

Exercice 2016

ALIMENTATION COUCHE-TARD INC.

RAPPORT DE GESTION

Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016



Rapport de gestion

L'objectif de ce rapport de gestion, tel que les autorités réglementaires le requièrent, est d'expliquer le point de vue de la direction sur la situation financière et les résultats d'exploitation ainsi que la performance de Alimentation Couche-Tard inc. (« Couche-Tard ») pour l'exercice se terminant le 24 avril 2016. Il s'agit plus précisément de permettre au lecteur de mieux comprendre notre stratégie de développement, notre performance en relation avec nos objectifs, nos attentes face à l'avenir, ainsi que notre façon de gérer les risques auxquels nous sommes exposés et les ressources financières dont nous disposons. Ce rapport de gestion a également pour but d'améliorer la compréhension des états financiers consolidés et des notes afférentes 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 2016. 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 », « pourrait », « devrait », « 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 2016 et ne donnent aucune garantie quant à la performance future de Couche-Tard ou de son secteur d'activités, et elles supposent des risques connus et inconnus ainsi que des incertitudes pouvant faire en sorte que les perspectives, les résultats réels ou le rendement de Couche-Tard ou ceux de son secteur d'activité soient significativement différents des résultats ou du rendement futurs exprimés ou sous-entendus par ces déclarations. Nos résultats réels peuvent différer de façon importante des anticipations que nous avons formulées si des risques connus ou inconnus affectent nos activités ou si nos estimations ou nos hypothèses se révèlent inexactes. Une variation touchant une hypothèse peut également avoir des incidences sur d'autres hypothèses inter reliées, ce qui peut amplifier ou diluer l'effet de cette variation. Par conséquent, nous ne pouvons garantir la réalisation des déclarations prospectives; le lecteur est donc prié de ne pas se fier indûment à ces déclarations prospectives. Les déclarations prospectives ne tiennent pas compte de l'effet que pourraient avoir sur nos activités des transactions ou des éléments spéciaux annoncés ou survenant après ces divulgations. Par exemple, elles ne tiennent pas compte de l'incidence des ventes d'actifs, des monétisations, des fusions, des acquisitions, des autres regroupements d'entreprises ou transactions, des réductions de valeur d'actifs, ni des autres frais annoncés ou survenus après les déclarations prospectives.

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

Les risques et incertitudes comprennent ceux qui sont énumérés sous la rubrique « Facteurs de risque » de notre rapport annuel 2016, ainsi que les autres risques détaillés de temps à autre dans les rapports déposés par Couche-Tard, auprès des autorités en valeurs mobilières du Canada.

Notre société

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

Au 24 avril 2016, notre réseau comptait 7 888 magasins d'accommodation en Amérique du Nord, dont 6 490 offraient du carburant. Notre réseau nord-américain est constitué de 15 unités d'affaires, dont 11 aux États-Unis, couvrant 41 États, et quatre

au Canada, couvrant les dix provinces. Environ 80 000 personnes œuvrent dans l'ensemble de notre réseau de magasins et nos centres de services en Amérique du Nord.

En Europe, nous exploitons un vaste réseau de vente au détail en Scandinavie, en Irlande, en Pologne, dans les pays baltes et en Russie par le biais de dix unités d'affaires. Au 24 avril 2016, ce réseau comptait 2 659 stations-service dont la majorité offrent du carburant pour le transport routier et des produits d'accommodation alors que d'autres sont des stations de carburant automatisées sans employé. Nous offrons aussi d'autres produits tels que de l'énergie stationnaire, du carburant pour le secteur maritime et des produits chimiques. En incluant les employés travaillant dans les stations franchisées portant nos bannières, environ 25 000 personnes travaillent dans notre réseau de détail européen, nos terminaux et nos centres de services.

De plus, près de 1 500 magasins sont exploités par des opérateurs 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), ce qui porte à près de 12 000 le nombre de magasins dans notre réseau.

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 contribution organique a aussi été un axe important de notre récente croissance du 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 a contribué à l'accroissement du bénéfice net et à la création de valeur pour nos actionnaires et autres partenaires. Nous comptons continuer dans cette direction.

Données sur le taux de change

Nous présentons nos données en dollars US, ce qui procure une information plus pertinente compte tenu de la prédominance de nos opérations aux États-Unis.

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

	Périodes de 12 semaines terminées le		Périodes de 52 semaines terminées le		
	24 avril 2016	26 avril 2015	24 avril 2016	26 avril 2015	27 avril 2014
Moyenne pour la période ⁽¹⁾					
Dollar canadien	0,7508	0,7993	0,7607	0,8708	0,9439
Couronne norvégienne	0,1186	0,1277	0,1203	0,1454	0,1665
Couronne suédoise	0,1203	0,1174	0,1188	0,1333	0,1533
Couronne danoise	0,1501	0,1471	0,1486	0,1656	0,1805
Zloty	0,2582	0,2673	0,2606	0,2959	0,3200
Euro	1,1190	1,0980	1,1085	1,2431	1,3466
Lats ⁽²⁾	-	-	-	-	1,9002
Litas ⁽³⁾	-	-	-	0,3790	0,3897
Rouble	0,0141	0,0170	0,0153	0,0213	0,0300

	Au 24 avril 2016	Au 26 avril 2015
Fin de la période		
Dollar canadien	0,7892	0,8217
Couronne norvégienne	0,1217	0,1286
Couronne suédoise	0,1231	0,1159
Couronne danoise	0,1510	0,1457
Zloty	0,2572	0,2697
Euro	1,1239	1,0875
Rouble	0,0150	0,0196

(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 2014 la Lettonie a changé sa monnaie du lats à l'euro.

(3) Le 1^{er} janvier 2015 la Lituanie a changé sa monnaie du litas à 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 2016

Le bénéfice net de l'exercice 2016 s'est chiffré à 1 193,7 millions \$ comparativement à 930,0 millions \$, en hausse de 28,4 % comparativement à la période comparable de l'exercice 2015. Le résultat dilué par action s'est établi à 2,10 \$ comparativement 1,63 \$ pour la période comparable de l'exercice 2015, en hausse de 28,8 %.

Les résultats de l'exercice 2016 incluent 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 ainsi qu'une perte de change nette de 5,0 millions \$ avant impôts. Les résultats de l'exercice 2015 incluaient une dépense d'impôt sur les bénéfices de 41,8 millions \$ découlant d'une réorganisation interne, des dépenses de restructuration et d'intégration de 30,3 millions \$ avant impôts en lien avec l'acquisition de The Pantry et des activités de restructuration en Europe, une perte de change nette de 22,7 millions \$ avant impôts ainsi qu'une perte sur la disposition de nos activités de vente de carburant pour l'aviation de 11,0 millions \$ avant impôts, un gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies d'un montant de 2,6 millions \$ avant impôts ainsi qu'un goodwill négatif de 1,2 million \$ avant impôts.

En excluant ces éléments ainsi que les frais d'acquisition des résultats des deux exercices, le bénéfice net de l'exercice 2016 aurait été d'approximativement 1 188,0 millions \$ (2,09 \$ par action sur une base diluée), contre 1 018,0 millions \$ (1,79 \$ par action sur une base diluée) pour l'exercice 2015, une augmentation de 170,0 millions \$, soit 16,7 %. Cette croissance est

attribuable à la solide contribution des acquisitions, incluant celle du réseau de magasins de The Pantry, à la forte croissance organique tant au niveau des activités de vente de produits d'accommodation qu'au niveau des activités de vente de carburant pour le transport routier ainsi qu'à des marges sur le carburant pour le transport routier plus élevées. Ces éléments d'accroissement du bénéfice net ont été contrebalancés, en partie, par l'effet négatif net de la conversion en dollars US des revenus et dépenses de nos opérations canadiennes et européennes, par l'impact de la vente de nos activités de carburant pour l'aviation et de lubrifiants ainsi que par un taux d'impôt plus élevé.

The Pantry Inc. (« The Pantry »)

Nos résultats pour les périodes de 12 et 52 semaines terminées le 24 avril 2016 incluent ceux de The Pantry, que nous avons acquis le 16 mars 2015.

Allocation du prix d'achat et ajustements des résultats publiés antérieurement

Au cours de l'exercice 2016, nous avons apporté des ajustements et finalisé l'allocation du prix d'achat de The Pantry afin de prendre en compte notre évaluation de la juste valeur des actifs acquis, des passifs pris en charge et du goodwill lié à la transaction. Les ajustements apportés à l'allocation du prix d'achat préliminaire n'ont pas eu d'impact significatif sur nos résultats précédemment publiés.

Synergies et initiatives de réduction des coûts

Nous travaillons activement à matérialiser les opportunités de réduction des coûts identifiées en lien avec l'acquisition de The Pantry en plus de réaliser les synergies disponibles par l'entremise la croissance des ventes en magasin et des volumes de carburant pour cette région, de l'amélioration de nos opérations, du partage de nos connaissances de l'industrie et des meilleures pratiques de chacune des sociétés ainsi que de l'amélioration de nos conditions d'approvisionnement.

Réduction des coûts

Nous anticipons atteindre un minimum de 85,0 millions \$¹ avant impôts en réduction de coûts au cours de la période de 24 mois suivant l'acquisition. Depuis l'acquisition, nous avons déjà pris des mesures qui devraient nous permettre d'enregistrer des réductions de coûts annuelles que nous estimons à approximativement 66,0 millions \$¹ avant impôts. Nous avons enregistré des réductions de coûts que nous estimons à approximativement 58,0 millions \$ avant impôts pour l'exercice 2016 et depuis l'acquisition. Ces réductions de coûts ont principalement réduit les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux et, dans une moindre mesure, le coût des ventes. Ces montants ne représentent pas nécessairement l'impact annuel complet de toutes nos initiatives.

Coûts d'approvisionnement en marchandises et services

En plus des réductions de coûts mentionnées précédemment, nous avons pris des mesures qui devraient nous permettre de réduire nos coûts annuels d'approvisionnement en marchandises et services d'approximativement 27,0 millions \$¹ avant impôts. Ces réductions devraient principalement provenir d'économies d'échelle ainsi que de la négociation de meilleures conditions d'approvisionnement. Nous estimons que les économies réalisées s'élèvent à approximativement 26,0 millions \$ avant impôts pour l'exercice 2016 et depuis l'acquisition.

