

EXERCICE 2014

ALIMENTATION COUCHE-TARD INC.

RAPPORT DE GESTION

Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014



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 27 avril 2014. 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 publiés 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 2013. 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 ainsi que sur notre site web à www.couche-tard.com/corporatif.

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 7 juillet 2014 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 n'ions 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 2014, 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 croissante en Pologne.

Au 27 avril 2014, notre réseau comptait 6 241 magasins d'accommodation en Amérique du Nord, dont 4 756 offraient du carburant pour le transport routier. Notre réseau nord-américain est constitué de 13 unités d'affaires, dont neuf aux États-Unis, couvrant 39 états et le district de Columbia, et quatre au Canada, couvrant les dix provinces. Plus de 60 000 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 2 258 stations-service au 27 avril 2014, 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, du carburant pour l'aviation, des lubrifiants et des produits chimiques. Nous exploitons des terminaux clés et des dépôts de carburant dans huit pays. En incluant les employés travaillant dans les stations franchisées portant la bannière Statoil, environ 17 500 personnes travaillent dans notre réseau de détail Européen, nos terminaux et nos centres de services.

De plus, en vertu de contrats de licences, quelque 4 600 magasins sont exploités sous la marque Circle K dans 12 autres pays (Chine, Guam, Honduras, Hong Kong, Indonésie, Japon, Macao, Malaisie, Mexique, Philippines, Vietnam et Émirats arabes unis), ce qui porte à plus de 13 100 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 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 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.

Cependant, 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. Nous ne préconisons donc 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 mise en vente d'actifs de commerce de détail par 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 qui avaient été marquées par l'absence d'acquisitions importantes et d'accroissement net du nombre de magasins. Ainsi, l'ensemble de ces éléments ont 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		Période de 53 semaines terminée le
	27 avril 2014	28 avril 2013	27 avril 2014	28 avril 2013	29 avril 2012
Moyenne pour la période					
Dollar Canadien ⁽¹⁾	0,9045	0,9821	0,9439	0,9966	1,0051
Couronne Norvégienne ⁽²⁾	0,1659	0,1749	0,1665	0,1737	-
Couronne Suédoise ⁽²⁾	0,1542	0,1554	0,1533	0,1513	-
Couronne Danoise ⁽²⁾	0,1845	0,1757	0,1805	0,1730	-
Zloty ⁽²⁾	0,3289	0,3156	0,3200	0,3117	-
Euro ⁽²⁾	1,3770	1,3104	1,3466	1,2893	-
Lats ⁽³⁾	-	1,8703	1,9002	1,8481	-
Litas ⁽²⁾	0,3989	0,3796	0,3897	0,3735	-
Rouble ⁽²⁾	0,0280	0,0325	0,0300	0,0320	-

	Au 27 avril 2014	Au 28 avril 2013
Fin de la période		
Dollar Canadien	0,9061	0,9834
Couronne Norvégienne ⁽⁴⁾	0,1681	0,1734
Couronne Suédoise ⁽⁴⁾	0,1537	0,1543
Couronne Danoise ⁽⁴⁾	0,1858	0,1766
Zloty ⁽⁴⁾	0,3301	0,3163
Euro ⁽⁴⁾	1,3870	1,3170
Lats ⁽³⁾	-	1,8822
Litas ⁽⁴⁾	0,4018	0,3814
Rouble ⁽⁴⁾	0,0281	0,0322

(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^{er} février 2014 au 30 avril 2014 pour la période de 12 semaines terminée le 27 avril 2014, du 1^{er} mai 2013 au 30 avril 2014 pour la période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014, du 1^{er} février 2013 au 30 avril 2013 pour la période de 12 semaines terminée le 28 avril 2013 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^{er} janvier 2014 la Lettonie a changé sa monnaie du Lats à l'Euro. Taux moyen pour la période du 1^{er} mai 2013 au 31 décembre 2013 pour la période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014, du 1^{er} février 2013 au 30 avril 2013 pour la période de 12 semaines terminée le 28 avril 2013 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) Au 30 avril 2014.

Le 1^{er} janvier 2014, la Lettonie a changé sa monnaie officielle du Lats à l'Euro. Les résultats des opérations de la Lettonie avant la date de conversion ont été convertis en utilisant les taux de change Lats comme décrit à la note 3 ci-dessus tandis que les résultats des opérations de la Lettonie suivants cette date ont été convertis en utilisant les taux de change Euro. Le bilan des opérations de la Lettonie au 27 avril 2014 a été converti en utilisant le taux de change de l'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 2014

Le 11 mars 2014, le conseil d'administration a approuvé le fractionnement de toutes les actions de catégorie « A » et « B » émises et en circulation de la société à raison de trois pour une. Ce fractionnement a reçu l'approbation des autorités réglementaires et a eu lieu le 14 avril 2014. Toutes les informations portant sur les actions et les données par action dans ce document ont été redressées pour refléter d'incidence de ce fractionnement.

Le bénéfice net l'exercice 2014 s'est chiffré à 812,2 millions \$, en hausse de 41,8 % comparativement à l'exercice 2013. Certains éléments ont affecté les résultats de l'exercice 2014, dont principalement du goodwill négatif de 48,4 millions \$, une récupération d'impôt non-récurrente de 21,6 millions \$ en lien avec une perte de change déductible et constatée uniquement à des fins fiscales, une perte de change de 10,1 millions \$, une perte de valeur de 6,8 millions \$ sur une usine de lubrifiant non opérationnelle en Pologne, une récupération d'impôts non-récurrente de 6,6 millions \$ liée à la réduction du taux d'impôt en Norvège et au Danemark ainsi qu'un gain de compression sur l'obligation au titre de l'obligation des régimes de retraite. Les résultats de l'exercice 2013 ont pour leur part été affectés par la perte de 102,9 millions \$ sur des contrats de change liés à l'acquisition de Statoil Fuel & Retail, une récupération d'impôts non-récurrente de 34,7 millions \$ liée à la réduction du taux d'impôt en Suède, une charge de restructuration de 34,0 millions \$, un gain de compression non-récurrent de 19,4 millions \$ au titre de l'obligation des régimes de retraite, du goodwill négatif de 4,4 millions \$ ainsi que d'un gain de change de 3,2 millions \$.

En excluant ces éléments ainsi les frais d'acquisition des résultats des deux exercices, le bénéfice net du de l'exercice 2014 aurait été d'approximativement 766,0 millions \$ (1,35 \$ par action sur une base diluée), contre 621,0 millions \$ (1,11 \$ par action sur une base diluée) pour l'exercice 2013, une augmentation de 145,0 millions \$, soit 23,3 %. Cette solide croissance est principalement attribuable à la contribution des acquisitions, une croissance des ventes de marchandises et du volume de carburant vendu pour le transport routier par magasin comparable, à des marges plus importantes sur le carburant pour le transport routier en Europe et au Canada ainsi qu'à notre suivi constant de nos coûts d'exploitation. 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 suivant l'appréciation du dollar américain en comparaison, entre autres, au dollar canadien et à la couronne norvégienne, ainsi que par la diminution de nos revenus suite à la disposition de nos activités de Gaz de Pétrole Liquéfié ("GPL") en décembre 2012.

Statoil Fuel & Retail

Résultats trimestriels

Nos résultats pour les périodes de 12 et de 52 semaines terminées le 27 avril 2014 incluent ceux de Statoil Fuel & Retail respectivement pour la période du 1^{er} février 2014 au 30 avril 2014 et pour la période du 1^{er} 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^{er} 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 27 avril 2014 et 28 avril 2013 incluent ceux de Statoil Fuel and Retail pour une période de 365 et 315 jours, respectivement.

Notre bilan consolidé et notre décompte de magasins au 27 avril 2014 incluent ceux de Statoil Fuel & Retail au 30 avril 2014, 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 ⁽¹⁾
Période de 12 semaines qui se terminera le 20 juillet 2014 (1 ^{er} trimestre de l'exercice 2015)	Du 1 ^{er} mai 2014 au 20 juillet 2014	30 juin 2014
Période de 12 semaines qui se terminera le 12 octobre 2014 (2 ^e trimestre de l'exercice 2015)	Du 21 juillet 2014 au 12 octobre 2014	30 septembre 2014
Période de 16 semaines qui se terminera le 1 ^{er} février 2015 (3 ^e trimestre de l'exercice 2015)	Du 13 octobre 2014 au 31 octobre 2014, novembre et décembre 2014 et janvier 2015	31 janvier 2015
Période de 12 semaines qui se terminera le 26 avril 2015 (4 ^e trimestre de l'exercice 2015)	Février, mars et avril 2015	30 avril 2015

(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.

Nous prévoyons que le travail vers l'alignement des périodes comptables de Statoil Fuel & Retail avec celles de Couche-Tard devrait débuter lorsque nous aurons finalisé les changements de systèmes financiers de Statoil Fuel & Retail, ce qui est maintenant prévu d'être complété au début de l'exercice 2015.

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. Nos analyses démontrent que ces opportunités sont nombreuses et prometteuses. Certaines opportunités peuvent être mises en place immédiatement tandis que d'autres peuvent prendre plus de temps à implanter puisqu'elles requièrent une analyse et une planification rigoureuses. L'optimisation de notre nouveau progiciel de gestion intégrée en Europe devra aussi être complétée avant la mise en place de certaines des opportunités identifiées. Il s'agit ici de trouver le juste équilibre afin de ne pas nuire aux activités courantes et aux projets déjà entamés.

Pour la période de 12 semaines terminée le 27 avril 2014, nous avons enregistré des synergies et réductions de coût avant impôts que nous estimons à approximativement 21,0 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 réalisées s'élève à approximativement 85,0 millions \$, avant impôts. 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 liée 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 est loin d'être terminé. Nos équipes continuent de travailler activement sur divers projets qui semblent prometteurs et qui, en plus de l'implantation de nouveaux systèmes informatiques, devraient nous permettre d'atteindre notre but. Nous maintenons donc notre objectif de synergies annuelles de 150,0 millions \$ à 200,0 millions \$ d'ici la fin de décembre 2015.

