

Exercice 2017

ALIMENTATION COUCHE-TARD INC.
RAPPORT DE GESTION
Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017



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 d'Alimentation Couche-Tard inc. (« Couche-Tard ») pour l'exercice terminé le 30 avril 2017. Il s'agit plus précisément de permettre au lecteur de mieux comprendre notre stratégie de développement, notre performance relative à 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 de Couche-Tard. 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 ») telles que publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »). Nous utilisons également dans ce rapport des mesures qui ne sont pas conformes aux IFRS. Lorsque de telles mesures sont présentées, elles sont définies et le lecteur en est avisé. Le présent rapport de gestion doit être lu de concert avec les états financiers consolidés annuels et les notes complémentaires figurant dans notre rapport annuel 2017. 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 <http://www.sedar.com/> ainsi que sur notre site web à <http://corpo.couche-tard.com/>.

Déclarations prospectives

Le présent rapport de gestion comprend certaines « déclarations prospectives » au sens des lois en valeurs mobilières au Canada. Toute déclaration contenue dans le présent rapport de gestion qui ne constitue pas un fait historique peut être considérée comme une déclaration prospective. Dans le présent rapport, les verbes « croire », « pouvoir », « devoir », « prévoir », « s'attendre », « 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 12 juillet 2017 et ne donnent aucune garantie quant à la performance future de Couche-Tard ou de son secteur d'activité, et elles supposent des risques connus et inconnus ainsi que des incertitudes pouvant faire en sorte que les perspectives, les résultats réels ou le rendement de Couche-Tard ou ceux de son secteur d'activité soient significativement différents des résultats ou du rendement futurs exprimés ou sous-entendus par ces déclarations. Nos résultats réels peuvent différer de façon importante des anticipations que nous avons formulées si des risques connus ou inconnus affectent nos activités ou si nos estimations ou nos hypothèses se révèlent inexactes. Une variation touchant une hypothèse peut également avoir des incidences sur d'autres hypothèses inter-reliées, ce qui peut amplifier ou diluer l'effet de cette variation. Par conséquent, nous ne pouvons garantir la réalisation des déclarations prospectives; le lecteur est donc prié de ne pas se fier indûment à ces déclarations prospectives. Les déclarations prospectives ne tiennent pas compte de l'effet que pourraient avoir sur nos activités des transactions ou des éléments spéciaux annoncés ou survenant après ces divulgations. Par exemple, elles ne tiennent pas compte de l'incidence des ventes d'actifs, des monétisations, des fusions, des acquisitions, des autres regroupements d'entreprises ou transactions, des réductions de valeur d'actifs, ni des autres frais annoncés ou survenus après les déclarations prospectives.

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

Les risques et incertitudes comprennent ceux qui sont énumérés sous la rubrique « Facteurs de risque » de notre rapport annuel 2017, 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 le plus important exploitant indépendant de magasins d'accommodation 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 (Norvège, Suède et Danemark), dans les pays baltes (Estonie, Lettonie et Lituanie) et en Irlande, en plus d'avoir une présence importante en Pologne.

Au 30 juin 2017, notre réseau comptait 9 424 magasins d'accommodation en Amérique du Nord, dont 8 077 offraient du carburant pour le transport routier. Notre réseau nord-américain est constitué de 18 unités d'affaires, dont 14 aux États-Unis, couvrant 42 États, et 4 au Canada, qui couvrent les 10 provinces. Environ 95 000 personnes travaillent dans l'ensemble de notre réseau et nos centres de services en Amérique du Nord.

En Europe, nous exploitons un vaste réseau de ventes au détail en Scandinavie, en Irlande, en Pologne, dans les pays baltes et en Russie par le biais de dix unités d'affaires. Au 30 juin 2017, ce réseau comptait 2 754 magasins dont la majorité offre du carburant pour le transport routier et des produits d'accommodation alors que d'autres sont des stations de carburant automatisées sans employés, n'offrant que du carburant. Nous offrons aussi d'autres produits tels que de l'énergie stationnaire, du carburant pour le secteur maritime, du carburant pour le secteur de l'aviation et des produits chimiques. En incluant les employés travaillant dans les magasins franchisés arborant nos marques, environ 25 000 personnes travaillent dans notre réseau de détail, nos terminaux et nos centres de services en Europe.

Par l'entremise de CrossAmerica Partners LP, nous fournissons du carburant pour le transport routier sous différentes bannières à plus de 1 100 sites aux États-Unis.

De plus, en vertu des contrats de licence, plus de 1 700 magasins sont exploités sous la marque Circle K dans 13 autres pays et territoires (Chine, Costa Rica, Égypte, Émirats arabes unis, Guam, Honduras, Hong Kong, Indonésie, Macao, Malaisie, Mexique, Philippines et Vietnam), ce qui porte à plus de 15 000 le nombre de magasins dans notre réseau mondial.

Notre mission est d'offrir à nos clients un service rapide et chaleureux en développant avec eux une relation personnalisée et complice tout en les surprenant de façon agréable au quotidien. Dans cette optique, nous nous efforçons de répondre aux demandes et aux besoins des gens pressés. Nous offrons aux consommateurs des produits alimentaires frais, des boissons chaudes et froides, des services de lave-auto, du carburant pour le transport routier et d'autres produits et services de haute qualité visant à répondre et même surpasser leurs attentes dans un environnement propre, accueillant et efficace. Notre positionnement dans notre secteur d'activité provient principalement de la réussite de notre modèle d'affaires, qui s'appuie sur une gestion décentralisée, une comparaison continue des meilleures pratiques et sur une expertise opérationnelle bénéficiant des expériences vécues dans les différentes régions de notre réseau. Notre positionnement provient également de l'importance que nous accordons aux marchandises en magasin ainsi que de nos investissements continus dans notre personnel et nos magasins.

Création de valeur

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

Malgré ce contexte, les acquisitions doivent se faire à des conditions raisonnables afin de permettre de créer de la valeur pour notre société et ses actionnaires. Par conséquent, nous ne préconisons pas l'augmentation du nombre de magasins au détriment de la rentabilité. En plus des acquisitions, notons que la croissance organique a aussi joué un rôle important dans la récente augmentation de notre bénéfice net. Nous nous démarquons par les améliorations constantes que nous apportons à notre offre, dont les produits frais, à nos conditions d'approvisionnement ainsi qu'à notre efficacité. Ainsi, l'ensemble de ces éléments, en plus de notre bilan solide, 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.

Le tableau suivant présente des renseignements sur les taux de change en fonction des taux de clôture, indiqués en dollars US par unité monétaire comparative :

	Période de 13 semaines terminée	Période de 12 semaines terminée	Période de 53 semaines terminée	Périodes de 52 semaines terminées	
	le 30 avril 2017	le 24 avril 2016	le 30 avril 2017	le 24 avril 2016	le 26 avril 2015
Moyenne pour la période ⁽¹⁾					
Dollar canadien	0,7518	0,7508	0,7598	0,7607	0,8708
Couronne norvégienne	0,1181	0,1186	0,1194	0,1203	0,1454
Couronne suédoise	0,1121	0,1203	0,1144	0,1188	0,1333
Couronne danoise	0,1436	0,1501	0,1468	0,1486	0,1656
Zloty	0,2495	0,2582	0,2512	0,2606	0,2959
Euro	1,0681	1,1190	1,0920	1,1085	1,2431
Litas ⁽²⁾	-	-	-	-	0,3790
Rouble	0,0173	0,0141	0,0161	0,0153	0,0213

	Au 30 avril 2017	Au 24 avril 2016
Fin de la période		
Dollar canadien	0,7329	0,7892
Couronne norvégienne	0,1172	0,1217
Couronne suédoise	0,1135	0,1231
Couronne danoise	0,1469	0,1510
Zloty	0,2589	0,2572
Euro	1,0930	1,1239
Rouble	0,0176	0,0150

- (1) Calculée en prenant la moyenne des taux de change à la clôture de chaque jour de la période indiquée.
(2) Le 1^{er} janvier 2015, la Lituanie a remplacé sa monnaie, le litas, par l'euro.

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 2017

Le bénéfice net de l'exercice 2017 s'est chiffré à 1 208,9 millions \$ comparativement à 1 191,4 millions \$, en hausse de 1,5 % comparativement à la période comparable de l'exercice 2016. Le résultat dilué par action s'est établi à 2,12 \$ comparativement à 2,09 \$ pour la période comparable de l'exercice 2016, en hausse de 1,4 %.

Les résultats de l'exercice 2017 incluent une dépense d'amortissement accéléré de 27,1 millions \$ avant impôts en lien avec le déploiement de notre nouvelle marque mondiale, des frais d'acquisition de 21,0 millions \$ avant impôts, une perte de change nette de 9,6 millions \$ avant impôts, des frais de restructuration de 8,1 millions \$ avant impôts ainsi qu'un gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies d'un montant de 3,9 millions \$ avant impôts. Les résultats de l'exercice 2016 incluaient un gain net de 47,4 millions \$ avant impôts sur la cession de nos activités de vente de lubrifiants, un gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies d'un montant de 27,2 millions \$ avant impôts, une dépense d'impôt sur les bénéfices de 22,9 millions \$ découlant d'une réorganisation interne, une dépense d'amortissement accéléré de 17,8 millions \$ avant impôts en lien avec le déploiement de notre nouvelle marque mondiale, une charge de 12,4 millions \$ avant impôts en lien avec la résiliation anticipée de certains contrats d'approvisionnement en carburant, une charge de radiation d'actifs de 10,4 millions \$ avant impôts dans le cadre d'un projet de changement de marque de carburant, des dépenses d'intégration liées à l'implantation de notre nouvelle marque mondiale de 8,6 millions \$ avant impôts, des frais d'acquisition de 6,2 millions \$ avant impôts, ainsi qu'une perte de change nette de 5,0 millions \$ avant impôts.

En excluant ces éléments des résultats des deux exercices, le bénéfice net de l'exercice 2017 aurait été d'approximativement 1 256,0 millions \$ (2,21 \$ par action sur une base diluée), contre 1 186,0 millions \$ (2,08 \$ par action sur une base diluée) pour l'exercice 2016, une augmentation de 70,0 millions \$, soit 5,9 %. Cette hausse est attribuable à la contribution des acquisitions, à notre croissance organique continue, à l'incidence d'un taux d'impôt moins élevé ainsi qu'à l'incidence de la semaine additionnelle, contrebalancées en partie par des marges sur le carburant plus basses aux États-Unis.

Croissance du réseau

Acquisitions multisites ¹

Dansk Fuel A/S

Le 1^{er} mai 2016, nous avons complété l'acquisition de toutes les actions de Dansk Fuel A/S (« Dansk Fuel ») auprès de A/S Dansk Shell, incluant un réseau de 315 stations-service et des activités de vente de carburant commercial et de vente de carburant pour l'aviation, tous situés au Danemark. En vertu des exigences de la Commission européenne, nous avons été autorisés à conserver 127 sites de Dansk Fuel, dont 86 à titre de propriétaires et 41 étant loués à de tierces parties, et avons dû céder les activités restantes de Dansk Fuel, en plus de 24 de nos sites actuels au Danemark. Jusqu'au transfert des sites conservés à notre filiale danoise, Couche-Tard et Dansk Fuel ont continué d'opérer de façon distincte. Puisque nous ne contrôlions pas les opérations de Dansk Fuel, ses actions ont été comptabilisées comme un investissement dans une société associée selon la méthode de la mise en équivalence.

Entre le 20 juin 2016 et le 11 septembre 2016, nous avons obtenu progressivement le contrôle des opérations des sites conservés lorsqu'ils étaient transférés de Dansk Fuel à notre filiale au Danemark et depuis, les actifs et résultats relatifs à ces sites sont inclus à notre bilan consolidé et à nos résultats consolidés. Parmi les 127 sites conservés, 72 sont des stations-service avec magasins d'accommodation, 49 sont des stations-service automatisées et 6 sont des haltes routières pour les camionneurs. En date du transfert, tous ces sites étaient opérés par des exploitants indépendants et tous les sites ont été convertis en sites corporatifs au cours de l'exercice 2017.

Le 31 octobre 2016, comme toutes les exigences de la Commission européenne avaient été respectées, nous avons vendu toutes nos actions de Dansk Fuel à DCC Holding A/S, une filiale de DCC plc, pour une contrepartie totale en espèces de 71,5 millions \$. Préalablement à cette transaction de vente, une réduction de capital d'un montant de 65,6 millions \$ a été reçue de Dansk Fuel.

Nous avons financé cette transaction à même nos liquidités disponibles et nos facilités de crédit existantes.

Imperial Oil Limited

Le 8 mars 2016, nous avons conclu une entente avec Imperial Oil Limited (« IOL ») afin d'acquérir certains de ses actifs canadiens de vente au détail situés dans les provinces de l'Ontario et du Québec. Le 7 septembre 2016, nous avons reçu l'approbation du Bureau de la concurrence du Canada nous permettant de clôturer la transaction. Dans le cadre de cette transaction, nous avons acquis 278 sites auprès d'IOL pour une contrepartie totale en espèces de 1 285,7 millions \$. De ces sites, 228 sont situés en Ontario, principalement dans la région métropolitaine de Toronto et 50 dans la région métropolitaine de Montréal. L'accord comprenait également 13 lots vacants, 1 site opéré par un exploitant indépendant ainsi qu'une entente d'approvisionnement à long terme en carburant de marque Esso. L'intégration des sites a débuté le 12 septembre 2016 et s'est achevée le 27 octobre 2016. Sur les 278 sites, nous louons le terrain et la bâtisse pour 1 site, louons le terrain et possédons la bâtisse pour 40 sites et possédons ces deux actifs pour les 237 autres sites. À la clôture de la transaction, tous les sites fonctionnaient sous un modèle d'agent à commission selon lequel un tiers (l'« agent ») exploite le site. Sous le modèle d'agent à commission :

- L'agent détient tout l'inventaire de marchandises, conserve les ventes et la marge brute associées et paie une commission à Couche-Tard qui est incluse dans les revenus de marchandises et services;
- Couche-Tard est propriétaire de tout l'inventaire de carburant pour le transport routier, conserve les ventes et la marge brute associées et paie une commission à l'agent. La commission que nous payons est répartie entre le coût des ventes lié au carburant et les frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux;
- L'agent exploite les lave-autos, conserve les ventes et la marge brute associées et verse une commission à Couche-Tard, qui est incluse dans les revenus de marchandises et services;
- Couche-Tard reçoit des revenus de loyer et d'autres frais provenant de tiers opérant sur la propriété (y compris les restaurants à service rapide, les guichets automatiques, etc.) qui sont inclus dans les autres revenus;
- Couche-Tard est responsable des taxes foncières, des frais de services publics, de l'entretien des installations pétrolières, du loyer des sites, des frais de carte de crédit et des coûts de programmes de fidélisation associés à la vente de carburant pour le transport routier. Ces coûts sont constatés dans les frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux.

¹ Le terme « acquisitions multisites » désigne l'achat de sept magasins ou plus.

- L'agent est responsable de toutes les autres dépenses, y compris celles liées aux employés en magasin.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, nous avons ajusté et finalisé l'appréciation de la juste valeur des actifs acquis, des passifs pris en charge et du goodwill lié à la transaction. Il n'y a pas eu d'impact significatif sur les résultats préalablement présentés.