Marque, approvisionnement et distribution de carburant

Au cours de la deuxième moitié de l'exercice 2016, nous avons finalisé l'analyse que nous avons initiée suite à l'acquisition de The Pantry en ce qui a trait à notre stratégie de marque, d'approvisionnement et de distribution en carburant pour la région du sud-est des États-Unis. À la suite de notre examen, nous avons pris la décision de changer la marque de carburant pour plus de 1 000 magasins dans cette région. Par conséquent, nous avons résilié certaines ententes d'approvisionnement en carburant existantes et en avons conclu de nouvelles. Nous croyons que notre décision nous permettra de réaliser d'importantes synergies par l'entremise de volumes de carburant plus élevés et de meilleures conditions d'approvisionnement. En conséquence de ces changements, nos résultats de l'exercice 2016 incluent un impact négatif lié à des paiements totalisant 12,4 millions \$ pour la résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant existants. De plus, nos résultats de l'exercice 2016

¹ Puisque notre objectif de synergies et d'initiatives de réduction des coûts cité représente une déclaration prospective, nous devons, selon les lois sur les valeurs mobilières, préciser que notre estimation des synergies et initiatives de réduction des coûts repose sur un certain nombre de facteurs et hypothèses importants. Entres autres, notre objectif de synergies et d'initiatives 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 d'initiatives 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 d'initiatives de réduction des coûts prend pour hypothèse que nous serons en mesure d'instaurer et de maintenir un processus efficace de partage des meilleures pratiques à travers notre réseau. Finalement, notre objectif s'appuie aussi sur notre capacité à intégrer le système de The Pantry au nôtre. Un changement important dans ces facteurs et hypothèses pourrait faire varier de façon importante notre estimation des synergies et des initiatives de réductions de coûts ainsi que le délai d'implantation de nos diverses initiatives.

comprennent une charge de radiation d'actifs d'environ 10,4 millions \$ résultant du remplacement de l'affichage et l'équipement pour le carburant de certains sites avant la fin de leur vie utile. Notons, qu'une portion importante du coût des nouvelles enseignes et équipements sera assumée par nos nouveaux partenaires. Les synergies anticipées associées à notre nouvelle stratégie vont très rapidement contrebalancer les frais non récurrents.

Remplacement d'équipements en magasins

Suite à une analyse minutieuse et approfondie, nous avons conclu que certains équipements et certaines enseignes des magasins ajoutés à notre réseau par l'entremise de l'acquisition de The Pantry devront être remplacés ou modernisés avant la fin de leur durée de vie utile, afin de mettre en œuvre certains de nos programmes et d'assurer une offre et une image de marque uniformes à travers les marchés où les magasins de The Pantry opèrent. Nous anticipons que le remplacement et la modernisation de ces équipements améliorera l'expérience client et nous permettra de poursuivre nos objectifs de croissance. En vertu de ce plan, les périodes d'amortissement des actifs que nous prévoyons remplacer ou moderniser ont été raccourcies afin de refléter nos plans actuels de remplacement et de modernisation, ce qui a entraîné une augmentation de la dépense d'amortissement pour l'exercice 2016 et une légère augmentation de la dépense d'amortissement prévue pour les deux prochains exercices.

Statoil Fuel & Retail – Synergies et initiatives de réduction de coûts

Depuis l'acquisition de Statoil Fuel & Retail, nous travaillons activement à identifier et mettre en place les synergies disponibles ainsi que les opportunités de réduction de coûts.

Au cours de l'exercice 2016, entre les mois de mai 2015 et décembre 2015, nous avons enregistré des synergies et réductions de coûts additionnelles que nous estimons à approximativement 12,0 millions \$ avant impôts. Ces synergies et réductions de coûts ont principalement réduit les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux ainsi que le coût des ventes. Au cumulatif, depuis l'acquisition et jusqu'au mois de décembre 2015, nous estimons que le montant total en synergies et réductions de coûts annuelles réalisées s'élève à plus de 199,0 millions \$ avant impôts, ce qui correspond à la fourchette supérieure des objectifs de synergies et de réduction de coûts que nous avons fixés suivant l'acquisition.

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

Bien que nous ayons atteint la fourchette supérieure de notre objectif initial de synergies et de réduction de coûts associés à l'acquisition de Statoil Fuel & Retail, nous croyons que plusieurs opportunités supplémentaires existent toujours. Conformément à notre modèle d'affaires, nous avons donc l'intention de poursuivre notre travail en vue d'optimiser l'efficacité de notre réseau européen.

Croissance du réseau

Acquisitions multi-sites

Le 2 juin 2015, la société a fait l'acquisition, auprès de Cinco J Inc., Tiger Tote Food Stores, Inc. et ses affiliés, de 21 magasins corporatifs opérant dans les États du Texas, du Mississippi et de la Louisiane aux États-Unis. Nous sommes propriétaires du terrain et de la bâtisse pour 18 sites et louons les terrains et sommes propriétaires des immeubles pour les trois autres sites. Dans le cadre de cette entente, nous avons également fait l'acquisition de 141 contrats d'approvisionnement en carburant pour le transport routier, de cinq lots à développer et des relations client pour 93 sites.

Le 24 septembre 2015, nous avons fait l'acquisition, auprès de Kocolene Marketing LLC, de 13 magasins corporatifs opérant dans les États de l'Indiana et du Kentucky aux États-Unis. Nous sommes propriétaires du terrain et de la bâtisse pour 12 sites et louons le terrain et la bâtisse de l'autre site.

Le 1^{er} décembre 2015, nous avons conclu l'acquisition, auprès de Texas Star Investments et ses affiliés, de 18 magasins corporatifs et de deux restaurants à service rapide situés dans l'État du Texas, aux États-Unis en plus d'un réseau d'approvisionnement en carburant pour le transport routier. Nous sommes propriétaires du terrain et de la bâtisse pour 17 sites et louons le terrain et sommes propriétaires de la bâtisse pour les sites restants.

Le 1^{er} février 2016, nous avons acquis toutes les actions en circulation de Topaz Energy Group Limited, Resource Property Investment Fund plc et Esso Ireland Limited, connus collectivement sous le nom de « Topaz » contre une contrepartie totale en trésorerie de 258,0 millions € ou 280,9 millions \$ plus une contrepartie conditionnelle d'un montant non actualisé maximum de

15,0 millions € (16,3 millions \$) payable à la signature de deux contrats. Topaz est le plus grand détaillant de magasins d'accommodation et de carburant en Irlande avec un réseau comprenant 444 stations-service. De ces stations-service, 158 sont opérées par Topaz et 286 sont opérées par des exploitants indépendants. Suite à cette transaction, nous sommes devenus propriétaires du terrain et de la bâtisse pour 77 sites, locataires du terrain et propriétaire de la bâtisse pour 24 sites et locataire de ces mêmes actifs pour les sites restants. Cette transaction inclut également d'importantes opérations commerciales de vente de carburant, puisque Topaz détient deux terminaux et plus de 30 dépôts. Conformément à notre modèle d'affaires, nous nous attendons à réaliser des synergies grâce à la croissance des ventes en magasin et des volumes de carburant, à l'amélioration des opérations, au partage de nos connaissances de l'industrie et des meilleures pratiques de chacune de nos entreprises ainsi qu'à des conditions d'approvisionnement plus favorables. Nous nous attendons également à pouvoir réduire certains coûts grâce à l'intégration de Topaz dans notre réseau.

Ces acquisitions ont été effectuées en utilisant la trésorerie disponible, à l'exception de l'acquisition de Topaz qui a été financée par l'entremise de notre crédit d'exploitation.

Acquisitions par le biais de transactions distinctes

Au cours de l'exercice 2016, nous avons fait l'acquisition de 19 magasins corporatifs par l'entremise de transactions distinctes. Ces acquisitions ont été effectuées en utilisant la trésorerie disponible.

Construction de magasins

Au cours de l'exercice 2016, nous avons complété la construction, la relocalisation ou la reconstruction de 93 magasins.

Au 24 avril 2016, 30 magasins supplémentaires étaient en cours de construction et devraient ouvrir au cours des prochains trimestres.

Transactions subséquentes à la fin du trimestre

Le 1^{er} mai 2016, subséquentement à la fin de l'exercice 2016, nous avons finalisé l'acquisition des actions de A/S Dansk Fuel, qui inclut le réseau de vente au détail de A/S Dansk Shell. Ce réseau comprend 315 stations-service en plus de leur activité de vente de carburant commercial et de leur activité de vente de carburant pour l'aviation. De ces opérations, nous conserverons 131 stations-service, dont 90 sites pour lesquels nous sommes propriétaires de l'immobilier et 41 sites qui sont détenus par des tiers. De ces 131 sites, 74 sont des stations-services, 49 sont des stations-service automatisées et 8 sont des haltes routières pour les camionneurs. Subséquentement à cette transaction, notre réseau au Danemark comprend un total de 483 magasins dont 286 magasins corporatifs, 153 magasins corporatifs et opérés par des exploitants indépendants et 44 magasins détenus et opérés par des exploitants indépendants, incluant 211 sites automatisés. Nous avons financé cette transaction à même nos liquidités disponibles et nos facilités de crédit existantes.

Tel que requis par les exigences de la Commission européenne, nous allons céder une combinaison de nos sites actuels et de ceux sous la marque Shell, incluant le réseau de Shell/7-Eleven et le réseau d'exploitants indépendants de Shell. Nous allons de plus céder les activités de carburant commercial et d'aviation de A/S Dansk Shell. Nous avons signé une entente de vente des éléments d'actifs cédés avec DCC Holding A/S, une filiale de DCC plc. La clôture de cette transaction est prévue pendant la seconde moitié de l'année financière 2017 et est assujettie aux approbations réglementaires usuelles. Jusqu'à l'approbation et la conclusion de cette transaction, Couche-Tard et les activités cédées vont continuer leurs opérations de façon distincte. Un fiduciaire a été nommé pour gérer et exploiter Dansk Fuel A/S au cours de cette période intérimaire. Puisque nous n'en contrôlerons pas les opérations, les actions de Dansk Fuel A/S seront comptabilisées comme un investissement dans une société associée au cours de cette période.

Le 26 mai 2016, nous avons conclu une entente afin d'acquérir, auprès de Sevenoil Est OÜ et ses affiliés 23 sites corporatifs situés en Estonie incluant 11 stations-service avec magasins d'accommodation et 12 stations-service automatisées. Nous serons propriétaires du terrain et de la bâtisse pour tous les sites. La clôture de la transaction devrait avoir lieu au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2017 et celle-ci est sujette aux approbations réglementaires et conditions de clôture usuelles.

Transactions en cours

Le 8 mars 2016, nous avons conclu une entente avec Imperial Oil (« Imperial ») afin d'acquérir certains de ses actifs canadiens de vente au détail situés dans les provinces de l'Ontario et du Québec. La transaction inclut 279 magasins d'accommodation et stations-service de marque Esso. De ces sites, 229 sont situés en Ontario - la majorité se trouvant dans la grande région métropolitaine de Toronto - et 50 sont situés au Québec, soit dans la grande région métropolitaine de Montréal et sur la rive-sud de Montréal. L'entente inclut également 13 lots vacants, deux sites opérés par des exploitants indépendants, ainsi qu'une entente d'approvisionnement à long terme en carburant de marque Esso. Imperial détient 238 sites et 41 sont loués. Le prix de la transaction serait d'environ 1,68 milliard \$ CA. La transaction est sujette aux approbations réglementaires et conditions de

clôture usuelles et devrait se clôturer au cours de la première moitié de l'exercice 2017. Nous anticipons financer cette transaction à même nos liquidités disponibles et nos facilités de crédit existantes.