Puisque l'objectif précédemment cité représente une déclaration prospective, nous devons, selon les lois sur les valeurs mobilières, préciser que notre estimation des synergies et réduction de 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 réduction des coûts se base aussi sur notre évaluation des contrats présentement en vigueur en Europe et en Amérique du Nord et du fait que nous croyons être en mesure de renégocier ces contrats pour 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 implanter de façon efficace et en temps voulu un nouveau progiciel de gestion intégrée. Un changement important dans ces facteurs et hypothèses pourrait faire varier de façon importante notre estimation des synergies et réductions de coûts.

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

Le 21 août 2013, nous avons procédé à l'émission de billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens pour un montant total de 300,0 millions \$ CA, venant à échéance le 21 août 2020 et portant intérêts à un taux de 4,214 %. Les intérêts sont payables semi annuellement le 21 août et le 21 février de chaque année et le montant nominal sera remboursé à l'échéance.

En plus de nous permettre d'étaler l'échéance d'une portion de notre dette à long terme, cette émission nous a permis de fixer le taux d'intérêt d'une portion de notre dette à long terme à des conditions avantageuses. Le produit net de l'émission, soit approximativement 298,3 millions \$ CA (285,6 millions \$), a servi au remboursement d'une portion de notre facilité d'acquisition.

Perte de valeur

Au cours de l'exercice 2014, nous avons comptabilisé une perte de valeur de 6,8 millions \$ pour une usine de production de lubrifiant non opérationnelle située à Ostrowiec, en Pologne, en raison de conditions de marché difficiles.

Croissance du réseau

Transactions complétées

En juin 2013, en vertu de l'entente de juin 2011 avec ExxonMobil, nous avons acquis 60 magasins opérés par des exploitants indépendants de même que les contrats d'approvisionnement en carburant pour le transport routier afférents et pour lesquels nous sommes propriétaires des terrains et bâtisses pour tous les sites. De plus, 53 contrats d'approvisionnement en carburant pour le transport routier nous ont été transférés durant cette période en vertu de cette même entente. Cette transaction était la dernière étape nécessaire pour la finalisation de notre entente conclue avec ExxonMobil en juin 2011. Un goodwill négatif de 41,6 millions \$ a été enregistré en lien avec cette transaction. Historiquement, ces sites ont vendu annuellement approximativement 162,0 millions de gallons de carburant pour le transport routier.

En septembre 2013, nous avons acquis auprès de Baron-Huot Oil Company neuf magasins opérant en Illinois, États-Unis. Huit de ces magasins sont des magasins corporatifs et l'autre est opéré par un exploitant indépendant. Nous sommes propriétaires des terrains et bâtisses pour huit sites et nous louons ces actifs pour un site.

En décembre 2013, nous avons complété l'acquisition, auprès de Publix Super Markets inc., de 11 magasins corporatifs dont neuf sont situés dans l'état de la Floride et deux dans l'état de Géorgie, aux États-Unis. Nous sommes propriétaires du terrain et de la bâtisse pour huit sites et nous louons ces mêmes actifs pour les trois autres sites.

En décembre 2013, nous avons aussi complété l'acquisition, auprès d'Albuquerque Convenience and Retail LLC, de 23 magasins corporatifs opérants dans l'état du Nouveau-Mexique, aux États-Unis. Nous sommes propriétaires du terrain et de la bâtisse pour tous les sites.

En juin 2014, subséquemment à l'exercice 2014, nous avons acquis, auprès de Garvin Oil Company, 15 magasins corporatifs opérants dans l'état de la Caroline du Sud, aux États-Unis. Nous sommes propriétaires du terrain et de la bâtisse pour tous les sites.

De plus, au cours de l'exercice 2014, nous avons fait l'acquisition de dix 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 de 25 nouveaux magasins et avons procédé à la reconstruction complète de 14 magasins durant l'exercice 2014. Au 27 avril 2014, 14 magasins étaient en cours de construction dont l'ouverture devrait se faire lors des prochains trimestres.

Autres changements à notre réseau

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2014, nous avons, avec la participation d'une tierce partie, formé une nouvelle société, Circle K Asia s.à.r.l. (« Circle K Asia »), dans laquelle les deux parties détiennent une participation de 50 % chacune. Au cours de la période de 12 semaines terminée le 21 juillet 2013, chacune des parties a fait un apport en capital de 13,2 millions \$. La contribution totale a servi à acheter certains accords internationaux de franchisés de Circle K ainsi qu'un accord de maître franchisé en Asie. En vertu du contrat signé entre les parties, selon certaines circonstances, nous pouvons racheter la participation de la tierce partie. Conséquemment, Circle K Asia a été consolidée à 100 % dans nos états financiers consolidés et l'intérêt minoritaire a été enregistré sous la rubrique « Participations sans contrôle » dans l'état des résultats consolidés, de la variation des capitaux propres et du bilan consolidé. De plus, dans certaines circonstances, nous devons racheter la participation de la tierce partie. Conséquemment, une provision de rachat a été enregistrée au bilan consolidé. Circle K Asia devrait contribuer à l'expansion du réseau d'affiliés en Asie. Nous ne prévoyons pas que cette transaction aura un impact significatif sur notre performance financière.

En février 2014, notre opérateur mexicain, Circulo K, sous son contrat de licence, a conclu un accord pour acquérir 878 magasins au Mexique. Nous ne nous attendons pas à ce que l'impact de cette transaction sur nos états financiers consolidés soit significatif. Au 27 avril 2014, cette transaction n'était pas complétée.

En mai 2014, subséquemment à la fin de l'exercice 2014, nous avons complété, par l'entremise de Circle K Asia, une entente en Inde d'une durée de 25 ans de contrat de licence pour la marque Circle K avec RJ Corp. Cette entente de licence pour Circle K sera effective dans les quatre principales régions de l'Inde, incluant les villes importantes de Deli, Mumbai, Goa, Gujarat, Bangalore et Madras.

Sommaire du mouvement de nos magasins pour le quatrième trimestre et l'exercice 2014

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement des sites de notre réseau au cours de la période de 12 semaines terminée le 27 avril 2014 ⁽¹⁾ :

Types de sites	Période de 12 semaines terminée le 27 avril 2014				
	Corporatifs ⁽²⁾	CODO ⁽³⁾	DODO ⁽⁴⁾	Franchisés et autres affiliés ⁽⁵⁾	Total
Nombre de sites au début de la période	6 234	614	534	1 102	8 484
Acquisitions	3	-	-	-	3
Ouvertures / constructions / ajouts	17	1	3	44	65
Fermetures / dispositions / retraits	(23)	(2)	(7)	(21)	(53)
Conversion de magasins	5	(4)	(1)	-	-
Nombre de sites à la fin de la période	6 236	609	529	1 125	8 499
Nombre de stations-service automatisées incluses dans le solde de fin de période ⁽⁶⁾	912	-	27	-	939

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement des sites de notre réseau au cours de la période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014 ⁽¹⁾ :

Types de sites	Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014				
	Corporatifs ⁽²⁾	CODO ⁽³⁾	DODO ⁽⁴⁾	Franchisés et autres affiliés ⁽⁵⁾	Total
Nombre de sites au début de la période	6 235	579	478	1 094	8 386
Acquisitions	51	61	54	-	166
Ouvertures / constructions / ajouts	41	6	28	135	210
Fermetures / dispositions / retraits	(117)	(11)	(29)	(106)	(263)
Conversion de magasins	26	(26)	(2)	2	-
Nombre de sites à la fin de la période	6 236	609	529	1 125	8 499

(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 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 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 similaire sous une de nos bannières principales ou secondaires.

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

De plus, en vertu de contrats de licences, quelque 4 600 magasins sont exploités sous la marque Circle K dans 12 autres pays (Chine, Guam, Honduras, Hong Kong, Indonésie, Japon, Macao, Malaisie, Mexique, Philippines, Vietnam et Émirats arabes unis), ce qui porte à plus de 13 100 le nombre de magasins dans notre réseau.

Dividendes

Le conseil d'administration (le « conseil ») a décidé d'augmenter le dividende d'un montant de 0,67 ¢ CA par action pour l'établir à 4,0 ¢ CA, ceci représente une augmentation de 20,0 %.

Lors de sa réunion du 7 juillet 2014, le conseil a déclaré et approuvé le paiement d'un dividende trimestriel de 4,0 ¢ CA par action aux actionnaires inscrits au 16 juillet 2014 pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014, payable le 30 juillet 2014. Il s'agit d'un dividende déterminé au sens de la Loi de l'Impôt sur le Revenu du Canada.

Durant l'exercice 2014, le conseil a déclaré des dividendes totalisant 13,6 ¢ CA par action.

Actions et options d'achat d'actions en circulation

Le 4 juillet 2014, 148 101 840 actions à vote multiple catégorie A et 417 655 558 actions à droit de vote subalterne catégorie B de Couche-Tard étaient émises et en circulation. De plus, à pareille date, il y avait 3 505 905 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 et de l'aviation, 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 27 avril 2014 – 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 2014

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 12 semaines terminées les 27 avril 2014 et 28 avril 2013.

(en millions de dollars américains, sauf indication contraire)

	Période de 12 semaines terminée le 27 avril 2014	Période de 12 semaines terminée le 28 avril 2013	Variation %
Chiffre d'affaires	8 952,3	8 776,0	2,0
Bénéfice d'exploitation	154,3	154,6	14,0
Bénéfice net	145,1	146,4	(0,9)
Autres données d'exploitation :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
Consolidée	34,4 %	34,3 %	0,1
États-Unis	33,1 %	32,7 %	0,4
Europe	42,9 %	43,7 %	(0,8)
Canada	32,5 %	33,1 %	(0,6)
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable ^{(2) (3)} :			
États-Unis	4,4 %	0,1 %	
Europe	2,5 %	-	
Canada	1,6 %	0,9 %	
Marge brute sur le carburant pour le transport routier:			
États-Unis (cents par gallon) ⁽³⁾	14,85	19,30	(23,1)
Europe (cents par litre) ⁽⁴⁾	10,54	9,83	7,2
Canada (cents CA par litre)	5,86	6,01	(2,5)
Croissance (diminution) du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable ⁽³⁾ :			
États-Unis	2,8 %	1,1 %	
Europe	3,2 %	-	
Canada	1,7 %	(1,4 %)	

(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.