Nous avons financé cette transaction à même nos liquidités disponibles et nos facilités de crédit existantes.

Sevenoil Est OÜ

Le 15 novembre 2016, nous avons complété l'acquisition de 23 sites corporatifs, situés en Estonie, auprès de Sevenoil Est OÜ et ses affiliés. Onze de ces sites sont des stations-service avec magasins d'accommodation et 12 d'entre eux sont des stations-service automatisées sans employés. Nous louons le terrain et sommes propriétaires de la bâtisse pour trois sites et sommes propriétaires de ces actifs pour les autres sites. Nous avons financé cette transaction à même nos liquidités disponibles et nos facilités de crédit existantes.

Acquisitions de sites individuels

Au cours de l'exercice 2017, nous avons fait l'acquisition de 13 magasins corporatifs par l'entremise de transactions distinctes. Ces acquisitions ont été effectuées en utilisant la trésorerie disponible.

Construction de magasins

Nous avons complété la construction, la relocalisation ou la reconstruction de 91 magasins au cours de l'exercice 2017.

En date du 30 avril 2017, 35 magasins étaient en construction et devraient ouvrir dans les prochains trimestres.

Sommaire du mouvement de nos magasins pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017 et l'exercice 2017

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement des magasins de notre réseau au cours de la période de 13 semaines terminée le 30 avril 2017 ⁽¹⁾ :

Types de sites	Période de 13 semaines terminée le 30 avril 2017				
	Corporatifs ⁽²⁾	CODO ⁽³⁾	DODO ⁽⁴⁾	Franchisés et autres affiliés ⁽⁵⁾	Total
Nombre de sites au début de la période	8 031	766	991	1 060	10 848
Acquisitions	2	-	-	-	2
Ouvertures / constructions / ajouts	43	1	17	44	105
Fermetures / dispositions / retraits	(57)	(3)	(14)	(12)	(86)
Conversion de magasins	(8)	(8)	16	-	-
Nombre de sites à la fin de la période	8 011	756	1 010	1 092	10 869
Nombre de stations de carburant automatisées incluses dans le solde de fin de période ⁽⁶⁾	967	-	17	-	984

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement des magasins de notre réseau au cours de la période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017 ⁽¹⁾ :

Types de sites	Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017				
	Corporatifs ⁽²⁾	CODO ⁽³⁾	DODO ⁽⁴⁾	Franchisés et autres affiliés ⁽⁵⁾	Total
Nombre de sites au début de la période	7 929	530	1 016	1 072	10 547
Acquisitions	37	404	1	-	442
Ouvertures / constructions / ajouts	91	5	47	103	246
Fermetures / dispositions / retraits	(179)	(22)	(82)	(83)	(366)
Conversion de magasins	133	(161)	28	-	-
Nombre de sites à la fin de la période	8 011	756	1 010	1 092	10 869

(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 (à titre de propriétaire ou aux termes d'un contrat de location) et pour lesquels les magasins (et/ou les stations-service) sont gérés par Couche-Tard ou l'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 peut fournir du carburant pour le transport routier en vertu de contrats d'approvisionnement. Certains de ces sites font l'objet d'un contrat de franchise, de licence ou d'un contrat similaire sous une de nos marques principales ou secondaires.

(4) Sites contrôlés et exploités par des opérateurs 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 franchise, de licence ou d'un contrat similaire sous une de nos marques principales ou secondaires.

(5) Magasins opérés par des exploitants indépendants en vertu d'un contrat de franchise, 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, près de 1 700 magasins sont opérés par des exploitants indépendants sous la marque Circle K dans 13 autres pays ou régions à l'international (Chine, Costa Rica, Égypte, Émirats arabes unis, Guam, Honduras, Hong Kong, Indonésie, Macao,

Malaisie, Mexique, Philippines et Vietnam). Ceci portait à plus de 12 500 le nombre total de magasins dans notre réseau au 30 avril 2017.

Changements à notre réseau subséquemment à la clôture de l'exercice 2017

Acquisition de CST Brands Inc.

Le 28 juin 2017, nous avons conclu l'acquisition de toutes les actions émises et en circulation de CST Brands, Inc. (« CST ») dans le cadre d'une transaction en espèces évaluée à 48,53 \$ US par action, représentant une valeur d'entreprise totale approximative de 4,4 milliards \$, incluant la dette nette prise en charge. CST est basée à San Antonio, au Texas, et emploie plus de 14 000 personnes dans plus de 2 000 emplacements dans le sud-ouest des États-Unis, dont une présence importante au Texas, dans le sud-est des États-Unis, dans l'État de New York et dans l'est du Canada. Nous avons financé cette transaction à même nos liquidités disponibles, nos facilités de crédit existantes et notre nouvelle facilité de crédit d'acquisition.

Le même jour, nous avons vendu à Parkland Fuel Corporation (« Parkland ») une large portion des actifs canadiens de CST pour un montant d'environ 986,0 millions \$ CA. Les actifs cédés se composaient principalement du réseau d'agents et d'exploitants de CST, de ses activités de vente de mazout, de 159 sites corporatifs ainsi que de son siège social montréalais. Conséquemment, nous avons conservé 157 sites corporatifs de CST au Canada.

Conformément aux exigences de la Federal Trade Commission des États-Unis, nous avons conclu une entente visant la vente de 70 sites corporatifs à Empire Petroleum Partners, LLC (« Empire »). Cette transaction est assujettie aux approbations réglementaires et aux conditions de clôture usuelles. La clôture devrait avoir lieu au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2018.

Une fois la transaction avec Empire effectuée, l'acquisition de CST nous aura permis d'ajouter à notre réseau nord-américain 1 263 sites pour une valeur approximative de 3,7 milliards \$.

Par l'entremise de l'acquisition de CST, nous sommes aussi devenus le partenaire général de CrossAmerica Partners LP (« CAPL »), nous possédons 100% de ses droits de distribution incitatifs et détenons 20,5% de son capital. CAPL fournit du carburant pour le transport routier sous différentes bannières à plus de 1 100 sites aux États-Unis. La combinaison de CAPL et de notre réseau actuel de distribution à plus de 700 sites fera de nous un leader dans la distribution de carburant pour le transport routier aux États-Unis.

Notre évaluation initiale des réductions de coûts prévues¹ se situe entre 150,0 millions \$ et 200,0 millions \$ à être réalisées au cours des 3 prochaines années. Nous cherchons activement à peaufiner notre plan d'intégration et à préciser cette évaluation initiale en tenant compte des récents résultats de CST et des activités cédées. Nous publierons notre cible définitive des réductions de coûts dès que nos plans pour les activités conservées auront été finalisés.

Nouvelle facilité de crédit pour financer l'acquisition de CST

Le 27 juin 2017, nous avons conclu une nouvelle entente de crédit nous donnant accès à une facilité de crédit non renouvelable non garantie d'acquisition d'un montant maximal total de 4,3 milliards \$ (la « facilité d'acquisition »), répartie en trois tranches comme suit :

	Capital	Échéance
Tranche A	2,0 milliards \$	27 juin 2018
Tranche B	1,0 milliard \$	27 juin 2019
Tranche C	1,3 milliard \$	27 juin 2020

La facilité d'acquisition est disponible exclusivement pour financer, directement ou indirectement, l'acquisition de CST et les frais d'acquisition qui y sont liés, de même que le remboursement de toute dette de CST et de ses filiales. Les montants peuvent être prélevés jusqu'à 90 jours après le premier prélèvement et remboursés en tout temps. La facilité d'acquisition est disponible

¹ Puisque l'objectif cité représente une déclaration prospective, nous devons, selon les lois sur les valeurs mobilières, préciser que notre estimation des synergies et réductions 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 de réduction des coûts se base aussi sur notre évaluation des contrats présentement en vigueur en Amérique du Nord et sur le fait que nous croyons être en mesure de renégocier ces contrats afin de profiter de notre pouvoir d'achat accru. De plus, notre objectif de synergies et de réduction des coûts prend pour hypothèse que nous serons en mesure d'instaurer et de maintenir un processus efficace de partage des meilleures pratiques à travers notre réseau. Finalement, notre objectif s'appuie aussi sur notre capacité à intégrer le système de CST au nôtre. Un changement important dans ces facteurs et hypothèses pourrait faire varier de façon importante notre estimation des synergies et réductions de coûts ainsi que le délai d'implantation de nos diverses initiatives.

en dollars américains par le biais de prêts au taux de base bancaire américain ou au taux LIBOR. Selon le type de prêt, les sommes empruntées portent intérêts à des taux variables fondés sur le taux de référence américain ou le taux LIBOR, majoré d'une marge variable.

En vertu de la facilité d'acquisition, nous devons maintenir certains ratios financiers et respecter certaines clauses restrictives.

Au 30 juin 2017, 3,0 milliards \$ avaient servi à financer l'acquisition de CST, certains frais d'acquisition et le remboursement d'une partie de la dette de CST. À la même date, le taux d'intérêt applicable était d'en moyenne 2,64 %.

À la date d'acquisition, nous avons procédé au remboursement complet du crédit renouvelable et du prêt à terme de CST. Nous avons également mis en œuvre le processus nous permettant de rembourser la totalité des billets de premier ordre en circulation de CST, lequel devrait se terminer d'ici la fin de juillet 2017.

Autres transactions

Le 30 mai 2017, nous avons acquis, auprès d'American General Investments, LLC et de North American Financial Group, LLC, 53 sites corporatifs situés en Louisiane, aux États-Unis. Ces sites sont présentement exploités sous la bannière *Cracker Barrel* et incluent 11 restaurants à service rapide. Selon cette entente, nous sommes propriétaires du terrain et de la bâtisse pour 47 sites et assumons les baux pour les 6 autres sites. Nous avons financé cette transaction à même nos liquidités disponibles et nos facilités de crédit existantes.

Le 7 juillet 2017, nous avons acquis, auprès d'Empire, 53 contrats d'approvisionnement en carburant avec des exploitants indépendants situés dans la région métropolitaine d'Atlanta en Géorgie. Cette transaction a été financée à même les liquidités disponibles et nos facilités de crédit existantes.

Le 10 juillet 2017, nous avons conclu un accord avec Holiday Companies visant l'acquisition de toutes les actions émises et en circulation de Holiday Stationstores, Inc. et de certaines sociétés affiliées (« Holiday »). Holiday est un important joueur dans l'industrie de l'accommodation et du carburant dans la région du Midwest américain avec 522 sites, dont 374 sont exploités par Holiday et 148 sont exploités par des franchisés. Holiday a également une solide présence dans le marché des lave-autos avec 221 sites, une installation de préparation alimentaire et un terminal de carburant situé à Newport, au Minnesota. Les magasins sont situés au Minnesota, au Wisconsin, à Washington, en Idaho, au Montana, au Wyoming, au Dakota du Nord, au Dakota du Sud, au Michigan et en Alaska. Cette transaction est assujettie à l'approbation des actionnaires de la société mère de Holiday et aux approbations réglementaires et conditions de clôture usuelles. La clôture devrait avoir lieu au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, et nous devrions financer cette transaction à même nos liquidités disponibles et nos facilités de crédit existantes.

Semaine additionnelle à l'exercice 2017

Tous les cinq ans, notre exercice financier comporte 53 semaines et le quatrième trimestre, 13 semaines, comme c'est le cas pour l'exercice 2017. Par conséquent, les résultats du quatrième trimestre et de l'exercice 2017 comportent une semaine additionnelle. Toutes les informations sur les magasins comparables sont présentées sur une base comparable de 12 et de 52 semaines, respectivement.

Événements hors du cours normal des affaires

Nos activités dans le Sud-Est des États-Unis ont été négativement affectées par des inondations et des pannes de courant en lien avec l'ouragan Matthew survenu en octobre 2016 et qui a touché plus de 500 de nos magasins, à différents niveaux, principalement en ce qui a trait à la perte de ventes ainsi qu'à des dépenses supplémentaires, incluant des pertes d'inventaire et des coûts de nettoyage. Nous estimons que ces événements ont eu un effet négatif combiné d'environ 7,0 millions \$ avant impôts sur nos résultats de l'exercice 2017, sans prendre en compte l'impact sur les magasins qui sont demeurés ouverts, mais qui ont été affectés par la diminution de l'achalandage durant et après la tempête.

Frais de restructuration

Dans le cadre de notre programme de réduction de coûts et de recherche de synergies visant à améliorer notre efficacité, nous avons décidé de procéder à la restructuration de certaines des activités de nos opérations en Europe et au Canada. À ce titre, une charge de restructuration additionnelle d'un montant de 8,1 millions \$ a été comptabilisée au cours de l'exercice 2017.

Gain de compression sur l'obligation des régimes de retraite

Au cours de l'exercice 2017, nous avons informé nos employés notre décision de mettre fin à certains de nos régimes d'invalidité existants en Norvège, ce qui a entraîné un gain de compression de 3,9 millions \$ avant impôts, tandis que la contrepartie a été comptabilisée en diminution de l'obligation au titre des régimes à prestations définies au bilan consolidé.

Marque mondiale Circle K

Le 22 septembre 2015, nous avons annoncé la création d'une nouvelle marque mondiale de l'accommodation, Circle K. La nouvelle marque remplacera nos marques de commerce existantes Circle K, Statoil, Mac's, et Kangaroo Express des magasins et stations-service au Canada (à l'exception du Québec), aux États-Unis, ainsi qu'en Europe.

Dans le cadre de ce projet, nous avons engagé des dépenses en immobilisations et d'autres dépenses afin de remplacer ou de moderniser divers actifs existants. Ce projet devrait s'étaler sur les prochaines années. En raison de notre plan de remplacement et de modernisation des actifs existants, nous avons accéléré l'amortissement de ces actifs, y compris mais sans s'y limiter, l'affichage en magasins ainsi que la marque de commerce Statoil. Conséquemment, au cours du quatrième trimestre et de l'exercice 2017, nous avons enregistré une dépense d'amortissement accéléré de 5,3 millions \$ et de 27,1 millions \$, respectivement. Nous prévoyons une charge d'amortissement supplémentaire, au-delà des niveaux normaux d'approximativement 14,0 millions \$ à 16,0 millions \$ pour l'exercice 2018.

Au 30 avril 2017, plus de 1 300 magasins en Amérique du Nord et plus de 1 170 magasins en Europe arboraient notre nouvelle marque mondiale Circle K.

Émission de billets de premier rang non garantis libellés en euros

Le 6 mai 2016, nous avons émis des billets de premier rang non garantis libellés en euros pour un total de 750,0 millions € (approximativement 858,0 millions \$) dont le taux de coupon est de 1,875 % et venant à échéance le 6 mai 2026. L'intérêt est payable annuellement le 6 mai. Le produit net de cette émission a été de 746,4 millions € (approximativement 852,0 millions \$) et a principalement été utilisé pour rembourser une partie de notre crédit d'exploitation à terme renouvelable non garanti.

The Pantry Inc. – Synergies et initiatives de réduction de coûts

Au cours de l'exercice 2017, nous avons atteint notre objectif de réduction des dépenses annuelles de 85,0 millions \$ avant impôts sur une période de 24 mois. Ces réductions de coûts ont principalement réduit les frais d'exploitation, de ventes, d'administration et frais généraux et, dans une moindre mesure, le coût des ventes.