Réseau international

Le 24 juillet 2015, nous avons exercé notre option de rachat de la part des actionnaires sans contrôle dans Circle K Asia s.à.r.l. (« Circle K Asia ») pour une contrepartie en argent de 11,8 millions \$. La différence entre la contrepartie payée et la part des actionnaires sans contrôle au 24 juillet 2015 a été enregistrée au surplus d'apport. Étant donné le rachat, notre obligation de rachat enregistrée au bilan consolidé a été annulée et son renversement a été comptabilisé dans les bénéfices non répartis. Nous détenons maintenant 100 % des actions. Nous ne prévoyons pas que cette transaction aura un impact significatif sur nos états financiers consolidés.

Le 30 juillet 2015, nous avons signé une entente avec Comercializadora Circulo CCK, S.A. DE C.V. afin de convertir, d'ici octobre 2017, sous la bannière Circle K, plus de 700 de leurs magasins d'accommodation opérant présentement à travers le Mexique sous la bannière « Extra ». En vertu de cette entente, le nombre de magasins Circle K au Mexique devrait augmenter à au moins 2 400 d'ici 2030. Au 24 avril 2016, le changement de bannière était complété pour 29 magasins.

Au cours de l'exercice 2016, nous avons été avisés par Circle K Sunkus (« Sunkus »), une filiale en propriété exclusive d'Uny Group Holding's Co., Ltd., qu'elle procèdera, au cours des prochaines années, à un changement de bannière pour ses 3 273 magasins Circle K au Japon. Le changement de marque annoncé par Sunkus coïncide avec la récente fusion d'Uny Group Holding's Co., Ltd avec Family Mart Co., Ltd. Ce changement n'aura aucun impact sur nos résultats financiers puisque ce licencié ne nous payait aucune redevance.

Sunkus est un opérateur indépendant de la société au Japon et possède les droits exclusifs de la marque « Circle K », qu'il a acquis en 1993 auprès de ConocoPhillips, l'ancien propriétaire de Circle K. Nous avons subséquemment acquis le réseau Circle K de ConocoPhillips en 2003.

Bien que le changement de bannière n'ait pas été complété au 24 avril 2016, nous avons exclu ces magasins du décompte de notre réseau international.

Sommaire du mouvement de nos magasins pour le quatrième trimestre et l'exercice 2016

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement des magasins de notre réseau au cours de la période de 12 semaines terminée le 24 avril 2016 ⁽¹⁾ :

Types de sites	Période de 12 semaines terminée le 24 avril 2016				
	Corporatifs ⁽²⁾	CODO ⁽³⁾	DODO ⁽⁴⁾	Franchisés et autres affiliés ⁽⁵⁾	Total
Nombre de sites au début de la période	7 790	529	765	1 113	10 197
Acquisitions	161	8	278	-	447
Ouvertures / constructions / ajouts	33	1	11	9	54
Fermetures / dispositions / retraits	(57)	(5)	(39)	(50)	(151)
Conversion de magasins	2	(3)	1	-	-
Nombre de sites à la fin de la période	7 929	530	1 016	1 072	10 547
Nombre de stations de carburant automatisées incluses dans le solde de fin de période ⁽⁶⁾	901	-	18	-	919

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement des magasins de notre réseau au cours de la période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016 ⁽¹⁾ :

Types de sites	Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016				Total
	Corporatifs ⁽²⁾	CODO ⁽³⁾	DODO ⁽⁴⁾	Franchisés et autres affiliés ⁽⁵⁾	
Nombre de sites au début de la période	7 787	559	600	1 132	10 078
Acquisitions	229	8	417	-	654
Ouvertures / constructions / ajouts	87	10	57	59	213
Fermetures / dispositions / retraits	(178)	(22)	(79)	(119)	(398)
Conversion de magasins	4	(25)	21	-	-
Nombre de sites à la fin de la période	7 929	530	1 016	1 072	10 547

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

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

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

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

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

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

De plus, près de 1 500 magasins sont exploités par des opérateurs 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 porte approximativement 12 000 le nombre total de magasins dans notre réseau.

Cession des activités de vente de lubrifiants

Le 1^{er} octobre 2015, nous avons conclu la cession de nos activités de vente de lubrifiants à Fuchs Petrolub SE. La cession s'est effectuée par l'entremise d'une vente d'actions en vertu de laquelle Fuchs Petrolub SE a acheté 100 % des actions émises et en circulation de Statoil Fuel & Retail Lubricants Sweden AB. Le produit de disposition total s'est élevé à 81,0 millions \$. Nous avons reconnu un gain sur disposition avant impôts de 47,4 millions \$ relatif à cette transaction de vente.

Marque Circle K à l'échelle mondiale

Le 22 septembre 2015, nous avons annoncé la création d'une nouvelle marque mondiale, « Circle K^{MC} ». La nouvelle marque remplacera les marques de commerce Circle K^{MD}, Statoil^{MD}, Mac's^{MD}, et Kangaroo Express^{MD} des magasins et stations-service au Canada (à l'exception du Québec), aux États-Unis, ainsi qu'en Europe. La nouvelle bannière Circle K apparaîtra également sur les magasins exploités en vertu d'un contrat de licence à travers le globe et sera un élément clé de notre croissance future.



Dans le cadre de ce projet de changement de marque, nous nous attendons à engendrer des dépenses en immobilisations et d'autres dépenses afin de remplacer ou de moderniser divers actifs actuels, au cours des prochaines années. En raison de notre plan de remplacement et de modernisation de ces actifs, nous avons accéléré, à partir du troisième trimestre de l'exercice 2016, l'amortissement d'actifs existants, y compris mais sans s'y limiter, l'affichage en magasins ainsi que la marque de commerce Statoil. Conséquemment, au cours de l'exercice 2016, nous avons enregistré une dépense d'amortissement accéléré de 17,8 millions \$. Nous prévoyons une charge d'amortissement supplémentaire, au-delà des niveaux normaux, d'approximativement 23,0 millions \$ à 26,0 millions \$ pour l'exercice 2017 et d'approximativement 14,0 millions \$ à 16,0 millions \$ pour l'exercice 2018.

Gain de compression sur l'obligation des régimes de retraite à prestations définies

Au cours de l'exercice 2016, nous avons informé nos employés en Norvège de notre décision de convertir certains de nos régimes de retraite à prestations définies existants en régimes à cotisations définies. La fermeture des régimes à prestations définies a entraîné un gain de compression de 27,2 millions \$ avant impôts qui a été enregistré aux résultats du trimestre tandis que la contrepartie a été comptabilisée en diminution de l'obligation au titre des régimes à prestations définies.

Au cours du mois de mai 2016, subséquemment à l'exercice 2016, nous avons aussi annoncé à nos employés au Canada et aux États-Unis, notre décision de convertir, de façon prospective, la majorité de nos régimes de retraite à prestations définies

existants en régimes à cotisations définies. Nous ne prévoyons pas que cette décision aura un impact important sur nos états financiers consolidés.

Ces changements découlent de notre stratégie globale qui consiste à offrir, lorsque la réglementation locale le permet, des régimes de retraite à cotisations déterminées à nos employés et à notre groupe de direction.

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

Le 2 juin 2015, nous avons émis des billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens pour un total de 700,0 millions \$ CA (564,2 millions \$) avec un taux de coupon de 3,6 % et venant à échéance le 2 juin 2025. Les intérêts sont payables semestriellement les 2 juin et 2 décembre de chaque année. Le produit net de cette émission a principalement été utilisé pour rembourser une partie de notre facilité de crédit à terme renouvelable non garantie.

Swaps de taux d'intérêt multidevises

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

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

Émission de billets de premier rang non garantis libellés en couronnes norvégiennes

Le 18 février 2016, nous avons émis des billets de premier rang non garantis libellés en couronnes norvégiennes (« NOK ») pour un total de 675,0 millions NOK (78,4 millions \$) dont le taux de coupon est de 3,85 % et venant à échéance le 18 février 2026. L'intérêt est payable semestriellement les 20 avril et 20 octobre de chaque année. Le produit net de cette émission a principalement été utilisé pour rembourser une partie de notre crédit d'exploitation à terme renouvelable non garanti.

Émission de billets de premier rang non garantis libellés en Euro

Le 6 mai 2016, subséquemment à la fin de l'exercice, nous avons émis des billets de premier rang non garantis libellés en Euro 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 de chaque année. Le produit net de cette émission a été de 746,4 millions € et a principalement été utilisé pour rembourser une partie de notre crédit d'exploitation à terme renouvelable non garanti.

Cotes de crédit

Le 24 juillet 2015, S&P Global Ratings, une agence de notation de crédit, a publié une communication pour changer notre perspective passant de stable à positive.

Dividendes

Lors de sa réunion du 12 juillet 2016, le conseil d'administration de la société (le « conseil ») a approuvé une augmentation du dividende trimestriel de 1,00 ¢ CA par action à 7,75 ¢ CA par action, une augmentation de près de 15,0 %.

Au cours de cette même réunion, le conseil a déclaré et approuvé le paiement d'un dividende trimestriel de 7,75 ¢ CA par action aux actionnaires inscrits le 21 juillet 2016 pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, payable le 4 août 2016. 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 2016, le conseil a déclaré des dividendes totalisant 26,75 ¢ CA par action.

Actions et options d'achat d'actions en circulation

Au 8 juillet 2016, 147 766 540 actions à vote multiple catégorie A et 419 927 261 actions à droit de vote subalterne catégorie B de Couche-Tard étaient émises et en circulation. De plus, à pareille date, il y avait 2 359 534 options d'achat d'actions à droit de vote subalterne catégorie B de Couche-Tard en circulation.

Catégories de l'état des résultats

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

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

Autres revenus. Les autres revenus comprennent la vente d'énergie stationnaire, de carburant pour le secteur maritime, de carburant pour l'aviation (jusqu'au 31 décembre 2014), de lubrifiants (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 location de voitures.

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

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

Les indicateurs de performance clés employés par la direction, qui figurent sous la rubrique «Analyse sommaire des résultats consolidés pour l'exercice 2016 – Autres données d'exploitation », sont la marge brute sur les marchandises et services, la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable, la marge brute sur le carburant, la croissance du volume de carburant par magasin comparable, le rendement des capitaux propres et le rendement des capitaux employés.

Analyse sommaire des résultats consolidés pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 12 semaines terminées les 24 avril 2016 et 26 avril 2015. Ces données incluent les résultats de The Pantry à compter du 16 mars 2015, soit la date d'acquisition et de Topaz à compter du 1 février 2016, soit la date d'acquisition.