(2) Ne comprend pas les services et autres revenus (décrits à la note 1 ci-dessus). La croissance au Canada est calculée en dollars canadiens.

(3) Pour les magasins corporatifs seulement.

(4) Total du carburant pour le transport routier.

Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires a atteint 9,0 milliards \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014, en hausse de 176,3 millions \$, soit une augmentation de 2,0 %, 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 baisse du prix de vente moyen du carburant pour le transport routier aux États-Unis, par l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes, ainsi qu'à la vente et fermeture de magasins dans le cadre de l'amélioration constante de notre réseau.

Plus spécifiquement, la croissance des ventes de marchandises et services du quatrième trimestre de l'exercice 2014 a été de 26,3 millions \$ ou 1,5 %. Excluant l'effet négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes qui s'élève à approximativement 32,0 millions \$, les ventes de marchandises et services ont augmenté de 58,3 millions \$. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions pour un montant de 10,0 millions \$ ainsi qu'à la forte croissance interne. Les ventes de marchandises par magasin comparable aux États-Unis ont augmenté de 4,4 % tandis qu'au Canada, elles ont augmenté de 1,6 %. Notre performance aux États-Unis est digne de mention lorsque nous la comparons à celle de l'industrie des magasins d'accommodation et est attribuable à nos stratégies de mise en marché dynamiques ainsi qu'aux investissements que nous avons effectué pour améliorer l'offre de produits et de services dans nos magasins. Notre performance aux États-Unis est d'autant plus intéressante que nous avons été en mesure d'augmenter l'achalandage dans nos magasins sans toutefois investir dans notre marge autant que nous l'avions fait au cours des trimestres précédents. 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 pour un sixième trimestre consécutif. Cette croissance, qui s'est élevée à 2,5 % pour le quatrième trimestre, a été générée par les fortes ventes de produits frais et de café.

Les ventes de carburant pour le transport routier ont affiché une augmentation de 145,9 millions \$ ou 2,3 % pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014. Excluant l'effet négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes qui s'élève à approximativement 59,0 millions \$, les ventes de carburant pour le transport routier ont augmenté de 204,9 millions \$ ou 3,2 %. Cette croissance est principalement attribuable à la contribution des acquisitions pour un montant de 156,0 millions \$ et à notre croissance organique. Aux États-Unis et au Canada, le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a augmenté respectivement de 2,8 % et de 1,7 %. Il s'agit aussi du sixième trimestre consécutif pour lequel les ventes par magasin comparable de carburant pour le transport routier affichent une croissance en Europe. Pour le quatrième trimestre, la hausse se chiffre à 3,2 % ce qui est 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^{MC} », que nous avons lancée dans certains de nos marchés européens, affiche des résultats prometteurs et a apporté, encore une fois, une bonne contribution à la performance du quatrième trimestre. La croissance organique et la contribution des acquisitions ont été, en partie, contrebalancées par la diminution du prix de vente moyen du carburant pour le transport routier aux États-Unis.

Globalement, la variation du prix de vente du carburant pour le transport routier a eu un impact défavorable de 100,0 millions \$ sur nos revenus. 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 haut 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 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	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	3,41
Europe (cents US par litre)	100,72	103,25	107,49	104,11	104,38
Canada (cents CA par litre)	114,53	117,05	113,11	118,74	115,63
Période de 53 semaines terminée le 28 avril 2013					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,49	3,65	3,35	3,61	3,51
Europe (cents US par litre)	-	103,96	104,71	103,80	104,21
Canada (cents CA par litre)	112,62	117,41	110,43	115,65	113,77

Les autres revenus ont été plutôt stables présentant une légère croissance de 4,1 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014.

Marge brute

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a été de 616,0 millions \$, soit une augmentation de 10,1 millions \$ ou 1,7 % par rapport au trimestre comparable de l'exercice 2013. Excluant l'effet négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes qui s'élève à approximativement 11,0 millions \$, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a augmenté de 21,1 millions \$ ou 3,5 %. Cette croissance est attribuable, en partie, à la contribution des acquisitions qui s'est élevée à approximativement 3,0 millions \$. Aux États-Unis, la marge brute est en hausse de 0,4 %, de 32,7 % à 33,1 % tandis qu'elle a diminué de 0,6 % au Canada pour s'établir à 32,5 %, et de 0,8 % en Europe pour se chiffrer à 42,9 %. 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. Plus spécifiquement, aux États-Unis, la croissance de la marge brute en pourcentage des ventes reflète principalement le transfert de nos revenus vers des catégories de produits à marge plus élevées, notamment, la catégorie des produits frais qui a connu une forte croissance. Au Canada, en plus de l'effet de notre stratégie de mise en marché visant à augmenter l'achalandage en magasin, la diminution de la marge en pourcentage des ventes est expliquée par des changements à notre mix-produits. En Europe, la diminution de la marge en pourcentage des ventes reflète l'effet négatif de la diminution des revenus de lave-auto en raison de conditions météorologiques difficiles en Scandinavie comparativement à celles du trimestre comparable de l'exercice précédent, 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.

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014, la marge brute sur le carburant pour le transport routier de nos magasins corporatifs aux États-Unis affiche une diminution de 4,45 ¢ par gallon, passant de 19,30 ¢ par gallon l'an dernier à 14,85 ¢ par gallon cette année. Au Canada, la marge brute est en légère baisse, s'établissant à 5,86 ¢ CA par litre comparativement à 6,01 ¢ CA par litre au quatrième trimestre de l'exercice 2013. En Europe, la marge brute totale sur le carburant pour le transport routier s'est établie à 10,54 ¢ par litre pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014, soit une augmentation de 0,71 ¢ le litre comparativement à une marge de 9,83 ¢ le litre pour le quatrième trimestre de 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 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	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	18,11
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,99	5,04	4,79	4,98	4,94
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	14,43	16,52	12,23	9,87	13,18
Période de 53 semaines terminée le 28 avril 2013					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	23,20	15,20	17,80	19,30	18,77
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,97	5,15	4,79	5,03	4,97
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	18,23	10,05	13,01	14,27	13,80

Tel que démontré par le tableau précédent, bien que les marges sur le carburant pour le transport routier puissent être volatiles de trimestre en trimestre, elles ont tendance à se normaliser sur une base annuelle.

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux sont en hausse de 0,8 % et sont en augmentation de 1,5 % si l'on exclut certains éléments, tel que présenté dans le tableau suivant :

	Période de 12 semaines terminée le 27 avril 2014
Variation totale, telle que publiée	0,8 %
Soustraire:	
Augmentation provenant des dépenses additionnelles liées aux acquisitions	0,7 %
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	(1,7 %)
Variation restante	1,5 %

La variation pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014 est principalement attribuable à une hausse de nos dépenses pour supporter notre croissance organique ainsi qu'à l'inflation. 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.

En Europe, le niveau des dépenses continue d'être affecté par le déploiement d'un progiciel de gestion intégré mais nos dépenses informatiques devraient continuer de diminuer progressivement au cours des prochains trimestres.

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

Au quatrième trimestre de l'exercice 2014, le BAIIA a augmenté de 1,5 % comparativement à la période comparable de l'exercice précédent, pour atteindre 300,2 millions \$. Les acquisitions ont contribué au BAIIA pour un montant d'approximativement 7,0 millions \$, déduction faite des frais d'acquisition enregistrés aux résultats, tandis que la variation du taux de change a eu un impact négatif d'approximativement 5,0 millions \$.

En excluant la charge de restructuration, le gain de compression sur l'obligation des régimes de retraite ainsi que le goodwill négatif des deux périodes comparables, le BAIIA ajusté du quatrième trimestre de l'exercice 2014 a diminué de 7,5 millions \$ ou 2,4 % comparativement à la période comparable de l'exercice précédent, pour atteindre 300,0 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	
	27 avril 2014	28 avril 2013
Bénéfice net, tel que publié	145,1	146,4
Rajouter :		
Impôts sur les bénéfices	(13,8)	(9,5)
Frais de financement nets	26,9	20,7
Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs	142,0	138,1
BAIIA	300,2	295,7
Enlever :		
Frais de restructuration	-	34,0
Gain de compression sur l'obligation des régimes de retraite	-	(19,4)
Goodwill négatif	(0,2)	(2,8)
BAIIA ajusté	300,0	307,5

Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014 la dépense d'amortissement et de perte de valeur a augmenté 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

Le quatrième trimestre de l'exercice 2014 affiche des frais de financement nets de 26,9 millions \$, une augmentation de 6,2 millions \$ comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2013. Abstraction faite de la perte de change nette de 8,7 millions \$ et du gain de change net de 6,8 millions \$ enregistrés au quatrième trimestre des exercices 2014 et 2013, respectivement, la diminution des frais de financement nets est de 9,3 millions \$. La diminution provient principalement de la réduction de notre dette à long terme suite aux remboursements effectués sur notre facilité d'acquisition et sur notre crédit d'exploitation, en partie contrebalancé par les taux d'intérêt effectifs plus élevés de nos billets de premier rang non garantis comparativement au taux effectif de notre facilité d'acquisition. En ce qui a trait à la perte de change nette de 8,7 millions \$, celle-ci provient essentiellement des variations de change sur certains soldes inter-société et la dette à long terme externe ainsi que de l'impact des variations des taux de change sur les ventes libellées en dollars américains effectuées par nos opérations européennes.

Impôts sur les bénéfices

Le quatrième trimestre de l'exercice 2014 affiche une récupération d'impôts de 13,8 millions \$ comparativement à une récupération d'impôts de 9,5 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. La récupération d'impôts du quatrième trimestre de l'exercice 2014 provient 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. La récupération d'impôts du quatrième trimestre de l'exercice 2013 provient principalement de l'effet sur les impôts différés d'une diminution du taux d'impôts en Suède.