Quant à la réduction des coûts d'approvisionnement en marchandises et services, nous avons rapidement dépassé notre objectif d'approximativement 27,0 millions \$. De plus, nous avons dépassé notre objectif de réduction de nos coûts d'approvisionnement en carburant lié au changement de marque de carburant pour approximativement 1 000 magasins dans le Sud-Est des États-Unis.

Nous poursuivons nos efforts visant l'amélioration continue de notre efficacité et sommes confiants que des synergies supplémentaires seront réalisées.

Accords de fixation de taux d'intérêt

Le 16 mars 2017, nous avons conclu des accords de fixation de taux d'intérêt pour une valeur nominale de 500,0 millions \$ afin de couvrir la variabilité des intérêts payables à l'égard de titres de créance que nous prévoyons émettre et découlant de la variation des taux des bons du Trésor américain. Les accords de fixation de taux d'intérêt venaient à échéance le 12 mai 2017 et se ventilaient comme suit :

	Montant nominal (en millions)	Terme des accords de fixation de taux d'intérêt	Taux	Juste valeur au 30 avril 2017 (en millions)
Tranche 1	50,0 \$	5 ans	2,1020 %	0,6 \$
Tranche 2	100,0 \$	5 ans	2,1060 %	1,3 \$
Tranche 3	100,0 \$	5 ans	2,1028 %	1,3 \$
Tranche 4	50,0 \$	10 ans	2,5650 %	1,2 \$
Tranche 5	100,0 \$	10 ans	2,5675 %	2,4 \$
Tranche 6	100,0 \$	10 ans	2,5710 %	2,4 \$

Les accords de fixation de taux d'intérêt sont désignés comme couverture des flux de trésorerie liés à nos versements d'intérêts à l'égard de titres de créance que nous prévoyons émettre et leur juste valeur au 30 avril 2017 est enregistrée dans les autres actifs financiers à court terme de notre bilan consolidé.

Le 12 mai 2017, nous avons prolongé jusqu'au 28 juillet 2017 ces accords de fixation de taux d'intérêt aux conditions suivantes :

	Montant nominal (en millions)	Terme des accords de fixation de taux d'intérêt	Taux
Tranche 1	50,0 \$	5 ans	1,9160 %
Tranche 2	100,0 \$	5 ans	1,9367 %
Tranche 3	100,0 \$	5 ans	1,9287 %
Tranche 4	50,0 \$	10 ans	2,3725 %
Tranche 5	100,0 \$	10 ans	2,3820 %
Tranche 6	100,0 \$	10 ans	2,3795 %

Toutes les autres conditions sont demeurées inchangées.

Dividendes

Lors de sa réunion du 12 juillet 2017, le conseil d'administration de la société a déclaré et approuvé le paiement d'un dividende trimestriel de 9,0 ¢ CA par action aux actionnaires inscrits le 21 juillet 2017 pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, payable le 4 août 2017. Il s'agit d'un dividende déterminé au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada.

Au cours de l'exercice 2017, le conseil a déclaré des dividendes totalisant 34,75 ¢ CA par action.

Actions et options d'achat d'actions en circulation

Au 7 juillet 2017, 147 766 540 actions à vote multiple de catégorie A et 420 685 723 actions à droit de vote subalterne de catégorie B de Couche-Tard étaient émises et en circulation. De plus, à pareille date, il y avait 1 202 577 options d'achat d'actions à droit de vote subalterne de 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 comprennent aussi les ventes en gros de marchandises à certains exploitants indépendants et franchisés faites à partir de nos centres de distribution, lesquelles sont généralement constatées à la prise de possession des produits et lorsque le transfert des risques associés est effectué. 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, les royautés provenant des franchisés et les commissions des agents.

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 exploitants indépendants. Nous comptabilisons la valeur intégrale de ces ventes (coût plus majoration) à titre de ventes de carburant pour le transport routier. Lorsque nous agissons à titre de commissionnaire-vendeur pour un distributeur de pétrole, seule la commission que nous gagnons est comptabilisée comme une vente.

Autres revenus. Les autres revenus comprennent la vente d'énergie stationnaire, de carburant pour le secteur maritime, de carburant pour l'aviation, de lubrifiants (jusqu'au 30 septembre 2015) 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 la location de voitures.

Marge brute. La marge brute se compose principalement des ventes moins les coûts des produits vendus. Le principal élément inclus dans le coût des produits vendus 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 et d'administration et frais généraux. Les frais d'exploitation, de vente et d'administration et les frais 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 exploitants et aux agents et des frais généraux.

Les indicateurs de performance clés employés par la direction, qui figurent sous la rubrique « Analyse sommaire des résultats consolidés pour l'exercice 2017 – 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 investis.

Analyse sommaire des résultats consolidés pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour la période de 13 semaines terminée le 30 avril 2017 et la période de 12 semaines terminée le 24 avril 2016. Il importe de mentionner qu'au cours du troisième trimestre de l'exercice 2017, nous avons ajusté et finalisé l'allocation du prix d'achat de Topaz. Les résultats pour la période comparable ont été ajustés pour tenir compte de l'incidence sur les résultats financiers publiés antérieurement.

<i>(en millions de dollars américains, sauf indication contraire)</i>	Période de 13 semaines terminée le 30 avril 2017	Période de 12 semaines terminée le 24 avril 2016	Variation %
Chiffre d'affaires	9 622,6	7 397,1	30,1
Bénéfice d'exploitation	360,0	292,1	23,2
Bénéfice net	277,6	203,9	36,1
Autres données d'exploitation :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
Consolidée	34,7 %	34,7 %	-
États-Unis	33,3 %	33,7 %	(0,4)
Europe	44,0 %	43,1 %	0,9
Canada	34,7 %	32,9 %	1,8
Croissance (diminution) des ventes de marchandises par magasin comparable ⁽²⁾⁽⁴⁾ :			
États-Unis ⁽³⁾	1,6 %	3,2 %	
Europe	2,7 %	2,2 %	
Canada ⁽³⁾	(0,9 %)	2,2 %	
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :			
États-Unis (cents par gallon) ⁽³⁾	15,47	16,78	(7,8)
Europe (cents par litre)	7,83	7,74	1,2
Canada (cents CA par litre) ⁽³⁾	8,05	6,09	32,2
Croissance (diminution) du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable ⁽⁴⁾ :			
États-Unis ⁽³⁾	1,7 %	3,6 %	
Europe	0,7 %	1,1 %	
Canada ⁽³⁾	(0,2 %)	(0,8 %)	

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

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

(3) Pour les magasins corporatifs seulement.

(4) Présenté sur une base normalisée de 12 semaines.

Chiffre d'affaires

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, notre chiffre d'affaires a atteint 9,6 milliards \$, en hausse de 2,2 milliards \$, une progression de 30,1 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2016, principalement attribuable au prix de vente moyen plus élevé du carburant pour le transport routier, à la contribution des acquisitions, à la croissance continue des ventes de marchandises et des volumes de carburant pour le transport routier par magasin comparable aux États-Unis et en Europe

ainsi qu'à l'incidence de la 13^{ème} semaine du quatrième trimestre de l'exercice 2017. Ces éléments, qui ont contribué à l'accroissement du chiffre d'affaires, ont été en partie contrebalancés par l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus tirés de nos activités canadiennes et européennes.

Plus spécifiquement, la croissance des ventes tirées des marchandises et services au quatrième trimestre de l'exercice 2017 a été de 254,7 millions \$. Excluant l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus tirés de nos activités européennes et canadiennes, les ventes tirées des marchandises et services ont augmenté de 266,4 millions \$, ou 11,4 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions multisites pour un montant d'approximativement 47,0 millions \$, à l'incidence de la 13^{ème} semaine du quatrième trimestre de l'exercice 2017 ainsi qu'à la croissance organique. Sur une base comparable de 12 semaines, les ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 1,6 % aux États-Unis malgré le ralentissement général de l'industrie du commerce de détail et des conditions météorologiques généralement défavorables. En Europe, sur une base comparable de 12 semaines, les ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 2,7 %, grâce au succès de nos activités de changement de marque et au déploiement et à l'amélioration de notre offre de produits alimentaires frais. Au Canada, nos ventes de marchandises par magasin comparable ont diminué de 0,9 % sur une base comparable de 12 semaines, toujours affectées par l'économie fragile et le contexte concurrentiel de l'ouest du pays.

Les ventes de carburant pour le transport routier ont augmenté de 1,9 milliard \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2017. Excluant l'effet net négatif de la conversion en dollars américains de nos opérations canadiennes et européennes, les ventes de carburant pour le transport routier ont augmenté de 2,0 milliards \$, ou 41,2 %. Cette augmentation est attribuable à l'incidence du prix de vente moyen plus élevé du carburant pour le transport routier, qui a eu un effet positif approximatif de 1,1 milliard \$, à la contribution des acquisitions multisites, qui s'est élevée à approximativement 501,0 millions \$, à l'incidence de la 13^{ème} semaine du quatrième trimestre de l'exercice 2017 ainsi qu'à la croissance organique. Sur une base comparable de 12 semaines, le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a augmenté de 1,7 % aux États-Unis et de 0,7 % en Europe grâce, entre autres, à la réponse positive de notre clientèle face à nos projets de changement de marque de carburant, à nos stratégies de prix de micromarchés ainsi qu'à l'apport grandissant des carburants de qualité supérieure. Dans le sud-est des États-Unis, les volumes de carburant sont encore affectés par les perturbations causées par nos activités de changement de marque de carburant. Au Canada, le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a diminué de 0,2 % sur une base comparable de 12 semaines, principalement en raison de l'économie fragile dans l'Ouest canadien.

Le tableau suivant donne un aperçu du prix de vente moyen du carburant pour le transport routier dans nos différents marchés, à partir du premier trimestre de l'exercice terminé le 24 avril 2016 :

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,20	2,10	2,18	2,25	2,18
Europe (cents US par litre)	58,65	58,01	61,87	62,46	60,40
Canada (cents CA par litre)	92,66	90,36	94,67	97,20	94,35
Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,64	2,36	1,99	1,86	2,20
Europe (cents US par litre)	72,16	66,12	57,04	51,59	60,92
Canada (cents CA par litre)	103,17	97,79	88,41	82,28	92,86

Les autres revenus ont augmenté de 32,2 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017.

Marge brute

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, notre marge brute consolidée sur les marchandises et services a été de 900,5 millions \$, soit une augmentation de 90,4 millions \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2016. Excluant l'effet net négatif de la conversion en dollars américains de nos opérations européennes et canadiennes, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a augmenté de 95,4 millions \$, ou 11,8 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions multisites pour un montant d'approximativement 26,0 millions \$, à l'incidence de la 13^{ème} semaine du quatrième trimestre de l'exercice 2017 ainsi qu'à la croissance organique. La marge brute est en baisse de 0,4 % aux États-Unis, à 33,3 %, en raison d'un changement à notre mix de produits en faveur de catégories ayant des marges moins élevées, et de l'intensification des activités promotionnelles par rapport à l'exercice précédent. La marge a progressé de 0,9 % en Europe, pour se chiffrer à 44,0 %, grâce au déploiement de nos programmes de produits alimentaires frais dans les magasins que nous avons récemment acquis. Au Canada, la marge brute est en hausse de 1,8 %, s'établissant à 34,7 %, ce qui est attribuable au mix de revenus différent du réseau de magasins d'IOL, récemment acquis.

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, la marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est chiffrée à 15,47 ¢ par gallon aux États-Unis, une baisse de 1,31 ¢ par gallon imputable à la volatilité créée par l'augmentation du prix du pétrole brut. En Europe, la marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est établie à 7,83 ¢ par litre, en hausse de 0,09 ¢

par litre. Au Canada, la marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est élevée à 8,05 ¢ CA par litre, une augmentation de 1,96 ¢ CA par litre, attribuable à l'effet des marges plus élevées dans notre réseau de magasins IOL, récemment acquis.

Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant pour le transport routier dégagées par nos sites corporatifs aux États-Unis et à l'incidence des frais liés aux modes de paiement électronique pour les huit derniers trimestres en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 24 avril 2016 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiement électronique	20,86	19,87	18,33	15,47	18,56
Frais liés aux modes de paiement électronique	4,08	3,99	3,99	4,12	4,04
Déduction faite des frais liés aux modes de paiement électronique	16,78	15,88	14,34	11,35	14,52
Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiement électronique	18,34	25,66	19,90	16,78	20,15
Frais liés aux modes de paiement électronique	4,37	4,19	3,84	3,74	4,02
Déduction faite des frais liés aux modes de paiement électronique	13,97	21,47	16,06	13,04	16,13

Tel qu'il est démontré par le tableau ci-dessus, les marges sur le carburant pour le transport routier aux États-Unis peuvent être volatiles de trimestre en trimestre, mais ont tendance à se stabiliser à plus long terme. Au Canada et en Europe, la volatilité des marges et l'incidence des frais liés aux modes de paiement électronique ne sont pas aussi importantes.

La marge brute sur les autres revenus a augmenté de 3,4 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, en raison d'une légère amélioration des marges.

Frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, les coûts d'exploitation sont en hausse de 7,2 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice 2016, mais ont progressé de seulement 2,3 %, si l'on exclut certains éléments, tels que présentés dans le tableau suivant :

	Période de 13 semaines terminée le 30 avril 2017
Variation totale, telle que publiée	7,2 %
Ajustements :	
Augmentation provenant des coûts d'exploitation additionnels liés aux acquisitions	(3,8 %)
Augmentation générée par l'augmentation des frais liés aux modes de paiement électronique, excluant les acquisitions	(1,6 %)
Frais d'acquisition constatés dans les résultats de l'exercice 2017	(0,7 %)
Diminution générée par l'effet net de la conversion de devises	0,6 %
Frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant constatés dans les résultats de l'exercice 2016	0,3 %
Frais d'acquisition constatés dans les résultats de l'exercice 2016	0,3 %
Diminution provenant de la cession des activités de vente de lubrifiants	-
Charges d'intégration liées au projet de déploiement de notre marque mondiale constatées dans les résultats de l'exercice 2016	-
Variation restante	2,3 %

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, la variation restante des coûts d'exploitation est principalement attribuable à l'incidence de la 13^{ème} semaine, neutralisée dans une large mesure par notre contrôle rigoureux des coûts. Nous estimons que, sur une base comparable de 12 semaines, les coûts d'exploitation ont été d'un niveau similaire à ceux du trimestre correspondant de l'exercice précédent. Nous continuons de favoriser un contrôle strict des coûts dans l'ensemble de notre organisation, tout en maintenant la qualité du service que nous offrons à nos clients.

Bénéfice avant intérêts, impôts, amortissements (BAIIA) et BAIIA ajusté

Au quatrième trimestre de l'exercice 2017, le BAIIA est passé de 461,3 millions \$ à 521,6 millions \$, une augmentation de 13,1 % comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

En excluant du BAIIA du quatrième trimestre de l'exercice 2017 et de celui de l'exercice 2016 les éléments spécifiques présentés dans le tableau ci-dessous, le BAIIA ajusté du quatrième trimestre de l'exercice 2017 a augmenté de 61,7 millions \$, ou 13,2 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui s'explique principalement par la contribution des acquisitions, par l'incidence de la 13^{ème} semaine du quatrième trimestre de l'exercice 2017 et par la croissance organique, qui ont été contrebalancées en partie par les marges brutes sur le carburant pour le transport routier moins élevées aux États-Unis. Les acquisitions multisites ont contribué pour approximativement 57,0 millions \$ au BAIIA ajusté, tandis que la variation du taux de change a eu une incidence nette négative d'environ 8,0 millions \$.

