

EXERCICE 2011

ALIMENTATION COUCHE-TARD INC.

RAPPORT DE GESTION

Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2011

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 passée de Alimentation Couche-Tard inc. (Couche-Tard) pour l'exercice terminé le 24 avril 2011. Il s'agit plus précisément de permettre au lecteur de mieux comprendre notre stratégie de développement, notre performance en relation avec nos objectifs, nos attentes face à l'avenir, ainsi que notre façon de gérer les risques auxquels nous sommes exposés et les ressources financières dont nous disposons. Ce rapport de gestion a également pour but d'améliorer la compréhension des états financiers consolidés et des notes afférentes. Il devrait donc être lu parallèlement à ces documents. Par « nous », « notre », « nos » et « la société », nous faisons collectivement référence à Couche-Tard et ses filiales.

Sauf indication contraire, toutes les données financières indiquées dans le présent rapport sont en dollars américains (dollars US) et sont établies selon les principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR canadiens). Nous utilisons également dans ce rapport des mesures qui ne sont pas conformes aux PCGR canadiens. 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 le rapport annuel 2011 de la société (rapport annuel 2011). Ce dernier document ainsi que des renseignements complémentaires concernant Couche-Tard, y compris la dernière notice annuelle, sont disponibles sur le site SEDAR à www.sedar.com ainsi que sur le site web de la société à www.couche-tard.com/corporatif.

Déclarations prospectives

Le présent rapport de gestion comprend certaines « déclarations prospectives » au sens des lois en valeurs mobilières au Canada. Toute déclaration contenue dans le présent rapport de gestion qui ne constitue pas un fait historique peut être considérée comme une déclaration prospective. Dans le présent rapport, les verbes « croire », « prévoir », « s'attendre à », « estimer » et d'autres expressions similaires indiquent généralement des déclarations prospectives. Il est important de noter que les déclarations prospectives faites dans ce rapport décrivent nos prévisions en date du 12 juillet 2011 et ne donnent pas de 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'activités 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 qu'elle n'y soit tenue selon les lois sur les valeurs mobilières applicables, Couche-Tard nie 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 », 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. En Amérique du Nord, nous sommes la plus importante société en tant que chaîne de magasins d'accommodation indépendante (intégrée ou non à une société pétrolière) en fonction du nombre de magasins exploités par la société (magasins corporatifs).

Au 24 avril 2011, notre réseau comptait 5 795 magasins d'accommodation en Amérique du Nord, dont 4 128 offraient du carburant. Au cours de l'exercice 2011, afin de stimuler la croissance et créer de la valeur additionnelle, nous avons subdivisé l'unité de l'Est du Canada en créant deux nouvelles unités d'affaires, soit l'unité Québec Ouest et l'unité Québec Est et Atlantique. Cette réorganisation stratégique est en ligne avec notre philosophie d'affaires, soit l'exploitation de réseaux comptant un maximum d'environ 500 magasins corporatifs par unité d'affaires. Notre réseau est donc maintenant constitué de 13 unités d'affaires, dont neuf aux États-Unis, couvrant 42 états et le district de

Columbia, et quatre au Canada, couvrant les dix provinces. Plus de 53 000 personnes œuvrent dans l'ensemble du réseau de magasins et aux centres de services.

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

Création de valeur

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. Cependant, malgré ce contexte, les acquisitions doivent se faire à des conditions raisonnables afin de permettre de créer de la valeur pour la société et ses actionnaires. Nous ne préconisons donc pas l'augmentation du nombre de magasins au détriment de la rentabilité. En plus de notre participation au processus de consolidation de notre secteur d'activités, notons qu'au cours des dernières années, la contribution organique a aussi été un axe important de croissance du bénéfice net. L'amélioration constante de notre offre, dont les produits frais, de nos conditions d'approvisionnement ainsi que de l'efficacité de notre entreprise a été mise en évidence, plus particulièrement au cours des dernières années en l'absence d'acquisitions importantes et d'accroissement net du nombre de magasins. Durant la même période, il a aussi été plusieurs fois plus avantageux de racheter nos propres actions à des multiples moindres que les réseaux de magasins qui nous étaient offerts. Ainsi, l'ensemble de ces éléments ont contribué à l'accroissement du bénéfice net et à la création de valeur pour nos actionnaires et autres partenaires. Notre objectif est de continuer dans cette direction.

Aperçu de l'exercice 2011

Le bénéfice net de l'exercice 2011 s'est chiffré à 370,1 millions \$, en hausse de 22,2 % comparativement à celui de l'exercice 2010, en raison principalement de la hausse des ventes de marchandises par magasin comparable, de l'augmentation des marges brutes sur les ventes de marchandises et services, de la hausse du volume de carburant mais surtout des marges afférentes, de notre saine gestion des dépenses, du renforcement du dollar canadien par rapport à la devise américaine, de la diminution des frais financiers ainsi qu'en raison d'un taux d'imposition moins élevé. Ces éléments d'accroissement du bénéfice net ont été contrebalancés, en partie, par la hausse des frais liés aux modes de paiement électroniques engendrée par un prix de vente moyen du carburant plus élevé.

Notons que le bénéfice net de l'exercice 2010 avait profité d'éléments non-récurrents, soit le gain sur disposition des actions de Casey's au montant de 11,4 millions \$ après impôts et le renversement de provisions totalisant 3,6 millions \$, déduction faite des impôts, alors que durant l'exercice 2011, nous avons passé en charge les frais afférents à notre offre d'achat publique pour l'acquisition des actions de Casey's suite au non-renouvellement de celle-ci, un impact négatif de 7,0 millions sur le bénéfice net de l'exercice 2011. En excluant ces éléments du bénéfice net de chacune des périodes comparables, la hausse du bénéfice net de l'exercice 2011 aurait été de 89,2 millions \$, soit 31,0 %, une augmentation de 0,47 \$ par action sur une base diluée.

Acquisitions d'entreprises et construction de magasins

Au cours de l'exercice 2011, nous avons fait les acquisitions d'entreprises suivantes :

- Le 9 septembre 2010, nous avons fait l'acquisition de dix magasins corporatifs auprès de Compac Food Stores Inc. Neuf magasins sont situés dans la grande région de Mobile en Alabama et un est situé à Pensacola en Floride. Nous sommes propriétaire de tous les immeubles tandis que nous louons quatre terrains et détenons les six autres.
- Le 30 septembre 2010, nous avons fait l'acquisition de 12 magasins corporatifs situés dans le centre de l'Indiana auprès de Crystal Flash Petroleum, LLC. Nous sommes propriétaire du terrain et de l'immeuble pour un site, louons ces mêmes actifs pour dix sites tandis que nous sommes propriétaire de la bâtisse et louons le terrain pour un site.
- Au cours de l'exercice, nous avons également fait l'acquisition de 25 magasins par l'entremise de 21 transactions distinctes. Nous sommes propriétaire des terrains et immeubles pour 15 sites et louons ces mêmes actifs pour les dix autres sites.

De plus, nous avons construit 35 nouveaux magasins au cours de l'exercice 2011.

Transactions subséquentes à la fin de l'exercice 2011

En mai 2011, nous avons fait l'acquisition de 11 magasins corporatifs situés en Ontario, au Manitoba, en Saskatchewan, en Alberta et en Colombie-Britannique au Canada de Shell Canada Products. Nous sommes propriétaires du terrain et des immeubles de sept sites et nous louons ces mêmes actifs pour les quatre autres sites.

En mai 2011, nous avons acquis cinq magasins corporatifs opérant sous la bannière Gas City dont un est situé en Arizona et les quatre autres dans la région de Chicago aux États-Unis. Nous sommes propriétaire du terrain et des immeubles de trois sites et louons les autres.

En juin 2011, nous avons signé une entente avec Exxon Mobil pour 322 magasins et un contrat d'approvisionnement en carburant pour 65 autres magasins. Les magasins sont tous opérés dans le sud de la Californie aux États-Unis. Advenant la clôture de la transaction, des 322 magasins, 72 seraient exploités par la société et 250 par des exploitants indépendants. Nous serions propriétaires de l'immobilier d'un maximum de 202 sites tandis que nous louerions les autres. Il est prévu que cette transaction soit conclue en phases qui auraient lieu entre le quatrième trimestre de l'année calendrier 2011 et le deuxième trimestre de l'année calendrier 2012. La transaction est sujette aux approbations réglementaires et conditions de clôture usuelles.

En juin 2011, nous avons signé une entente afin d'acquérir 26 magasins corporatifs opérant dans certains états du centre de la côte est des États-Unis. Advenant la clôture de la transaction qui est prévue d'ici la fin de l'été, nous serions propriétaires de l'immobilier de 25 des sites et louerions l'autre. La transaction est sujette aux approbations réglementaires et conditions de clôture usuelles.

Ces acquisitions ont été ou seraient effectuées en utilisant les liquidités ainsi que les facilités de crédit disponibles.

Hausse de la cote de crédit corporative

Le 4 avril 2011, Standard & Poor's a augmenté notre cote de crédit corporative, celle-ci passant de BB+ à BBB-. Par le fait même, notre cote de crédit passe de la catégorie « spéculative » à la catégorie « investissement », témoignant selon Standard & Poor's, de notre forte position dans notre marché, de la qualité de nos résultats financiers, de l'efficacité de nos opérations ainsi que de notre utilisation modérée de l'endettement.

Casey's General Stores, Inc. (« Casey's »)

Le 9 avril 2010, nous avons rendu publique notre offre soumise au Conseil d'administration de Casey's afin d'acquérir toutes les actions ordinaires en circulation de Casey's pour un prix de 36,00 \$ par action payable en argent. Le 2 juin 2010, nous avons procédé au lancement d'une offre publique d'achat proposant d'acquérir toutes les actions ordinaires en circulation de Casey's à un prix de 36,00 \$ par action payable en argent. Le 22 juillet 2010, nous avons bonifié notre offre publique à 36,75 \$ par action payable en argent. Notre offre publique a finalement été révisée à 38,50 \$ par action payable en argent le 1^{er} septembre 2010.

Le 30 septembre 2010, notre offre publique a pris fin. Puisque le conseil d'administration de Casey's a refusé à plusieurs reprises de négocier avec nous, nous avons décidé de ne pas renouveler notre offre publique. Nous n'avons acheté aucune action de Casey's dans le cadre de cette offre publique et toutes les actions qui avaient été déposées ont été retournées. Durant l'exercice 2011, nous avons donc passé à la dépense les frais afférents à cette offre publique et qui avaient été préalablement reportés, soit un montant d'approximativement 9,5 millions \$ avant impôts.