Abstraction faite de cet élément, le taux d'impôt du quatrième trimestre de l'exercice 2013 aurait été de 11,0 % comparativement à un taux d'impôts de 18,4 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Bénéfice net

Nous avons clôturé le quatrième trimestre de l'exercice 2014 avec un bénéfice net de 145,1 millions \$, comparativement à 146,4 millions \$ l'exercice précédent. Le bénéfice par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 0,25 \$ contre 0,26 \$. L'effet négatif net sur le bénéfice net du quatrième trimestre 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 3,0 millions \$.

En excluant des résultats du quatrième trimestre de l'exercice 2014 la récupération d'impôts en lien avec l'effet d'une perte de change déductible et constatée uniquement à des fins fiscales et découlant de la diminution des taux d'impôts en Norvège et au Danemark, la perte de change nette, le goodwill négatif ainsi que les frais d'acquisition et en excluant des résultats du quatrième trimestre de l'exercice 2013 la charge de restructuration, le gain de compression afférent à certains régimes de retraite à prestations définies, les frais d'acquisition, la récupération d'impôts non-récurrente découlant de la diminution du taux d'impôts en Suède, le goodwill négatif ainsi que le gain de change net, le bénéfice net du quatrième trimestre de l'exercice 2014 aurait été d'approximativement 123,0 millions \$, contre 116,0 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice 2013, une augmentation de 7,0 millions \$. Les résultats ajustés par action sur une base diluée ont été de 0,22 \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2014, comparativement à 0,20 \$ pour le trimestre comparatif de l'exercice 2013, une augmentation de 10 %.

Analyse sommaire des résultats consolidés pour l'exercice 2014

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 52 semaines terminées les 27 avril 2014 et 28 avril 2013 et pour la période de 53 semaines terminée le 29 avril 2012. 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.

	2014 52 semaines	2013 52 semaines	2012 53 semaines
<i>(en millions de dollars américains, sauf indication contraire)</i>			
Données sur les résultats d'exploitation :			
Revenus tirés des marchandises et services ⁽¹⁾ :			
États-Unis	4 818,9	4 548,6	4 408,0
Europe	1 046,8	866,1	-
Canada	2 081,5	2 181,7	2 190,9
Total des revenus tirés des marchandises et services	7 947,2	7 596,4	6 598,9
Ventes de carburant pour le transport routier :			
États-Unis	15 493,3	14 872,6	13 650,5
Europe	8 824,9	7 537,9	-
Canada	2 890,6	2 860,8	2 724,9
Total des ventes de carburant pour le transport routier	27 208,8	25 271,3	16 375,4
Autres revenus ⁽²⁾ :			
États-Unis	14,7	6,6	5,5
Europe	2 784,8	2 668,6	-
Canada	1,1	0,5	0,5
Total des autres revenus	2 800,6	2 675,7	6,0
Total des ventes	37 956,6	35 543,4	22 980,3
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
États-Unis	1 575,8	1 505,9	1 452,6
Europe	437,4	359,6	-
Canada	689,3	733,0	729,8
Marge brute totale sur les marchandises et services	2 702,5	2 598,5	2 182,4
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :			
États-Unis	796,1	782,5	637,9
Europe	928,8	719,1	-
Canada	163,5	162,6	148,8
Marge brute totale sur le carburant pour le transport routier	1 888,4	1 664,2	786,7
Marge brute sur les autres revenus ⁽²⁾ :			
États-Unis	14,7	6,6	5,5
Europe	384,6	339,8	-
Canada	1,1	0,5	0,5
Marge brute totale sur les autres revenus	400,4	346,9	6,0
Marge brute totale	4 991,3	4 609,6	2 975,1
Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux	3 423,1	3 239,6	2 162,5
Charge de restructuration	-	34,0	-
Gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies	(0,9)	(19,4)	-
Goodwill négatif	(48,4)	(4,4)	(6,9)
Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs	583,2	521,1	239,8
Bénéfice d'exploitation	1 034,3	838,7	579,7
Bénéfice net	812,2	572,8	457,6
Autres données d'exploitation :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
Consolidée	34,0 %	34,2 %	33,1 %
États-Unis	32,7 %	33,1 %	33,0 %
Europe	41,8 %	41,5 %	-
Canada	33,1 %	33,6 %	33,3 %
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable ⁽³⁾⁽⁴⁾ :			
États-Unis	3,8 %	1,0 %	2,7 %
Europe	1,6 %	-	-
Canada	1,9 %	2,0 %	2,8 %
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :			
États-Unis (cents par gallon) ⁽⁴⁾	18,11	18,77	16,99
Europe (cents par litre) ⁽⁵⁾	10,94	9,88	-
Canada (cents CA par litre) ⁽⁴⁾	5,98	5,84	5,45
Volume de carburant pour le transport routier vendu ⁽⁵⁾ :			
États-Unis (millions de gallons)	4 611,5	4 276,2	3 896,2
Europe (millions de litres)	8 488,4	7 281,1	-
Canada (millions de litres)	2 920,9	2 819,9	2 713,5
Croissance (diminution) du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable ⁽⁴⁾ :			
États-Unis	1,7 %	0,6 %	0,1 %
Europe	2,5 %	-	-
Canada	1,3 %	0,0 %	(0,9 %)
Données par action :			
Bénéfice net de base par action (dollars par action)	1,44	1,03	0,85
Bénéfice net dilué par action (dollars par action)	1,43	1,02	0,83

	27 avril 2014	28 avril 2013	29 avril 2012
Situation financière :			
Actif total	10 545,0	10 546,2	4 376,8
Dettes portant intérêts	2 606,4	3 605,1	665,2
Capitaux propres	3 962,4	3 216,7	2 174,6
Ratios d'endettement :			
Dettes nettes à intérêts / capitalisation totale ⁽⁶⁾	0,35 : 1	0,48 : 1	0,14 : 1
Dettes nettes à intérêts / BAIIA ajusté ⁽⁷⁾	1,32 : 1	1,99 : 1 ⁽⁸⁾	0,43 : 1
Dettes nettes à intérêts ajustées / BAIIAL ajusté ⁽⁹⁾	2,44 : 1	3,06 : 1 ⁽⁸⁾	2,11 : 1
Rentabilité :			
Rendement des capitaux propres ⁽¹⁰⁾	22,6 %	21,5 % ⁽⁸⁾	22,0 %
Rendement des capitaux employés ⁽¹¹⁾	13,3 %	11,0 % ⁽⁸⁾	19,0 %

- (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.
- (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.
- (4) Pour les magasins corporatifs seulement.
- (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 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.
- (10) 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 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.
- (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 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 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, à la baisse du prix de vente moyen du carburant pour le transport routier aux États-Unis ainsi qu'à 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 350,8 millions \$ ou 4,6 %. Excluant l'effet négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes qui s'élève à approximativement 91,0 millions \$, les ventes de marchandises et services ont augmenté de 441,8 millions \$. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions pour un montant de 309,0 millions \$ ainsi qu'à la croissance interne. 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 est 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, 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 continue 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 % qui a été 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 milliards \$ 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'élève 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 représente 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^{MC}* », que nous avons lancée dans certains de nos marchés européens, affiche 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, les variations 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 haut 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 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	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	3,41
Europe (cents US par litre)	100,72	103,25	107,49	104,11	104,38
Canada (cents CA par litre)	114,53	117,05	113,11	118,74	115,63
Période de 53 semaines terminée le 28 avril 2013					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,49	3,65	3,35	3,61	3,51
Europe (cents US par litre)	-	103,96	104,71	103,80	104,21
Canada (cents CA par litre)	112,62	117,41	110,43	115,65	113,77

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.

Marge brute

Pour l'exercice 2014, la marge brute consolidée sur les marchandises et services était de 2 702,5 millions \$, soit une augmentation de 104,0 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 augmenté de 115,0 millions \$. Cette croissance provient 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 est 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 0,3 % pour se chiffrer à 41,8 %. 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 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	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	18,11
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,99	5,04	4,79	4,98	4,94
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	14,43	16,52	12,23	9,87	13,18
Période de 53 semaines terminée le 28 avril 2013					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	23,20	15,20	17,80	19,30	18,77
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,97	5,15	4,79	5,03	4,97
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	18,23	10,05	13,01	14,27	13,80

Tel que démontré par le tableau précédent, bien que les marges sur le carburant pour le transport routier puissent être volatiles de trimestre en trimestre, elles ont tendance à se normaliser sur une base annuelle.

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour l'exercice 2014, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux sont en hausse de 5,7 % comparativement à l'exercice 2013, mais augmentent seulement de 0,2 % si l'on exclut certains éléments, tel que présenté dans le tableau suivant :

Variation totale, telle que publiée	5,7 %
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 %)
Variation restante	0,2 %

La variation restante pour l'exercice 2014 est principalement attribuable à une hausse de nos dépenses pour 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 de l'effet des synergies. 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.

En Europe, le niveau des dépenses continue d'être affecté par le déploiement d'un progiciel de gestion intégré mais nos dépenses informatiques devraient continuer de diminuer progressivement au cours des prochains trimestres.

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 \$. Les acquisitions ont contribué au BAIIA pour un montant d'approximativement 153,0 millions \$, déduction faite des frais d'acquisition enregistrés aux résultats, tandis que la variation du taux de change a eu un impact négatif d'approximativement 11,0 millions \$.

En excluant la charge 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 l'exercice précédent, pour atteindre 1 590,9 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
BAIIA	1 640,2	1 375,6
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)
BAIIA ajusté	1 590,9	1 385,8

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.

Durant l'exercice 2014, nous avons complété l'analyse des durées de vie utiles restantes des immobilisations de Statoil Fuel & Retail afin de modifier les périodes d'amortissement afférentes. Basé sur nos analyses, nous avons conclu que la modification des périodes d'amortissement réduit la charge d'amortissement mais les résultats finaux ne sont pas significativement différents des estimations préliminaires déjà prises en compte dans la dépense d'amortissement de l'exercice précédent.

