrorisme ou de catastrophes naturelles, ne sont généralement pas assurés parce qu'ils sont non assurables ou économiquement inapplicables.

*Caractère saisonnier et catastrophes naturelles.* Les conditions météorologiques peuvent avoir une incidence sur notre chiffre d'affaires. En effet, les habitudes de consommation enregistrées par le passé démontrent que nos clients accroissent leurs opérations et achètent des articles offrant une marge brute plus importante lorsque les conditions météorologiques sont favorables. Nous exerçons des activités dans les régions du Sud-Est et de la Côte Ouest des États-Unis et, même si ces régions sont généralement reconnues pour leur climat tempéré, elles sont sujettes à de violentes tempêtes tels que des ouragans, à des tremblements de terre et à d'autres catastrophes naturelles.

*Conjoncture économique.* Notre chiffre d'affaires pourrait souffrir des fluctuations des variables économiques mondiales, nationales, régionales et/ou locales et de la confiance des consommateurs. L'évolution de la conjoncture économique pourrait avoir une incidence négative sur les habitudes de consommation, les déplacements et le tourisme dans certaines de nos zones de marché.

Depuis plusieurs années, les marchés mondiaux des capitaux et du crédit ainsi que l'économie mondiale ont connu une incertitude importante, caractérisée par la faillite, l'échec, l'effondrement ou la vente de diverses institutions financières, la crise de la dette souveraine européenne et un niveau considérable d'intervention des gouvernements à travers le monde. Ces conditions peuvent particulièrement perturber la demande pour nos produits. À mesure que la contraction des marchés mondiaux des capitaux du crédit s'est propagée dans l'économie en général, les principaux marchés du monde ont connu une

croissance économique très faible ou négative. Bien qu'il y ait des signes de reprise économique, les marchés restent fragiles et pourraient de nouveau entrer dans une période de croissance économique négative, ce qui pourrait toucher directement nos activités.

*Actes de guerre ou de terrorisme.* Les actes de guerre ou de terrorisme pourraient avoir une incidence sur l'économie en général ainsi que sur l'offre et le prix du pétrole brut. Ces facteurs pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

*Changements à long terme dans le comportement de la clientèle.* Dans le secteur du carburant pour le transport routier et des activités d'accommodation, l'achalandage est généralement déterminé par les préférences des consommateurs et les tendances en matière de dépenses de consommation, les taux de croissance du trafic routier et les tendances de consommation dans le secteur des déplacements et du tourisme. Une baisse de la clientèle potentielle de nos stations-service et de nos magasins d'accommodation en raison de changements dans les préférences des consommateurs, dans les dépenses discrétionnaires des consommateurs ou dans les modes de transport pourrait nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation. Par ailleurs, de la publicité ou une perception négative envers les fournisseurs de carburant pourraient affecter leur réputation et leur image de marque, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur nos ventes de carburant et nos marges brutes. De même, l'avancement technologique et l'utilisation accrue de véhicules « verts », c'est-à-dire de véhicules n'utilisant pas d'hydrocarbures ou utilisant des sources d'énergie hybrides, pourraient avoir un impact négatif sur la demande pour le carburant.

*Activités mondiales.* Nous avons des activités importantes dans de nombreux pays. Certains des risques inhérents à la portée internationales de nos activités comprennent : la difficulté de faire respecter les contrats et de percevoir des créances dans certains systèmes juridiques étrangers, les droits légaux plus vastes des syndicats et de la main-d'œuvre étrangère, les fluctuations des taux de change, la possibilité de changements dans les conditions économiques locales, les inefficacités fiscales potentielles liées au rapatriement de fonds provenant de filiales étrangères, le contrôle du change et les mesures gouvernementales restrictives telles que les restrictions sur le transfert ou le rapatriement de fonds et les questions de protection commerciale, y compris des interdictions ou des restrictions visant les acquisitions ou les coentreprises. N'importe lequel de ces facteurs pourrait nuire considérablement à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