Il est à noter que le BAIIA et le BAIIA ajusté ne constituent pas des mesures de la performance reconnues selon les IFRS, mais nous, ainsi que les investisseurs et les analystes, considérons que ces mesures de la performance facilitent l'évaluation de nos activités courantes et de notre capacité à générer des flux de trésorerie afin de financer nos besoins en liquidités, y compris notre programme de dépenses en immobilisations. Notons que notre méthode de calcul peut différer de celle utilisée par d'autres sociétés ouvertes :

(en millions de dollars américains)	Période de 13 semaines terminée le 30 avril 2017	Période de 12 semaines terminée le 24 avril 2016
Bénéfice net, tel que publié	277,6	203,9
Ajouter :		
Impôts sur les bénéfices	43,6	62,5
Frais financiers nets	46,0	32,2
Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	154,4	162,7
BAIIA	521,6	461,3
Ajustements :		
Frais d'acquisition	6,4	2,7
Frais de restructuration	2,1	-
Gains de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite	(1,2)	-
Frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant	-	3,2
Gain net sur la cession des activités de ventes de lubrifiant	-	-
Radiation d'équipement lié au changement de marque de carburant	-	-
Dépenses d'intégration liées à l'implantation de notre nouvelle marque mondiale	-	-
BAIIA ajusté	528,9	467,2

Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, la dépense d'amortissement et de perte de valeur a diminué de 8,3 millions \$, principalement en raison de l'effet net de la conversion en dollars américains de nos opérations européennes et canadiennes, en partie contrebalancé par l'incidence des investissements réalisés par l'entremise d'acquisitions, du remplacement d'équipement, de l'ajout de nouveaux magasins et de l'amélioration continue de notre réseau. La dépense d'amortissement et de perte de valeur pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017 comporte une charge relative à l'amortissement accéléré de certains actifs relativement à notre projet de changement de marque mondiale, s'élevant à 5,3 millions \$.

Frais financiers nets

Les frais financiers nets du quatrième trimestre de l'exercice 2017 ont totalisé 46,0 millions \$, une augmentation de 13,8 millions \$ comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2016. En excluant les pertes de change nettes de 15,1 millions \$ et de 5,8 millions \$ constatées dans les résultats du quatrième trimestre des exercices 2017 et 2016, respectivement, l'augmentation des frais financiers nets est de 4,5 millions \$. Cette augmentation s'explique essentiellement par notre dette à long terme moyenne plus élevée à la suite à nos récentes acquisitions, contrebalancée en partie par les remboursements effectués. La perte de change nette de 15,1 millions \$ inscrite pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017 est en grande partie attribuable à l'incidence des variations de change sur certains soldes bancaires et éléments du fonds de roulement.

Impôts sur les bénéfices

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, le taux d'impôt s'est chiffré à 13,6 %, comparativement à un taux d'impôt de 23,5 % pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016. La diminution du taux d'impôt découle d'une proportion moins importante de nos bénéfices provenant des États-Unis, où notre taux d'impôt statutaire est le plus élevé de même que de l'incidence de la répartition différente de nos bénéfices dans les divers états.

Bénéfice net et bénéfice net ajusté

Nous avons clôturé le quatrième trimestre de l'exercice 2017 avec un bénéfice net de 277,6 millions \$, comparativement à 203,9 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent, une augmentation de 73,7 millions \$, ou 36,1 %. Le bénéfice net par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 0,49 \$, contre 0,36 \$ l'an dernier. L'effet net négatif sur le bénéfice net de la conversion en dollars américains des revenus et des dépenses de nos opérations canadiennes et européennes s'est élevé à approximativement 4,0 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2017.

En excluant du bénéfice net du quatrième trimestre de l'exercice 2017 et de celui de l'exercice 2016 les éléments présentés dans le tableau ci-dessous, le bénéfice net du trimestre considéré aurait été d'approximativement 298,0 millions \$, contre 219,0 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, une augmentation de 79,0 millions \$, ou 36,1 %. Les résultats ajustés par action sur une base diluée auraient été de 0,52 \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, comparativement à 0,38 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2016, une augmentation de 36,8 %.

Le tableau suivant présente un rapprochement du bénéfice net publié au bénéfice net ajusté :

(en millions de dollars américains)

	Période de 13 semaines terminée le 30 avril 2017	Période de 12 semaines terminée le 24 avril 2016
Bénéfice net, tel que publié	277,6	203,9
Ajustements :		
Perte de change nette	15,1	5,8
Frais d'acquisition	6,4	2,7
Dépense d'amortissement accéléré	5,3	7,7
Frais de restructuration	2,1	-
Gains de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite	(1,2)	-
Frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant	-	3,2
Gain net sur la cession des activités de vente de lubrifiant	-	-
Charge d'impôt découlant d'une réorganisation interne	-	-
Radiation d'équipement lié au changement de marque de carburant	-	-
Dépenses d'intégration liées à l'implantation de notre nouvelle marque mondiale	-	-
Incidence fiscale des éléments ci-dessus et des arrondissements	(7,3)	(4,3)
Bénéfice net ajusté	298,0	219,0

Il est à noter que le bénéfice net ajusté ne constitue pas une mesure de performance reconnue selon les IFRS, mais nous l'utilisons, ainsi que les investisseurs et les analystes, afin d'évaluer la performance sous-jacente de nos activités sur une base comparable. Notons que notre méthode de calcul peut différer de celle utilisée par d'autres sociétés ouvertes.

Analyse sommaire des résultats consolidés pour l'exercice 2017

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour la période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017 et les périodes de 52 semaines terminées le 24 avril 2016 et le 26 avril 2015. Il importe de mentionner qu'au cours du troisième trimestre de l'exercice 2017, nous avons ajusté et finalisé l'allocation du prix d'achat de Topaz. Les résultats pour l'exercice 2016 ont été ajustés pour tenir compte de l'incidence sur les résultats financiers publiés antérieurement.

	Période de 53 semaines		
	2017	Périodes de 52 semaines	
		2016	2015
<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	7 669,8	7 366,5	5 311,0
Europe	1 205,8	933,8	990,4
Canada	1 848,5	1 771,6	1 974,4
Total des revenus tirés des marchandises et services	10 724,1	10 071,9	8 275,8
Ventes de carburant pour le transport routier :			
États-Unis	16 492,0	15 864,1	14 599,0
Europe	6 473,4	5 422,3	7 111,0
Canada	3 089,0	2 019,8	2 571,9
Total des ventes de carburant pour le transport routier	26 054,4	23 306,2	24 281,9
Autres revenus ⁽²⁾ :			
États-Unis	14,0	14,9	16,0
Europe	1 098,4	751,1	1 955,7
Canada	13,6	0,5	0,5
Total des autres revenus	1 126,0	766,5	1 972,2
Total des ventes	37 904,5	34 144,6	34 529,9
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
États-Unis	2 545,0	2 452,3	1 748,4
Europe	511,4	397,0	408,2
Canada	625,2	581,4	649,2
Marge brute totale sur les marchandises et services	3 681,6	3 430,7	2 805,8
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :			
États-Unis	1 407,6	1 479,4	1 093,3
Europe	917,5	811,5	870,9
Canada	262,0	148,9	164,4
Marge brute totale sur le carburant pour le transport routier	2 587,1	2 439,8	2 128,6
Marge brute sur les autres revenus ⁽²⁾ :			
États-Unis	14,0	14,9	16,0
Europe	185,5	195,6	317,1
Canada	13,6	0,5	0,5
Marge brute totale sur les autres revenus	213,1	211,0	333,6
Marge brute totale	6 481,8	6 081,5	5 268,0
Frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux	4 100,5	3 836,5	3 378,4
Perte (gain) sur la cession d'immobilisations et d'autres actifs	11,8	18,8	(1,5)
Charge de restructuration	8,1	-	30,3
Gains de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies	(3,9)	(27,2)	(2,6)
Gain sur la cession des activités de vente de lubrifiants	-	(47,4)	-
Perte sur cession des activités de vente de carburant pour l'aviation	-	-	11,0
Goodwill négatif	-	-	(1,2)
Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles	667,6	633,1	533,9
Bénéfice d'exploitation	1 697,7	1 667,7	1 319,7
Bénéfice net	1 208,9	1 191,4	930,0
Autres données d'exploitation :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
Consolidée	34,3 %	34,1 %	33,9 %
États-Unis	33,2 %	33,3 %	32,9 %
Europe	42,4 %	42,5 %	41,2 %
Canada	33,8 %	32,8 %	32,9 %
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable ⁽³⁾⁽⁶⁾ :			
États-Unis ⁽⁴⁾	2,0 %	4,6 %	3,9 %
Europe ⁽⁵⁾	3,5 %	2,8 %	2,0 %
Canada ⁽⁴⁾	0,1 %	2,9 %	3,4 %
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :			
États-Unis (cents par gallon) ⁽⁴⁾	18,56	20,15	21,74
Europe (cents par litre) ⁽⁶⁾	8,22	8,82	10,33
Canada (cents CA par litre) ⁽⁴⁾	7,66	6,41	6,35
Volume total de carburant pour le transport routier vendu :			
États-Unis (millions de gallons)	7 643,1	7 260,2	5 118,9
Europe (millions de litres)	11 160,2	9 200,8	8 428,5
Canada (millions de litres)	4 550,1	3 072,3	2 987,6
Croissance (diminution) du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable ⁽⁶⁾ :			
États-Unis ⁽⁴⁾	2,6 %	6,6 %	3,4 %
Europe ⁽⁵⁾	1,0 %	2,6 %	2,4 %
Canada ⁽⁴⁾	(0,3 %)	0,9 %	(0,1 %)
Données par action :			
Bénéfice net de base par action (dollars par action)	2,13	2,10	1,64
Bénéfice net dilué par action (dollars par action)	2,12	2,09	1,63
Bénéfice net ajusté et dilué par action (dollars par action)	2,21	2,08	1,79
Dividende versé par action (cents CA par action)	34,75	26,75	19,00

	30 avril 2017	24 avril 2016	26 avril 2015
Données tirées du bilan :			
Actif total	14 171,2	12 264,8	11 028,4
Dette portant intérêts	3 348,2	2 838,1	3 068,3
Capitaux propres	6 009,6	5 041,1	3 889,1
Ratios d'endettement :			
Dette nette à intérêts / capitalisation totale ⁽⁷⁾	0,31 : 1	0,31 : 1	0,39 : 1
Dette nette à intérêts / BAIIA ajusté ⁽⁸⁾⁽¹²⁾	1,09 : 1	0,95 : 1	1,18 : 1
Dette nette à intérêts ajustée / BAIIAL ajusté ⁽⁹⁾⁽¹²⁾	2,02 : 1	1,93 : 1	2,17 : 1
Rentabilité :			
Rendement des capitaux propres ⁽¹⁰⁾⁽¹²⁾	22,5 %	27,0 %	24,9 %
Rendement des capitaux investis ⁽¹¹⁾⁽¹²⁾	15,8 %	19,2 %	16,2 %

- (1) Comprend les revenus tirés des redevances de franchisage, des royautés et des remises sur certains achats effectués par les franchisés et les affiliés ainsi que de 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, de mazout, de kérosène, de lubrifiants (jusqu'au 30 septembre 2015) et de produits chimiques.
- (3) Ne comprend pas les services et autres revenus (décrits aux notes 1 et 2 ci-dessus). La croissance au Canada et en Europe est calculée en devises locales.
- (4) Pour les magasins corporatifs seulement.
- (5) Les résultats pour 2017 incluent les résultats des magasins de Topaz depuis leur acquisition, à l'exception du réseau d'Esso, récemment acquis et pour lequel les données historiques ne sont pas disponibles.
- (6) Présenté sur une base comparative de 52 semaines.
- (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 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 pourrait donc ne pas être comparable à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés ouvertes.
- (8) 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 intérêts, impôts et amortissements) ajusté pour tenir compte d'éléments spécifiques. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et pourrait donc ne pas être comparable à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés ouvertes.
- (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 multipliée par huit, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par le BAIIAL (bénéfice avant intérêts, impôts, amortissements et loyer) ajusté pour tenir compte d'éléments spécifiques. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et pourrait donc ne pas être comparable à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés ouvertes.
- (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 moyen de la période correspondante. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et pourrait donc ne pas être comparable à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés ouvertes.
- (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 impôts 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 intérêt. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et pourrait donc ne pas être comparable à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés ouvertes.
- (12) Ce ratio est présenté sur une base pro forma. Au 30 avril 2017, il inclut les résultats de Couche-Tard et d'IOL pour la période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017. Au 24 avril 2016, il inclut les résultats de Couche-Tard et de Topaz pour la période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016. Au 26 avril 2015, il inclut les résultats de Couche-Tard pour l'exercice terminé le 26 avril 2015 ainsi que les résultats de The Pantry pour la période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015. Les données des résultats et du bilan de The Pantry et de Topaz ont été modifiées afin de rendre leur présentation conforme aux politiques de Couche-Tard.

Chiffre d'affaires

Pour l'exercice 2017, notre chiffre d'affaires a atteint 37,9 milliards \$, une augmentation de 3,8 milliards \$, ou 11,0 %, comparativement à l'exercice 2016. Cette augmentation est principalement attribuable à la contribution des acquisitions, à la croissance continue des ventes de marchandises et des volumes de carburant pour le transport routier par magasin comparable, au prix de vente moyen plus élevé du carburant pour le transport routier ainsi qu'à l'incidence de la 53^{ème} semaine de l'exercice 2017. Ces éléments, qui ont contribué à l'augmentation du chiffre d'affaires, ont été contrebalancés en partie par l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus tirés de nos activités canadiennes et européennes ainsi que par l'incidence de la cession de nos activités de vente de lubrifiants au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2016.

Plus spécifiquement, les revenus tirés des marchandises et services ont augmenté de 652,2 millions \$ au cours de l'exercice 2017. Excluant l'effet net négatif de la conversion en dollars américains de nos opérations européennes et canadiennes, les revenus tirés des marchandises et services ont augmenté de 681,7 millions \$, ou 6,8 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions multisites pour un montant d'approximativement 328,0 millions \$, à l'incidence de la 53^{ème} semaine de l'exercice 2017 ainsi qu'à la croissance organique. Sur une base comparable de 52 semaines, la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable a été de 2,0 % aux États-Unis, malgré le ralentissement général de l'industrie du commerce de détail. En Europe, sur une base comparable de 52 semaines, la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable a été de 3,5 % grâce au succès de nos activités de changement de marque et au déploiement et à l'amélioration de notre offre de produits alimentaires frais. Au Canada, nos ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 0,1 % sur une base comparable de 52 semaines.