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 de nos billets de premier rang non garantis comparativement au taux effectif de 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 est 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 a 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 aux États-Unis 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 de l'exercice 2014 le goodwill négatif, la perte de change nette, le recouvrement d'impôt non-récurrent en lien avec une perte de change déductible et constatée uniquement à des fins fiscales et la réduction du taux d'impôt en Norvège et au Danemark, 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 excluant des résultats de l'exercice 2013 la perte non-récurrente sur des contrats de change, le recouvrement d'impôts non-récurrent lié à la réduction du taux d'impôts 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 aurait été approximativement de 1,35 \$, soit une augmentation de 21,6 %.

Situation financière au 27 avril 2014

Tel que le démontrent nos ratios d'endettement inclus à la section « Informations financières consolidées choisies » ainsi que nos rentrées de fonds nettes liées à nos activités d'exploitation, nous disposons d'une excellente santé financière.

Notre actif consolidé totalisait 10,5 milliards \$ au 27 avril 2014, une diminution de 1,2 millions \$ par rapport au solde en date du 28 avril 2013. Cette diminution découle principalement de l'impact négatif de l'appréciation nette du dollar américain par rapport aux devises fonctionnelles de nos opérations au Canada et en Europe en date du bilan contrebalancé, en partie, par la hausse généralisée des actifs attribuable aux acquisitions effectuées au cours de l'exercice 2014 ainsi qu'à la hausse des débiteurs.

Au cours de la période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014, nous avons enregistré un rendement des capitaux employés de 13,3 %¹.

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

Débiteurs

Les débiteurs ont augmenté de 110,4 millions \$, passant de 1 616,0 millions \$ au 28 avril 2013 à 1 726,4 millions \$ au 27 avril 2014. L'augmentation est principalement expliquée par les effets de démarcation des périodes et par une augmentation des ventes de carburant pour le transport routier à des tierces parties.

Dettes à long terme et portion à court terme de la dette à long terme

La dette à long terme a diminué de 998,7 millions \$, passant de 3 605,1 millions \$ au 28 avril 2013 à 2 606,4 millions \$ au 27 avril 2014 en partie en raison de l'affaiblissement du dollar canadien par rapport au dollar américain, qui était d'environ 92,0 millions \$. En excluant l'effet des devises étrangères, notre dette à long terme a diminué d'approximativement 906,7 millions \$. En août 2013, nous avons procédé à l'émission de 300,0 millions \$ CA en billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens pour un produit net de 285,6 millions \$ US. Subséquemment, nous avons remboursé approximativement 1 200,0 millions \$ de nos facilités d'acquisition et de crédit par l'entremise du produit net de cette émission ainsi que de la trésorerie disponible. Notre dette nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie s'est établie à 2 095,3 millions \$ au 27 avril 2014, une diminution de 851,5 millions \$ comparativement au solde au 28 avril 2013.

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 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. Il inclut les résultats de Couche-Tard pour l'exercice se terminant le 27 avril 2014.

Autres passifs financiers

Les autres passifs financiers ont augmenté de 53,5 millions \$, passant de 20,4 millions \$ au 28 avril 2013 à 73,9 millions \$ au 27 avril 2014. L'augmentation découle de la variation de la juste valeur du swap de taux d'intérêt multidevises, qui est déterminée en fonction des taux du marché obtenus de nos institutions financières pour des instruments financiers similaires. La variation de la juste valeur de cet instrument financier est comptabilisée dans les autres éléments du résultat global et contrebalance, en partie, l'effet de la conversion de notre dette libellée en dollars canadiens.

Capitaux propres

Les capitaux propres se sont établis à 4,0 milliards \$ au 27 avril 2014, une augmentation de 745,7 millions \$ par rapport au solde en date du 28 avril 2013, en grande partie attribuable au bénéfice net de l'exercice 2014 contrebalancé, en partie, par les dividendes déclarés et les autres éléments du résultat global. Durant la période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014, nous avons enregistré un rendement sur les capitaux propres de 22,6 %¹.

Situation de trésorerie et sources de financement

Nous tirons principalement nos liquidités de nos rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation et de nos facilités de crédit. 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 facilités de crédit renouvelables non garanties couvriront nos besoins de liquidité dans un avenir prévisible.

Nos facilités de crédits renouvelables sont les suivantes :

Crédit d'exploitation D à terme renouvelable non garanti en dollars américains, échéant en décembre 2017

Convention de crédit consistant en une facilité de crédit renouvelable non garantie d'un montant initial maximal de 1 275,0 millions \$ et d'une durée initiale de cinq ans. Le 4 novembre 2013, la société a prolongé d'un an le terme de cette entente ce qui porte son échéance à décembre 2017. En date du 27 avril 2014, notre crédit d'exploitation à terme renouvelable non garanti D était utilisé à hauteur de 793,5 millions \$. À cette même date, le taux d'intérêt effectif était de 1,19 % et des lettres de garantie de 2,3 millions \$ CA et de 29,4 millions \$ étaient en circulation.

Le 16 mai 2014, subséquemment à la fin de l'exercice, nous avons amendé notre crédit d'exploitation D à terme renouvelable pour augmenter le montant maximum disponible de 1 275,0 millions \$ à 1 525,0 millions \$, soit une augmentation de 250,0 millions \$. Aucun frais supplémentaire n'a été engagé pour cet amendement. Toutes les autres conditions demeurent inchangées.

Crédit d'exploitation E à terme renouvelable non garanti, échéant en décembre 2016

Entente de crédit d'un montant initial maximal de 50,0 \$ d'une durée initiale de 50 mois. La facilité de crédit 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 27 avril 2014, le crédit d'exploitation E était inutilisé.

Situation de trésorerie

Au 4 juillet 2014, à la suite de l'amendement à notre crédit d'exploitation D à terme renouvelable, 750,0 millions \$ étaient disponibles en vertu de nos facilités de crédit renouvelables 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 plus de 1,3 milliard \$ en vertu de notre encaisse et de nos facilités de crédit 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. Il inclut les résultats de Couche-Tard pour l'exercice se terminant le 27 avril 2014.

Données choisies sur les flux de trésorerie consolidés

(en millions de dollars US)

Activités d'exploitation

Rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation

Activités d'investissement

Acquisitions d'immobilisations et d'autres actifs, déduction faite des produits de cessions d'immobilisations et d'autres actifs

Acquisitions d'entreprises

Transaction de cession-bail

Règlement net des contrats de change à terme

Autres

Sorties de fonds nettes liées aux activités d'investissement

Activités de financement

Remboursement de la facilité d'acquisition

Augmentation (diminution) nette des autres emprunts

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

déduction faite des coûts d'émission

Dividendes

Émission d'actions résultant de la levée d'options d'achat d'actions

Emprunts en vertu de la facilité d'acquisition, déduction faite des frais de financement

Remboursement d'emprunts à long terme pris en charge sur acquisition d'entreprise

Émission d'actions résultant d'une offre publique déduction faite des coûts d'émission

(Sorties) rentrées de fonds nettes liées aux activités de financement

Cote de crédit

Standard and Poor's

Moody's ⁽¹⁾

(1) Cote de crédit de Moody's pour les billets de premier rang non garantis de Couche-Tard

	Période de 52 semaines terminée le		
	27 avril 2014	28 avril 2013	Variation
	\$	\$	\$
1 429,3	1 161,4	267,9	
(459,0)	(486,9)	28,0	
(159,6)	(2 644,6)	2 485,0	
-	30,3	(30,3)	
-	(86,4)	86,4	
20,6	1,1	19,4	
(598,0)	(3 186,5)	2 588,5	
(1 648,0)	(995,5)	(652,5)	
431,3	(314,5)	745,8	
285,6	997,5	(711,9)	
(64,6)	(55,6)	(9,0)	
9,4	8,1	1,3	
-	3 190,2	(3 190,2)	
-	(800,5)	800,5	
-	333,4	(333,4)	
(986,3)	2 363,1	(3 349,4)	
BBB-	BBB-		
Baa3	Baa3		

Activités d'exploitation

Au cours de l'exercice 2014, nos opérations ont généré des rentrées de fonds nettes de 1 429,3 millions \$, une augmentation de 267,9 millions \$ par rapport à l'exercice 2013, principalement en raison du bénéfice net plus élevé compte non-tenu des éléments non-monétaires, notamment l'amortissement et la perte de valeur des immobilisations et des autres actifs, ainsi que le goodwill négatif.

Activités d'investissement

Au cours de l'exercice 2014, les activités d'investissement sont principalement reliées aux dépenses nettes en immobilisations et autres actifs pour un montant de 459,0 millions \$ ainsi qu'aux acquisitions pour un montant de 159,6 millions \$. Subséquemment à l'aboutissement de la transaction d'acquisition avec ExxonMobil, un montant de 20,6 millions \$ qui était placé en fiducie nous a été remboursé.

Nos dépenses en immobilisations ont principalement résulté du remplacement d'équipements dans certains magasins afin d'améliorer l'offre de produits et services, de l'ajout de nouveaux magasins, de l'amélioration continue de notre réseau ainsi que pour les technologies de l'information.

Activités de financement

Au cours de l'exercice 2014, nous avons remboursé un montant de 1 648,0 millions \$ sur notre facilité d'acquisition par l'entremise de notre crédit d'exploitation, de l'émission de billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens et de la trésorerie disponible. Au cours de l'exercice 2014, un montant de 903,0 millions \$ a été utilisé sur notre crédit d'exploitation, duquel un montant de 455,0 millions \$ a été remboursé à l'aide de la trésorerie disponible, représentant une augmentation nette de 448,0 millions \$ de notre crédit d'exploitation. Au cours de la même période, nous avons payé des dividendes totalisant 64,6 millions \$.