(en millions de dollars américains, sauf indication contraire)

	Période de 12 semaines terminée le 24 avril 2016	Période de 12 semaines terminée le 26 avril 2015	Variation %
Chiffre d'affaires	7 397,1	7 285,5	1,5
Bénéfice d'exploitation	294,2	182,7	61,0
Bénéfice net	206,2	126,0	63,7
Autres données d'exploitation :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
Consolidée	34,7 %	34,1 %	
États-Unis	33,7 %	33,4 %	
Europe	43,1 %	42,1 %	
Canada	32,9 %	32,5 %	
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable ^{(2) (3)} :			
États-Unis	3,2 %	5,2 %	
Europe	2,2 %	3,0 %	
Canada	2,2 %	3,8 %	
Marge brute sur le carburant pour le transport routier:			
États-Unis (cents par gallon) ⁽³⁾	16,78	15,46	8,5
Europe (cents par litre) ⁽⁴⁾	7,74	8,55	(9,5)
Canada (cents CA par litre) ⁽³⁾	6,09	6,18	(1,5)
Croissance du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable ⁽³⁾ :			
États-Unis	3,6 %	6,4 %	
Europe	1,1 %	3,7 %	
Canada	(0,8 %)	1,5 %	

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

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

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

(4) Total du carburant pour le transport routier.

Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires a atteint 7,4 milliards \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, en hausse de 111,6 millions \$, une augmentation de 1,5 % par rapport au trimestre comparable de l'exercice 2015, principalement attribuable à la contribution des acquisitions et de nos magasins récemment ouverts ainsi qu'à 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. Ces éléments ayant contribué à la croissance du chiffre d'affaires ont été contrebalancés, en partie, par le prix de vente moyen moins élevé du carburant pour le transport routier, par l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes, par la cession de nos activités de vente de lubrifiants au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2016.

Plus spécifiquement, la croissance des ventes de marchandises et services du quatrième trimestre de l'exercice 2016 a été de 320,2 millions \$. Excluant l'effet négatif net de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations canadiennes et européennes, les ventes de marchandises et services ont augmenté de 342,3 millions \$ ou 17,0 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions pour un montant d'approximativement 289,0 millions \$, aux magasins récemment ouverts ainsi qu'à la forte croissance organique. Les ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 3,2 % aux États-Unis en incluant les magasins de The Pantry, de 2,2 % en Europe et 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 248,8 millions \$ au quatrième trimestre de 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 diminué de 200,0 millions \$ ou 3,9 %. Cette diminution est attribuable à la réduction du prix de vente moyen du carburant pour le transport routier, ce qui a eu un impact négatif approximatif de 1,0 milliard \$ sur nos ventes, partiellement contrebalancée par la contribution des acquisitions qui s'est élevée à approximativement 637,0 millions \$, à la contribution de nos magasins récemment ouverts ainsi qu'à notre croissance organique.

Le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a augmenté de 3,6 % aux États-Unis incluant les magasins de The Pantry, et de 1,1 % 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}* » en Europe. Au Canada, le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a diminué de 0,8 % en partie en raison de l'affaiblissement de l'économie dans l'ouest du pays et de pressions concurrentielles.

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	T1 2016	T2 2016	T3 2016	T4 2016	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

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.

Les autres revenus ont augmenté de 40,2 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016. Cette augmentation est principalement attribuable à la contribution des acquisitions qui s'est élevée à approximativement 132,0 millions \$, partiellement contrebalancée par l'effet de la disposition de nos activités de vente de lubrifiants qui a eu un impact d'approximativement 46,0 millions \$ ainsi qu'à l'effet net négatif de la conversion en dollars américains des revenus de nos opérations européennes.

Marge brute

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a été de 810,1 millions \$, soit une augmentation de 121,5 millions \$ par rapport au trimestre comparable 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 128,5 millions \$ ou 18,7 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions qui s'est élevée à approximativement 98,0 millions \$ ainsi qu'à la croissance organique. La marge brute est en hausse de 0,3 % aux États-Unis à 33,7 %, de 1,0 % en Europe à 43,1 % et de 0,4 % au Canada à 32,9%. En général, cette performance reflète les changements au mix-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-produits, au profit de catégories ayant des marges plus élevées, incluant les services de lave-autos et la vente de produits frais.

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, la marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est chiffrée à 16,78 ¢ par gallon aux États-Unis, à 6,09 ¢ CA par litre au Canada et à 7,74 ¢ par litre en Europe. La diminution en Europe est attribuable à l'impact net de la conversion en dollars américains de nos opérations européennes ainsi qu'aux marges plus basses en Irlande comparativement à celles de l'Europe continentale. 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'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques pour les huit derniers trimestres en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 26 avril 2015 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	T1 2016	T2 2016	T3 2016	T4 2016	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016 :					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	18,34	25,66	19,90	16,78	20,15
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,37	4,19	3,84	3,74	4,02
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	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 paiements électroniques	23,08	24,17	24,93	15,46	21,75
Frais liés aux modes de paiements électroniques	5,27	5,03	4,33	4,12	4,63
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	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'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques ne sont pas aussi significatifs.

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux sont en hausse de 12,5 % par rapport à la période comparable de l'exercice 2015 mais ont augmenté de seulement 0,8 % si l'on exclut certains éléments, tels que présentés dans le tableau suivant :

	Période de 12 semaines terminée le 24 avril 2016
Variation totale, telle que publiée	12,5 %
Soustraire:	
Augmentation provenant des dépenses additionnelles liées aux acquisitions	15,9 %
Augmentation provenant de la révision d'estimés et autres dépenses non-récurrentes en 2015	(1,9 %)
Diminution générée par l'effet net de la conversion de devises	(1,3 %)
Diminution provenant de la cession des activités de vente de carburant pour l'aviation et de vente de lubrifiants	(1,1 %)
Diminution générée par la baisse des frais liés aux modes de paiements électroniques, excluant les acquisitions	(0,5 %)
Augmentation liée aux frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant	0,4 %
Frais d'acquisition enregistrés aux résultats de l'exercice 2016	0,3 %
Frais d'acquisition enregistrés aux résultats de l'exercice 2015	(0,1 %)
Variation restante	0,8 %

La variation restante des dépenses pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016 est principalement attribuable à l'inflation normale, à la hausse de nos 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, amortissement et perte de valeur (BAIIA) et BAIIA ajusté

Le BAIIA du quatrième trimestre de l'exercice 2016 a augmenté de 45,0 % comparativement au trimestre comparable de l'exercice précédent, passant de 319,2 millions \$ à 462,7 millions \$.

En excluant du BAIIA du quatrième trimestre de l'exercice 2016 et de celui de l'exercice 2015 les éléments spécifiques présentés dans le tableau ci-dessous, le BAIIA ajusté du quatrième trimestre de l'exercice 2016 a augmenté de 124,0 millions \$ ou 36,3 % comparativement à la période comparable de l'exercice précédent. Déduction faite des frais d'acquisition enregistrés aux résultats, les acquisitions ont contribué pour approximativement 29,0 millions \$ au BAIIA ajusté, tandis que la variation du taux de change a eu un impact net négatif d'approximativement 5,0 millions \$.

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

(en millions de dollars américains)	Période de 12 semaines terminée le	
	24 avril 2016	26 avril 2015
Bénéfice net, tel que publié	206,2	126,0
Rajouter :		
Impôts sur les bénéfices	62,8	45,5
Frais de financement nets	31,7	15,6
Amortissement et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	162,0	132,1
BAIIA	462,7	319,2
Enlever :		
Frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant	(3,2)	-
Frais de restructuration et d'intégration	-	(22,2)
Perte sur cession des activités de vente de carburant pour l'aviation	-	(0,6)
Goodwill négatif	-	0,1
BAIIA ajusté	465,9	341,9

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

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, la dépense d'amortissement et de perte de valeur a augmenté de 29,9 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 7,7 millions \$ pour le quatrième trimestre de 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 de financement nets

Le quatrième trimestre de l'exercice 2016 affiche des frais de financement nets de 31,7 millions \$, une augmentation de 16,1 millions \$ comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2015. Abstraction faite de la perte de change nette de 5,8 millions \$ et du gain de change net de 3,5 millions \$ enregistrées au quatrième trimestre de l'exercice 2016 et au quatrième trimestre de l'exercice 2015, respectivement, l'augmentation des frais de financement nets est de 6,8 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. La perte de change nette de 5,8 millions \$ du quatrième trimestre de l'exercice 2016 provient essentiellement de l'impact de variation de change sur certains soldes bancaires.

Impôts sur les bénéfices

Le quatrième trimestre de l'exercice 2016 affiche un taux d'impôt de 23,3 % comparativement à un taux d'impôt de 26,5 % pour le quatrième trimestre de l'exercice 2015.

Bénéfice net et bénéfice net ajusté

Nous avons clôturé le quatrième trimestre de l'exercice 2016 avec un bénéfice net de 206,2 millions \$, comparativement à 126,0 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent, une augmentation de 80,2 millions \$ ou 63,7 %. Le bénéfice par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 0,36 \$ contre 0,22 \$ pour l'exercice précédent. L'effet net négatif découlant de la conversion en dollars américains des revenus et dépenses de nos opérations canadiennes et européennes s'est élevé à approximativement 1,0 million \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2016.

En excluant des résultats du quatrième trimestre de l'exercice 2016 et de celui de l'exercice 2015 les éléments spécifiques tels que présentés dans le tableau ci-dessous, le bénéfice net de ce trimestre aurait été d'approximativement 221,0 millions \$, contre 138,0 millions \$ pour le trimestre comparable de l'exercice précédent, une augmentation de 83,0 millions \$ ou 60,1 %. Les résultats ajustés par action sur une base diluée auraient été de 0,39 \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016, comparativement à 0,24 \$ pour le trimestre comparatif de l'exercice 2015, une augmentation de 62,5 %.

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

(en millions de dollars américains)	Périodes de 12 semaines terminées le	
	24 avril 2016	26 avril 2015
Bénéfice net, tel que publié	206,2	126,0
Soustraire:		
Effet de l'amortissement accéléré	(7,7)	-
Gain (perte) de change net(te)	(5,8)	3,5
Frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant	(3,2)	-
Frais d'acquisition	(2,7)	(1,2)
Frais de restructuration	-	(22,2)
Perte sur disposition des activités de vente de carburant pour l'aviation	-	(0,6)
Goodwill négatif	-	0,1
Impôt relatif aux items ci-dessus et arrondissements	4,6	8,4
Bénéfice net ajusté	221,0	138,0

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 de l'entreprise en matière de finance et d'exploitation. Notons que notre méthode de calcul peut différer de celle utilisée par d'autres sociétés publiques.

Analyse sommaire des résultats consolidés pour l'exercice 2016

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 52 semaines terminées les 24 avril 2016, 26 avril 2015 et 27 avril 2014. Ces données incluent les résultats de The Pantry à compter du 16 mars 2015, soit la date d'acquisition et de Topaz à compter du 1 février 2016, soit la date d'acquisition.