Pour l'exercice 2017, les ventes de carburant pour le transport routier ont augmenté de 2,7 milliards \$. Excluant l'effet net négatif de la conversion en dollars américains de nos opérations canadiennes et européennes, les ventes de carburant pour le transport routier ont augmenté de 2,9 milliards \$, ou 12,4 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions multisites, pour un montant d'approximativement 2,0 milliards \$, à l'incidence de la 53^{ème} semaine de l'exercice 2017, au prix de vente moyen plus élevé du carburant pour le transport routier, qui a généré une hausse des ventes d'environ 38,0 millions \$, ainsi qu'à la croissance organique. Sur une base comparable de 52 semaines, le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a augmenté de 2,6 % aux États-Unis et de 1,0 % en Europe, grâce, entre autres, à la réponse positive de notre clientèle face à nos projets de changement de marque de carburant, à nos stratégies de prix de micromarchés ainsi

qu'à l'apport grandissant des carburants de qualité supérieure. Dans le sud-est des États-Unis, les volumes de carburant sont encore affectés par les perturbations causées par nos activités de changement de marque de carburant. Au Canada, sur une base comparable de 52 semaines, le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a diminué de 0,3 %, principalement en raison de l'économie fragile dans l'Ouest canadien.

Le tableau suivant donne un aperçu du prix de vente moyen du carburant pour le transport routier dans nos différents marchés, à partir du premier trimestre de l'exercice terminé le 24 avril 2016 :

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,20	2,10	2,18	2,25	2,18
Europe (cents US par litre)	58,65	58,01	61,87	62,46	60,40
Canada (cents CA par litre)	92,66	90,36	94,67	97,20	94,35
Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,64	2,36	1,99	1,86	2,20
Europe (cents US par litre)	72,16	66,12	57,04	51,59	60,92
Canada (cents CA par litre)	103,17	97,79	88,41	82,28	92,86

Les autres revenus ont augmenté de 359,5 millions \$ pour l'exercice 2017. L'augmentation pour l'exercice 2017 s'explique essentiellement par la contribution des acquisitions multisites, qui se chiffre à environ 451,0 millions \$, partiellement contrebalancée par l'effet de la cession de nos activités de vente de lubrifiants au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2016, qui a eu une incidence d'approximativement 72,0 millions \$.

Marge brute

Pour l'exercice 2017, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a été de 3,7 milliards \$, soit une hausse de 250,9 millions \$ par rapport à l'exercice 2016. Excluant l'effet net négatif de la conversion en dollars américains de nos opérations européennes et canadiennes, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a augmenté de 262,9 millions \$, ou 7,7 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions multisites pour un montant d'approximativement 136,0 millions \$, à l'incidence de la 53^{ème} semaine de l'exercice 2017 ainsi qu'à la croissance organique. La marge brute s'est établie à 33,2 % aux États-Unis, soit une baisse de 0,1 %, en raison d'un changement à notre mix de produits en faveur de catégories ayant des marges moins élevées, et de l'intensification des activités promotionnelles par rapport à l'exercice précédent. La marge a été de 42,4 % en Europe, soit un recul de 0,1 % et à 33,8 % au Canada, soit une augmentation de 1,0 %, ce qui est attribuable au mix de revenus différent du réseau de magasins d'IOL, récemment acquis.

Pour l'exercice 2017, la marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est établie à 18,56 ¢ par gallon aux États-Unis, en baisse de 1,59 ¢ par gallon. En Europe, elle est ressortie à 8,22 ¢ par litre, une baisse de 0,60 ¢ par litre imputable principalement à l'incidence des marges plus basses en Irlande qu'en Europe continentale. Au Canada, la marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est fixée à 7,66 ¢ CA par litre, en hausse de 1,25 ¢ CA par litre.

Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant pour le transport routier dégagées par nos sites corporatifs aux États-Unis et à l'incidence des frais liés aux modes de paiement électronique pour les huit derniers trimestres en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 24 avril 2016 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiement électronique	20,86	19,87	18,33	15,47	18,56
Frais liés aux modes de paiement électronique	4,08	3,99	3,99	4,12	4,04
Déduction faite des frais liés aux modes de paiement électronique	16,78	15,88	14,34	11,35	14,52
Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiement électronique	18,34	25,66	19,90	16,78	20,15
Frais liés aux modes de paiement électronique	4,37	4,19	3,84	3,74	4,02
Déduction faite des frais liés aux modes de paiement électronique	13,97	21,47	16,06	13,04	16,13

Tel qu'il est démontré par le tableau ci-dessus, les marges sur le carburant pour le transport routier aux États-Unis peuvent être volatiles de trimestre en trimestre, mais ont tendance à se stabiliser à plus long terme. Au Canada et en Europe, la volatilité des marges et l'incidence des frais liés aux modes de paiement électronique ne sont pas aussi importantes.

La marge brute sur les autres revenus a augmenté de 2,1 millions \$ pour l'exercice 2017, attribuable à la contribution des acquisitions multisites, qui se chiffre à environ 35,0 millions \$, partiellement contrebalancée par l'effet de la cession de nos activités de vente de lubrifiants au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2016, qui a eu une incidence d'approximativement 21,0 millions \$, et par l'effet négatif net de la conversion en dollars américains de nos opérations canadiennes et européennes.

Frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux (les « coûts d'exploitation »)

Pour l'exercice 2017, les coûts d'exploitation sont en hausse de 6,9 % par rapport à la période correspondante de l'exercice 2016, mais ont progressé de seulement 2,1 % si l'on exclut certains éléments, tels que présentés dans le tableau suivant :

	Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017
Variation totale, telle que publiée	6,9 %
Ajustements :	
Augmentation provenant des coûts d'exploitation additionnels liés aux acquisitions	(5,7 %)
Augmentation générée par l'augmentation des frais liés aux modes de paiement électronique, excluant les acquisitions	(0,5 %)
Frais d'acquisition constatés dans les résultats de l'exercice 2017	(0,5 %)
Diminution générée par l'effet net de la conversion de devises	0,5 %
Frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant constatés dans les résultats de l'exercice 2016	0,3 %
Frais d'acquisition constatés dans les résultats de l'exercice 2016	0,2 %
Diminution provenant de la cession des activités de vente de lubrifiants	0,7 %
Charges d'intégration liées au projet de déploiement de notre marque mondiale constatées dans les résultats de l'exercice 2016	0,2 %
Variation restante	2,1 %

La variation restante s'explique par la 53^{ème} semaine, par l'inflation normale, par des dépenses de publicité et de marketing plus élevées découlant de notre projet de changement de marque, par la hausse de nos coûts d'exploitation afin de supporter notre croissance interne, par le nombre moyen plus élevé de magasins ainsi que par le niveau de coûts d'exploitation proportionnellement plus important des magasins récemment construits, ces derniers ayant généralement une plus grande superficie que la moyenne de notre réseau existant. Nous continuons de favoriser un contrôle strict des coûts dans l'ensemble de notre organisation, tout en maintenant la qualité du service que nous offrons à nos clients.

Bénéfice avant intérêts, impôts, amortissements (BAIIA) et BAIIA ajusté

Au cours de l'exercice 2017, le BAIIA est passé de 2 330,8 millions \$ à 2 395,7 millions \$, une augmentation de 2,8 % comparativement à l'exercice 2016.

En excluant du BAIIA de l'exercice 2017 et de l'exercice 2016 les éléments spécifiques présentés dans le tableau ci-dessous, le BAIIA ajusté de l'exercice 2017 a augmenté de 127,1 millions \$, ou 5,5 %, comparativement à l'exercice précédent, ce qui s'explique principalement par la contribution des acquisitions, par l'incidence de la 53^{ème} semaine de l'exercice 2017 et par la croissance organique, qui ont été contrebalancées en partie par les marges brutes sur le carburant pour le transport routier moins élevées aux États-Unis. Les acquisitions multisites ont contribué pour approximativement 140,0 millions \$ au BAIIA ajusté, tandis que la variation du taux de change a eu une incidence nette négative d'environ 15,0 millions \$.

Il est à noter que le BAIIA et le BAIIA ajusté ne constituent pas des mesures de la performance reconnues selon les IFRS, mais nous, ainsi que les investisseurs et les analystes, considérons que ces mesures de la performance facilitent l'évaluation de nos activités courantes et de notre capacité à générer des flux de trésorerie afin de financer nos besoins en liquidités, y compris notre programme de dépenses en immobilisations. Notons que notre méthode de calcul peut différer de celle utilisée par d'autres sociétés ouvertes :

(en millions de dollars américains)	Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017	Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016
Bénéfice net, tel que publié	1 208,9	1 191,4
Ajouter :		
Impôts sur les bénéfices	383,2	398,3
Frais financiers nets	136,0	108,0
Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	667,6	633,1
BAIIA	2 395,7	2 330,8
Ajustements :		
Frais d'acquisition	21,0	6,2
Frais de restructuration	8,1	-
Gains de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite	(3,9)	(27,2)
Frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant	-	12,4
Gain net sur la cession des activités de ventes de lubrifiant	-	(47,4)
Radiation d'équipement lié au changement de marque de carburant	-	10,4
Dépenses d'intégration liées à l'implantation de notre nouvelle marque mondiale	-	8,6
BAIIA ajusté	2 420,9	2 293,8

Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs

Pour l'exercice 2017, la dépense d'amortissement et de la perte de valeur a augmenté de 34,5 millions \$, principalement en raison des investissements réalisés par l'entremise d'acquisitions, du remplacement d'équipement, de l'ajout de nouveaux magasins et de l'amélioration continue de notre réseau. Ces éléments, qui ont contribué à l'augmentation de la dépense d'amortissement et de perte de valeur, ont été contrebalancés, en partie, par l'effet net de la conversion en dollars américains de nos opérations européennes et canadiennes. La dépense d'amortissement et de la perte de valeur pour l'exercice 2017 comporte une charge relative à l'amortissement accéléré de certains actifs relativement à notre projet de changement de marque mondiale, s'élevant à 27,1 millions \$.

Frais financiers nets

Les frais financiers nets de l'exercice 2017 se sont chiffrés à 136,0 millions \$, une augmentation de 28,0 millions \$ comparativement à l'exercice 2016. En excluant les pertes de change nettes de 9,6 millions \$ et de 5,0 millions \$ constatées dans les résultats des exercices 2017 et 2016, respectivement, l'augmentation des frais financiers nets est de 23,4 millions \$. Cette augmentation s'explique essentiellement par notre dette à long terme moyenne plus élevée à la suite à nos récentes acquisitions, contrebalancée en partie par les remboursements effectués. La perte de change nette de 9,6 millions \$ provient essentiellement de l'incidence des variations de change sur certains soldes bancaires et éléments du fonds de roulement.

Impôts sur les bénéfices

Pour l'exercice 2017, le taux d'impôt s'est chiffré à 24,1 %, comparativement à un taux d'impôt de 25,1 % pour l'exercice 2016. La diminution du taux d'impôt découle d'une proportion moins importante de nos bénéfices provenant des États-Unis, où notre taux d'impôt statutaire est le plus élevé de même que de l'incidence de la répartition différente de nos bénéfices dans les divers états.

Bénéfice net et bénéfice net ajusté

L'exercice 2017 affiche un bénéfice net de 1 208,9 millions \$, comparativement à 1 191,4 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, en hausse de 17,5 millions \$ ou 1,5 %. Le bénéfice net par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 2,12 \$, contre 2,09 \$ pour l'exercice précédent. L'effet net négatif découlant de la conversion en dollars américains des revenus et des dépenses de nos opérations canadiennes et européennes s'est élevé à approximativement 16,0 millions \$ pour l'exercice 2017.

En excluant du bénéfice net de l'exercice 2017 et de celui de l'exercice 2016 les éléments présentés dans le tableau ci-dessous, il aurait été d'approximativement 1 256,0 millions \$, contre 1 186,0 millions \$ pour l'exercice 2016, une hausse de 70,0 millions \$, ou 5,9 %. Le bénéfice net ajusté par action sur une base diluée aurait été de 2,21 \$ pour l'exercice 2017, comparativement à 2,08 \$ pour l'exercice 2016, une hausse de 6,2 %.

Le tableau suivant présente un rapprochement du bénéfice net publié au bénéfice net ajusté :

(en millions de dollars américains)

	Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017	Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016
Bénéfice net, tel que publié	1 208,9	1 191,4
Ajustements :		
Perte de change nette	9,6	5,0
Frais d'acquisition	21,0	6,2
Dépense d'amortissement accéléré	27,1	17,8
Frais de restructuration	8,1	-
Gains de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite	(3,9)	(27,2)
Frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant	-	12,4
Gain net sur la cession des activités de vente de lubrifiant	-	(47,4)
Charge d'impôt découlant d'une réorganisation interne	-	22,9
Radiation d'équipement lié au changement de marque de carburant	-	10,4
Dépenses d'intégration liées à l'implantation de notre nouvelle marque mondiale	-	8,6
Incidence fiscale des éléments ci-dessus et des arrondissements	(14,8)	(14,1)
Bénéfice net ajusté	1 256,0	1 186,0

Il est à noter que le bénéfice net ajusté ne constitue pas une mesure de performance reconnue selon les IFRS, mais nous l'utilisons, ainsi que les investisseurs et les analystes, afin d'évaluer la performance sous-jacente de nos activités sur une base comparable. Notons que notre méthode de calcul peut différer de celle utilisée par d'autres sociétés ouvertes.

Situation financière au 30 avril 2017

Comme le démontrent nos ratios d'endettement inclus à la section « Analyse sommaire des résultats consolidés pour l'exercice 2017 » ainsi que nos rentrées de fonds nettes liées à nos activités d'exploitation, nous disposons d'une solide santé financière.

Notre actif total consolidé s'élevait à 14,2 milliards \$ au 30 avril 2017, une augmentation de 1,9 milliard \$ par rapport au solde en date du 24 avril 2016. Cette augmentation découle principalement de l'acquisition des actifs d'IOL et de Dansk Fuel, contrebalancée en partie par l'effet net de la variation des taux de change à la date du bilan. Il importe de souligner que nous avons ajusté notre bilan consolidé au 24 avril 2016 afin de refléter les ajustements finaux que nous avons effectués durant l'exercice 2017 à l'allocation du prix d'achat de l'acquisition de Topaz.

Au cours de la période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017, nous avons enregistré un rendement des capitaux investis de 15,8 %.

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

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles ont augmenté de 1,1 milliard \$, passant de 6,4 milliards \$ au 24 avril 2016 à 7,5 milliards \$ au 30 avril 2017, principalement attribuable à l'acquisition des sites d'IOL et de Dansk Fuel et aux investissements effectués dans notre réseau, partiellement contrebalancés par l'impact négatif net d'environ 148,0 millions \$ lié aux variations de taux de change en date du bilan et par la dépense d'amortissement et de perte de valeur.

Goodwill

Le goodwill a augmenté de 603,8 millions \$, passant de 1,8 milliard \$ au 24 avril 2016 à 2,4 milliards \$ au 30 avril 2017, principalement en raison de l'acquisition des sites d'IOL et de Dansk Fuel, partiellement contrebalancée par l'impact négatif net de 53,0 millions \$ lié aux variations de taux de change en date du bilan. Puisque nous n'avons pas terminé l'appréciation de la juste valeur des actifs acquis, des passifs pris en charge et du goodwill pour Dansk Fuel, nous prévoyons que la juste valeur des actifs acquis, des passifs pris en charge et du goodwill sera ajustée au cours de l'exercice 2018.