Engagements contractuels et commerciaux

Le tableau suivant présente un résumé de nos engagements contractuels financiers importants au 27 avril 2014 ⁽¹⁾ :

	2015	2016	2017	2018	2019	Par la suite	Total
	(en millions de dollars US)						
Dettes à long terme ⁽²⁾	1,8	555,0	2,5	1 065,3	2,2	906,1	2 532,9
Contrats de location-financement	19,6	32,5	11,5	5,9	5,4	28,6	103,5
Contrats de location-simple	321,4	294,3	269,6	243,7	214,2	1,060,6	2 403,8
Total	342,8	881,8	283,6	1 314,9	221,8	1 995,3	5 040,2

(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 27 avril 2014, notre dette à long terme totalisant 2 606,4 millions \$ se détaille comme suit :

- i) Emprunt de 552,3 millions \$ en vertu de notre facilité d'acquisition libellé en dollars US, venant à échéance en juin 2015. En date du 27 avril 2014, le taux d'intérêt moyen pondéré effectif est de 2,38 %.
- ii) Billets de de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens d'un montant total de 1 172,7 millions \$ répartis en quatre tranches :
 - a. Tranche 1 d'un montant nominal de 300,0 millions \$ CA venant à échéance le 1^{er} 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^{er} 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^{er} 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 %.
- iii) Emprunts de 793,5 millions \$ en vertu des crédits d'exploitation à terme renouvelables non garantis libellés en dollars US, venant à échéance en décembre 2017. En date du 27 avril 2014, le taux d'intérêt effectif est de 1,19 %. Des lettres de garantie de 2,1 millions \$ CA et de 29,4 millions \$ étaient en circulation au 27 avril 2014.
- iv) Obligations à taux variable libellées en NOK d'un montant de 2,5 millions \$ venant à échéance en février 2017. Au 27 avril 2014, le taux d'intérêt effectif est de 5,04 %.
- v) Obligations à taux fixe libellées en NOK d'un montant de 2,2 millions \$ venant à échéance en février 2019. Au 27 avril 2014, le taux d'intérêt était de 5,75%.
- vi) Autres dettes à long terme de 83,2 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 sommes partie à plusieurs contrats de location-financement et contrats de location-simple, principalement liés à la location de magasins, de terrains, de matériel et d'immeubles à bureaux. Au Canada, nos contrats de location de biens immobiliers comportent, en général, des termes initiaux de cinq à dix ans, aux États-Unis ces termes vont de dix à 20 ans; 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 permettra, nous favoriserons 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 27 avril 2014, le total des paiements futurs au titre de location en vertu de ces contrats est d'approximativement 2,1 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 20,3 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 27 avril 2014 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 d'après diverses ententes d'achats de produits exigeant que nous achetions annuellement des marchandises et du carburant pour des montants ou des quantités minimums. 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 27 avril 2014				Période de 52 semaines terminée le 28 avril 2013			
	4 ^e	3 ^e	2 ^e	1 ^{er}	4 ^e	3 ^e	2 ^e	1 ^{er}
	12 semaines	16 semaines	12 semaines	12 semaines	12 semaines	16 semaines	12 semaines	12 semaines
Chiffre d'affaires	8 952,3	11 093,2	9 009,9	8 901,2	8 776,0	11 467,0	9 287,7	6 012,6
Bénéfice d'exploitation avant amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs	296,3	420,5	457,3	443,4	292,7	391,4	365,6	310,0
Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs	142,0	186,0	129,3	125,9	138,1	182,5	134,3	66,1
Bénéfice d'exploitation	154,3	234,5	328,0	317,5	154,6	208,9	231,3	243,9
Quote-part des résultats de coentreprises et d'entreprises associées comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	3,9	4,6	5,5	8,7	3,0	3,9	3,7	5,2
Frais (revenus) de financement nets	26,9	21,8	50,2	11,7	20,7	49,4	15,9	121,8
Bénéfice net	145,1	182,3	229,8	255,0	146,4	142,2	181,3	102,9
Bénéfice net par action								
De base	0,26 \$	0,32 \$	0,41 \$	0,45 \$	0,26 \$	0,25 \$	0,33 \$	0,19 \$
Dilué	0,25 \$	0,32 \$	0,40 \$	0,45 \$	0,26 \$	0,25 \$	0,32 \$	0,19 \$

La volatilité des marges brutes sur le carburant ainsi que la saisonnalité ont un effet sur les variations du bénéfice net trimestriel. Les acquisitions des dernières années et l'augmentation du prix du carburant à la pompe ont fait en sorte que les ventes de carburant représentent une proportion plus importante de notre chiffre d'affaires et, ainsi, nos résultats trimestriels sont plus sensibles à la volatilité des marges sur le carburant pour le transport routier. Toutefois, les marges sur le carburant

pour le transport routier ont tendance à être moins volatiles lorsque considérées sur une base annuelle ou à plus long terme. Ceci étant dit, notre bénéfice d'exploitation continue de provenir en majeure partie de la vente de marchandises et services.

Analyse des résultats consolidés pour l'exercice terminé le 28 avril 2013

Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires a atteint 35,5 milliards \$ pour l'exercice 2013, en hausse de 12,6 milliards \$, soit une augmentation de 54,7 %, principalement attribuable aux acquisitions et à l'augmentation des ventes de marchandises et du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable, contrebalancé, en partie, par l'effet de la 53^e semaine de l'exercice 2012, par l'impact de la diminution du prix moyen à la pompe du carburant pour le transport routier à la pompe, par les conditions météorologiques défavorables au quatrième trimestre dans plusieurs de nos marchés ainsi que par le dollar canadien plus faible.

Plus spécifiquement, la croissance des ventes de marchandises et services de l'exercice 2013 a été de 997,5 millions \$ ou 15,1 % dont approximativement 1 049,0 millions \$ ont été générés par les acquisitions, contrebalancée, en partie, par l'effet négatif de la semaine supplémentaire de l'exercice 2012. Du côté de la croissance interne, sur une base comparable de 52 semaines, les ventes de marchandises par magasin comparable aux États-Unis ont augmenté de 1,0 % tandis qu'au Canada, elles ont augmenté de 2,0 %. Tant du côté du marché canadien que du marché américain, la variation des ventes de marchandises par magasin comparable est attribuable à nos stratégies de mise en marché, à la réalité économique de chacun de nos marchés ainsi qu'aux investissements que nous avons effectués pour améliorer l'offre de produits et le service dans nos magasins. Plus précisément, aux États-Unis, au niveau des cigarettes, les modifications apportées aux conditions d'approvisionnement de l'industrie et à nos stratégies de prix ainsi que le climat concurrentiel ont eu un impact défavorable sur nos ventes pour cette catégorie de produits étant donné leur effet déflationniste. Ainsi, nous calculons que sans les produits du tabac, nos ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 3,4 % aux États-Unis sur une base équivalente de 52 semaines, l'impact défavorable attribuable à la catégorie des cigarettes ayant été plus que contrebalancé par la bonne performance au niveau des produits frais. La croissance des ventes a été partiellement contrebalancée par l'effet de la semaine supplémentaire de l'exercice 2012. En ce qui a trait au dollar canadien plus faible, il a eu un impact défavorable d'approximativement 19,0 millions \$ sur les ventes de marchandises et services de l'exercice 2013.

Les ventes de carburant pour le transport routier ont affiché une augmentation de 8,9 milliards \$ ou 54,3 % pour l'exercice 2013, dont approximativement 9,1 milliards \$ sont attribuables aux acquisitions, contrebalancé, en partie, par l'effet négatif de la semaine supplémentaire de l'exercice 2012. L'économie encore vacillante a continué de mettre de la pression sur la consommation de carburant, ce qui peut expliquer la stagnation du volume de carburant par magasin comparable au Canada et la faible augmentation de 0,6 % aux États-Unis. La croissance du volume aux États-Unis est satisfaisante lorsque comparée aux données des rapports sur les tendances du volume de trafic publiés par la Federal Highway Administration des États-Unis qui indiquent que pour la période allant de mai 2012 à avril 2013, l'achalandage sur les routes et les rues des États-Unis a diminué de 0,1 % par rapport à la période correspondante précédente. Ces facteurs d'augmentation ont été contrebalancés, en partie, par l'effet de la semaine supplémentaire de l'exercice 2012 de même que par la baisse du prix moyen à la pompe.

Le prix de vente moyen moins élevé du carburant a quant à lui engendré une diminution des ventes d'approximativement 68,0 millions \$, tel que le démontre le tableau suivant en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 29 avril 2012 :

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 28 avril 2013					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,49	3,65	3,35	3,61	3,51
Canada (cents CA par litre)	112,62	117,41	110,43	115,65	113,77
Période de 53 semaines terminée le 29 avril 2012					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,67	3,49	3,31	3,73	3,54
Canada (cents CA par litre)	114,08	112,90	109,88	117,05	113,27

Pour ce qui est du dollar canadien plus faible, celui-ci a eu un impact défavorable d'approximativement 23,0 millions \$ sur les ventes de carburant de l'exercice 2013.

Les autres revenus ont affiché une augmentation de 2,7 milliards \$ pour l'exercice 2013, entièrement attribuable aux acquisitions. Les autres revenus comprennent les revenus tirés de la location d'actifs, de la vente de carburant pour l'aviation

et la marine, de la vente de gaz de pétrole liquéfié («GPL»), d'huile à chauffage, de kérosène, de lubrifiants et de produits chimiques. Il est à noter que nous avons vendu nos activités de GPL en décembre 2012.

Marge brute

Pour l'exercice 2013, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a augmenté de 438,1 millions \$, soit 20,1 % par rapport à l'exercice 2012. Aux États-Unis, la marge est en hausse de 0,1 %, se chiffrant à 33,1 % tandis qu'au Canada elle s'est chiffrée à 33,6 %, en hausse de 0,3 %. Cette performance reflète les changements dans notre mix-produits en faveur des catégories aux marges plus élevées, notamment les produits frais, 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. Aux États-Unis, la hausse de la marge en pourcentage des ventes a été contrebalancée, en partie, par nos stratégies de prix dans la catégorie des cigarettes. En Europe, la marge s'est chiffrée à 44,1 %, ce qui est conforme à nos attentes et aux marges historiques enregistrées par Statoil Fuel & Retail. La marge brute sur les ventes de marchandises et services en pourcentage des ventes plus élevée en Europe reflète des structures de prix et de coûts ainsi qu'une composition des revenus différents de celles en Amérique du Nord.