Rachat anticipé de la dette subordonnée non garantie

Le 15 décembre 2010, nous avons procédé au rachat anticipé de notre dette subordonnée non garantie (la « dette ») au prix de 101,25 % du montant notionnel. La dette avait un notionnel de 350,0 millions \$ et portait intérêt au taux de 7,5 %. Le montant total déboursé pour le rachat s'est donc chiffré à 354,4 millions \$, correspondant au montant notionnel de la dette de 350,0 millions \$ plus une prime de 4,4 millions \$. Au moment du rachat, la dette avait une valeur comptable de 351,4 millions \$. Un impact négatif net de 3,0 millions \$ avant impôts a donc été enregistré aux résultats de l'exercice 2011. Cet impact négatif net est composé de la prime versée de 4,4 millions \$, nette du gain de 1,4 million \$ découlant de la différence entre la valeur comptable de la dette de 351,4 millions \$ et le montant notionnel de 350,0 millions \$.

Programme de rachat d'actions

1) Programme mis en place le 10 août 2009 et échu le 9 août 2010

Nous n'avons racheté aucune action en vertu de ce programme au cours de l'exercice 2011 étant donnée notre intérêt pour Casey's à ce moment là.

2) Programme mis en place le 25 octobre 2010 et qui viendra à échéance au plus tard, le 24 octobre 2011

Le 25 octobre 2010, nous avons mis en place un nouveau programme de rachat d'actions afin de remplacer le programme qui a échu le 9 août 2010. Le nouveau programme nous permet de racheter un maximum de 2 685 335 des 53 706 712 actions à vote multiple catégorie A et un maximum de 11 621 801 des 116 218 014 actions à droit de vote subalterne catégorie B émises et en circulation au 20 octobre 2010 (représentant 5,0 % des actions à vote multiple catégorie A émises et en circulation et 10,0 % des actions à droit de vote subalterne catégorie B détenues par le public, respectivement à cette date, tel que définit par les règles applicables). En vertu des exigences de la Bourse de Toronto, nous pouvons procéder à un rachat quotidien maximum de 1 000 actions à vote multiple catégorie A et 83 622 actions à droit de vote subalterne catégorie B. Ces rachats ont pour effet de réduire le nombre d'actions à vote multiple catégorie A et d'actions à droit de vote subalterne catégorie B émises et d'augmenter la quote-part proportionnelle de tous les actionnaires de la société restants au pro rata de leur participation relative dans le capital actions de la société. Toutes les actions rachetées en vertu du programme de rachat d'actions sont annulées dès leur rachat.

Au cours de l'exercice 2011, en vertu de ce programme, nous avons racheté 12 000 actions à vote multiple catégorie A à un prix moyen de 25,32 \$ CA et 2 768 300 actions à droit de vote subalterne catégorie B à un prix moyen de 25,08 \$ CA.

Dividendes

Lors de sa réunion du 12 juillet 2011, considérant les bons résultats et le bilan solide de Couche-Tard, le conseil d'administration de la société (le « conseil ») a jugé opportun de modifier le dividende trimestriel en le majorant de 0,0125 \$ CA par action pour ainsi le fixer à 0,0625 \$ CA par action.

À cette même date, le conseil a déclaré et approuvé le paiement d'un dividende trimestriel de 0,0625 \$ CA par action aux actionnaires inscrits au 21 juillet 2011 pour le quatrième trimestre de l'exercice 2011, payable le 29 juillet 2011. 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 2011, le conseil a déclaré des dividendes moyens de 0,048 \$ CA par action.

Actions et options d'achat d'actions en circulation

Au 8 juillet 2011, 53 690 112 actions à vote multiple catégorie A et 130 029 401 actions à droit de vote subalterne catégorie B de Couche-Tard étaient émises et en circulation. De plus, à pareille date, il y avait 5 830 864 options d'achat d'actions à droit de vote subalterne catégorie B de Couche-Tard en circulation.

Données sur le taux de change

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

Le tableau suivant présente les renseignements sur les taux de change en fonction des taux de clôture de la Banque du Canada, indiqués en dollars US par tranche de 1,00 \$ CA :

	Périodes de 12 semaines terminées les		Périodes de 52 semaines terminées les		
	24 avril 2011	25 avril 2010	24 avril 2011	25 avril 2010	26 avril 2009
Moyenne pour la période ^(a)	1,0240	0,9718	0,9861	0,9296	0,8760
Fin de la période	1,0485	1,0009	1,0485	1,0009	0,8267

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

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 et corporatives sont convertis en dollars américains au taux moyen de la période. Les écarts et explications liés aux variations du taux de change et à la volatilité du dollar canadien dont nous traitons dans le présent document sont donc liés à la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations canadiennes et corporatives et n'ont pas d'impacts économiques réels sur notre performance puisque la plupart de nos revenus et de nos charges consolidés sont reçus

ou libellés dans la devise fonctionnelle des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités. Par conséquent, la sensibilité de nos résultats à l'égard de la variation des taux de change est minime sur le plan économique.

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 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. Nous présentons dans notre chiffre d'affaires le montant total en dollars des ventes provenant du carburant, y compris les taxes incluses, si nous prenons possession du stock de carburant. Aux États-Unis, dans certains cas, nous achetons le carburant 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. Lorsque nous agissons à titre de commissionnaire-vendeur pour un distributeur de pétrole, seule la commission que nous gagnons est comptabilisée comme une vente.

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, il est 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, 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 « Informations financières consolidées choisies – 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.

Sommaire du mouvement de nos magasins pour le quatrième trimestre et l'exercice terminés le 24 avril 2011

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement de nos magasins au cours des périodes de 12 et 52 semaines terminées le 24 avril 2011 :

	Période de 12 semaines terminée le 24 avril 2011			Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2011		
	Magasins corporatifs	Magasins affiliés	Total	Magasins corporatifs	Magasins affiliés	Total
Nombre de magasins au début de la période	4 403	1 471	5 874	4 408	1 470	5 878
Acquisitions	7	-	7	47	-	47
Ouvertures / constructions / ajouts	9	12	21	35	112	147
Fermetures / dispositions / retraits	(18)	(89)	(107)	(89)	(188)	(277)
Nombre de magasins à la fin de la période	4 401	1 394	5 795	4 401	1 394	5 795

Analyse sommaire des résultats consolidés pour le quatrième trimestre de l'exercice 2011

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 12 semaines terminées le 24 avril 2011 et le 25 avril 2010 :

(En millions de dollars US, sauf indication contraire)

	Période de 12	Période de 12	Variation
	semaines terminée le	semaines terminée le	
	24 avril 2011	25 avril 2010	%
Chiffre d'affaires	4 841,1	4 003,5	20,9
Bénéfice d'exploitation	84,8	101,1	(16,1)
Bénéfice net	64,0	68,8	(7,0)
Données d'exploitation choisies :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
Consolidée	33,6 %	33,0 %	0,6
États-Unis	33,5 %	33,0 %	0,5
Canada	33,6 %	32,9 %	0,7
Croissance (diminution) des ventes de marchandises par magasin comparable ^{(2) (3)} :			
États-Unis	3,6 %	3,2 %	
Canada	(2,1%)	6,9 %	
Croissance (diminution) du volume de carburant par magasin comparable ⁽³⁾ :			
États-Unis	0,3 %	(0,7 %)	
Canada	1,8 %	4,2 %	
Marge brute sur le carburant ⁽³⁾ :			
États-Unis (cents par gallon)	14,24	14,42	(1,2)
Canada (cents CA par litre)	5,01	4,85	3,3

(1) Comprend les autres revenus tirés des redevances de franchisage, des royautés et des remises sur certains achats effectués par les franchisés et les affiliés.

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

(3) Pour les magasins corporatifs seulement.

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires a atteint 4,8 milliards \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2011, en hausse de 837,6 millions \$, soit une augmentation de 20,9 %, principalement attribuable à l'augmentation des ventes de carburant liée au prix de vente moyen à la pompe plus élevé et à l'accroissement du volume de carburant vendu aux États-Unis et au Canada, à un dollar canadien plus fort ainsi qu'à la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable aux États-Unis.

Du côté de la croissance interne, les ventes de marchandises par magasin comparable aux États-Unis ont augmenté de 3,6 % tandis qu'elles ont diminué de 2,1 % au Canada. Tant du côté du marché canadien qu'américain, la variation des ventes de marchandises par magasin comparable est attribuable à nos stratégies de mise en marché, à la réalité économique de chacun de nos marchés ainsi qu'aux investissements que nous avons effectués pour améliorer l'offre de produits et le service dans nos magasins. Nous percevons un certain ralentissement de la part des consommateurs qui s'explique possiblement par la montée des prix du carburant, des niveaux de chômage encore élevés aux États-Unis, la pression sur le revenu personnel disponible ainsi que par le niveau d'endettement des ménages. Les consommateurs canadiens, qui n'avaient pas souffert autant lors de la dernière crise financière, semblent maintenant vouloir modifier leurs habitudes de consommation au même titre que les américains en recherchant des produits qui leur permettront de faire des économies. De plus, lors du quatrième trimestre de l'exercice 2011, des conditions météorologiques défavorables ont affecté à la baisse les ventes de marchandises et services dans plusieurs de nos marchés comme pour bien d'autres marchands. Toutefois, nous semblons bien résister en comparaison d'autres marchands et nous maintenons notre attention sur l'équilibre entre l'achalandage en magasin et le niveau de marges ainsi que sur nos parts de marché comme toujours.

Marge brute

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2011, la marge brute consolidée sur les marchandises et services s'est établie à 33,6 %, en hausse de 0,6 % par rapport au trimestre comparable de l'exercice 2010. Aux États-Unis, la marge s'est chiffrée à 33,5 %, tandis qu'au Canada elle s'est chiffrée à 33,6 %, en hausse de 0,5 % et 0,7 %, respectivement. Ces hausses reflètent les changements au mix-produits, les améliorations que nous avons apportées à nos conditions d'approvisionnement ainsi que notre stratégie de mise en marché adaptée à notre environnement compétitif et à la réalité économique de chacun de nos marchés.