(en millions de dollars américains, sauf indication contraire)

Données sur les résultats d'exploitation :

	52 semaines terminées le		
	2016	2015	2014
Revenus tirés des marchandises et services ⁽¹⁾ :			
États-Unis	7 366,5	5 311,0	4 821,7
Europe	933,8	990,4	1 048,4
Canada	1 771,6	1 974,4	2 082,7
Total des revenus tirés des marchandises et services	10 071,9	8 275,8	7 952,8
Ventes de carburant pour le transport routier :			
États-Unis	15 864,1	14 599,0	15 493,3
Europe	5 422,3	7 111,0	8 824,9
Canada	2 019,8	2 571,9	2 890,6
Total des ventes de carburant pour le transport routier	23 306,2	24 281,9	27 208,8
Autres revenus ⁽²⁾ :			
États-Unis	14,9	16,0	14,7
Europe	751,1	1 955,7	2 784,7
Canada	0,5	0,5	1,1
Total des autres revenus	766,5	1 972,2	2 800,5
Total des ventes	34 144,6	34 529,9	37 962,1
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
États-Unis	2 452,3	1 748,4	1 575,8
Europe	397,0	408,2	434,2
Canada	581,4	649,2	689,3
Marge brute totale sur les marchandises et services	3 430,7	2 805,8	2 699,3
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :			
États-Unis	1 479,4	1 093,3	796,1
Europe	811,5	870,9	928,8
Canada	148,9	164,4	163,5
Marge brute totale sur le carburant pour le transport routier	2 439,8	2 128,6	1 888,4
Marge brute sur les autres revenus ⁽²⁾ :			
États-Unis	14,9	16,0	14,7
Europe	195,6	317,1	384,6
Canada	0,5	0,5	1,1
Marge brute totale sur les autres revenus	211,0	333,6	400,4
Marge brute totale	6 081,5	5 268,0	4 988,1
Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux	3 835,1	3 378,4	3 419,9
Gain sur la cession des activités de vente de lubrifiants	(47,4)	-	-
Gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies	(27,2)	(2,6)	(0,9)
Charge de restructuration et d'intégration	-	30,3	-
Perte sur cession des activités de vente de carburant pour l'aviation	-	11,0	-
Goodwill négatif	-	(1,2)	(48,4)
Perte (gain) sur la cession d'immobilisations et d'autres actifs	18,8	(1,5)	-
Amortissement et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	632,4	533,9	583,2
Bénéfice d'exploitation	1 669,8	1 319,7	1 034,3
Bénéfice net	1 193,7	930,0	812,2
Autres données d'exploitation :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
Consolidée	34,1 %	33,9 %	33,9 %
États-Unis	33,3 %	32,9 %	32,7 %
Europe	42,5 %	41,2 %	41,4 %
Canada	32,8 %	32,9 %	33,1 %
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable ^{(3) (4)} :			
États-Unis	4,6 %	3,9 %	3,8 %
Europe	2,8 %	2,0 %	1,6 %
Canada	2,9 %	3,4 %	1,9 %
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :			
États-Unis (cents par gallon) ⁽⁴⁾	20,15	21,74	18,11
Europe (cents par litre) ⁽⁵⁾	8,82	10,33	10,94
Canada (cents CA par litre) ⁽⁴⁾	6,41	6,35	5,98
Volume de carburant pour le transport routier vendu ⁽⁵⁾ :			
États-Unis (millions de gallons)	7 260,2	5 118,9	4 611,5
Europe (millions de litres)	9 200,8	8 428,5	8 488,4
Canada (millions de litres)	3 072,3	2 987,6	2 920,9
Croissance (diminution) du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable ⁽⁴⁾ :			
États-Unis	6,6 %	3,4 %	1,7 %
Europe	2,6 %	2,4 %	2,5 %
Canada	0,9 %	(0,1 %)	1,3 %
Données par action :			
Bénéfice net de base par action (dollars par action)	2,10	1,64	1,44
Bénéfice net dilué par action (dollars par action)	2,10	1,63	1,43
Dividende versé par action (cents CA par action)	26,75	19,00	13,60

	24 avril 2016	26 avril 2015	27 avril 2014
Situation financière :			
Actif total	12 246,0	10 989,9	10 545,0
Dette portant intérêts	2 857,0	3 068,3	2 606,4
Capitaux propres	5 043,6	3 889,1	3 962,4
Ratios d'endettement :			
Dette nette à intérêts / capitalisation totale ⁽⁶⁾	0,31 : 1	0,39 : 1	0,35 : 1
Dette nette à intérêts / BAIIA ajusté ^{(7) (11)}	0,97 : 1	1,18 : 1	1,32 : 1
Dette nette à intérêts ajustée / BAIIAL ajusté ^{(8) (11)}	1,98 : 1	2,17 : 1	2,44 : 1
Rentabilité :			
Rendement des capitaux propres ^{(9) (11)}	27,0 %	24,9 %	22,6 %
Rendement des capitaux employés ^{(10) (11)}	18,5 %	16,2 %	13,3 %

- (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 la vente en gros de marchandises.
- (2) Comprend les revenus tirés de la location d'actifs, de la vente de carburant pour l'aviation et pour le secteur maritime, d'huile à chauffage, de kérosène, de lubrifiants et de produits chimiques.
- (3) Ne comprend pas les services et autres revenus (décrits à la note 1 et 2 ci-dessus). La croissance au Canada est calculée en dollars canadiens. La croissance en Europe est calculée en couronnes norvégiennes. Inclut les résultats des magasins de The Pantry pour l'exercice terminé le 24 avril 2016.
- (4) Pour les magasins corporatifs seulement. Inclut les résultats des magasins de The Pantry pour l'exercice terminé le 24 avril 2016.
- (5) Total du carburant pour transport routier.
- (6) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par l'addition de l'avoir des actionnaires et de la dette à long terme, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres compagnies publiques.
- (7) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par le BAIIA (Bénéfice Avant Impôts, Intérêts et Amortissement et perte de valeur) ajusté des éléments spécifiques. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres compagnies publiques.
- (8) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts plus la dépense de loyer multiplié par huit, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par le BAIIAL (Bénéfice Avant Impôts, Intérêts, Amortissement et perte de valeur et dépense de Loyer) ajusté des éléments spécifiques. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres compagnies publiques.
- (9) 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 ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres compagnies publiques.
- (10) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la performance surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : le bénéfice avant impôt et intérêts divisé par les capitaux employés moyens pour la période correspondante. Les capitaux employés représentent l'actif total moins le passif à court terme ne portant pas intérêts. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres compagnies publiques.
- (11) Ce ratio est présenté sur une base pro forma. 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. Considérant la date de clôture ainsi que la taille de la transaction, la société n'a pas encore terminé son appréciation de la juste valeur des actifs acquis, des passifs pris en charge et du goodwill.

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 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 qui s'est élevée à 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	T1 2016	T2 2016	T3 2016	T4 2016	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 contrebalancé par la contribution des acquisitions 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 comparable 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 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-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-produits, au profit de catégories ayant des marges plus élevées, incluant les services de lave-autos et la vente de produits frais. 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'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques pour les huit derniers trimestres en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 26 avril 2015 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	T1 2016	T2 2016	T3 2016	T4 2016	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016 :					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	18,34	25,66	19,90	16,78	20,15
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,37	4,19	3,84	3,74	4,02
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	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 paiements électroniques	23,08	24,17	24,93	15,46	21,75
Frais liés aux modes de paiements électroniques	5,27	5,03	4,33	4,12	4,63
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	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'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques ne sont pas aussi significatifs.

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour l'exercice 2016, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux sont en hausse de 13,5 % par rapport à la période comparables de l'exercice 2015 mais ont augmentées de seulement 1,5 %, 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	13,5 %
Soustraire:	
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 %)
Augmentation provenant de la révision d'estimés et 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 enregistrés aux résultats de l'exercice 2016	0,2 %
Frais d'acquisition enregistrés aux résultats de l'exercice 2015	(0,1 %)
Variation restante	1,5 %

La variation restante des dépenses pour l'exercice 2016 est principalement attribuable à l'inflation normale, à la hausse de nos 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, amortissement et perte de valeur (BAIIA) et BAIIA ajusté

Le BAIIA de l'exercice 2016 a augmenté de 24,4 % 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 376,0 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 performance reconnues selon les IFRS, mais nous les utilisons, ainsi que les investisseurs et les analystes, afin d'évaluer la performance de l'entreprise en matière de finance et d'exploitation. Notons que notre méthode de calcul peut différer de celle utilisée par d'autres sociétés publiques :

(en millions de dollars américains)	Période de 52 semaines terminée le	
	24 avril 2016	26 avril 2015
Bénéfice net, tel que publié	1 193,7	930,0
Rajouter :		
Impôts sur les bénéfices	398,6	306,2
Frais de financement nets	107,5	105,4
Amortissement et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	632,4	533,9
BAIIA	2 332,2	1 875,5
Enlever :		
Frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant	(12,4)	-
Gain net sur la cession des activités de vente de lubrifiants	47,4	-
Gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite	27,2	2,6
Radiation d'actifs liée au changement de marque de carburant	(10,4)	-
Dépenses non récurrentes d'intégration et dépenses d'implantation de la nouvelle marque mondiale	(8,6)	-
Frais de restructuration et d'intégration	-	(30,3)
Perte sur cession des activités de vente de carburant pour l'aviation	-	(11,0)
Goodwill négatif	-	1,2
BAIIA ajusté	2 289,0	1 913,0

Amortissement 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 98,5 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 de financement nets

L'exercice 2016 affiche des frais de financement nets de 107,5 millions \$, une augmentation de 2,1 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 de financement nets ont augmenté de 19,8 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 25,0 % 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 1 193,7 millions \$, comparativement à 930,0 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, en hausse de 263,7 millions \$ ou 28,4 %. Le bénéfice par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 2,10 \$ contre 1,63 \$ l'an dernier, soit une augmentation de 28,8 %. L'effet net négatif découlant de la conversion en dollars américains des revenus et dépenses 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 1 188,0 millions \$, une augmentation de 170,0 millions \$ ou 16,7 %, tandis que le bénéfice par action sur une base diluée se serait chiffré à environ 2,09 \$ contre 1,79 \$ l'année précédente, une augmentation de 16,8 %.

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

(en millions de dollars américains)	Périodes de 52 semaines terminées le	
	24 avril 2016	26 avril 2015
Bénéfice net, tel que publié	1 193,7	930,0
Soustraire:		
Effet de l'amortissement accéléré	(17,8)	-
Perte de change nette	(5,0)	(22,7)
Frais de résiliation anticipée de contrats d'approvisionnement en carburant	(12,4)	-
Frais d'acquisition	(6,2)	(2,7)
Gain net sur la cession des activités de vente de lubrifiants	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)
Radiation d'équipement lié au changement de marque de carburant	(10,4)	-
Dépenses non récurrentes d'intégration et dépenses d'implantation de la nouvelle marque mondiale	(8,6)	-
Frais de restructuration	-	(30,3)
Perte sur disposition des activités de vente de carburant pour l'aviation	-	(11,0)
Goodwill négatif	-	1,2
Impôt relatif aux items ci-dessus et arrondissements	14,4	16,7
Bénéfice net ajusté	1 188,0	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 de l'entreprise en matière de finance et d'exploitation. Notons que notre méthode de calcul peut différer de celle utilisée par d'autres sociétés publiques.