Pour l'exercice 2013, la marge brute sur le carburant pour le transport routier de nos magasins corporatifs aux États-Unis affiche une hausse de 1,78 ¢ par gallon, passant de 16,99 ¢ par gallon au cours de l'exercice 2012 à 18,77 ¢ par gallon au cours de l'exercice 2013. Au Canada, la marge brute est en hausse, atteignant 5,84 ¢ CA par litre comparativement à 5,45 ¢ CA par litre durant l'exercice 2012. 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 29 avril 2012 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
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	18,77
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,97	5,15	4,79	5,03	4,97
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	18,23	10,05	13,01	14,27	13,80
Période de 53 semaines terminée le 29 avril 2012					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	19,95	17,04	14,84	16,98	16,99
Frais liés aux modes de paiements électroniques	5,29	5,20	4,74	5,06	5,04
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	14,66	11,84	10,10	11,92	11,95

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour l'exercice 2013, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux sont en hausse de 50,1 % comparativement à l'exercice 2012 mais sont en baisse de 0,9 % si l'on exclut certains éléments, tel que présenté dans le tableau suivant :

Variation totale, telle que publiée	50,1 %
Soustraire:	
Augmentation provenant des dépenses additionnelles des acquisitions	51,4 %
Diminution générée par la baisse des frais liés aux modes de paiements électroniques (excluant les acquisitions)	(0,1 %)
Diminution générée par le dollar canadien plus faible	(0,3 %)
Frais d'acquisition enregistrés aux résultats de l'exercice 2012	(0,3 %)
Frais d'acquisition enregistrés aux résultats de l'exercice 2013	0,2 %
Goodwill négatif enregistré aux résultats de l'exercice 2012	0,3 %
Goodwill négatif enregistré aux résultats de l'exercice 2013	(0,2 %)
Variation restante, incluant l'impact de la semaine additionnelle de l'exercice 2012	(0,9 %)

La diminution des frais liés aux modes de paiements électroniques provient principalement du prix de vente moyen du carburant pour le transport routier moins élevé. La variation restante est principalement attribuable à l'impact de la 53^e semaine de l'exercice 2012. Nous continuons à favoriser une gestion serrée des coûts dans l'ensemble de nos opérations, tout en prenant soin de maintenir la qualité du service que nous offrons à nos clients.

En Europe, la diminution des dépenses enregistrée en lien avec nos initiatives de réduction de coûts a été plus que compensée par les coûts engagés pour des projets visant à créer de la valeur, y compris la mise en œuvre d'une nouvelle infrastructure informatique et le déploiement d'un progiciel de gestion intégré. Nos dépenses informatiques devraient diminuer

progressivement au cours des prochains trimestres parallèlement à l'achèvement de ces projets. Les dépenses du trimestre incluent également des frais de marketing engagés afin de soutenir nos initiatives commerciales visant à stimuler les ventes, y compris « miles^{MC} », notre nouvelle marque de carburant maison ainsi que « Coin offer », un nouveau programme qui fait la promotion de notre offre de produits frais à bas prix en magasin.

Frais de restructuration

Pour l'exercice 2013, nous avons enregistré une charge de restructuration de 34,0 millions \$ en lien avec la restructuration prévue des activités de Statoil Fuel & Retail.

Gain de compression sur l'obligation au titre de certains régimes de retraite à prestations définies

Au cours de l'exercice 2013, dans le cadre de la restructuration des activités de Statoil Fuel & Retail, nous avons enregistré un gain de compression non-récurrent de 19,4 millions \$ au titre de l'obligation de certains régimes de retraite à prestations définies. La contrepartie de ce gain a été enregistrée en diminution de l'obligation au titre des régimes de prestations définies.

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

Au cours de l'exercice 2013, le BAIIA a augmenté de 63,5 % comparativement à l'exercice 2012, pour atteindre 1 375,6 millions \$. Les acquisitions ont contribué au BAIIA pour un montant de 450,0 millions \$, déduction faite des frais d'acquisition enregistrés aux résultats tandis que la variation du taux de change a eu un impact négatif d'approximativement 2,0 millions \$.

En excluant le goodwill négatif, la charge de restructuration ainsi que le gain de compression au titre de l'obligation de certains régimes de retraite à prestations définies enregistrés durant l'exercice 2013 et en excluant le goodwill négatif de l'exercice 2012, le BAIIA ajusté a augmenté de 551,6 millions \$ ou 66,1 % comparativement à la période comparable de l'exercice précédent, pour atteindre 1 385,8 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 28 avril 2013	Période de 53 semaines terminée le 29 avril 2012
Bénéfice net, tel que publié	572,8	457,6
Rajouter :		
Impôts sur les bénéfices	73,9	146,3
Frais (revenus) de financement nets	207,8	(2,6)
Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs	521,1	239,8
BAIIA	1 375,6	841,1
Rajouter :		
Goodwill négatif	(4,4)	(6,9)
Frais de restructuration	34,0	-
Gain de compression sur les régimes de retraite à prestations définies	(19,4)	-
BAIIA ajusté	1 385,8	834,2

Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs

Pour l'exercice 2013, la dépense d'amortissement a augmenté 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.

De plus, suite à l'acquisition de Statoil Fuel & Retail, nous avons entrepris un travail d'analyse des durées de vie utiles restantes des immobilisations de Statoil Fuel & Retail afin de modifier les périodes d'amortissement afférentes. Basé sur nos analyses préliminaires, nous avons conclu que la modification des périodes d'amortissement réduirait la charge d'amortissement, ce qui a été reflété dans la charge d'amortissement de l'exercice 2013. Par contre, compte tenu du volume

d'actifs à traiter, notre travail d'analyse n'est pas terminé. Des modifications supplémentaires à la charge d'amortissement pourraient donc être apportées.

Frais (revenus) de financement nets

Pour l'exercice 2013, nous avons enregistré des frais de financement nets de 207,8 millions \$ comparativement à des revenus de financement nets de 2,6 millions \$ pour l'exercice 2012. Abstraction faite de la perte non-récurrente de 102,9 millions \$ enregistrée sur des contrats de change et du gain de change net de 3,2 millions \$ enregistrés durant l'exercice 2013 et abstraction faite du gain de 17,0 millions \$ enregistré sur les contrats de change durant l'exercice 2012, les frais de financement net ont augmenté de 93,7 millions \$ comparativement l'exercice 2012, principalement en raison de l'endettement supplémentaire requis pour financer l'acquisition de Statoil Fuel & Retail ainsi que des dettes assumées lors de l'acquisition de cette dernière. Le gain de change net de 3,2 millions \$ est principalement composé d'un gain de change généré par les variations de change sur certains soldes inter-société, ainsi que du gain de change non-récurrent de 7,4 millions \$ enregistré sur nos liquidités en NOK détenues par nos opérations américaines en lien avec le financement de l'acquisition de Statoil Fuel & Retail, contrebalancé par l'impact de la variation des taux de change sur les achats libellés en dollars américains effectués par nos opérations européennes.

Impôts sur les bénéfices

Le taux d'impôt de l'exercice 2013 est de 11,4 %. La diminution du taux d'impôt est en partie expliquée par la diminution des impôts différés en raison de la diminution de notre taux d'impôt statutaire en Suède. Abstraction faite de cet élément non-récurrent, le taux d'impôt de l'exercice 2013 aurait été de 16,8 % comparativement à un taux de 24,2 % pour l'exercice 2012.

Bénéfice net

Nous avons clôturé l'exercice 2013 avec un bénéfice net de 572,8 millions \$, comparativement à 457,6 millions \$ l'exercice précédent, en hausse de 115,2 millions \$, soit 25,2 %. Le bénéfice par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 1,02 \$ contre 0,83 \$ l'an dernier, une augmentation de 22,9 %. La variation du taux de change n'a pas eu d'impact significatif sur le bénéfice net de l'exercice 2013.

En excluant des résultats de l'exercice 2013 la perte non-récurrente sur des contrats de change, la charge de restructuration, le gain de compression afférent à certains régimes de retraite à prestations définies, le gain de change net, le recouvrement d'impôts non-récurrent, le goodwill négatif ainsi que les frais d'acquisition et en excluant le gain non-récurrent sur des contrats de change, les frais d'acquisition ainsi que le goodwill négatif des résultats de l'exercice 2012, le bénéfice net de l'exercice 2013 aurait été d'approximativement 620,9 millions \$ (1,11 \$ par action sur une base diluée) comparativement à 444,7 millions \$ (0,81 \$ par action sur une base diluée) pour l'exercice 2012, une augmentation de 176,2 millions \$, soit 39,6 % et ce, malgré l'effet de la semaine supplémentaire de l'exercice 2012.

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 de l'importance relative. 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 27 avril 2014, 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 27 avril 2014, 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, des 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 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 leur valeur recouvrable, qui correspond 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 pourraient 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 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 et l'État de Washington, 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 recouvrés 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.

Normes comptables publiées récemment

Normes révisées

Présentation des états financiers

Le 29 avril 2013, nous avons adopté une version révisée de IAS 1 « Présentation des états financiers ». Les modifications régissent la présentation des autres éléments du résultat global (« AERG ») dans les états financiers, principalement en exigeant de présenter séparément les éléments de l'AERG qui peuvent être reclassés aux états des résultats consolidés de ceux qui ne seront pas reclassés. Nous avons adopté cette présentation et il n'y a eu aucun autre impact important sur nos états financiers consolidés.