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2011, la marge brute sur le carburant de nos magasins corporatifs aux États-Unis affiche une baisse de 0,18 ¢ par gallon, passant de 14,42 ¢ par gallon l'an dernier à 14,24 ¢ par gallon cette année. Toutefois, en prenant compte les frais liés aux modes de paiement électroniques, la marge nette par gallon a diminué de 0,91 ¢, un manque à gagner de plus de 7,0 millions \$. Au Canada, la marge brute est en hausse, atteignant 5,01 ¢ CA par litre comparativement à 4,85 ¢ CA par litre au quatrième trimestre de l'exercice 2010.

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2011, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux sont en hausse de 10,5 % comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2010. Les frais ont augmenté de 2,1 % en raison de la hausse des frais liés aux modes de paiements électroniques, de 1,6 % en raison de l'appréciation du dollar canadien et de 0,9 % en raison des acquisitions. De plus, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2010, le gain sur disposition des actions de Casey's ainsi que le renversement non-récurrent de provisions avaient été portés à l'encontre des dépenses, ce qui représente une variation des dépenses de 4,3 %. En excluant tous ces éléments, la hausse des frais est donc de seulement 1,6 %, reflétant la hausse des heures travaillées en magasin afin de supporter l'augmentation des ventes de marchandises et services, la hausse du salaire minimum dans certaines régions ainsi que la hausse normale des coûts afférents à l'inflation. De plus, en proportion des ventes de marchandises et services, et en excluant les frais liés aux modes de paiements électroniques pour les deux périodes comparables ainsi que le gain sur disposition des actions de Casey's et le renversement non-récurrent de provisions tous deux enregistrés au quatrième trimestre de l'exercice 2010, les frais ont représenté 30,5 % des ventes au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2011 soit le même ratio que pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010.

Frais financiers

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2011, les frais financiers ont diminué de 5,4 millions \$ comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2010 tandis qu'ils ont diminué de 3,6 millions \$ durant l'exercice 2011. Ces baisses découlent principalement du taux d'intérêt moyen moins élevé suite, entre autres, au remboursement anticipé de notre dette subordonnée non garantie de 350,0 millions \$ effectué au troisième trimestre de l'exercice 2011 ainsi que de la baisse de notre niveau d'endettement. Notons que la diminution des frais financiers attribuable à la diminution du taux d'intérêt moyen a plus que contrebalancé la charge nette non récurrente de 3,0 millions \$ enregistrée au troisième trimestre de l'exercice 2011 dans le cadre du rachat anticipé.

Impôt sur les bénéfices

Le taux d'impôt du quatrième trimestre de l'exercice 2011 est de 22,7 % comparativement au taux de 26,6 % pour le trimestre correspondant de l'exercice 2010.

Bénéfice net

Nous avons clôturé le quatrième trimestre de l'exercice 2011 avec un bénéfice net de 64,0 millions \$, soit 0,35 \$ par action (0,34 \$ par action sur une base diluée) comparativement à 68,8 millions \$ l'exercice précédent (0,37 \$ par action sur une base diluée), en baisse de 4,8 millions \$, soit 7,0 %. Le renforcement du dollar canadien a eu un impact favorable d'approximativement 1,0 million \$ sur le bénéfice net. En excluant le gain sur disposition des actions de Casey's et le renversement non-récurrent de provisions enregistrés aux résultats du quatrième trimestre de l'exercice 2010, le bénéfice net du quatrième trimestre de l'exercice 2011 est en hausse de 10,2 millions \$ ou 19,0 %, une augmentation de 0,05 \$ par action sur une base diluée.

Informations financières consolidées choisies

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 52 semaines terminées les 24 avril 2011, 25 avril 2010 et 26 avril 2009:

(en millions de dollars US, sauf indication contraire)

	Périodes de 52 semaines terminées les		
	24 avril 2011	25 avril 2010	26 avril 2009
Données sur les résultats d'exploitation :			
Ventes de marchandises et services ⁽¹⁾ :			
États-Unis	4 171,8	3 986,0	3 742,6
Canada	2 050,0	1 895,5	1 673,8
Total des ventes de marchandises et services	6 221,8	5 881,5	5 416,4
Ventes de carburant :			
États-Unis	10 595,8	8 819,8	8 865,2
Canada	2 148,3	1 738,3	1 499,5
Total des ventes de carburant	12 744,1	10 558,1	10 364,7
Total des ventes	18 965,9	16 439,6	15 781,1
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
États-Unis	1 381,7	1 308,1	1 226,2
Canada	702,9	638,3	574,9
Marge brute totale sur les marchandises et services	2 084,6	1 946,4	1 801,1
Marge brute sur le carburant :			
États-Unis	564,9	488,7	545,6
Canada	135,7	118,2	89,9
Marge brute totale sur le carburant	700,6	606,9	635,5
Marge brute totale	2 785,2	2 553,3	2 436,6
Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux	2 050,4	1 906,7	1 848,8
Amortissements des immobilisations et des autres actifs	216,3	204,5	183,0
Bénéfice d'exploitation	518,5	442,1	404,8
Bénéfice net	370,1	302,9	253,9
Autres données d'exploitation :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
Consolidée	33,5 %	33,1 %	33,3 %
États-Unis	33,1 %	32,8 %	32,8 %
Canada	34,3 %	33,7 %	34,3 %
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable ^{(2) (3)} :			
États-Unis	4,2 %	2,9 %	0,6 %
Canada	1,8 %	4,8 %	2,2 %
Marge brute sur le carburant ⁽³⁾ :			
États-Unis (cents par gallon)	15,79	14,51	17,55
Canada (cents CA par litre)	5,38	5,31	4,97
Volume de carburant vendu ⁽⁴⁾ :			
États-Unis (millions de gallons)	3 649,1	3 484,8	3 214,9
Canada (millions de litres)	2 565,1	2 395,5	2 059,0
Croissance (diminution) du volume de carburant par magasin comparable ⁽³⁾ :			
États-Unis	0,7 %	1,0 %	(6,4 %)
Canada	3,9 %	3,0 %	3,7 %
Données par action :			
Bénéfice net de base par action (dollars par action)	2,00	1,64	1,31
Bénéfice net dilué par action (dollars par action)	1,97	1,60	1,29
Situation financière :			
Actif total	3 999,6	3 696,7	3 259,9
Dette portant intérêts	526,4	741,2	749,2
Capitaux propres	1 936,1	1 614,3	1 326,0
Ratios d'endettement			
Dette nette à intérêts / capitalisation totale ⁽⁵⁾	0,10 : 1	0,24 : 1	0,30 : 1
Dette nette à intérêts / BAIIA ⁽⁶⁾	0,28 : 1	0,80 : 1	0,98 : 1
Dette nette à intérêts ajustée / BAIIL ⁽⁷⁾	2,10 : 1	2,81 : 1	2,98 : 1
Rentabilité			
Rendement des capitaux propres ⁽⁸⁾	20,8 %		
Rendement des capitaux employés ⁽⁹⁾	17,9 %		

(1) Comprend les autres ventes tirées des redevances de franchisage, des royautés et des remises sur certains achats effectués par les franchisés et les affiliés.

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

(3) Pour les magasins corporatifs seulement.

(4) Comprend les volumes des franchises et des agents à commissions.

(5) 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 PCGR canadiens et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés publiques.

(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 le BAIIA (Bénéfice Avant Impôts, Intérêts et Amortissements). Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les PCGR canadiens et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés publiques.

(7) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière 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 BAIIL (Bénéfice Avant Impôts, Intérêts, Amortissements et dépense de Loyer). Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les PCGR canadiens et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés publiques.

(8) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la performance utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : le bénéfice net de l'exercice divisé par l'avoir des actionnaires moyen pour cette période. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les PCGR canadiens et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés publiques.

(9) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la performance utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : le bénéfice avant impôt et intérêts de l'exercice divisé par les capitaux employés moyens pour cette période. Les capitaux employés représentent l'actif total moins le passif à court terme. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les PCGR canadiens et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés publiques.

Analyse des résultats consolidés pour l'exercice terminé le 24 avril 2011

Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires a atteint 19,0 milliards \$ pour l'exercice 2011, en hausse de 2,5 milliards \$, soit une augmentation de 15,4 %, principalement attribuable à la hausse des ventes de carburant découlant de l'augmentation du prix de vente moyen à la pompe et de la hausse du volume par magasin comparable, aux acquisitions, au renforcement du dollar canadien ainsi qu'à la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable.

Plus spécifiquement, la croissance des ventes de marchandises et services de l'exercice 2011 a été de 340,3 millions \$ ou 5,8 % dont approximativement 115,1 millions \$ ont été générés par un dollar canadien plus fort et 32,6 millions \$ proviennent des acquisitions. Du côté de la croissance interne, la hausse des ventes de marchandises par magasin comparable aux États-Unis s'est établie à 4,2 % tandis qu'elle s'est élevée à 1,8 % au Canada. Tant du côté du marché canadien qu'américain, la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable est attribuable à nos stratégies de mise en marché, à la réalité économique de chacun de nos marchés ainsi qu'aux investissements que nous avons effectués pour améliorer l'offre de produits et le service dans nos magasins. Nous percevons un certain ralentissement de la part des consommateurs qui s'explique possiblement par la montée des prix du carburant, des niveaux de chômage encore élevés aux États-Unis, la pression sur le revenu personnel disponible ainsi que par le niveau d'endettement des ménages. Les consommateurs canadiens, qui n'avaient pas souffert autant lors de la dernière crise financière, semblent maintenant vouloir modifier leurs habitudes de consommation au même titre que les américains en recherchant des produits qui leur permettront de faire des économies. De plus, des conditions météorologiques défavorables ont affecté à la baisse les ventes de marchandises et services dans plusieurs de nos marchés comme pour bien d'autres marchands. Toutefois, nous semblons bien résister en comparaison d'autres marchands et nous maintenons notre attention sur l'équilibre entre l'achalandage en magasin et le niveau de marges ainsi que sur nos parts de marché comme toujours.