Situation financière au 24 avril 2016

Tels que le démontrent nos ratios d'endettement inclus à la section « Analyse sommaire des résultats consolidés pour l'exercice 2016 » ainsi que nos rentrées de fonds nettes liées à nos activités d'exploitation, nous disposons d'une excellente santé financière.

Notre actif total consolidé totalisait 12,3 milliards \$ au 24 avril 2016, une augmentation de 1,3 milliard \$ par rapport au solde en date du 26 avril 2015. Cette augmentation découle principalement de la hausse généralisée des actifs attribuable aux acquisitions effectuées au cours de l'exercice 2016 ainsi que des investissements en immobilisations corporelles contrebalancée en partie par la disposition de nos activités de vente de lubrifiants. Il importe de souligner que nous avons ajusté notre bilan consolidé au 26 avril 2015 afin de refléter les ajustements effectués à l'allocation du prix d'achat de l'acquisition de The Pantry.

Au cours de la période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016, nous avons enregistré un rendement des capitaux employés de 18,5 %.

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

Débiteurs

Les débiteurs ont augmenté de 150,9 millions \$, passant de 1,3 milliard \$ au 26 avril 2015 à 1,4 milliard \$ au 24 avril 2016. L'augmentation est principalement expliquée par les acquisitions de l'exercice ainsi que par l'impact positif net des variations de taux de change en date de bilan, qui a été d'approximativement 50,0 millions \$, partiellement contrebalancée par l'effet des prix de vente moins élevés du carburant pour le transport routier ainsi que par la disposition de nos activités de vente de lubrifiants.

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles ont augmenté de 804,7 millions \$, passant de 5,6 milliards \$ au 26 avril 2015 à 6,4 milliards \$ au 24 avril 2016. L'augmentation est principalement expliquée par les investissements importants effectués dans nos magasins au cours de l'exercice 2016 ainsi que par l'impact de l'acquisition de Topaz, partiellement contrebalancée par la dépense d'amortissement et de perte de valeur, de même que par la disposition de nos activités de vente de lubrifiants. Les immobilisations corporelles ont aussi augmenté en raison de l'impact positif net des variations de taux de change en date de bilan, qui a été d'approximativement 19,0 millions \$.

Goodwill

Le goodwill a augmenté de 221,8 millions \$, passant de 1,6 milliard \$ au 26 avril 2015 à 1,9 milliard \$ au 24 avril 2016, principalement en raison des acquisitions aux États-Unis et de celle de Topaz. Puisque l'acquisition a été conclue peu de temps avant la fin de l'exercice 2016 et considérant la taille de la transaction, nous n'avons pas terminé son appréciation de la juste valeur des actifs acquis, des passifs pris en charge et du goodwill. Conséquemment, le bilan de Topaz inclut les valeurs nettes comptables enregistrées aux livres de Topaz en date de fin d'exercice, ajustées afin de les rendre conformes à nos conventions comptables. La différence entre le prix d'achat et la valeur comptable nette relative à cette acquisition est incluse dans le goodwill dans la répartition préliminaire du prix d'achat et les justes valeurs des actifs acquis et des passifs pris en charge seront ajustées au cours de l'exercice 2017. Le goodwill a aussi été affecté par l'impact positif net des variations de taux de change en date de bilan, qui a été d'approximativement de 4,0 millions \$.

Créditeurs et charges à payer

Les créditeurs et charges à payer ont augmenté de 244,0 millions \$, passant de 2,3 milliards \$ au 26 avril 2015 à 2,5 milliards \$ au 24 avril 2016. L'augmentation est principalement expliquée par l'impact des acquisitions, partiellement contrebalancée par les coûts moins élevés du carburant pour le transport routier, par la disposition de nos activités de vente de lubrifiants. Les créditeurs et charges à payer ont aussi été affectés par l'impact positif net des variations de taux de change en date de bilan, qui a été d'approximativement 3,0 millions \$.

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

La dette à long terme a diminué de 211,3 millions \$, passant de 3,1 milliards \$ au 26 avril 2015 à 2,9 milliards \$ au 24 avril 2016. La diminution est principalement expliquée par les remboursements nets d'approximativement 968,0 millions \$ que nous avons effectués sur nos crédits d'exploitation au cours de l'exercice 2016, partiellement contrebalancés par l'émission de billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens pour un montant de 562,0 millions \$ et par l'émission de billets de premier rang non garantis libellés en NOK pour un montant de 78,4 millions \$ ainsi que par nos nouveaux engagements en vertu de contrat de location-financement liés à l'acquisition de Topaz. Notre dette à long terme a aussi été positivement affectée par l'impact de l'affaiblissement du dollar canadien, du NOK et de l'Euro par rapport au dollar américain, qui a eu un effet d'environ 29,0 millions \$.

Capitaux propres attribuables aux détenteurs d'actions de la société

Les capitaux propres se sont établis à 5,0 milliards \$ au 24 avril 2016, une augmentation de 1,2 milliard \$ par rapport au solde en date du 26 avril 2015, en grande partie attribuable au bénéfice net de l'exercice 2016 contrebalancés, en partie, par les dividendes déclarés et par les autres éléments du résultat global de l'exercice 2016. Durant la période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016, nous avons enregistré un rendement sur les capitaux propres de 27,0 %.

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. Nos facilités de crédits renouvelables se détaillent comme suit :

Crédit d'exploitation D à terme renouvelable non garanti, échéant en décembre 2019 (« 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 \$. Le 20 novembre 2015, nous avons amendé notre crédit d'exploitation D pour en prolonger l'échéance jusqu'en décembre 2019. Le 25 janvier 2016, nous avons amendé notre crédit d'exploitation D pour ajouter l'euro comme devise disponible. Aucune autre condition n'a changé significativement. En date du 24 avril 2016, notre crédit d'exploitation D était utilisé à hauteur de 884,2 millions \$. À cette même date, le taux d'intérêt effectif était de 1,33 % et des lettres de garantie de 27,7 millions \$ étaient en circulation.

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

Entente de crédit d'un montant initial maximal de 50,0 millions \$ et d'une durée initiale de 50 mois. La facilité de crédit est disponible sous la forme d'un crédit d'exploitation renouvelable non garanti, disponible en dollars américains. Les sommes empruntées, s'il y en a, portent intérêt à des taux variables fondés sur le taux de base bancaire américain ou le taux LIBOR plus une marge variable. Au 24 avril 2016, le crédit d'exploitation E était inutilisé.

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

Au 24 avril 2016 et résultant de l'acquisition de Topaz, nous avons une entente de crédit d'un montant initial maximal de 25,0 millions € (28,1 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 euro. Les sommes empruntées portent intérêt à des taux variables fondés sur le coût des fonds ou le taux LIBOR plus une marge variable. Au 24 avril 2016, le crédit d'exploitation F était inutilisé.

Situation de trésorerie

Au 24 avril 2016, un montant d'approximativement 1,7 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 2,3 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 US)	Période de 52 semaines terminée le		
	24 avril 2016	26 avril 2015	Variation
Activités d'exploitation			
Rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation	1 887,9	1 714,5	173,4
Activités d'investissement			
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles et d'autres actifs, déduction faite des produits de la cession d'immobilisations corporelles et d'autres actifs	(806,7)	(562,9)	(243,8)
Acquisitions d'entreprises	(437,3)	(929,4)	492,1
Produits tirés de la cession des activités de vente de lubrifiants	81,0	-	81,0
Produits tirés de la cession des activités de vente de carburant pour l'aviation	-	94,6	(94,6)
Autres	(18,3)	(1,1)	(17,2)
Sorties de fonds nettes liées aux activités d'investissement	(1 181,3)	(1 398,8)	217,5
Activités de financement			
Augmentation (diminution) nette du crédit d'exploitation à terme renouvelable non garanti	(967,7)	1 043,7	(2 011,4)
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)	(529,1)	303,9
Dividendes versés en trésorerie	(104,1)	(86,9)	(17,2)
Émission de billets de premier rang non garantis libellés en NOK déduction faite des frais de financement	78,0	-	78,0
Diminution nette des autres emprunts	(24,6)	(18,0)	(6,6)
Rachat de la part des actionnaires sans contrôle	(11,8)	-	(11,8)
Règlement de swap de taux d'intérêts multi-devises	(10,0)	-	(10,0)
Émission d'actions résultant de la levée d'options d'achat d'actions	0,8	3,8	(3,0)
Remboursement d'emprunts en vertu de la facilité de crédit non renouvelable non garantie d'acquisition	-	(555,0)	555,0
Rentrées (sorties) de fonds nettes liées aux activités de financement	(702,6)	(141,5)	(561,1)
Cote de crédit			
S&P Global Ratings – Cote de crédit corporative	BBB	BBB-	
Moodys – Cote de crédit pour les billets de premier rang non garantis	Baa2	Baa2	

Activités d'exploitation

Au cours de l'exercice 2016, nos opérations ont généré des rentrées de fonds nettes de 1 887,9 millions \$, une augmentation de 173,4 millions \$ comparativement à l'exercice 2015, principalement en raison du bénéfice net plus élevé.

Activités d'investissement

Au cours de l'exercice 2016, les activités d'investissement sont principalement liées aux acquisitions nettes d'immobilisations corporelles et incorporelles et autres actifs pour un montant de 806,7 millions \$ ainsi qu'aux acquisitions d'entreprises pour un montant de 437,3 millions \$. Ces éléments ont été contrebalancés en partie par le produit de disposition net tiré de la cession des activités de vente de lubrifiants, pour un montant de 81,0 millions \$.

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

Activités de financement

Au cours de l'exercice 2016, nous avons remboursé un montant total net de 967,7 millions \$ sur notre crédit d'exploitation D. Au cours de cette même période, nous avons procédé à l'émission de billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens pour un montant net de 562,0 millions \$ et à l'émission de billets de premier rang non garantis libellés NOK pour un montant net de 78,0 millions \$. Nous avons aussi remboursé les emprunts pris en charge lors de l'acquisition de Topaz pour un montant de 225,2 millions \$, versé des dividendes de 104,1 millions \$ et racheté la part des actionnaires sans contrôle dans Circle K Asia pour une contrepartie en espèces de 11,8 millions \$.