États financiers consolidés

Le 29 avril 2013, nous avons adopté la nouvelle norme IFRS 10 « États financiers consolidés » qui établit qu'une entité doit consolider une entreprise détenue lorsqu'elle a des droits ou est exposée à des rendements variables de par son implication avec l'entreprise détenue et a la capacité d'influencer les rendements grâce à son pouvoir sur la société émettrice. Selon les normes IFRS préalablement en vigueur, la consolidation était nécessaire lorsque l'entité avait le pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles d'une entité afin d'obtenir des avantages de ses activités. IFRS 10 remplace SIC-12 « Consolidation - entités ad hoc » et une portion de l'IAS 27 « États financiers consolidés et individuels ». L'adoption de cette norme n'a eu aucun impact important sur nos états financiers consolidés.

Accords conjoints

Le 29 avril 2013, nous avons adopté la nouvelle norme IFRS 11 « Accords conjoints » qui exige d'un coentrepreneur de classer sa participation dans un accord de coentreprise comme une coentreprise ou une opération conjointe. Les coentreprises doivent être comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence alors que pour une opération conjointe, le coentrepreneur doit reconnaître sa part des actifs, des passifs, des ventes et des dépenses de l'opération conjointe. Selon les normes IFRS préalablement en vigueur, les entités avaient le choix de la consolidation proportionnelle ou de la méthode de la mise en équivalence des participations dans des coentreprises. IFRS 11 remplace IAS 31 « Participations dans des coentreprises », et SIC-13 « Entités contrôlées conjointement – apports non monétaires par des coentrepreneurs ». L'adoption de cette norme n'a eu aucun impact important sur nos états financiers consolidés puisque nous comptabilisons déjà ces participations dans des coentreprises selon la méthode de la mise en équivalence.

Informations à fournir sur les participations dans les autres entités

Le 29 avril 2013, nous avons adopté la nouvelle norme IFRS 12 « Informations à fournir sur les participations dans les autres entités ». IFRS 12 établit les exigences de divulgation des participations dans d'autres entités, telles que des accords de coentreprise, les participations dans des entreprises associées, les entités ad hoc et les opérations hors bilan. La norme reprend les divulgations existantes et introduit également d'importantes exigences de divulgation supplémentaires concernant la nature et les risques associés à des participations d'une société dans d'autres entités. L'adoption de cette norme n'a eu aucun impact important sur nos états financiers consolidés. Les divulgations requises sous IFRS 12 ont été incluses dans les états financiers consolidés.

Évaluation de la juste valeur

Le 29 avril 2013, nous avons adopté la nouvelle norme IFRS 13 « Évaluation de la juste valeur ». IFRS 13 est une norme globale d'évaluation de la juste valeur et précise les exigences de divulgation ayant un effet pour essentiellement toutes les

normes IFRS. La nouvelle norme précise que la juste valeur est le prix qui serait reçu pour la vente d'un actif, ou payé pour transférer un passif dans une transaction ordonnée entre les participants du marché, à la date de mesure. Elle établit également des informations à fournir sur la mesure de la juste valeur. Selon les normes IFRS préalablement en vigueur, les lignes directrices sur la mesure et la divulgation de la juste valeur étaient réparties entre les normes spécifiques nécessitant des évaluations de la juste valeur qui dans de nombreux cas ne reflétaient pas une base d'évaluation claire ou une communication cohérente. L'adoption de cette norme n'a eu aucun impact important sur nos états financiers consolidés relativement à la mesure mais a requis des divulgations additionnelles.

Dépréciation des actifs

Le 29 avril 2013, nous avons adopté de façon anticipée des modifications à portée limitée à l'IAS 36 concernant l'information à fournir sur le montant recouvrable des actifs dépréciés lorsque ce montant est basé sur la juste valeur diminuée des coûts de sortie. L'adoption de ces modifications n'a eu aucun impact important sur nos états financiers consolidés.

Compensation des actifs financiers et des passifs financiers

Le 29 avril 2013, nous avons adopté par anticipation des modifications à l'IAS 32 « Instruments financiers - présentation » qui a été modifiée afin de clarifier les exigences de compensation des actifs financiers et des passifs financiers. De plus, nous avons adopté par anticipation des modifications à la norme IFRS 7 « Instruments financiers - informations à fournir » qui a été modifiée afin d'améliorer les informations à fournir sur la compensation des actifs financiers et des passifs financiers. Ces changements n'ont pas eu d'impact sur nos états financiers consolidés, mais des informations supplémentaires sont divulguées.

Nouvelles normes comptables publiées récemment mais non encore appliquées

Classement et évaluation des actifs financiers et des passifs financiers

En novembre 2009, l'IASB a publié l'IFRS 9 « Instruments financiers ». Cette nouvelle norme remplace les différentes règles de l'IAS 39 « Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation » par une approche unique pour déterminer si un actif financier doit être évalué au coût amorti ou à la juste valeur. En octobre 2010, l'IASB a modifié l'IFRS 9 afin d'y ajouter des indications sur le classement et l'évaluation des passifs financiers. En novembre 2013, l'IASB a intégré un nouveau modèle de comptabilité de couverture à l'IFRS 9 afin de permettre aux utilisateurs des états financiers de mieux comprendre les risques auxquels une entité est exposée et ses activités de gestion des risques. De plus, l'IASB a reporté l'application obligatoire de l'IFRS 9 à une date indéterminée. Nous évaluerons en temps opportun l'incidence de cette nouvelle norme sur nos 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 subséquemment sur notre rendement.

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 atténuer les impacts financiers.

Carburant pour le transport routier. Nos résultats sont sensibles à l'évolution du prix de vente et de la marge brute sur le carburant du 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 de vente du carburant, sont des facteurs susceptibles de faire varier le prix de vente du carburant pour le transport routier ainsi que la marge brute afférente. Au cours de l'exercice 2014, nos ventes de carburant pour le transport routier ont représenté environ 72,0 % du total du chiffre d'affaires, mais notre marge brute sur le carburant pour le transport routier ne représentait qu'environ 38,0 % de notre marge brute totale. Pour l'exercice 2014, une variation de un cent par gallon (26 cents par litre) aurait occasionné une variation approximative de 76,0 millions \$ de la marge brute, et aurait eu un impact approximatif sur le bénéfice net de 0,09 \$ 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, notamment dans nos marchés américains, puisque 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 2014, une variation de 10% des frais afférents aux modes de paiements électroniques aurait eu un impact sur le bénéfice net d'environ 0,07 \$ par action sur une base diluée.

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, à 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 et 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, en particulier, 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. Rien ne garantit que nos activités ne seront pas touchées par une conjoncture économique mondiale négative.

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 2014, le chiffre d'affaires relatif aux produits du tabac s'est élevé à environ 38,0 % du chiffre d'affaires provenant des marchandises et des services. Des augmentations importantes du prix de gros des cigarettes et une hausse des taxes sur les produits du tabac ainsi que la législation 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 contre 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. En conformité 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 soutenions 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 de carburant. 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 en provenance de nos terminaux et/ou de ceux de tiers, des stations de carburant, des aéroports 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 les 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 elles continueront 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 efficiente 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 de tirer 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 efficiences 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 amener 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 (y compris 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 liés 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 avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et 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 assujetties 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 conditions restrictives ou autres de 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 assujettis à des sanctions civiles et pénales et, dans certaines circonstances, 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 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'auront 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 joue la combustion de combustibles 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 les coûts des carburants à base de pétrole et qui peuvent avoir un effet négatif sur la demande de carburant pour le transport routier. De même, l'adoption d'autres mesures de protection de l'environnement qui touchent la chaîne d'approvisionnement du pétrole, telles que des exigences plus rigoureuses applicables 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 les coûts du carburant à base de pétrole et avoir des

effets semblables sur le carburant pour le transport routier. L'impact de ces changements, individuellement ou en combinaison, pourrait nuire à nos ventes de carburant pour le transport routier.

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 être des dettes à taux variables. En date du 27 avril 2014, notre dette à taux variable s'élevait à environ 1 352,0 millions \$. Basé sur le solde de nos dette à taux variable en date du 27 avril 2014, une augmentation d'un point de pourcentage des taux d'intérêt ferait augmenter nos frais d'intérêts annuels totaux d'environ 10,0 millions \$ ou 0,02 \$ par action sur une base diluée. Si les taux d'intérêt sur le marché augmentent, 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 pas actuellement d'instruments dérivés pour atténuer ce risque.

Liquidité. Le risque de liquidité est le risque que nous éprouvions des difficultés à honorer nos engagements liés à nos passifs financiers et nos engagements de location. Nous sommes exposés à ce risque principalement en regard de notre dette à long terme, 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 une 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.

Assurance. La plupart de nos installations sont couvertes par de l'assurance de responsabilité civile, de l'assurance contre l'incendie et de l'assurance de garantie supplémentaire dont les conditions particulières et les montants d'assurance correspondent à ceux de biens similaires dans notre secteur d'activités. Rien ne garantit que nous serons 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.

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.

Taux de change. Notre monnaie fonctionnelle est le dollar canadien. Ainsi, nos investissements dans nos activités américaines et européennes sont exposés à des 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 27 avril 2014, 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 12,5 millions \$ sur le bénéfice net. 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, principalement en Europe, 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 la volatilité des taux de change 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.

Dépendance à l'égard de fournisseurs tiers. Nos activités pétrolières 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 camion-citerne de 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 vente ou des matières premières destinées à la production de nos lubrifiants ou sur notre capacité à obtenir ces produits à moindre coût.

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 27 avril 2014, nous avons des comptes débiteurs impayés totalisant 1 726,4 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 à des exploitants de stations-service indépendants, franchisés ou sous licence ainsi qu'à 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.

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 (automobiles et camions) 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.

Activités mondiales. Nous avons des activités importantes dans de nombreux pays. Certains des risques inhérents à la portée de nos activités internationales 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.

Perspectives

Au cours de l'exercice 2015, nous comptons poursuivre nos investissements, avec discernement, afin, entre autres, d'améliorer notre réseau et construire de nouveaux magasins. 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.

Nous continuerons de porter une attention toute particulière à la réalisation des synergies de Statoil Fuel & Retail et à la diminution de notre niveau d'endettement afin d'améliorer notre flexibilité financière en espérant améliorer la qualité de notre cote de crédit.

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 7 juillet 2014