Les ventes de carburant ont affiché une augmentation de 2,2 milliards \$ ou 20,7 % pour l'exercice 2011, dont environ 463,0 millions \$ sont attribuables aux acquisitions et au volume supplémentaire provenant d'un nombre grandissant de sites offrant du carburant tandis qu'approximativement 106,0 millions \$ ont été générés par l'appréciation de la devise canadienne face à la devise américaine. Pour ce qui est de la croissance du volume de carburant par magasin comparable, elle a été de 0,7 % aux États-Unis et de 3,9 % au Canada. Le prix de vente moyen plus élevé du carburant a quant à lui engendré une augmentation des ventes d'approximativement 1,4 milliard \$, tel que le démontre le tableau suivant en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 25 avril 2010 :

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2011					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,72	2,67	2,89	3,44	2,93
Canada (cents CA par litre)	91,46	90,47	97,76	108,53	96,91
Période de 52 semaines terminée le 25 avril 2010					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,41	2,48	2,59	2,71	2,55
Canada (cents CA par litre)	88,80	89,24	90,00	92,36	90,07

Marge brute

Au cours de l'exercice 2011, la marge brute consolidée sur les marchandises et services s'est chiffrée à 33,5 %, en hausse de 0,4 %. Aux États-Unis, la marge brute s'est chiffrée à 33,1 %, tandis qu'au Canada elle s'est chiffrée à 34,3 %, en hausse de 0,3 % et 0,6 %, respectivement. Ces hausses reflètent 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.

En ce qui concerne la marge sur le carburant nette des frais liés aux modes de paiements électroniques de nos magasins corporatifs des États-Unis, elle affiche une hausse de 0,72 ¢ par gallon, passant de 10,68 ¢ par gallon durant l'exercice 2010 à 11,40 ¢ par gallon cette année, une augmentation de 6,8 %. Encore une fois, il est possible de constater que les marges nettes sur le carburant sur une base annuelle ont tendance à se comparer et à être moins volatiles que nous pourrions avoir tendance à l'imaginer. Au Canada, la marge brute est également à la hausse, atteignant 5,38 ¢ CA par litre comparativement à 5,31 ¢ CA par litre pour l'exercice 2010. 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 25 avril 2010 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2011					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	19,12	17,12	13,38	14,24	15,79
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,17	4,17	4,36	4,87	4,39
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	14,95	12,95	9,02	9,37	11,40
Période de 52 semaines terminée le 25 avril 2010					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	15,43	15,78	12,88	14,42	14,51
Frais liés aux modes de paiements électroniques	3,56	3,79	3,85	4,14	3,83
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	11,87	11,99	9,03	10,28	10,68

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour l'exercice 2011, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux sont en hausse de 7,5 % comparativement à l'exercice 2010. Les frais ont augmenté de 1,8 % en raison de l'appréciation du dollar canadien, de 1,7 % en raison de la hausse des frais liés aux modes de paiements électroniques et de 0,8 % en raison des acquisitions. De plus, au cours de l'exercice 2011, suite au non renouvellement de notre offre publique pour l'acquisition de Casey's, nous avons passé à la dépense les frais afférents qui avaient été préalablement reportés, ce qui représente une augmentation de 0,5 %. Pour ce qui est du gain sur disposition des actions de Casey's ainsi que le renversement non-récurrent de provisions tous deux survenus durant l'exercice 2010, ils représentent une variation des dépenses de 1,0 %. En excluant tous ces éléments, la hausse des frais est donc de seulement 1,7 %, reflétant la hausse des heures travaillées en magasin afin de supporter l'augmentation des ventes de marchandises et services, la hausse du salaire minimum dans certaines régions ainsi que la hausse normale des coûts afférents à l'inflation. De plus, en excluant les frais afférents à Casey's pour l'exercice 2011, le gain sur disposition des actions de Casey's et le renversement non-récurrent de provision pour l'exercice 2010 ainsi que les frais liés aux modes de paiements électroniques pour les deux périodes comparables, les frais ont représenté 29,4 % des ventes de marchandises et services au cours de l'exercice 2011 contre 29,8 % au cours de l'exercice 2010.

Cette performance reflète notre recherche constante de moyens pour améliorer notre efficacité tout en prenant bien soin de maintenir la qualité du service que nous offrons à nos clients. Notre modèle d'affaire décentralisé et notre culture organisationnelle sont clairement des facteurs nous permettant d'être l'un des opérateurs les plus efficaces de notre industrie.

Bénéfice avant intérêts, impôts, et amortissements (BAIIA)

Le BAIIA a atteint 734,8 millions \$, en hausse de 88,2 millions \$ ou 13,6 % par rapport à l'exercice 2010. De ce montant, 4,6 millions \$ proviennent des acquisitions. En excluant les éléments non-récurrents du BAIIA de l'exercice 2010, soit le gain sur disposition des actions de Casey's ainsi que le renversement de provisions et en excluant les frais liés à l'offre d'achat publique pour l'acquisition des actions de Casey's du BAIIA de l'exercice 2011, la hausse du BAIIA aurait été de 116,4 millions \$, soit 18,5 %.

Il est à noter que le BAIIA ne constitue pas une mesure de performance reconnue selon les PCGR canadiens, 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 :

(en millions de dollars américains)	Périodes de 52 semaines terminées les	
	24 avril 2011	25 avril 2010
Bénéfice net, tel que publié	370,1	302,9
Rajouter :		
Impôts sur les bénéfices	122,1	109,3
Frais financiers	26,3	29,9
Amortissement des immobilisations et des autres actifs	216,3	204,5
BAIIA	734,8	646,6

Amortissements des immobilisations et des autres actifs

Pour l'exercice 2011, la dépense d'amortissements a augmenté en raison des investissements que nous avons effectués par le biais des acquisitions, du remplacement d'équipements, de l'ajout de magasins et de l'amélioration continue de notre réseau.

Frais financiers

Les frais financiers ont diminué de 3,6 millions \$ comparativement à l'exercice 2010. Cette baisse découle principalement du taux d'intérêt moyen moins élevé suite, entre autres, au remboursement anticipé de notre dette subordonnée non garantie de 350,0 millions \$ effectué au troisième trimestre de l'exercice 2011 ainsi que de la baisse de notre niveau d'endettement. Ces éléments de diminution des frais financiers ont été contrebalancés, en partie, par une charge nette non-récurrente de 3,0 millions \$ enregistrée dans le cadre du rachat anticipé de la dette subordonnée non garantie. Notons cependant que la diminution des frais financiers attribuable à la diminution du taux d'intérêt moyen a plus que contrebalancé cette charge non-récurrente.

Impôt sur les bénéfices

Le taux d'impôt de l'exercice 2011 s'est chiffré à 24,8 % comparativement au taux de 26,5 % pour l'exercice 2010.

Bénéfice net

Nous avons clôturé l'exercice 2011 avec un bénéfice net de 370,1 millions \$, soit 2,00 \$ par action (1,97 \$ par action sur une base diluée) comparativement à 302,9 millions \$ l'exercice précédent (1,60 \$ par action sur une base diluée), en hausse de 67,2 millions \$, soit 22,2 %. Le renforcement du dollar canadien a eu un impact favorable d'approximativement 8,0 millions \$ sur le bénéfice net. En excluant le gain sur disposition des actions de Casey's et le renversement non-récurrent de provisions des résultats de l'exercice 2010 et en excluant les frais afférents à notre offre d'achat publique pour l'acquisition des actions de Casey's des résultats de l'exercice 2011, la hausse du bénéfice net de l'exercice 2011 se serait chiffrée à 89,2 millions \$ ou 31,0 %, une augmentation de 0,47 \$ par action sur une base diluée.

Situation financière au 24 avril 2011

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

Notre actif consolidé a totalisé 4,0 milliards \$ au 24 avril 2011, soit une augmentation de 302,9 millions \$ comparativement au solde en date du 25 avril 2010. Cette augmentation découle principalement des éléments suivants :

- o La hausse de la trésorerie découlant des rentrées de fonds générés par les activités d'exploitation;
- o La hausse des montants à recevoir sur cartes de crédit et de débit résultant du prix de vente moyen du carburant plus élevé;
- o La hausse des inventaires de carburant résultant de l'augmentation du coût du produit;
- o La hausse généralisée des éléments d'actifs liée au renforcement du dollar canadien.

Durant l'exercice 2011, nous avons enregistré un rendement des capitaux employés de 17,9 %.

Les capitaux propres se sont établis à 1,9 milliard \$ au 24 avril 2011, en hausse de 321,8 millions \$ par rapport au solde en date du 25 avril 2010, en grande partie attribuable au bénéfice net de l'exercice 2011 et à l'augmentation du cumul des autres éléments du résultat étendu suivant le renforcement du dollar canadien, contrebalancés, en partie, par les dividendes déclarés et les rachats d'actions. Durant l'exercice 2011, nous avons enregistré un rendement des capitaux propres de 20,8 %.

Situation de trésorerie et sources de financement

Nous tirons principalement nos liquidités de nos rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation et de nos facilités de crédit. Nous utilisons nos liquidités principalement pour financer nos acquisitions et nos dépenses en immobilisations, verser des dividendes, assurer le service de la dette, alimenter notre fonds de roulement ainsi que dans le cadre de nos programmes de rachat d'actions. Nous prévoyons que nos rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation ainsi que nos emprunts disponibles en vertu de nos facilités de crédit renouvelables non garanties couvriront nos besoins de liquidités dans un avenir prévisible.

Nous disposons de trois facilités de crédit renouvelables non garanties d'un montant maximal de 650,0 millions \$, 310,0 millions \$ et 40,0 millions \$. Les facilités de crédit expireront le 22 septembre 2012 et sont disponibles sous les formes suivantes :

- crédits d'exploitation à terme renouvelables non garanti, disponible i) en dollars canadiens, ii) en dollars US, iii) sous forme d'acceptations bancaires en dollars canadiens, moyennant des frais d'estampillage et iv) sous forme de lettres de garantie n'excédant pas 50,0 millions \$ ou l'équivalent en dollars canadiens, moyennant

des frais. Les sommes empruntées portent intérêt à des taux variables fondés, selon la forme et la devise de l'emprunt, sur le taux préférentiel canadien, le taux des acceptations bancaires, le taux de base bancaire américain ou le taux LIBOR plus une marge variable; et

- lignes de crédit non garanties d'un montant maximal de 50,0 millions \$, disponible en dollars canadiens ou US, portant intérêt à des taux variables fondés, selon la forme et la devise d'emprunt, sur le taux préférentiel canadien, le taux préférentiel américain ou le taux de base bancaire américain plus une marge variable.

En vertu de ces conventions de crédit, nous devons maintenir certains ratios financiers et respecter certaines clauses restrictives.

Au 24 avril 2011, approximativement 485,0 millions \$ étaient disponibles en vertu de ces 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 800,0 millions \$ en vertu de notre encaisse et de nos facilités de crédit disponibles.