Créditeurs et charges à payer

Les créditeurs et charges à payer ont augmenté de 237,2 millions \$, passant de 2,5 milliards \$ au 26 avril 2016 à 2,7 milliards \$ au 30 avril 2017. L'augmentation découle principalement de l'incidence des acquisitions et des coûts plus élevés du carburant pour le transport routier. L'affaiblissement des monnaies locales par rapport au dollar américain a eu une incidence nette positive d'environ 73,0 millions \$.

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

La dette à long terme et la portion à court terme de la dette à long terme ont augmenté de 510,1 millions \$, passant de 2,8 milliards \$ au 24 avril 2016 à 3,3 milliards \$ au 30 avril 2017, principalement en raison de l'acquisition des actions de Dansk Fuel et des actifs d'IOL, en partie contrebalancée par l'impact de l'affaiblissement du dollar canadien et de l'euro par rapport au dollar américain, qui a eu un effet d'environ 174,0 millions \$, ainsi que par les remboursements effectués.

Capitaux propres

Les capitaux propres se sont établis à 6,0 milliards \$ au 30 avril 2017, une augmentation de 968,5 millions \$ par rapport au solde en date du 24 avril 2016, en grande partie attribuable au bénéfice net de l'exercice 2017 contrebalancés, en partie, par les dividendes déclarés et par les autres éléments du résultat global de l'exercice 2017. Durant la période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017, nous avons enregistré un rendement sur les capitaux propres de 22,5 %.

Situation de trésorerie et sources de financement

Nous tirons principalement nos liquidités de nos rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation et des emprunts disponibles par l'entremise de nos crédits d'exploitation à terme renouvelables non garantis. Nous utilisons nos liquidités principalement pour rembourser notre dette, financer nos acquisitions et nos dépenses en immobilisations, verser des dividendes et alimenter notre fonds de roulement. Nous prévoyons que nos rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation et nos emprunts disponibles en vertu de nos crédits d'exploitation à terme renouvelables non garantis couvriront nos besoins de liquidités dans un avenir prévisible, à l'exception de ceux liés à l'acquisition de CST, laquelle a été financée au moyen de notre nouvelle facilité de crédit.

Nos facilités de crédits renouvelables se détaillent comme suit :

Crédit d'exploitation à terme renouvelable non garanti, échéant en décembre 2021 (« crédit d'exploitation D »)

Entente de crédit consistant en une facilité de crédit renouvelable non garantie d'un montant maximal de 2 525,0 millions \$. En date du 30 avril 2017, notre crédit d'exploitation D était utilisé à hauteur de 694,5 millions \$. À cette même date, le taux d'intérêt effectif était de 2,00 % et des lettres de garantie de 54,7 millions \$ étaient en circulation.

Le 26 octobre 2016, nous avons modifié les termes de notre crédit d'exploitation D pour prolonger son échéance jusqu'en décembre 2021. Aucune autre condition n'a changé significativement.

Crédit d'exploitation à terme renouvelable non garanti, échéant en janvier 2020 (« crédit d'exploitation F »)

Entente de crédit d'un montant initial maximal de 25,0 millions € venant à échéance le 30 janvier 2020. La facilité de crédit est disponible sous la forme d'un crédit d'exploitation renouvelable non garanti, disponible en euros. Les sommes empruntées portent intérêts à des taux variables fondés sur le coût des fonds ou le taux EURIBOR plus une marge variable. Au 30 avril 2017, le crédit d'exploitation F était inutilisé.

Situation de trésorerie

Au 30 avril 2017, un montant approximatif de 1,8 milliard \$ était disponible en vertu de nos facilités de crédit 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 2,5 milliards \$ en vertu de notre encaisse et de nos facilités de crédit d'exploitation renouvelables non garanties disponibles.

Données choisies sur les flux de trésorerie consolidés

(en millions de dollars américains)	Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017	Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016	Variation
Activités d'exploitation			
Rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation	1 925,5	1 887,9	37,6
Activités d'investissement			
Acquisitions d'entreprises	(1 331,6)	(437,3)	(894,3)
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles et d'autres actifs, déduction faite des revenus de la cession d'immobilisations corporelles et d'autres actifs	(899,1)	(806,7)	(92,4)
Investissement dans une entreprise associée disponible à la vente	(308,1)	-	(308,1)
Revenus tirés de la vente d'une entreprise associée disponible à la vente	71,5	-	71,5
Réduction de capital reçue d'une entreprise associée disponible à la vente	65,6	-	65,6
Autres	14,2	(18,3)	32,5
Produits tirés de la cession des activités de vente de lubrifiants	-	81,0	(81,0)
Sorties de fonds nettes liées aux activités d'investissement	(2 387,5)	(1 181,3)	(1 206,2)
Activités de financement			
Émission de billets de premier rang non garantis libellés en euros, déduction faite des frais de financement	851,8	-	851,8
Diminution nette du crédit d'exploitation D à terme renouvelable non garanti	(176,6)	(967,7)	791,1
Dividendes versés en trésorerie	(145,3)	(104,1)	(41,2)
Diminution nette des autres dettes	(26,0)	(24,6)	(1,4)
Règlement de swaps de taux d'intérêt multidevises	(5,8)	(10,0)	4,2
Émission d'actions résultant de la levée d'options d'achat d'actions	3,3	0,8	2,5
Frais financiers liés à la facilité d'acquisition	(3,0)	-	(3,0)
Émission de billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens, déduction faite des frais de financement	-	562,0	(562,0)
Remboursement d'emprunts pris en charge sur acquisition d'entreprise	-	(225,2)	225,2
Émission de billets de premier rang non garantis libellés en couronnes norvégiennes, déduction faite des frais de financement	-	78,0	(78,0)
Rachat de la participation ne donnant pas le contrôle	-	(11,8)	11,8
Rentrées (sorties) de fonds nettes liées aux activités de financement	498,4	(702,6)	1 201,0
Cote de crédit			
S&P Global Ratings – Cote de crédit corporative	BBB	BBB	
Moody's – Cote de crédit pour les billets de premier rang non garantis	Baa2	Baa2	

Activités d'exploitation

Au cours de l'exercice 2017, nos opérations ont généré des rentrées de fonds nettes de 1 925,5 millions \$, une augmentation de 37,6 millions \$ comparativement à l'exercice 2016, principalement en raison du bénéfice net plus élevé et des variations du fonds de roulement.

Activités d'investissement

Au cours de l'exercice 2017, les activités d'investissement ont été principalement liées à l'acquisition des actifs d'IOL pour un montant de 1 285,7 millions \$, aux acquisitions nettes d'immobilisations corporelles et incorporelles et autres actifs pour un montant de 899,1 millions \$, ainsi qu'à la transaction de Dansk Fuel pour un montant net de 171,0 millions \$.

Nos dépenses nettes en immobilisations corporelles et incorporelles et autres actifs ont principalement résulté du remplacement d'équipements dans certains de nos magasins afin d'améliorer l'offre de produits et services, de notre projet de changement de marque, de l'ajout de nouveaux magasins, de nos investissements en technologies de l'information ainsi que de l'amélioration continue de notre réseau.

Activités de financement

Au cours de l'exercice 2017, nous avons procédé à l'émission de billets de premier rang non garantis libellés en euros pour un montant net de 851,8 millions \$. Le montant total net remboursé sur notre crédit d'exploitation D s'est élevé à 176,6 millions \$. Nous avons aussi versé un montant de 145,3 millions \$ en dividendes.

Engagements contractuels et commerciaux

Le tableau suivant présente un résumé de nos engagements contractuels financiers importants au 30 avril 2017 ⁽¹⁾ :

	2018	2019	2020	2021	2022	Par la suite	Total
	(en millions de dollars américains)						
Dette à long terme ⁽²⁾	221,7	3,6	331,4	221,4	696,0	1 596,3	3 090,4
Obligations relatives à des contrats de location-financement	53,5	69,0	47,4	39,0	36,4	174,6	419,9
Contrats de location simple	408,0	377,2	339,0	290,6	238,7	746,6	2 400,1
Total	683,2	449,8	717,8	551,0	971,1	2 517,5	5 890,4

(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.

Dette à long terme. Au 30 avril 2017, notre dette à long terme totalisant 3 348,2 millions \$ se détaille comme suit :

- i. Billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens d'un montant total de 1 461,9 millions \$ répartis en cinq 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 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 %.
 - e. Tranche 5 d'un montant nominal de 700,0 millions \$ CA venant à échéance le 2 juin 2025 portant intérêt au taux de 3,600 %.
- ii. Billets de premier rang non garantis libellés en euros d'un montant total de 815,1 millions \$, d'un montant nominal de 750,0 millions € venant à échéance le 6 mai 2026 portant intérêt au taux de 1,875 %.
- iii. Billets de premier rang non garantis libellés en NOK d'un montant total de 78,7 millions \$, d'un montant nominal de 675,0 millions NOK venant à échéance le 18 février 2026 portant intérêt au taux de 3,85 %.
- iv. Emprunts de 694,5 millions \$ en vertu des crédits d'exploitation à terme renouvelables non garantis libellés en dollars US et canadiens, venant à échéance en décembre 2021. En date du 30 avril 2017, le taux d'intérêt effectif était de 2,00 %.
- v. Autres dettes à long terme de 298,0 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 simple. Nous louons une portion importante de nos actifs par le biais de contrats de location-financement et de contrats de location simple standards, principalement pour la location de magasins, de terrains, d'équipements et d'immeubles à bureaux. Nos contrats de location de biens immobiliers comportent, en général, des termes initiaux de 5 à 20 ans en Amérique du Nord et comportent habituellement des options de renouvellement. En Europe, la durée des baux varie de contrats à court terme à des contrats dont l'échéance peut aller jusqu'à plus de 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 de certains contrats de location, nous sommes assujettis à des loyers additionnels basés sur le chiffre d'affaires 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.

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, pourraient ne pas être 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 30 avril 2017, le total des paiements futurs au titre de location en vertu de ces contrats est d'approximativement 1,6 million \$ et leur juste valeur est non significative. Jusqu'ici, nous n'avons versé aucune somme importante aux termes de telles indemnités. Nous avons aussi émis des cautionnements envers des tiers et pour le compte de tiers visant des paiements maximum futurs non actualisés totalisant 15,3 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 30 avril 2017 étaient négligeables.

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

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

Notre cycle de présentation de l'information de 52 semaines se divise en trimestres de 12 semaines chacun, à l'exception du troisième trimestre qui comporte 16 semaines. Lorsqu'un exercice comme celui de 2017 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 53 semaines terminée le 30 avril 2017				Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016			
	4 ^e	3 ^e	2 ^e	1 ^{er}	4 ^e	3 ^e	2 ^e	1 ^{er}
Trimestre	13	16	12	12	12	16	12	12
Semaines	semaines	semaines	semaines	semaines	semaines	semaines	semaines	semaines
Chiffre d'affaires	9 622,6	11 415,8	8 445,5	8 420,6	7 397,1	9 331,1	8 436,8	8 979,6
Bénéfice d'exploitation avant amortissement et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	514,4	628,7	617,0	605,2	454,8	618,7	685,8	541,5
Amortissement et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	154,4	210,1	156,7	146,4	162,7	192,8	137,6	140,0
Bénéfice d'exploitation	360,0	418,6	460,3	458,8	292,1	425,9	548,2	401,5
Quote-part des résultats de coentreprises et d'entreprises associées comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	7,2	8,4	5,3	9,5	6,5	8,8	8,2	6,5
Frais financiers nets	46,0	43,3	21,9	24,8	32,2	33,5	25,2	17,1
Bénéfice net	277,6	287,0	321,5	322,8	203,9	274,0	415,7	297,8
Bénéfice net par action								
De base	0,49 \$	0,51 \$	0,57 \$	0,56 \$	0,36 \$	0,48 \$	0,73 \$	0,52 \$
Dilué	0,49 \$	0,50 \$	0,57 \$	0,56 \$	0,36 \$	0,48 \$	0,73 \$	0,52 \$

La volatilité des marges brutes sur le carburant, principalement aux États-Unis, la saisonnalité ainsi que les variations du cours des devises ont un effet sur les variations du bénéfice net trimestriel.

Analyse des résultats consolidés pour l'exercice terminé le 24 avril 2016

Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires a atteint 34,1 milliards \$ pour l'exercice 2016, en baisse de 385,3 millions \$, soit une baisse de 1,1 % comparativement à l'exercice 2015 principalement attribuable à un prix de vente moyen moins élevé du carburant pour le transport routier, à l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes et à la cession de nos activités de vente de carburant pour l'aviation et de lubrifiants. Ces éléments ayant contribué à la diminution du chiffre d'affaires ont été contrebalancés, en partie, par la grande contribution des acquisitions ainsi que par la croissance continue des ventes de marchandises et du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable en Amérique du Nord et en Europe.

Plus spécifiquement, la croissance des ventes de marchandises et services de l'exercice 2016 a été de 1,8 milliard \$. Excluant l'effet net négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes, les ventes de marchandises et services ont augmenté de 2,2 milliards \$ ou 26,3 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions multisites pour un montant approximatif de 1,9 milliard \$, aux magasins récemment ouverts ainsi qu'à la forte croissance organique. La croissance des ventes de marchandises par magasin comparable a été de 4,6 % aux États-Unis, en incluant les magasins de The Pantry, de 2,8 % en Europe et de 2,9 % au Canada. En général, notre performance est attribuable à nos stratégies de mise en marché dynamiques, à notre offre compétitive ainsi qu'à notre gamme élargie de produits frais qui attire toujours plus de clients dans nos magasins.

Les ventes de carburant pour le transport routier ont diminué de 975,7 millions \$ pour l'exercice 2016. Excluant l'effet net négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes, les ventes de carburant pour le transport routier ont augmenté de 398,8 millions \$ ou 1,6 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions multisites qui s'est élevée à un montant d'approximativement 4,2 milliards \$, à la contribution de nos magasins récemment ouverts ainsi qu'à la croissance organique. Le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a augmenté de 6,6 % aux États-Unis, incluant les magasins de The Pantry et de 2,6 % en Europe grâce, entre autres, à nos stratégies de micromarchés, à l'apport grandissant des carburants de qualité supérieure, ainsi qu'à nos marques de carburant maison « *miles^{MC}* » et « *milesPLUS^{MC}* ». Au Canada, le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a augmenté de 0,9 %. Ces facteurs ayant contribué à l'augmentation des ventes ont été contrebalancés, en partie, par une baisse du prix de vente moyen du carburant pour le transport routier qui a généré une diminution du chiffre d'affaires d'approximativement 4,9 milliards \$. Il est à noter qu'un prix de vente moyen du carburant moins élevé n'a pas d'impact négatif direct sur nos marges brutes sur le carburant. En fait, un prix de vente moyen moins élevé du carburant pour le transport routier nous est généralement favorable puisque nos clients ont tendance à voyager plus et donc, à consommer un plus grand volume de carburant, tout en ayant plus d'argent à leur disposition pour leurs dépenses discrétionnaires.