*Changements technologiques et développements scientifiques.* Les développements en matière de changements climatiques et les impacts climatiques et environnementaux des gaz à effet de serre pourraient entraîner une diminution de la demande pour un de nos produits les plus importants, soit le carburant à base de pétrole. La perception péjorative de ce produit, en relation avec les impacts environnementaux, et le mouvement vert pourraient affecter négativement nos ventes et notre habileté à commercialiser ce produit. De nouvelles technologies incitant le public à se prévaloir de sources de transport qui ne dépendent pas d'hydrocarbures pourraient nourrir une perception négative envers les hydrocarbures, ce qui affecterait l'attitude du public par rapport à notre carburant, et pourrait donc potentiellement affecter défavorablement notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. De plus, de nouvelles technologies visant à améliorer le rendement énergétique, ou encore des mandats gouvernementaux visant à atteindre un meilleur rendement énergétique pourraient voir décroître la demande pour les hydrocarbures, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

*Information sensible et protection des données.* Dans le cours normal de nos activités en tant que détaillant de carburant et de marchandises, nous obtenons un nombre important de données personnelles, telles que les informations de crédit ou de débit de nos consommateurs. Bien que nous ayons considérablement investi dans la protection de l'information, et bien que nous maintenions des contrôles sécuritaires envers les données que nous recevons de chaque consommateur, employé ou vendeur identifiable, une faille ou une panne de système pourrait voir délivrer sans autorisation des données sur ces personnes, ou toute autre information sensible, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur notre réputation, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. De telles brèches ou pannes pourraient également entraîner une augmentation des dépenses allouées à la protection contre de tels risques. Par ailleurs, une défaillance matérielle de notre part quant à nos obligations réglementaires de protection des informations sensibles et de la vie privée de nos consommateurs, employés et autres, pourrait nous voir soumis à une amende ou à toute autre sanction ou poursuite.

*Systèmes de technologie de l'information.* Nous dépendons de systèmes de technologie de l'information « TI » pour la gestion de nombreux aspects de nos transactions d'affaires et pour acheminer l'information à la direction. Ces systèmes sont une composante essentielle de notre entreprise et de nos stratégies de croissance. Ainsi, une importante perturbation dans nos systèmes de technologie de l'information pourrait limiter notre capacité à gérer et opérer notre entreprise de manière efficace. Ces systèmes sont notamment sensibles aux dommages et à l'interruption suite à une panne électrique, aux désastres naturels, aux pannes informatiques ou de réseaux, à la perte de services de télécommunications, à la perte physique ou électronique de données, aux brèches de sécurité, aux virus informatiques ainsi qu'aux lois et règlements qui nécessitent des améliorations obligatoires devant être faites dans un certain laps de temps et desquelles nous ne pourrions pas nécessairement nous affranchir. N'importe lequel de ces perturbations pourrait nuire à notre entreprise et à notre positionnement compétitif, ce qui affecterait nos résultats d'exploitation.

## Perspectives

Au cours de l'exercice 2016, nous comptons poursuivre notre travail d'intégration des magasins de The Pantry dans notre réseau et de matérialisation des synergies qui s'y rattachent, en plus de poursuivre le travail de création de valeur en Europe. Nous allons aussi poursuivre notre travail d'amélioration et de croissance de notre réseau, incluant la construction de nouveaux magasins et la relocalisation et la reconstruction de magasins existants. De plus, nous avons l'intention de continuer à porter une attention continue à nos ventes, à nos conditions d'approvisionnement ainsi qu'à nos frais d'exploitation tout en gardant un œil attentif sur les occasions de croissance qui pourraient s'offrir.

Comme par le passé, nous porterons une attention toute particulière à la diminution de notre niveau d'endettement afin de continuer à améliorer notre flexibilité financière et améliorer la qualité de notre cote de crédit, nous permettant ainsi d'être adéquatement positionnés afin de profiter des opportunités d'acquisition qui pourraient survenir.

Finalement, tel que le veut notre modèle d'affaires, nous entendons continuer à accorder la priorité à la vente de produits frais ainsi qu'à l'innovation, y compris le lancement de nouveaux produits et services, afin de toujours mieux répondre aux besoins de nos nombreux clients.

Le 14 juillet 2015