Données choisies sur les flux de trésorerie consolidés

(en millions de dollars US)	Période de 52	Période de 52	Variation
	semaines terminée le	semaines terminée le	
	24 avril 2011	25 avril 2010	
Activités d'exploitation	\$	\$	\$
Fonds autogénérés ⁽¹⁾	604,3	504,0	100,3
Autres	14,6	(13,2)	27,8
Rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation	618,9	490,8	128,1
Activités d'investissement			
Acquisitions d'immobilisations corporelles et d'autres actifs, déduction faite des produits de cessions d'immobilisations et d'autres actifs	(202,5)	(202,4)	(0,1)
Acquisitions d'entreprises	(38,5)	(156,1)	117,6
Disposition d'un placement dans des actions cotées en bourse	-	75,9	(75,9)
Placement dans des actions cotées en bourse	-	(62,0)	62,0
Produits tirés de transactions de cession-bail	5,1	11,1	(6,0)
Sorties de fonds nettes liées aux activités d'investissement	(235,9)	(333,5)	97,6
Activités de financement			
Rachat anticipé de la dette subordonnée non garantie	(332,6)	-	(332,6)
Rachat d'actions	(69,1)	(56,4)	(12,7)
Augmentation (diminution) des autres emprunts à long terme	132,7	(46,7)	179,4
Dividendes versés en trésorerie	(32,8)	(25,1)	(7,7)
Sommes reçues afférentes à la résiliation anticipée de contrats de swap de taux d'intérêt	-	2,5	(2,5)
Émissions d'actions	11,4	2,5	8,9
Sorties de fonds nettes liées aux activités de financement	(290,4)	(123,2)	(167,2)
Cote de crédit corporative			
Standard and Poor's	BBB-	BB+	

(1) Ces fonds autogénérés sont présentés à titre d'information seulement et représentent une mesure de performance surtout utilisée par les milieux financiers. Ils représentent le bénéfice net plus les amortissements, la perte (gain) sur cessions d'immobilisations et les impôts futurs. Ils n'ont pas de sens normalisé prescrit par les PCGR canadiens et ne pourraient donc être comparés à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés publiques.

Activités d'exploitation

Au cours de l'exercice 2011, l'exploitation de nos magasins a généré des rentrées de fonds nettes de 618,9 millions \$, une augmentation de 128,1 millions \$ par rapport à l'exercice 2010, principalement en raison du bénéfice net plus élevé.

Activités d'investissement

Au cours de l'exercice 2011, nous avons acquis 47 magasins corporatifs pour un total de 38,5 millions \$ et nous avons déboursé un total de 202,5 millions \$ pour les dépenses en immobilisations. Les dépenses en immobilisations ont principalement résulté du remplacement d'équipements dans certains de nos magasins afin d'améliorer l'offre de produits et services, de l'ajout de nouveaux magasins ainsi que de l'amélioration continue de notre réseau.

Activités de financement

Au cours de l'exercice 2011, nous avons procédé au rachat anticipé de notre dette subordonnée non garantie pour un montant de 332,6 millions \$. Les autres emprunts à long terme ont quant à eux augmenté de 132,7 millions \$, entre autres afin de pourvoir, en partie, au rachat de la dette subordonnée non garantie. Finalement, nous avons déboursé 69,1 millions \$ en vertu de notre programme de rachat d'actions alors que nous avons versé 32,8 millions \$ en dividendes.

Engagements contractuels et commerciaux

Le tableau suivant présente un résumé des engagements contractuels financiers importants au 24 avril 2011 ⁽¹⁾ :

	2012	2013	2014	2015	2016	Par la suite	Total
	(en millions de dollars US)						
Dette à long terme ⁽²⁾	0,3	486,3	0,4	0,4	0,4	2,1	489,9
Contrats de location-acquisition	6,8	28,9	2,4	1,6	1,1	0,4	41,2
Contrats de location-exploitation	248,4	232,6	210,4	196,0	181,3	1 385,5	2 454,2
Total	255,5	747,8	213,2	198,0	182,8	1 388,0	2 985,3

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

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

Dette à long terme. Au 24 avril 2011, notre dette à long terme totalisant 526,4 millions \$ se détaille comme suit :

- i) Emprunts de 486,0 millions \$ en vertu des crédits d'exploitation à terme renouvelables non garantis. Le taux d'intérêt moyen pondéré effectif est de 0,75 % en date du 24 avril 2011. Des lettres de garantie de 0,6 million \$ CA et de 29,4 millions \$ étaient en circulation au 24 avril 2011.
- ii) Autres dettes à long terme de 40,4 millions \$, incluant certaines obligations relatives à des contrats de location-acquisition.

Contrats de location-acquisition. Quelques contrats de location-acquisition ont été pris en charge dans le cadre d'acquisitions tandis que nous avons eu à en assumer quelques autres au cours des derniers exercices. Les obligations relatives à ces contrats ainsi que les actifs connexes sont inclus dans nos bilans consolidés.

Contrats de location-exploitation. Nous louons une importante partie de nos biens immobiliers en vertu de contrats de location-exploitation conventionnels. Au Canada, nos contrats de location de biens immobiliers comportent, en général, des termes initiaux de cinq à dix ans, tandis qu'aux États-Unis ces termes vont de dix à 20 ans; les contrats comportent des options de renouvellement dans les deux cas. 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.

Éventualités. Dans le cours normal de nos activités, nous sommes partie à plusieurs procédures judiciaires et d'autres poursuites relatives à la conduite de nos affaires. Nous sommes d'avis que ces réclamations et litiges sont non fondés. Nous jugeons que tout paiement pouvant résulter de telles éventualités n'aurait pas d'incidence néfaste significative sur les résultats et la situation financière de la société.

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.

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.

Opérations hors bilans

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

Principales informations financières trimestrielles

Le cycle de présentation de l'information de 52 semaines de la société se divise en trimestres de 12 semaines chacun, à l'exception du troisième trimestre qui comporte 16 semaines. Lorsqu'un exercice comme celui de 2006 ou de 2012 comprend 53 semaines, le quatrième trimestre compte 13 semaines. Les principales informations financières consolidées tirées de nos états financiers consolidés intermédiaires pour chacun des huit derniers trimestres figurent dans le tableau ci-après. Ces informations ont été préparées conformément aux PCGR canadiens et elles sont présentées en dollars US.

(en millions de dollars US, sauf les montants par action)	Période de 52 semaines terminée le 24 avril 2011				Période de 52 semaines terminée le 25 avril 2010			
	4 ^e	3 ^e	2 ^e	1 ^{er}	4 ^e	3 ^e	2 ^e	1 ^{er}
	12 semaines	16 semaines	12 semaines	12 semaines	12 semaines	16 semaines	12 semaines	12 semaines
Chiffre d'affaires	4 841,1	5 611,2	4 240,7	4 272,9	4 003,5	4 935,2	3 825,8	3 675,1
Bénéfice avant amortissements des immobilisations et des autres actifs, frais financiers et impôts sur les bénéfices	136,3	169,1	199,7	229,7	150,5	141,3	176,4	178,4
Amortissements des immobilisations et des autres actifs	51,5	67,0	49,8	48,0	49,4	63,2	46,9	45,0
Bénéfice d'exploitation	84,8	102,1	149,9	181,7	101,1	78,1	129,5	133,4
Frais financiers	2,0	10,0	7,4	6,9	7,4	8,6	7,0	6,9
Bénéfice net	64,0	71,0	105,6	129,5	68,8	54,8	88,2	91,1
Bénéfice net par action								
De base	0,35 \$	0,38 \$	0,57 \$	0,70 \$	0,37 \$	0,30 \$	0,48 \$	0,49 \$
Dilué	0,34 \$	0,38 \$	0,56 \$	0,69 \$	0,37 \$	0,29 \$	0,47 \$	0,48 \$

La volatilité des marges brutes sur le carburant ainsi que la saisonnalité ont un effet sur les variations du bénéfice net trimestriel. Les acquisitions des dernières années et l'augmentation du prix du carburant à la pompe ont fait en sorte que les ventes de carburant représentent une proportion plus importante de notre chiffre d'affaires et, ainsi, nos résultats trimestriels sont plus sensibles à la volatilité des marges sur le carburant. Toutefois, les marges sur le carburant ont tendance à être moins volatiles lorsque considérées sur une base annuelle ou à plus long terme. Ceci étant dit, notre bénéfice d'exploitation continue de provenir en majeure partie de la vente de marchandises et services.

Analyse des résultats consolidés pour l'exercice terminé le 25 avril 2010

Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires avait atteint 16,4 milliards \$ pour l'exercice 2010, en hausse de 658,5 millions \$, soit une augmentation de 4,2 %, principalement attribuable à l'augmentation des ventes de 796,0 millions \$ due aux acquisitions, à l'impact positif de 194,0 millions \$ attribuable à un dollar canadien plus fort ainsi qu'à la croissance des ventes de marchandises et du volume de carburant par magasin comparable, tant aux États-Unis qu'au Canada. Ces facteurs expliquant l'augmentation avaient été contrebalancés, en partie, par la baisse des ventes de carburant de 763,0 millions \$ attribuable au prix de vente moyen à la pompe plus bas.

Plus spécifiquement, la croissance des ventes de marchandises et services de l'exercice 2010 avait été de 465,1 millions \$ ou 8,6 % dont 206,0 millions \$ avaient été générés par les acquisitions et 102,0 millions \$ par un dollar canadien plus fort. Du côté de la croissance interne, la hausse des ventes de marchandises par magasin comparable aux États-Unis s'était établie à 2,9 %, en partie attribuable à l'augmentation du prix de vente des produits du tabac engendrée par la hausse des taxes sur ces produits tandis qu'elle s'était élevée à 4,8 % au Canada. Ces performances étaient satisfaisantes compte tenu du contexte économique difficile qui prévalait et découlait de la capacité de nos unités d'affaires de favoriser un mix-produit permettant d'accroître les niveaux de ventes même dans de telles conditions économiques.