Le tableau suivant donne un aperçu du prix de vente moyen sur le carburant pour le transport routier dans nos différents marchés, en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 26 avril 2015 :

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,64	2,36	1,99	1,86	2,20
Europe (cents US par litre)	72,16	66,12	57,04	51,59	60,92
Canada (cents CA par litre)	103,17	97,79	88,41	82,28	92,86
Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,59	3,36	2,54	2,34	2,89
Europe (cents US par litre)	101,53	95,18	73,99	66,51	83,53
Canada (cents CA par litre)	121,64	117,00	96,27	93,63	106,59

Les autres revenus ont diminué de 1,2 milliard \$ pour l'exercice 2016. Cette diminution est principalement attribuable à la disposition de nos activités de vente de carburant pour l'aviation et de lubrifiants qui a eu un impact d'approximativement 954,0 millions \$ ainsi qu'à l'effet net négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations européennes, partiellement contrebalancés par la contribution des acquisitions multisites qui s'est élevée à approximativement 132,0 millions \$.

Marge brute

Pour l'exercice 2016, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a été de 3,4 milliards \$, soit une hausse de 624,9 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice 2015. Excluant l'effet net négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a augmenté de 762,9 millions \$ ou 27,2 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions multisites qui s'est élevée à approximativement 629,0 millions \$ ainsi qu'à la croissance organique. La marge brute a augmenté

de 0,4 % aux États-Unis et de 1,3 % en Europe. En général, cette performance reflète les changements au mix de produits, les améliorations que nous avons apportées à nos conditions d'approvisionnement ainsi que nos stratégies de mise en marché adaptées à notre environnement compétitif et à la réalité économique de chacun de nos marchés. En Europe, l'augmentation de la marge brute est attribuable à des changements dans notre mix de produits, au profit de catégories ayant des marges plus élevées, incluant les services de lave-autos. La marge brute s'est établie à 32,8 % au Canada, en légère baisse de 0,1 %.

Pour l'exercice 2016, la marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est chiffrée à 20,15 ¢ par gallon aux États-Unis, à 6,41 ¢ CA par litre au Canada et à 8,82 ¢ par litre en Europe. La diminution de la marge en Europe est entièrement attribuable à l'impact net de la conversion en dollars américains de nos opérations européennes. En devises locales, la marge en Europe était semblable à celle de l'exercice 2015. Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant pour le transport routier dégagées par nos sites corporatifs aux États-Unis et à l'incidence des frais liés aux modes de paiement électronique pour les huit derniers trimestres en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 26 avril 2015 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiement électronique	18,34	25,66	19,90	16,78	20,15
Frais liés aux modes de paiement électronique	4,37	4,19	3,84	3,74	4,02
Déduction faite des frais liés aux modes de paiement électronique	13,97	21,47	16,06	13,04	16,13
Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiement électronique	23,08	24,17	24,93	15,46	21,75
Frais liés aux modes de paiement électronique	5,27	5,03	4,33	4,12	4,63
Déduction faite des frais liés aux modes de paiement électronique	17,81	19,14	20,60	11,34	17,12

Tel que démontré par le tableau ci-dessus, les marges sur le carburant pour le transport routier aux États-Unis peuvent être volatiles de trimestre en trimestre, mais ont tendance à se stabiliser à plus long terme. Au Canada et en Europe, la volatilité des marges et l'incidence des frais liés aux modes de paiement électronique ne sont pas aussi importantes.

Frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux

Pour l'exercice 2016, les frais d'exploitation, de vente et d'administration et les frais généraux sont en hausse de 13,6 % par rapport à la période correspondante de l'exercice 2015, mais ont augmenté de seulement 1,6 %, respectivement, si l'on exclut certains éléments, tels que présentés dans le tableau suivant :

	Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016
Variation totale, telle que publiée	13,6 %
Ajustement :	
Augmentation provenant des dépenses additionnelles liées aux acquisitions	(20,8 %)
Diminution générée par l'effet net de la conversion de devises	6,1 %
Diminution provenant de la cession des activités de vente de carburant pour l'aviation et de vente de lubrifiants	2,2 %
Diminution provenant de la révision des estimations relatives aux provisions et d'autres dépenses non récurrentes en 2015	0,7 %
Diminution générée par la baisse des frais liés aux modes de paiements électroniques, excluant les acquisitions	0,6 %
Augmentation liée aux frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant	(0,4 %)
Augmentation provenant de dépenses non récurrentes d'intégration et de déploiement de notre marque mondiale	(0,3 %)
Frais d'acquisition constatés dans les résultats de l'exercice 2016	(0,2 %)
Frais d'acquisition constatés dans les résultats de l'exercice 2015	0,1 %
Variation restante	1,6 %

La variation restante des dépenses est principalement attribuable à l'inflation normale, à la hausse des dépenses afin de supporter notre forte croissance organique, au nombre moyen plus élevé de magasins ainsi qu'au niveau de dépenses proportionnellement plus important des magasins récemment construits, ces derniers ayant généralement une plus grande superficie que la moyenne de notre réseau existant. Nous continuons de favoriser un contrôle strict des coûts dans l'ensemble de notre organisation, tout en maintenant la qualité du service que nous offrons à nos clients.

Bénéfice avant intérêts, impôts, amortissements (BAIIA) et BAIIA ajusté

Au cours de l'exercice 2016, le BAIIA a augmenté de 24,3 % comparativement à l'exercice précédent passant de 1,9 milliard \$ à 2,3 milliards \$.

En excluant du BAIIA des exercices 2016 et 2015 les éléments spécifiques présentés dans le tableau ci-dessous, le BAIIA ajusté de l'exercice 2016 a augmenté de 378,1 millions \$ ou 19,7 % comparativement à la période comparable de l'exercice précédent,

pour atteindre 2,3 milliards \$. Déduction faite des frais d'acquisition enregistrés aux résultats, la contribution des acquisitions au BAIIA ajusté a été d'approximativement 257,0 millions \$, tandis que la variation du taux de change a eu un impact net négatif d'approximativement 138,0 millions \$.

Il est à noter que le BAIIA et le BAIIA ajusté ne constituent pas des mesures de la performance reconnues selon les IFRS, mais nous, ainsi que les investisseurs et les analystes, considérons que ces mesures de la performance facilitent l'évaluation de nos activités courantes et de notre capacité à générer des flux de trésorerie afin de financer nos besoins en liquidités, y compris notre programme de dépenses en immobilisations. Notons que notre méthode de calcul peut différer de celle utilisée par d'autres sociétés ouvertes :

(en millions de dollars américains)	Périodes de 52 semaines terminées	
	le 24 avril 2016	le 26 avril 2015
Bénéfice net, tel que publié	1 191,4	930,0
Ajouter :		
Impôts sur les bénéfices	398,3	306,2
Frais financiers nets	108,0	105,4
Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	633,1	533,9
BAIIA	2 330,8	1 875,5
Ajustement :		
Gain net sur la cession des activités de vente de lubrifiant	(47,4)	-
Gain de compression sur l'obligation des régimes de retraite	(27,2)	(2,6)
Frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant	12,4	-
Radiation d'équipement lié au changement de marque de carburant	10,4	-
Dépenses d'intégration liées à l'implantation de notre nouvelle marque mondiale	8,6	-
Frais d'acquisition	6,2	2,7
Charge de restructuration et d'intégration	-	30,3
Perte sur disposition des activités de carburant pour l'aviation	-	11,0
Goodwill négatif	-	(1,2)
BAIIA ajusté	2 293,8	1 915,7

Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs

Pour l'exercice 2016, la dépense d'amortissement et de perte de valeur a augmenté de 99,2 millions \$ principalement en raison des investissements réalisés par l'entremise d'acquisitions, du remplacement de l'équipement, de l'ajout de nouveaux magasins et de l'amélioration continue de notre réseau. La dépense d'amortissement et de perte de valeur a aussi augmenté en raison de l'amortissement accéléré de certains actifs en lien avec notre initiative de marque mondiale, ce qui a eu un impact de 17,8 millions \$ pour l'exercice 2016, ainsi que par l'accélération de l'amortissement de certains actifs des magasins de The Pantry qui devront être remplacés ou modernisés avant la fin de leur durée de vie utile. Ces éléments qui ont contribué à l'augmentation de la dépense d'amortissement et de perte de valeur ont été, en partie, contrebalancés par l'effet net de la conversion en dollars américains de nos opérations canadiennes et européennes.

Frais financiers nets

L'exercice 2016 affiche des frais financiers nets de 108,0 millions \$, une augmentation de 2,6 millions \$ comparativement à l'exercice 2015. Abstraction faite des pertes de change nettes de 5,0 millions \$ de l'exercice 2016 et de 22,7 millions \$ de l'exercice 2015, les frais financiers nets ont augmenté de 20,3 millions \$. Cette augmentation provient principalement de la hausse de notre dette à long terme découlant du financement de l'acquisition de The Pantry et de Topaz, ainsi que de la prise en charge de leurs obligations en vertu de contrats de location-financement, partiellement contrebalancée par la diminution du solde moyen de notre dette suite aux remboursements effectués sur notre crédit d'exploitation et notre facilité d'acquisition au cours des exercices 2015 et 2016. La perte de change nette de 5,0 millions \$ de l'exercice 2016 provient essentiellement de l'impact de variation de change sur certains soldes bancaires.

Impôts sur les bénéfices

Pour l'exercice 2016, le taux d'impôt a été de 25,1 % comparativement à 24,8 % pour l'exercice 2015. Le taux d'impôt a été affecté par le fait que le gain net sur la cession des activités de vente de lubrifiants n'est pas imposable, en partie contrebalancé par une dépense d'impôts de 22,9 millions \$ liée à une réorganisation interne. En excluant ces deux éléments, nous estimons que le taux d'impôt de l'exercice 2016 aurait été d'approximativement 24,5 %.

Bénéfice net et bénéfice net ajusté

L'exercice 2016 affiche un bénéfice net de 1 191,4 millions \$, comparativement à 930,0 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, en hausse de 261,4 millions \$ ou 28,1 %. Le bénéfice par action sur une base diluée s'est chiffré à 2,09 \$ contre 1,63 \$ l'an dernier, soit une augmentation de 28,2 %. L'effet net négatif découlant de la conversion en dollars américains des revenus et des charges de nos opérations canadiennes et européennes s'est élevé à approximativement 72,0 millions \$ pour l'exercice 2016.

En excluant des résultats de l'exercice 2016 et 2015 les éléments spécifiques tels que présentés dans le tableau ci-dessous, le bénéfice net pour l'exercice 2016 aurait été d'approximativement 1 186,0 millions \$, une augmentation de 168,0 millions \$ ou 16,5 %, tandis que le bénéfice par action sur une base diluée se serait chiffré à environ 2,08 \$ contre 1,79 \$ l'année précédente, une augmentation de 16,2 %.

Le tableau suivant concilie le bénéfice net publié au bénéfice net ajusté :

(en millions de dollars américains)	Période de 52 semaines terminée	
	le 24 avril 2016	le 26 avril 2015
Bénéfice net, tel que publié	1 191,4	930,0
Ajustement :		
Gain net sur la cession des activités de vente de lubrifiant	(47,4)	-
Gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite	(27,2)	(2,6)
Dépense d'impôt découlant d'une réorganisation interne	22,9	41,8
Dépense d'amortissement accéléré	17,8	-
Frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant	12,4	-
Radiation d'équipement lié au changement de marque de carburant	10,4	-
Dépenses d'intégration de notre nouvelle marque mondiale	8,6	-
Frais d'acquisition	6,2	2,7
Perte de change nette	5,0	22,7
Frais de restructuration	-	30,3
Perte sur disposition des activités de carburant pour l'aviation	-	11,0
Goodwill négatif	-	(1,2)
Impôt relatif aux éléments ci-dessus et arrondissements	(14,1)	(16,7)
Bénéfice net ajusté	1 186,0	1 018,0

Il est à noter que le bénéfice net ajusté ne constitue pas une mesure de performance reconnue selon les IFRS, mais nous l'utilisons, ainsi que les investisseurs et les analystes, afin d'évaluer la performance sous-jacente de nos activités sur une base comparable. Notons que notre méthode de calcul peut différer de celle utilisée par d'autres sociétés ouvertes.

Contrôle interne à l'égard de l'information financière

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, à tous égards importants, 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. Les contrôles et procédures sur la communication d'information visent à faire en sorte que l'information que nous devons communiquer 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 notre société, y compris à notre chef de la direction et à notre chef de la direction financière, comme il convient, pour permettre la prise de décisions rapides concernant l'information à divulguer. En date au 30 avril 2017, 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 30 avril 2017, notre direction et nos auditeurs externes ont produit 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 de ces estimations. Les jugements et estimations comptables les plus importants que nous avons établis aux fins de la préparation des états financiers consolidés sont présentés avec 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, les pertes de valeur et les regroupements d'entreprises.

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

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

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

Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations. Les obligations liées à la mise hors service d'immobilisations se rapportent principalement aux coûts futurs estimatifs d'enlèvement des réservoirs de carburant pour le transport routier souterrains et sont fondées sur notre expérience antérieure dans ce domaine, la durée de vie utile estimative du réservoir, la durée restante des baux pour les réservoirs installés sur des propriétés louées, les estimations externes et les exigences réglementaires des gouvernements. Lorsqu'un réservoir de carburant pour le transport routier 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 à comptabiliser, 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.

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 de sites 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 chacun des États américains où nous exerçons nos activités, à l'exception de la Floride, de l'Iowa, du Maryland, du Texas, de Washington et de la Virginie-Occidentale, un fonds en fiducie est disponible pour couvrir les frais de certaines mesures de réhabilitation environnementale, déduction faite de la franchise applicable du fonds en fiducie, laquelle varie selon les États. Ces fonds en fiducie fournissent aux exploitants d'installations pétrolières une assurance pour couvrir une partie des frais de nettoyage de certains dégâts environnementaux causés par l'utilisation d'équipements pétroliers. Ces fonds en fiducie sont financés par les frais d'enregistrement des réservoirs de carburant et/ou par des taxes de vente de chacun des États sur la vente de carburant. Nous payons les frais d'enregistrement annuel et remettons les taxes de vente aux États participants. La couverture d'assurance et les franchises des fonds en fiducie varient selon les États.

Impôts sur le résultat. La charge d'impôts comptabilisée aux résultats correspond à la somme de l'impôt différé et de l'impôt exigible qui ne sont pas comptabilisés dans les autres éléments du résultat global ou directement en capitaux propres.

Nous utilisons l'approche bilan de la méthode du report variable pour comptabiliser les impôts sur les bénéfices. Selon cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts différés sont déterminés en fonction de l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs en appliquant, à la date des états financiers consolidés, les taux d'imposition et les lois fiscales en vigueur ou pratiquement en vigueur pour les exercices au cours desquels les différences temporelles devraient se résorber. Les actifs d'impôts différés sont revus à chaque date de clôture et sont réduits dans la mesure où il n'est plus probable que l'avantage fiscal leur étant relié se matérialisera.

Les passifs d'impôts différés sont comptabilisés pour toutes les différences temporelles imposables liées à des participations dans les filiales et les coentreprises, sauf si nous sommes capables de contrôler la date à laquelle la différence temporelle se résorbera et s'il est probable que la différence temporelle ne se résorbera pas dans un avenir prévisible. Les actifs d'impôts différés découlant des différences temporelles déductibles générées par de telles participations sont comptabilisés seulement s'il est probable que le bénéfice imposable sera suffisant pour permettre d'utiliser les avantages de la différence temporelle et que la différence temporelle se résorbera dans un avenir prévisible.