Engagements contractuels et commerciaux

Le tableau suivant présente un résumé de nos engagements contractuels financiers importants au 24 avril 2016 ⁽¹⁾ :

	2017	2018	2019	2020	2021	Par la suite	Total
	(en millions de dollars US)						
Dettes à long terme ⁽²⁾	2,1	237,1	886,2	355,3	236,8	831,9	2 549,4
Contrats de location-financement	52,2	67,3	41,3	37,6	34,4	233,7	466,5
Contrats de location-simple	391,2	369,8	343,4	308,7	262,1	1 147,8	2 823,0
Total	445,5	674,2	1 270,9	701,6	533,3	2 213,4	5 838,9

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

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

Dettes à long terme. Au 24 avril 2016, notre dette à long terme totalisant 2 857,0 millions \$ se détaille comme suit :

- i) Billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens d'un montant total de 1 573,2 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 à intérêt au taux de 3,319 %.
 - c. Tranche 3 d'un montant nominal de 250,0 millions \$ CA venant à échéance le 1^{er} novembre 2022 portant intérêt au taux de 3,899 %.
 - d. Tranche 4 d'un montant nominal de 300,0 millions \$ CA venant à échéance le 21 août 2020 portant intérêt au taux de 4,214 %.
 - 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 NOK d'un montant total de 81,8 millions \$ d'un montant nominal de 675,0 millions NOK venant à échéance le 18 février 2026 portant intérêt au taux de 3,85 %.
- iii) Emprunts de 884,2 millions \$ en vertu des crédits d'exploitation à terme renouvelables non garantis libellés en dollars US et canadiens, venant à échéance en décembre 2019. En date du 24 avril 2016, le taux d'intérêt effectif est de 1,33 %.
- iv) Autres dettes à long terme de 317,8 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 notre immobilier par le biais de contrats de location-financement et de contrats de location-simple standards, principalement pour la location de magasins, de terrains, d'équipements et d'immeubles à bureaux. Nos contrats de location de biens immobiliers comportent, en général, des termes initiaux de cinq à dix ans au Canada et ces termes vont de dix à 20 ans aux États-Unis. Les contrats comportent habituellement des options de renouvellement dans les deux cas. En Europe, la durée des baux varie de contrats à court terme à des contrats dont l'échéance peut aller jusqu'à 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 des contrats de location de certains magasins, nous sommes assujettis à des loyers additionnels basés sur les ventes des magasins ainsi qu'à des augmentations futures du loyer minimal. Lorsque les contrats de location sont considérés comme des contrats de location-financement, les obligations relatives à ces contrats ainsi que les actifs connexes sont inclus dans nos bilans consolidés. Lorsque la situation nous le permet, nous favorisons habituellement l'acquisition de nos actifs plutôt que la location.

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

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

Cautionnements. Nous avons transféré un certain nombre de contrats de location de locaux à des tiers. En vertu de certains de ces contrats, advenant un défaut de paiement de la part du sous-locataire, nous conservons la responsabilité finale, envers le propriétaire, du paiement des montants définis aux termes des contrats de location. Au 24 avril 2016, 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. En Europe, nous avons émis des cautionnements envers des tiers et pour le compte de tiers visant des paiements maximum futurs non actualisés totalisant 14,3 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 24 avril 2016 étaient négligeables.

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

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

Opérations hors bilans

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

Principales informations financières trimestrielles

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 52 semaines terminée le				Période de 52 semaines terminée le			
	24 avril 2016				26 avril 2015			
	4 ^e	3 ^e	2 ^e	1 ^{er}	4 ^e	3 ^e	2 ^e	1 ^{er}
Trimestre								
Semaines	12 semaines	16 semaines	12 semaines	12 semaines	12 semaines	16 semaines	12 semaines	12 semaines
Chiffre d'affaires	7 397,1	9 331,1	8 436,8	8 979,6	7 285,5	9 107,8	8 946,3	9 190,3
Bénéfice d'exploitation avant amortissement et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	456,2	618,7	685,8	541,5	314,8	536,8	510,0	492,0
Amortissement et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	162,0	192,8	137,6	140,0	132,1	152,4	122,7	126,7
Bénéfice d'exploitation	294,2	425,9	548,2	401,5	182,7	384,4	387,3	365,3
Quote-part des résultats de coentreprises et d'entreprises associées comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	6,5	8,8	8,2	6,5	4,4	7,7	5,1	4,7
Frais de financement nets	31,7	33,5	25,2	17,1	15,6	41,2	18,6	30,0
Bénéfice net	206,2	274,0	415,7	297,8	126,0	248,1	286,4	269,5
Bénéfice net par action								
De base	0,36 \$	0,48 \$	0,73 \$	0,52 \$	0,22 \$	0,44 \$	0,51 \$	0,48 \$
Dilué	0,36 \$	0,48 \$	0,73 \$	0,52 \$	0,22 \$	0,44 \$	0,50 \$	0,47 \$

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. Ceci étant dit, notre bénéfice d'exploitation provient en majeure partie de la vente de marchandises et services.

Analyse des résultats consolidés pour l'exercice terminé le 26 avril 2015

Chiffre d'affaires

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

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

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

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

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2015					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,59	3,36	2,54	2,34	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
Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2014					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,51	3,45	3,24	3,47	3,41
Europe (cents US par litre)	100,72	103,25	107,49	104,11	104,38
Canada (cents CA par litre)	114,53	117,05	113,11	118,74	115,63

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

Marge brute

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

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

(en cents US par gallon)

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

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

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

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

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

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

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

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

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

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

(en millions de dollars américains)	Période de 52 semaines terminée le	
	26 avril 2015	27 avril 2014
Bénéfice net, tel que publié	930,0	812,2
Rajouter :		
Impôts sur les bénéfices	306,2	134,2
Frais de financement nets	105,4	110,6
Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs	533,9	583,2
BAIIA	1 875,5	1 640,2
Enlever :		
Frais de restructuration et d'intégration	(30,3)	-
Perte sur disposition des activités de carburant pour l'aviation	(11,0)	-
Gain de compression sur l'obligation des régimes de retraite	2,6	0,9
Goodwill négatif	1,2	48,4
BAIIA ajusté	1 913,0	1 590,9

Amortissement et perte de valeur des immobilisations et des autres actifs

Pour l'exercice 2015 la dépense d'amortissement et de perte de valeur a diminué de 49,3 millions \$. En excluant la perte de valeur de 6,8 millions \$ pour une usine de production de lubrifiant non opérationnelle enregistrée durant l'exercice 2014, la dépense d'amortissement et de perte de valeur a diminué de 42,5 millions \$. Cette diminution est principalement attribuable à l'impact net de la conversion en dollars américains de nos opérations canadiennes et européennes, partiellement contrebalancée par l'impact des investissements que nous avons effectués par le biais des acquisitions, du remplacement d'équipements, de l'ajout de magasins et de l'amélioration continue de notre réseau.

Frais de financement, nets

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

Impôts sur les bénéfices

Le taux d'impôt de l'exercice 2015 est de 24,8 %, comparativement à 14,2 % pour l'exercice précédent. Le taux d'impôt de l'exercice 2015 a été affecté par l'impact d'une réorganisation interne qui a augmenté la dépense d'impôt d'un montant de 41,8 millions \$. N'eût été de cette réorganisation, le taux d'impôt aurait été d'approximativement 21,4 %. Le taux d'impôt de l'exercice 2014 a été affecté par l'effet sur les impôts différés d'une perte de change déductible et constatée uniquement à des fins fiscales ainsi que par la diminution du taux d'impôt en Norvège et au Danemark. Abstraction faite de ces éléments non-récurrents, le taux d'impôt de l'exercice 2014 aurait été de 15,5 %. L'augmentation résiduelle est principalement attribuable à la proportion plus grande de nos résultats provenant des États-Unis où le taux d'impôt est le plus élevé et au remboursement d'une portion de notre dette avant l'acquisition de The Pantry.

Bénéfice net

Nous avons clôturé l'exercice 2015 avec un bénéfice net de 930,0 millions \$, comparativement à 812,2 millions \$ pour l'exercice précédent, en hausse de 117,8 millions \$. Le bénéfice par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 1,63 \$ contre 1,43 \$ l'an dernier. L'effet négatif net sur le bénéfice net de l'exercice 2015 de la conversion en dollars américains des revenus et dépenses de nos opérations canadiennes et européennes s'est élevé à approximativement 28,0 millions \$.

En excluant de l'exercice 2015 la perte sur disposition de nos activités de carburant pour l'aviation, les frais de restructuration et d'intégration, la dépense d'impôt non récurrente de 41,8 millions \$, le gain de compression, le goodwill négatif, la perte de change nette et les frais d'acquisition et en excluant des résultats de l'exercice 2014 le goodwill négatif, la perte de change nette, le recouvrement d'impôt non-récurrent, la perte de valeur sur une usine de lubrifiant non opérationnelle en Pologne, le gain de compression ainsi que les frais d'acquisition, le bénéfice net de l'exercice 2015 aurait été d'approximativement 1 019,0 millions \$, une augmentation de 253,0 millions \$ ou 33,0 % comparativement à l'exercice 2014, tandis que le résultat

net ajusté par action sur une base diluée de l'exercice 2015 aurait été d'approximativement 1,79 \$, soit une augmentation de 32,6 %.

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 la fiabilité, l'intégralité et la présentation en temps opportun de l'information communiquée dans le présent rapport de gestion et dans tout autre document public, en tenant compte du seuil de signification. Les contrôles et procédures sur la communication d'information visent à faire en sorte que l'information que 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 notre chef de la direction et notre chef de la direction financière, comme il convient, pour permettre la prise de décisions rapides concernant l'information à divulguer. En date au 24 avril 2016, 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 24 avril 2016, notre direction et nos auditeurs externes ont émis des rapports certifiant l'efficacité de nos contrôles internes à l'égard de l'information financière.

Nous avons exclu de notre évaluation de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière les contrôles internes de Topaz. La contrainte est principalement due au temps requis afin d'évaluer les contrôles internes à l'égard de l'information financière de Topaz, acquis le 1 février 2016, et afin de s'assurer qu'ils sont cohérents avec les nôtres, tel que permis par le règlement 52-109 des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, pour une période de 365 jours suivant une acquisition. Nous nous attendons à finaliser notre évaluation d'ici le 1 février 2017.

Le bilan et les résultats de Topaz sont inclus dans nos états financiers consolidés depuis la date d'acquisition. Ils représentent environ 8,5 % du total des actifs consolidés au 24 avril 2016 tandis qu'ils représentent environ 1,2 % du chiffre d'affaires consolidé et approximativement 0,3 % du bénéfice net consolidé pour l'exercice terminé le 24 avril 2016.

Principes et estimations comptables essentiels

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

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

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

de valeur devraient être effectués, ce qui pourrait amener à conclure à une perte de valeur de certains actifs à long terme et à la constatation d'une perte de valeur.

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

Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations. Les obligations liées à la mise hors service d'immobilisations se rapportent principalement aux coûts futurs estimatifs d'enlèvement des réservoirs 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, le terme 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. Le montant ajouté aux immobilisations est amorti et une charge de désactualisation est constatée en lien avec le passif actualisé sur la durée de vie utile du réservoir ou la durée du bail pour les propriétés louées.

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

Questions environnementales. Nous constatons une provision pour les frais de réhabilitation 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 l'Iowa, de la Floride, du Texas, de la Virginie-Occidentale et du Maryland, 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 opérateurs 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 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 des fonds en fiducie varie selon les États.