Les ventes de carburant avaient affiché une augmentation de 193,4 millions \$ ou 1,9 % pour l'exercice 2010. Les acquisitions avaient contribué pour 220,8 millions de gallons additionnels, soit des ventes de 589,0 millions \$ qui s'ajoutaient à l'augmentation des ventes de 92,0 millions \$ générée par l'appréciation de la devise canadienne face à la devise américaine. Pour ce qui est de la croissance du volume de carburant par magasin comparable, elle avait été de 1,0 % aux États-Unis et de 3,0 % au Canada. Le prix de vente moyen plus bas du carburant avait quant à lui engendré une diminution des ventes de 763,0 millions \$, tel que le démontre le tableau suivant :

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 25 avril 2010					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,41	2,48	2,59	2,71	2,55
Canada (cents CA par litre)	88,80	89,24	90,00	92,36	90,07
Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2009					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,91	3,67	2,00	1,95	2,78
Canada (cents CA par litre)	122,66	114,37	78,05	78,67	95,63

Marge brute

Au cours de l'exercice 2010, la marge brute consolidée sur les marchandises et services s'était chiffrée à 33,1 %. Aux États-Unis, elle s'était chiffrée à 32,8 %, identique à celle de l'exercice 2009. Au Canada, la marge brute s'était chiffrée à 33,7 %, en baisse de 0,6 % en raison d'une proportion plus élevée des ventes de cigarettes dans le mix-produit, ce qui avait mis une pression à la baisse sur la marge en pourcentage tout en restant bénéfique en valeur absolue considérant l'augmentation du volume de vente en unités. De plus, au Canada, la marge brute de l'exercice 2010 se comparait à une marge brute qui avait bénéficié de montants non-récurrents au premier trimestre de l'exercice 2009 découlant d'ajustements aux obligations envers des agents opérateurs dans l'unité d'affaires de l'Ouest ainsi que d'ajustements rétroactifs de certains rabais fournisseurs. Finalement, tant aux États-Unis qu'au Canada, les ventes et la marge brute reflétaient notre stratégie de mise en marché adaptée à notre environnement compétitif et à la réalité économique de chacun de nos marchés ainsi que les améliorations apportées à nos conditions d'approvisionnement.

En ce qui concerne la marge brute sur le carburant de nos magasins corporatifs des États-Unis, elle affichait une baisse de 3,04 ¢ par gallon, passant de 17,55 ¢ par gallon durant l'exercice 2009 à 14,51 ¢ par gallon en 2010, une diminution de 17,3 %. Au Canada, la marge était à la hausse, atteignant 5,31 ¢ CA par litre comparativement à 4,97 ¢ CA par litre pour l'exercice 2009. Contrairement à la marge moyenne sur le carburant de l'exercice 2009 qui était particulièrement élevée aux États-Unis, la marge de l'exercice 2010 correspondait plus à nos attentes basées sur les marges historiques. 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 26 avril 2009 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 25 avril 2010					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	15,43	15,78	12,88	14,42	14,51
Frais liés aux modes de paiements électroniques	3,56	3,79	3,85	4,14	3,83
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	11,87	11,99	9,03	10,28	10,68
Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2009					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	15,55	24,88	18,21	11,38	17,55
Frais liés aux modes de paiements électroniques	5,07	4,94	3,15	3,10	3,96
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	10,48	19,94	15,06	8,28	13,59

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour l'exercice 2010, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux étaient en hausse de 3,1 % comparativement à l'exercice précédent. Les frais avaient augmenté de 4,8 % en raison des acquisitions et de 1,6 % en raison de l'appréciation du dollar canadien tandis qu'ils avaient diminué de 0,2 % en raison de la baisse des frais liés aux modes de paiements électroniques, de 0,8 % en raison du gain non récurrent suivant la disposition des actions de Casey's et de 0,2 % en vertu du renversement de provisions suivant l'analyse finale de celles-ci. En excluant ces éléments, la baisse des frais était donc de 2,1 %. De plus, en proportion des ventes de marchandises et services, et en excluant les frais liés aux modes de paiements électroniques pour les deux périodes comparables ainsi que le gain non récurrent relié à Casey's et le renversement de certaines provisions enregistré au cours de l'exercice 2010, les frais avaient représenté 29,8 % des ventes au cours de l'exercice 2010 contre 31,1 % au cours de l'exercice 2009.

Cette très bonne performance découle notamment de notre gestion prudente des dépenses que nous sommes en mesure de contrôler et des initiatives de réduction des coûts durables que nous avons mises en place. Cette performance était d'autant plus satisfaisante que les frais en proportion des ventes de marchandises et services avait affiché une diminution pour un cinquième trimestre consécutif et ce, sans affecter le service que nous offrons à nos clients.

Bénéfice avant intérêts, impôts, et amortissements (BAIIA)

Le BAIIA avait atteint 646,6 millions \$, en hausse de 10,0 % par rapport à l'exercice 2009. De ce montant, 28,1 millions \$ provenaient des acquisitions.

Il est à noter que le BAIIA ne constitue pas une mesure de performance reconnue selon les PCGR canadiens, 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 :

(en millions de dollars américains)	Périodes de 52 semaines terminées les	
	25 avril 2010	26 avril 2009
Bénéfice net, tel que publié	302,9	253,9
Rajouter :		
Impôts sur les bénéfices	109,3	114,7
Frais financiers	29,9	36,2
Amortissement des immobilisations et des autres actifs	204,5	183,0
BAIIA	646,6	587,8

Amortissements des immobilisations et des autres actifs

Pour l'exercice 2010, la dépense d'amortissements avait augmenté en raison des investissements que nous avons effectués par le biais des acquisitions, du remplacement d'équipements, de l'ajout de magasins et de l'amélioration continue de notre réseau.

Frais financiers

Les frais financiers avaient diminué de 6,3 millions \$ comparativement à l'exercice 2009. Cette diminution résultait principalement de la baisse de nos taux d'intérêt moyens.

Impôt sur les bénéfices

Le taux d'impôt s'était chiffré à 26,5 % comparativement au taux de 31,1 % pour l'exercice 2009. La diminution du taux reflétait la réorganisation corporative mise en place lors de l'exercice précédent ainsi que les ajustements de taux découlant de la comparaison entre la dépense d'impôts estimée et la dépense d'impôts réelle résultant de la préparation des déclarations d'impôt de l'exercice 2009.

Bénéfice net

Nous avons clôturé l'exercice 2010 avec un bénéfice net de 302,9 millions \$, soit 1,64 \$ par action ou 1,60 \$ par action sur une base diluée comparativement à 253,9 millions \$ l'année précédente (1,29 \$ par action sur une base diluée), en hausse de 49,0 millions \$, soit 19,3 %, malgré une marge brute sur le carburant aux États-Unis inférieure de 3,04 ¢ par gallon, ce qui représentait une diminution du bénéfice net d'approximativement 75,0 millions \$ ou 0,40 \$ par action sur une base diluée. En ce qui a trait au gain sur disposition des actions de Casey's et au renversement non récurrent de provisions, ils représentaient respectivement une augmentation de 0,06 \$ et 0,02 \$ du bénéfice net dilué par action. Ainsi, en excluant ces éléments, le bénéfice net aurait été de 287,9 millions \$ ou 1,52 \$ par action sur une base diluée, ce qui représente une augmentation de 34,0 millions \$ ou 13,4 %. En ce qui a trait au dollar canadien plus fort, il avait eu un impact favorable de 1,5 million \$ sur le bénéfice net.

Contrôles internes

Nous maintenons un système de contrôles internes à l'égard de l'information financière conçu pour protéger les actifs et assurer la fiabilité de l'information financière. Nous évaluons continuellement l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière et leur apportons des améliorations au besoin. En date du 24 avril 2011, 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 maintenons également un système de contrôles et de procédures sur la communication d'information conçu pour assurer la fiabilité, l'intégralité et la présentation en temps opportun de l'information communiquée dans le présent rapport de gestion et dans tout autre document public, en tenant compte de l'importance relative. Les contrôles et procédures sur la communication d'information visent à faire en sorte que l'information que doit communiquer la société dans les rapports déposés auprès des organismes de réglementation des valeurs mobilières soit enregistrée et/ou divulguée en temps opportun, comme l'exige la loi, et soit accumulée et communiquée à la direction de la société, y compris son chef de la direction et son chef de la direction financière, comme il convient, pour permettre la prise de décisions rapides concernant l'information à divulguer.

Principes et estimations comptables essentiels

Estimations. Le présent rapport de gestion repose sur nos états financiers consolidés, qui ont été établis selon les PCGR canadiens. Ces principes 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. Nous analysons de façon continue ces estimations à la lumière de l'information disponible, incluant celles relatives aux rabais fournisseurs, aux coûts environnementaux, aux impôts sur les bénéfices, à la comptabilisation des contrats de location et aux obligations liées à la mise hors service d'immobilisations. 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.

Stocks. Nos stocks se composent principalement de produits destinés à la revente, notamment de produits du tabac, d'articles d'épicerie, de boissons, de produits alimentaires frais et emballés, d'autres produits et services et de carburant. Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette. Le coût des marchandises - centres de distribution est déterminé selon la méthode de l'épuisement successif. Le coût des marchandises - vente au détail est évalué selon la méthode du prix de détail moins une marge bénéficiaire normale et le coût des stocks de carburant est déterminé selon la méthode du coût moyen. Certains jugements et certaines estimations de la direction servant à déterminer les marges brutes pourraient avoir une incidence sur l'évaluation des stocks de clôture et les résultats d'exploitation.

Dépréciation d'actifs à long terme. Les immobilisations sont soumises à un test de dépréciation 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 la valeur estimative non actualisée des flux de trésorerie futurs résultant de leur utilisation et de leur cession éventuelle. 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 dépréciation. 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 dépréciation existent effectivement et que des tests de dépréciation 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.

Écarts d'acquisition, marques de commerce et licences. Les écarts d'acquisition, les marques de commerce et les licences sont soumis à un test de dépréciation 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 actifs intangibles. Si ces estimations et hypothèses s'avéraient inexactes, la valeur comptable des écarts d'acquisition, des marques de commerce ou des licences pourraient être surévaluée. Notre test de dépréciation annuel est effectué au premier trimestre de chaque exercice.

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

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

Impôts sur les bénéfices. Des actifs et des passifs d'impôts futurs sont constatés pour tenir compte des incidences fiscales futures attribuables aux écarts temporaires entre les valeurs comptables des actifs et des passifs existants dans les états financiers et leurs valeurs fiscales respectives. Les actifs et les passifs d'impôts futurs sont mesurés selon les taux d'imposition en vigueur ou pratiquement en vigueur et dont il est prévu qu'ils s'appliqueront aux bénéfices imposables des exercices au cours desquels ces écarts temporaires sont censés être recouverts ou réglés. Le calcul des impôts exigibles et futurs exige que la direction fasse des estimations, pose des hypothèses et porte un certain jugement sur ce qui suit : les valeurs comptables des actifs et des passifs existants dans les états financiers, lesquels font l'objet d'estimations comptables pour ce qui est des soldes, l'interprétation des lois fiscales dans les

diverses compétences fiscales, les attentes quant aux résultats d'exploitation futurs et au moment où les écarts temporaires seront résorbés et les vérifications possibles des déclarations fiscales effectuées par les organismes de réglementation. La direction estime que la provision pour les impôts sur les bénéfices est suffisante en fonction des informations présentement à sa disposition.