Les actifs et passifs d'impôts différés sont compensés si nous avons un droit juridiquement exécutoire de compenser des actifs et des passifs d'impôts exigibles, qu'ils concernent des impôts sur le résultat prélevés par la même autorité fiscale et que nous avons l'intention de régler simultanément le montant net de nos actifs et passifs d'impôts exigibles.

Nous sommes assujettis à l'impôt sur les bénéfices dans de nombreuses juridictions. Un jugement important est nécessaire pour déterminer la charge mondiale d'impôts sur les bénéfices. Il existe plusieurs transactions et calculs pour lesquels la détermination de l'impôt est incertaine. Nous comptabilisons un passif pour des questions d'audits fiscaux lorsque nous estimons que des impôts supplémentaires seront dus. Lorsque le résultat final de ces questions est différent des montants initialement comptabilisés, ces différences auront une incidence sur les actifs et passifs d'impôts exigibles et différés dans la période au cours de laquelle cette différence est déterminée.

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 constatés dans les 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;
- Les actifs des régimes sont évalués à leur juste valeur;
- Les gains actuariels et les pertes actuarielles s'expliquent par les augmentations ou les diminutions de la valeur actualisée de l'obligation au titre des prestations déterminées découlant des changements aux hypothèses actuarielles et des 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 enregistrés dans les 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 (l'actif) net au titre des prestations déterminées correspondent au passif (à l'actif) net au titre des prestations déterminées multiplié par le taux d'actualisation et sont inclus dans les frais financiers.

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. Aux États-Unis et en Irlande, nous avons recours à l'auto assurance pour couvrir certaines pertes relatives à la responsabilité civile et aux indemnités d'accidents du travail. Le coût ultime attendu actualisé de réclamations engagées à la date du bilan consolidé est reconnu à titre de passif. Ce coût est estimé sur la base de

nos données historiques et d'évaluations actuarielles. Afin de déterminer le passif initial comptabilisé, les flux de trésorerie futurs estimatifs ont été actualisés en utilisant 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.

Normes comptables publiées récemment mais non encore appliquées

Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2014, l'IASB a publié IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, qui précise de quelle façon et à quel moment les produits des activités ordinaires doivent être comptabilisés et exige la présentation d'informations plus détaillées et pertinentes. IFRS 15 annule et remplace IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, IAS 11, *Contrats de construction*, et d'autres interprétations relatives aux produits des activités ordinaires. En septembre 2015, l'IASB a reporté la date d'application d'IFRS 15 aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. L'adoption anticipée est permise. Nous évaluons actuellement l'impact de la norme sur nos états financiers consolidés.

Classement et évaluation des actifs financiers et des passifs financiers

En juillet 2014, l'IASB a complété IFRS 9, *Instruments financiers*. Ce projet en trois parties visait à remplacer IAS 39, *Instruments financiers : comptabilisation et évaluation*, avec une approche unique pour déterminer si un actif financier doit être évalué au coût amorti ou à la juste valeur. La norme comprend des exigences pour la comptabilisation et l'évaluation, la perte de valeur, la décomptabilisation et la comptabilité de couverture. La norme est en vigueur pour les exercices débutant le ou après le 1^{er} janvier 2018 avec adoption anticipée permise. Nous évaluons actuellement l'impact de la norme sur nos états financiers consolidés.

Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié IFRS 16, *Contrats de location*, qui remplacera IAS 17, *Contrats de location*. Cette nouvelle norme s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019, et son adoption anticipée est permise dans la mesure où la société a adopté IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*. La nouvelle norme exige que le preneur comptabilise une obligation locative correspondant aux paiements locatifs futurs et un actif lié au droit d'utilisation relativement à la plupart des contrats de location, et les inscrive au bilan, sauf en ce qui concerne les contrats de location qui répondent à des critères d'exception limités. Nous évaluons actuellement l'incidence de la norme sur nos états financiers consolidés. Puisque nous sommes assujettis à d'importantes obligations contractuelles sous forme de contrats de location simple conformément à IAS 17, nous prévoyons que l'adoption d'IFRS 16 donnera lieu à une hausse significative des actifs et des passifs et à des changements significatifs touchant la présentation des charges associées aux contrats de location et, dans une moindre mesure, le moment de la comptabilisation.

Impôts sur le résultat

En janvier 2016, l'IASB a publié des modifications à IAS 12, « Impôts sur le résultat », concernant la comptabilisation d'actifs d'impôts différés au titre de pertes latentes. Les modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2017, et l'application anticipée est permise. Ces modifications clarifient la façon de comptabiliser les actifs d'impôts différés constatés sur des passifs financiers évalués à la juste valeur. Elles n'auront pas d'incidence importante sur nos états financiers consolidés.

Tableau des flux de trésorerie

En janvier 2016, l'IASB a publié une modification d'IAS 7, *Tableau des flux de trésorerie*, afin d'exiger que les sociétés bonifient l'information concernant les variations de leurs passifs de financement. La modification s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2017, et l'application anticipée est permise. Elle n'aura pas d'incidence importante sur l'information publiée dans nos états financiers consolidés.

Classement et évaluation des transactions dont le paiement est fondé sur des actions

En juin 2016, l'IASB a publié « Classement et évaluation des transactions dont le paiement est fondé sur des actions », qui vient modifier IFRS 2, *Paiement fondé sur des actions*, et qui précise comment comptabiliser certains types de transactions dont le paiement est fondé sur des actions, comme l'incidence des conditions d'acquisition de droits et des conditions accessoires à l'acquisition de droits sur l'évaluation des paiements fondés sur des actions qui sont réglés en trésorerie. Ces modifications prennent effet pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. Ces modifications doivent être appliquées de façon prospective, et l'adoption rétrospective est permise. Nous évaluons actuellement l'incidence de ces modifications 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 du rendement qui en découle.

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

Carburant pour le transport routier. Nos résultats sont sensibles à l'évolution du prix et de la marge brute sur le carburant pour le transport routier. Des facteurs hors de notre contrôle, tels que les changements des conditions d'approvisionnement dictés par le marché, les fluctuations du coût du carburant pour le transport routier, liées notamment à la conjoncture politique et économique générale, ainsi que la capacité limitée du marché à absorber les fluctuations du prix du carburant, sont des facteurs susceptibles de faire varier les prix de vente du carburant pour le transport routier ainsi que la marge brute afférente. Ainsi, au cours de l'exercice 2017, nos ventes de carburant pour le transport routier ont représenté environ 69,0 % de notre chiffre d'affaires total, mais notre marge brute sur le carburant pour le transport routier ne représentait qu'environ 40,0 % de notre marge brute totale. Pour l'exercice 2017, une variation d'un cent par gallon (environ 0,26 cent par litre) du prix de vente du carburant aurait occasionné une variation approximative de 118,0 millions \$ de la marge brute pour le transport routier, et aurait eu un impact approximatif de 0,14 \$ sur le résultat par action sur une base diluée.

Modes de paiements électroniques. Nous sommes exposés à des fluctuations considérables des frais afférents aux modes de paiements électroniques résultant de variations importantes des prix de détail du carburant pour le transport routier, 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 2017, une variation de 10 % des frais afférents aux modes de paiements électroniques aurait eu un impact d'environ 0,04 \$ sur le résultat net par action sur une base diluée.

Produits du tabac. Les ventes de produits du tabac constituent la principale catégorie de nos revenus tirés des marchandises et des services. Pour l'exercice 2017, le chiffre d'affaires relatif aux produits du tabac s'est élevé à environ 38,0 % et 18,0 % du chiffre d'affaires et de la marge brute provenant des marchandises et des services, respectivement. Des augmentations importantes du prix de gros des cigarettes, une hausse des taxes sur les produits du tabac, ainsi que le durcissement législatif et les campagnes dissuasives nationales et locales actuelles ou futures aux États-Unis, au Canada et en Europe, pourraient réduire la demande de produits du tabac et, par conséquent, notre chiffre d'affaires et notre bénéfice en raison de la concurrence dans nos marchés et de la sensibilité des consommateurs au prix de ces produits.

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

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

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

Nos activités nous exposent à certains risques, en particulier dans nos terminaux et autres installations d'entreposage, où de grandes quantités de carburant sont entreposées, et dans nos stations-service. Ces risques comprennent les défaillances de l'équipement, les accidents du travail, les incendies, les explosions, les émissions de vapeur, les déversements et les fuites dans les installations d'entreposage ou en cours de transport à destination ou encore en provenance de nos terminaux et/ou de ceux de tiers, des stations de carburant ou d'autres sites. Nous sommes également exposés à des risques d'accident des camions-citernes utilisés dans notre système de distribution de carburant. Ces types de risques et d'accidents peuvent causer des blessures ou des décès, des interruptions d'activités et/ou la contamination de biens, d'équipements et de l'environnement ainsi que des dommages à des biens, des équipements ou à l'environnement. De plus, nous pourrions faire l'objet de poursuites, de demandes d'indemnisation, d'amendes ou de sanctions gouvernementales ou engager d'autres obligations ou pertes par

rapport à ces incidents et accidents et engager des coûts importants en conséquence. En vertu des lois et des règlements fédéraux, provinciaux, étatiques ou municipaux, nous pouvons, à titre de propriétaire ou d'exploitant, être tenus responsables des coûts de nettoyage ou de décontamination à nos sites actuels ou antérieurs, que nous ayons été informés ou non de la contamination en question ou que nous en soyons responsables ou non. Ces incidents et ces accidents peuvent également toucher notre réputation ou nos marques, conduisant ainsi à une baisse des ventes de nos produits et services et peuvent nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

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

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

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

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

Débiteurs. Nous sommes exposés à un risque lié à la solvabilité et à l'exécution des engagements de nos clients, de nos fournisseurs et des parties aux contrats que nous concluons. En date du 30 avril 2017, nous avions des comptes débiteurs payés totalisant 1 494,2 millions \$. Ce montant se compose principalement de rabais fournisseurs à recevoir, de créances sur cartes de crédit et de créances découlant de la vente de carburant et autres produits à des exploitants de stations-service indépendants, franchisés ou sous licence ainsi que de sommes à recevoir d'autres clients industriels et commerciaux. Les contrats avec des cycles de paiement plus longs ou des difficultés dans l'exécution des contrats ou la perception des comptes débiteurs pourraient entraîner des fluctuations importantes de nos flux de trésorerie et pourraient nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

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

d'importantes dépenses en immobilisations et autres. En conséquence, rien ne garantit que les lois et les règlements futurs ou des modifications de ceux-ci ou des changements par rapport à leur interprétation actuelle n'entraîneront pas d'effet significatif sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

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

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

Nous sommes également exposés au risque de change lié à une partie de notre dette à long terme libellée en dollars américains ainsi que sur certains prêts internes. Au 30 avril 2017, toutes choses étant égales par ailleurs, une variation hypothétique de 5,0 % du dollar américain, de la couronne norvégienne et de l'euro par rapport au dollar canadien aurait eu un impact net d'approximativement 108,0 millions \$ sur le résultat global. Nous n'utilisons actuellement pas d'instruments dérivés pour mitiger 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 revenus et des charges liés à nos opérations canadiennes et européennes et se traduiront par un bénéfice net inférieur ou supérieur à celui qui aurait été constaté autrement.

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

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

Taux d'intérêt. Nous sommes exposés aux fluctuations des taux d'intérêt associés aux variations de taux d'intérêt à court terme. Les emprunts en vertu de nos facilités de crédit portent intérêts à des taux variables et d'autres dettes que nous pouvons contracter pourraient également porter intérêts à des taux variables. En date du 30 avril 2017, notre dette à taux variable s'élevait à environ 694,5 millions \$. En se basant sur le solde de nos dettes à taux variable en date du 30 avril 2017, une augmentation d'un point de pourcentage des taux d'intérêt entraînerait une diminution de notre résultat net par action sur une base diluée d'environ 0,01 \$. Si les taux d'intérêt sur le marché augmentaient, la dette à taux variable entraînerait une augmentation de nos obligations au titre du service de la dette, ce qui pourrait nuire à nos flux de trésorerie. Nous n'utilisons actuellement pas d'instruments dérivés pour mitiger ce risque. Nous sommes aussi exposés au risque de variation des flux de trésorerie découlant des taux d'intérêt dont seront assorties les futures émissions de titres de créance. Pour atténuer ce risque, nous avons conclu des accords de fixation de taux d'intérêt afin de couvrir les taux d'intérêt des titres de créance que nous prévoyons émettre.

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

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

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

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

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

Depuis plusieurs années, les marchés mondiaux des capitaux et du crédit ainsi que l'économie mondiale ont connu une incertitude importante, caractérisée par la faillite, l'échec, l'effondrement ou la vente de diverses institutions financières, la crise de la dette souveraine européenne et un niveau considérable d'intervention des gouvernements à travers le monde. Ces conditions peuvent particulièrement perturber la demande pour nos produits. À mesure que la contraction des marchés mondiaux des capitaux du crédit s'est propagée dans l'économie en général, les principaux marchés du monde ont connu une croissance économique très faible ou négative. Bien qu'il y ait des signes de reprise économique, les marchés restent fragiles et pourraient de nouveau traverser des périodes de ralentissement économique. Rien ne garantit que nos activités ne seront pas touchées par d'éventuels bouleversements économiques mondiaux.

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

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

Activités mondiales. Nous avons des activités importantes dans de nombreux pays. Certains des risques inhérents à la portée internationale de nos activités comprennent la difficulté de faire respecter les contrats et de percevoir des créances dans certains systèmes juridiques étrangers, les droits légaux plus vastes des syndicats et de la main-d'œuvre étrangère, les fluctuations des

taux de change, la possibilité de changements dans les conditions économiques locales, les inefficacités fiscales potentielles liées au rapatriement de fonds provenant de filiales étrangères, le contrôle du change et les mesures gouvernementales restrictives telles que les restrictions sur le transfert ou le rapatriement de fonds et les questions de protection commerciale, y compris des interdictions ou des restrictions visant les acquisitions ou les coentreprises. N'importe lequel de ces facteurs pourrait nuire considérablement à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

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

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

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

Perspective

Au cours l'exercice 2018, nous mettrons l'accent sur l'intégration de nos récentes acquisitions. Nous sommes impatients de travailler à l'intégration des magasins de CST et de CAPL dans notre réseau et d'identifier et réaliser les synergies qui s'y rattachent. Nous poursuivrons également notre travail sur l'intégration des magasins d'IOL, Topaz et Dansk Fuel. Nous continuerons d'implanter certains de nos concepts Circle K dans ces sites et d'identifier des synergies potentielles pour chacune de ces acquisitions.

Nous allons également poursuivre le déploiement de notre nouvelle marque mondiale, Circle K, à travers l'Amérique du Nord, l'Europe ainsi que dans l'ensemble de notre réseau international de magasins licenciés. Nous entreprenons un périple visant à rendre simple, pour nos clients actuels et futurs, le choix de Circle K comme marque préférée pour l'achat de carburant et de marchandises dans plus de pays que jamais, avec une nouvelle identité visuelle, une nouvelle expérience client et des produits encore mieux adaptés pour les gens pressés, toujours combinés à un service rapide et chaleureux en tout temps.

En parallèle, 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 ayant un œil attentif sur les occasions de croissance qui pourraient s'offrir dans nos différents marchés.

12 juillet 2017