Impôts sur le résultat. Nous comptabilisons une charge d'impôts aux résultats correspondant 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 courants 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 imputées aux résultats au fur et à mesure que les services sont rendus par les employés actifs. Les calculs tiennent compte des hypothèses que nous considérons comme étant les plus probables concernant la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite des salariés;
- Les actifs des régimes sont évalués à leur juste valeur;
- Les gains actuariels et les pertes actuarielles découlent d'augmentations ou de diminutions de la valeur actualisée de l'obligation au titre des prestations définies découlant de changements dans les hypothèses actuarielles et d'ajustements liés à l'expérience. Les gains actuariels et les pertes actuarielles sont comptabilisés immédiatement dans les autres éléments du résultat global sans incidence sur le bénéfice net;
- Les coûts des services passés sont imputés aux résultats à la première des dates suivantes :
 - La date de modification ou de réduction du régime ;
 - La date à laquelle nous comptabilisons les coûts de restructuration ou d'indemnité de cessation d'emploi correspondants ;
- Les intérêts nets sur le passif (actif) net au titre des prestations définies correspond au passif (actif) net au titre des prestations définies multiplié par le taux d'actualisation et sont inclus dans les frais de financement.

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

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

Assurances et indemnités pour accidents de travail. 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 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.

Modifications aux normes comptables

Normes révisées

Présentation des états financiers

Le 1^{er} février 2016, nous avons adopté les modifications à l'IAS 1, « Présentation des états financiers » qui apportent des précisions concernant l'importance relative, le regroupement et la ventilation des informations présentées dans le bilan, l'état des résultats et l'état du résultat global ainsi que la structure des notes aux états financiers. L'adoption de ces modifications n'a eu aucun impact important sur nos états financiers consolidés.

Nouvelles normes comptables publiées mais non encore appliquées

Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2014, l'IASB a publié l'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. L'IFRS 15 annule et remplace l'IAS 18, « Produits des activités ordinaires », l'IAS 11, « Contrats de construction » et d'autres interprétations relatives aux produits des activités ordinaires. En septembre 2015, l'IASB a reporté la date d'application de l'IFRS 15 aux exercices ouverts à compter du 1 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 l'IFRS 9, « Instruments financiers ». Ce projet en trois parties visait à remplacer l'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 l'IFRS 16, « Contrats de location », qui remplacera l'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 l'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. Puisque nous sommes assujettis à d'importantes obligations contractuelles sous forme de contrats de location simple conformément à l'IAS 17, l'adoption d'IFRS 16 donnera lieu à une hausse significative des actifs et des passifs et à des changements significatifs touchant le moment de la comptabilisation et la présentation des charges associées aux contrats de location. Nous évaluons actuellement l'incidence de la norme sur nos états financiers consolidés.

Impôts sur le résultat

En janvier 2016, l'IASB a publié des modifications à l'IAS 12, « Impôts sur le résultat » concernant la comptabilisation d'actifs d'impôt différé 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'impôt différé constatés sur des passifs financiers évalués à la juste valeur. Nous évaluons actuellement l'incidence de la norme sur ses états financiers consolidés.

Tableau des flux de trésorerie

En janvier 2016, l'IASB a publié des modifications de portée limitée à l'IAS 7, « Tableau des flux de trésorerie », afin d'exiger que les sociétés fournissent des informations concernant les variations de leurs passifs de financement. Les modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2017, et l'application anticipée est permise. Nous évaluons actuellement l'incidence de la norme sur ses états financiers consolidés.

Facteurs de risque

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

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

Carburant pour le transport routier. Nos résultats sont sensibles à l'évolution du prix et de la marge brute sur le carburant pour le transport routier. Des facteurs hors de notre contrôle, tels que les changements des conditions d'approvisionnement dictés par le marché, les fluctuations du coût du carburant pour le transport routier, liées notamment à la conjoncture politique et économique générale, ainsi que la capacité limitée du marché à absorber les fluctuations du prix du carburant, sont des facteurs susceptibles de faire varier les prix de vente du carburant pour le transport routier ainsi que la marge brute afférente. Ainsi, au

cours de l'exercice 2016, nos ventes de carburant pour le transport routier ont représenté environ 68,0 % du total du chiffre d'affaires, mais notre marge brute sur le carburant pour le transport routier ne représentait qu'environ 40,0 % de notre marge brute totale. Pour l'exercice 2016, une variation de un cent par gallon (environ 0,26 cents par litre) aurait occasionné une variation approximative de 105,0 millions \$ de la marge brute, et aurait eu un impact approximatif de 0,12 \$ sur le résultat par action sur une base diluée.

Modes de paiements électroniques. Nous sommes exposés à des fluctuations considérables des frais afférents aux modes de paiements électroniques résultant de variations importantes des prix de détail du carburant pour le transport routier, particulièrement dans nos marchés américains où les frais afférents aux modes de paiements électroniques sont basés en grande partie sur un pourcentage du prix de détail du carburant. Pour l'exercice 2016, 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 2016, le chiffre d'affaires relatif aux produits du tabac s'est élevé à environ 38,0 % du chiffre d'affaires provenant des marchandises et des services. Des augmentations importantes du prix de gros des cigarettes, 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 efficiences opérationnelles prévues, la perte d'employés clés ou des changements dans les lois et les règlements fiscaux. Le processus d'acquisition et d'intégration d'une entreprise peut entraîner des coûts d'exploitation plus élevés que prévus, des radiations ou charges de restructuration non récurrentes importantes, la perte de la clientèle et des perturbations de l'exploitation (telles que des difficultés à maintenir les relations avec les employés, les clients ou les fournisseurs). Le défaut de réussir à intégrer une entreprise acquise peut avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

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

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

Débiteurs. Nous sommes exposés à un risque lié à la solvabilité et à l'exécution des engagements de nos clients, de nos fournisseurs et des parties aux contrats que nous concluons. En date du 24 avril 2016, nous avons des comptes débiteurs impayés totalisant 1 334,4 millions \$. Ce montant se compose principalement de créances sur cartes de crédit, de rabais fournisseurs à recevoir et de créances découlant de la vente de carburant et autres produits à des exploitants de stations-service indépendants, franchisés ou sous licence ainsi qu'à d'autres clients industriels et commerciaux. Les contrats avec des cycles de paiement plus longs ou des difficultés dans l'exécution des contrats ou la perception des comptes débiteurs pourraient entraîner des fluctuations importantes de nos flux de trésorerie et pourraient nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

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

Notre entreprise peut également être touchée par les lois et les règlements sur le changement climatique et le rôle qu'y jouent la combustion des carburants fossiles et les émissions de carbone qui en résultent. Certains territoires où nous exerçons des activités ont adopté des mesures visant à limiter les émissions de carbone, mesures qui augmentent le coût des carburants à

base de pétrole et qui peuvent avoir un effet négatif sur la demande de carburant pour le transport routier. Par ailleurs, l'adoption d'autres mesures de protection de l'environnement qui touchent la chaîne d'approvisionnement du pétrole, telles que des exigences plus rigoureuses quant à l'exploration, au forage et au transport du pétrole brut ainsi qu'au raffinage et au transport des produits à base de pétrole, peut aussi augmenter le coût du carburant à base de pétrole et avoir des effets semblables sur le carburant pour le transport routier. L'impact de ces changements, individuels ou combinés, pourrait nuire à nos ventes de carburant pour le transport routier.

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

Nous sommes également exposés au risque de change lié à une partie de notre dette à long terme libellée en dollars américains ainsi que sur certains prêts internes. Au 24 avril 2016, toutes choses étant égales par ailleurs, une variation hypothétique de 5,0 % du dollar américain par rapport au dollar canadien aurait eu un impact net de 104,0 millions \$ sur le résultat global. Nous n'utilisons actuellement pas d'instruments dérivés pour atténuer ce risque.

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

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

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

Taux d'intérêt. Nous sommes exposés aux fluctuations des taux d'intérêt associés aux variations de taux d'intérêt à court terme. Les emprunts en vertu de nos facilités de crédit portent intérêt à des taux variables et d'autres dettes que nous pouvons contracter pourraient également porter intérêt à des taux variables. En date du 24 avril 2016, notre dette à taux variable s'élevait à environ 884,2 millions \$. En se basant sur le solde de nos dettes à taux variable en date du 24 avril 2016, une augmentation d'un point de pourcentage des taux d'intérêt aurait un impact d'environ 0,01 \$ sur le résultat net par action sur une base diluée. Si les taux d'intérêt sur le marché augmentaient, la dette à taux variable entraînera une augmentation de nos obligations au titre du service de la dette, ce qui pourrait nuire à nos flux de trésorerie. Nous n'utilisons actuellement pas d'instruments dérivés pour mitiger ce risque.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

demande pour les hydrocarbures, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Information sensible et protection des données. Dans le cours normal de nos activités en tant que détaillant de carburant et de marchandises, nous obtenons un nombre important de données personnelles, telles que les informations de crédit ou de débit de nos consommateurs. Bien que nous ayons considérablement investi dans la protection de l'information, et bien que nous maintenions des contrôles sécuritaires envers les données que nous recevons de chaque consommateur, employé ou vendeur identifiable, une faille ou une panne de système pourrait voir délivrer sans autorisation des données sur ces personnes, ou toute autre information sensible, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur notre réputation, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. De telles brèches ou pannes pourraient également entraîner une augmentation des dépenses allouées à la protection contre de tels risques. Par ailleurs, une défaillance matérielle de notre part quant à nos obligations règlementaires 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 pour la gestion de nombreux aspects de nos transactions d'affaires et pour acheminer l'information à la direction. Ces systèmes sont une composante essentielle de notre entreprise et de nos stratégies de croissance. Ainsi, une importante perturbation dans nos systèmes de technologie de l'information pourrait limiter notre capacité à gérer et opérer notre entreprise de manière efficace. Ces systèmes sont notamment sensibles aux dommages et à l'interruption suite à une panne électrique, aux désastres naturels, aux pannes informatiques ou de réseaux, à la perte de services de télécommunications, à la perte physique ou électronique de données, aux brèches de sécurité, aux virus informatiques ainsi qu'aux lois et règlements qui nécessitent des améliorations obligatoires devant être faites dans un certain laps de temps et desquelles nous ne pourrions pas nécessairement nous affranchir. N'importe lequel de ces perturbations pourrait nuire à notre entreprise et à notre positionnement compétitif, ce qui affecterait nos résultats d'exploitation.

Perspectives

Au cours de l'exercice 2017, notre priorité sera d'intégrer Topaz, Dansk Fuel ainsi que les stations canadiennes d'Esso dans notre réseau. Nous comptons aussi poursuivre l'intégration des magasins de The Pantry dans notre réseau ainsi que nos efforts visant la matérialisation des synergies qui s'y rattachent tout en poursuivant notre travail de création de valeur en Europe. Nous allons aussi continuer de travailler à l'amélioration et à l'expansion de notre réseau, incluant la construction de nouveaux magasins et la relocalisation et la reconstruction de magasins existants. De plus, nous avons l'intention de continuer à porter une attention continue à nos ventes, à nos conditions d'approvisionnement ainsi qu'à nos frais d'exploitation tout en gardant un œil attentif sur les occasions de croissance qui pourraient s'offrir dans nos différents marchés.

Nous travaillerons aussi au déploiement de Circle K^{MD}, notre nouvelle marque mondiale d'accommodation, 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^{MD} 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.

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

Le 12 juillet 2016