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

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

Normes comptables publiées récemment

Le 13 février 2008, le Conseil des normes comptables (« CNC ») a émis un communiqué confirmant que les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes seront tenues d'appliquer les Normes internationales d'information financière (« IFRS ») en 2011. Ainsi, nous adopterons les IFRS le 25 avril 2011.

Étant donné que nous adopterons les IFRS le 25 avril 2011, les nouvelles normes relatives aux PCGR canadiens entrant en vigueur le 1^{er} janvier 2011 ou après ne sont pas présentées en tant que modifications comptables futures, car nous ne les appliquerons pas.

Facteurs de risque

Le contrôle et l'amélioration des opérations sont des préoccupations constantes chez Couche-Tard. Dans cette perspective, l'identification et la gestion des risques sont des facteurs importants. Nous avons identifié et évalué les principaux risques d'entreprise qui pourraient avoir des conséquences négatives sur l'atteinte de nos objectifs et subséquemment sur notre rendement.

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

Carburant. Nous sommes sensibles aux variations du prix de vente et de la marge brute sur le carburant. Des facteurs hors de notre contrôle tels que les conditions d'approvisionnement changeantes, les fluctuations du coût du pétrole liées notamment à la conjoncture politique et économique générale, ainsi que la capacité limitée du marché à absorber les fluctuations du prix de vente du carburant sont tous des facteurs susceptibles de faire varier le prix de vente du carburant ainsi que la marge brute afférente. Durant l'exercice 2011, nos ventes de carburant ont représenté environ 67,0 % du total du chiffre d'affaires mais notre marge brute sur le carburant ne représentait qu'environ 25,0 % de notre marge brute totale. Pour l'exercice 2011, une variation de un cent par gallon aurait occasionné une variation d'approximativement 41,4 millions \$ de la marge brute, et aurait eu un impact sur le bénéfice net de 0,17 \$ par action sur une base diluée pour nos magasins corporatifs. Nous avons en place une politique de gestion de prix afin de nous permettre de s'adapter rapidement, dans la mesure du possible, à la fluctuation des prix du carburant ainsi que des ententes commerciales nous assurant une certaine stabilité d'approvisionnement.

Modes de paiements électroniques. Nous sommes exposés à des fluctuations significatives des frais afférents aux modes de paiements électroniques causées par la hausse importante des prix de détail du carburant, en particulier dans nos marchés américains puisque les frais afférents aux modes de paiements électroniques sont basés, en grande partie, sur un pourcentage des prix de détail du carburant. À titre d'exemple, pour l'exercice 2011, une augmentation du prix de détail du carburant de dix cents par gallon aurait occasionné une hausse des frais afférents aux modes de paiements électroniques d'environ 5,6 millions \$, ce qui aurait eu un impact sur le bénéfice net de 0,02 \$ par action sur une base diluée. De façon continue, nous étudions diverses opportunités qui permettraient de réduire les risques liés aux modes de paiement électroniques.

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

font plus d'opérations et achètent des articles offrant une marge brute importante lorsque les conditions météorologiques sont favorables. C'est pour cette raison que nous sommes toujours à l'écoute des besoins de nos clients et innovons par la mise en marché de produits et de campagnes publicitaires incitatives. Nous avons des opérations dans les régions de la Côte Ouest et du Sud-Est des États-Unis et, malgré le fait que ces régions soient généralement reconnues pour leur climat tempéré, elles sont sujettes à d'importantes tempêtes, incluant des ouragans ou des tempêtes de vent violent et des tremblements de terre sur la Côte Ouest américaine et d'autres catastrophes naturelles.

Conjoncture économique. Notre chiffre d'affaires pourrait souffrir des fluctuations des variables économiques régionales et 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. Bien qu'il soit impossible de déterminer l'amplitude et la durée des récessions, nous ajustons nos stratégies de mise en marché selon la conjoncture économique et nous favorisons l'innovation constante dans nos pratiques commerciales tout en appliquant une gestion serrée des dépenses et du bilan.

Produits du tabac. Les produits du tabac constituent notre principale catégorie de produits provenant des ventes de marchandises et services. Au cours de l'exercice 2011, le chiffre d'affaires relatif aux produits du tabac s'est élevé à environ 43.0 % du chiffre d'affaires provenant des marchandises et des services. Des augmentations importantes du prix de gros des cigarettes et une hausse des taxes sur les produits du tabac, ainsi que les lois et campagnes dissuasives nationales et locales éventuelles ou en vigueur aux États-Unis et au Canada pourraient réduire la demande en produits du tabac et réduire, par conséquent, notre chiffre d'affaires et nos bénéfices 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, 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 publicité et du marketing de cigarettes ont été intentées contre des marchands de produits du tabac. Tout jugement défavorable prononcé contre nous dans des poursuites liées à des problèmes de santé pourrait altérer notre situation financière et notre capacité à payer les intérêts et le capital de nos dettes. En conformité avec les normes comptables, nous n'avons pas constitué de réserves pour des dépenses ou des résultats défavorables résultant de poursuites éventuelles liées à des problèmes de santé.

Concurrence. En plus d'être très concurrentiels, les secteurs d'activités et les régions géographiques dans lesquels nous exerçons nos activités sont marqués par des fluctuations continues 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 pharmacies locales et les chaînes de pharmacies. Au fil des années, nous avons développé notre réseau en optant pour des emplacements de choix tout en développant une expertise dans notre créneau d'activité, notamment par l'investissement dans la modernisation de nos magasins soutenu par des mises en marché adaptées aux différents marchés. Cette mise en marché est appuyée par une offre variée de produits de marque privée, de programmes de fidélisation de la clientèle ainsi qu'une attention particulière au service à la clientèle, ce qui nous confère un avantage concurrentiel. Nous surveillons donc de près nos concurrents, l'évolution du marché ainsi que notre part du marché afin de pouvoir réagir en temps opportun et préserver notre position concurrentielle. Nous croyons que nos emplacements de choix rendent l'accès à nos marchés plus difficile pour d'éventuels nouveaux concurrents.

Environnement. Nos activités sont assujetties à un certain nombre de lois et règlements relatifs à l'environnement, notamment en ce qui concerne les émissions atmosphériques, les rejets de substances dans l'eau, les rejets de substances dangereuses ou toxiques et l'assainissement de sites contaminés. En vertu de lois et de règlements fédéraux, provinciaux, d'état ou municipaux, nous pouvons, à titre de propriétaire ou d'exploitant, être tenus responsables des coûts de nettoyage ou d'assainissement de nos sites actuels ou antérieurs contaminés, que nous ayons été informés ou non de la contamination en question ou que nous en soyons responsables ou non. À cet égard, nous jouons un rôle proactif dans la recherche de moyens permettant de réduire les répercussions de ses activités sur l'environnement et d'adopter des processus durables. Nous surveillons régulièrement nos installations afin de déterminer si elles font l'objet de contamination environnementale et nous prévoyons des réserves dans nos états financiers afin de couvrir les coûts éventuels d'assainissement de l'environnement et de conformité que nous jugeons adéquats.

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

d'enregistrement et remettons les taxes de vente dans les États où nous participons aux fonds en fiducie. La couverture d'assurance des fonds en fiducie varie selon les États.

Acquisitions. Les acquisitions représentent une partie importante de notre stratégie de croissance. Nous prévoyons continuer à sélectionner soigneusement des acquisitions stratégiques à l'avenir. Notre capacité à réaliser des acquisitions dans l'avenir et à les intégrer de façon efficace et dans des conditions avantageuses pour nous pourrait être limitée par le nombre de possibilités d'acquisitions intéressantes, par 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 majeures, s'il y a lieu. Bien que par le passé, nous ayons réalisé des enquêtes diligentes sur les entreprises ou actifs que nous avons acquis et que nous comptons continuer à le faire pour les acquisitions futures, il se peut que certains passifs des entreprises ou des actifs acquis nous échappent lors de notre enquête diligente ou que nous ne soyons pas en mesure de les identifier, et que nous en soyons tenus responsables, en tant que propriétaire. Dans la mesure du possible, nous tâchons de minimiser l'incidence de ces types de passifs potentiels en obtenant des indemnités et des garanties du vendeur, lesquelles peuvent dans certains cas consister à reporter le paiement d'une partie du prix d'achat.

Exigences législatives et réglementaires. Nos activités et nos propriétés sont assujetties aux lois et règlements des gouvernements, y compris, sans s'y limiter, les lois et règlements portant sur l'emploi, les règlements régissant la vente d'alcool et de tabac, les exigences liées au salaire minimum et d'autres lois et règlements telles les lois fiscales et règlements applicables. Toute modification des lois ou des règlements susmentionnés défavorable pour nous ou nos actifs pourrait avoir des répercussions sur notre performance d'exploitation ou financière.

Taux d'intérêt. Nous sommes exposés au risque de fluctuations de taux d'intérêt suite à des variations de taux d'intérêt à court terme. Nous avons une dette dont une tranche de 486,0 millions \$ porte intérêt à des taux variables. En appliquant les taux d'intérêt en vigueur au 24 avril 2011 à nos dettes actuelles, nos frais d'intérêts totaux s'élèveraient à environ 6,0 millions \$. Une augmentation d'un point de pourcentage des taux d'intérêt ferait augmenter nos frais d'intérêts totaux annuels de 4,9 millions \$, un impact sur le bénéfice net de 0,02 \$ par action sur une base diluée. Nous n'avons actuellement recours à aucun instrument dérivé visant à atténuer ce risque. Nous analysons par contre le risque de taux d'intérêt sur une base continue. Différents scénarios sont simulés en prenant en considération les possibilités de refinancement, de renouvellement des positions actuelles, de financement alternatif, les possibilités de couvertures ainsi que notre capacité à faire face aux fluctuations des taux d'intérêt.

Liquidité. Le risque de liquidité est le risque que nous éprouvions des difficultés à honorer nos engagements liés à nos passifs financiers et à nos engagements de location. Nous sommes exposés à ce risque principalement en regard de notre dette à long terme, de nos comptes fournisseurs et charges à payer et de nos contrats de location. Nous tirons principalement nos liquidités des rentrées de fonds liées aux activités d'exploitation et de nos emprunts disponibles en vertu de nos facilités de crédit renouvelables.

De façon régulière, nous analysons nos réserves en liquidités prévisionnelles sur la base des flux de trésorerie attendus en prenant en compte nos besoins opérationnels, notre situation fiscale et nos besoins en capital tout en nous assurant d'avoir une flexibilité suffisante pour rencontrer nos obligations en vertu de nos sources de liquidités actuellement disponibles. En date du 24 avril 2011, 1,0 milliard \$ étaient disponibles en vertu de nos facilités de crédit dont une tranche d'approximativement 485,0 millions \$ était inutilisée. Ces facilités de crédit viennent à échéance en septembre 2012.

Poursuites. Dans le cours normal des affaires, Couche-Tard est le défendeur dans un certain nombre d'actions en justice et de réclamations habituelles pour une entreprise dans le secteur du commerce au détail. Nous atténuons notre risque notamment par l'entremise de couvertures d'assurances disponibles. Nous surveillons régulièrement ces poursuites et nous prévoyons des réserves, le cas échéant, dans nos états financiers afin de couvrir les coûts éventuels estimables.

Assurances. La plupart de nos installations sont couvertes par des assurances responsabilité civile, des assurances en cas d'incendie et des garanties connexes dont les conditions particulières et les montants d'assurance correspondent à ceux de biens similaires dans notre secteur d'activités. Certains types de sinistres, comme ceux attribuables à des guerres, à des actes terroristes ou à des catastrophes naturelles ne sont, en général, pas assurés parce qu'ils ne sont pas assurables ou économiquement inapplicables. Pour la portion des pertes non couvertes par des assurances ou pour lesquelles la franchise est très élevée, nous prévoyons, le cas échéant, des réserves dans nos états financiers afin de couvrir les coûts éventuels estimables.

Actes de guerre ou de terrorisme. Des 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 une incidence sur notre chiffre d'affaires, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Taux de change. La plupart de nos revenus et de nos charges consolidés sont reçus ou libellés dans la devise fonctionnelle des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités. Par conséquent, notre sensibilité à l'égard de la variation des taux de change est minime sur le plan économique.

Nous sommes aussi exposés au risque de change lié à une portion de notre dette à long terme libellée en dollars américains. Au 24 avril 2011, toutes choses étant égales par ailleurs, un renforcement (affaiblissement) hypothétique de 5,0 % du dollar américain par rapport au dollar canadien aurait eu un impact favorable (défavorable) net de 17,2 millions \$ sur les autres éléments du résultat étendu.

Normes internationales

En février 2008, le Conseil des normes comptables du Canada (CNC) a annoncé que les entreprises canadiennes ayant une obligation publique de rendre des comptes adopteront les Normes internationales d'information financière (IFRS) établies par le International Accounting Standard Board (IASB), à compter de l'année 2011. Pour ces entreprises, les IFRS remplaceront les principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR) présentement en vigueur. Les IFRS reposent sur un cadre conceptuel semblable à celui des PCGR, mais comportent des différences au chapitre de la comptabilisation, de l'évaluation et de la présentation de l'information.

Ces normes sont applicables aux exercices commençant le ou après le 1er janvier 2011. Les entreprises devront présenter les informations financières comparatives en conformité avec les normes IFRS pour l'année financière précédente. Nous publierons des états financiers consolidés dressés conformément aux IFRS à compter du premier trimestre de notre exercice 2012.

Nous avons élaboré un plan de conversion de nos états financiers consolidés aux IFRS. Nous avons désigné un gestionnaire de projet qui assurera la direction du basculement vers les IFRS. Nos auditeurs externes sont informés et consultés sur nos choix. Notre comité de vérification veille à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités et réussisse la conversion aux IFRS tandis que nous continuons de fournir une formation aux employés clés. Des modifications de conventions comptables auront lieu et auront une incidence sur nos états financiers consolidés.

Les principales phases, activités, échéances et l'état de l'avancement de notre plan de travail sont résumés ci-après :

Phase 1 : Analyse préliminaire et diagnostic	
Activités	<ul style="list-style-type: none"> ○ Identification des normes IFRS qui entraîneront des changements au niveau de la comptabilisation et des informations à fournir dans les états financiers consolidés. ○ Classement des normes en fonction de leur impact attendu sur nos états financiers consolidés et des efforts requis au niveau de leur implantation.
Échéance	Fin de l'exercice 2008
Avancement	Terminé
Phase 2 : Analyse des normes	
Activités	<ul style="list-style-type: none"> ○ Analyse des différences entre les PCGR du Canada et les IFRS. ○ Choix des conventions comptables que la société appliquera de façon continue. ○ Choix par la société des allègements offerts par la norme IFRS 1 à la date de transition. ○ Calcul des impacts quantitatifs sur les états financiers consolidés. ○ Analyse des informations à fournir. ○ Préparation d'un projet d'états financiers consolidés et de notes. ○ Préparation du bilan d'ouverture consolidé à la date de transition. ○ Identification des impacts collatéraux dans les domaines suivants : <ul style="list-style-type: none"> ▪ technologies de l'information ; ▪ contrôle interne à l'égard de l'information financière ; ▪ contrôles et procédures de communication de l'information ; ▪ contrats ; ▪ rémunération ; ▪ fiscalité ; ▪ formation. ○ Présentation, à nos auditeurs, de nos conclusions sur notre bilan en date de transition (bilan d'ouverture) et de notre projet d'états financiers consolidés et de notes.
Échéance	Fin novembre 2010
Avancement	Terminé
Phase 3 : Mise en application	
Activités	<ul style="list-style-type: none"> ○ Compilation des données financières comparatives. ○ Élaboration des états financiers consolidés intermédiaires et des informations à fournir. ○ Élaboration des états financiers consolidés annuels et des informations à fournir. ○ Mise en application des modifications relatives aux impacts collatéraux.
Échéance	<ul style="list-style-type: none"> ○ Exercice 2011 : bilan d'ouverture, données financières comparatives selon les IFRS et les modifications relatives aux impacts collatéraux. ○ Au cours de l'exercice 2012 : nous présenterons nos états financiers consolidés intermédiaires et annuels ainsi que les informations à fournir selon les IFRS.
Avancement	En cours

Incidence estimative préliminaire de la transition IFRS

L'information suivante fournit un aperçu des effets préliminaires du passage aux IFRS sur les états financiers consolidés de la société. Les lecteurs doivent garder à l'esprit qu'il pourrait ne pas être avisé d'utiliser cette information à d'autres fins et que cette information pourrait changer. L'IASB révisé actuellement un grand nombre de normes IFRS. L'analyse des changements et des décisions à prendre en matière de convention comptables a été effectuée en fonction des normes comptables présentement en vigueur. Les tableaux suivants présentent l'impact préliminaire des différences entre les PCGR du Canada et les IFRS sur le bilan d'ouverture au 26 avril 2010, le bilan au 24 avril 2011 et sur les résultats de l'exercice 2011.

Exemptions relativement à la première adoption

Lors de la transition, l'IFRS 1 impose certaines exceptions obligatoires et autorise certaines exemptions à l'application rétrospective complète. La société a appliqué les exceptions obligatoires et les exemptions facultatives suivantes :

Exceptions obligatoires appliquées par la société :

- Les actifs et les passifs financiers qui ont été décomptabilisés avant le 1^{er} janvier 2004 selon les PCGR du Canada n'ont pas été comptabilisés selon les IFRS.
- La société a appliqué la comptabilité de couverture dans le premier bilan seulement lorsque toutes les conditions requises selon l'IAS 39 ont été satisfaites à la date de transition.
- Les estimations établies auparavant aux termes des PCGR du Canada n'ont pas été révisées en raison de l'application des IFRS, sauf si cela était nécessaire pour tenir compte des différences dans les conventions comptables.

Autres exemptions facultatives adoptées par la société :

- La société a choisi de ne pas appliquer rétrospectivement l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*, aux regroupements d'entreprises qui se sont produits avant la date de transition (26 avril 2010), incluant les regroupements d'entreprise effectués par la coentreprise. Voir la note g pour obtenir une explication de l'incidence de cette exemption.
- Pour tous ses régimes d'avantages sociaux, la société a choisi de comptabiliser tous les gains et pertes actuariels cumulés existant à la date de transition aux bénéficiaires non répartis. Voir la note d pour obtenir une explication de l'incidence de cette exemption.
- La société a choisi de ne pas comptabiliser rétrospectivement l'effet sur les actifs des variations des passifs existants relatifs à ses obligations liées à la mise hors service d'immobilisations, et des passifs similaires, lesquelles variations peuvent s'être produites avant la date de transition.
- La société a choisi d'utiliser les faits et circonstances qui existaient en date du 26 avril 2004 pour déterminer si un accord contient un contrat de location. Les accords signés après cette date et qui ont été évalués selon les PCGR du Canada n'ont pas été analysés de façon détaillée puisque ces analyses auraient donné lieu à des conclusions semblables selon IAS17 et IFRIC 4.
- La société a choisi d'utiliser l'exemption prévue par IFRS 1 et a appliqué IFRS 2 à tous les instruments de capitaux propres attribués après le 29 avril 2002 qui n'étaient pas acquis à la date de transition.
- La société a choisi de mettre à zéro le montant cumulé des différences de conversion dans le solde d'ouverture des résultats non distribués à la date de transition. Voir la note i pour obtenir une explication de l'incidence de cette exemption.

Rapprochement du bilan consolidé et des capitaux propres au 26 avril 2010

Notes explicatives	Éléments de rapprochement avec les IFRS									
	Bilan selon les PCGR du Canada	Transactions de cession-bail	Actualisation des provisions	Contrats déficitaires	Avantages sociaux futurs	Option d'achat d'action	Coentreprise	Différences de présentation	Renversement des écarts de change	Bilan selon les IFRS
	a)	b)	c)	d)	e)	f)	h)	i)		
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Actif										
Actif à court terme										
Trésorerie et équivalents de trésorerie	220,9						(5,2)			215,7
Débiteurs	286,2						(5,4)			280,8
Stocks	474,1						(4,2)			469,9
Frais payés d'avance	20,2						(0,2)			20,0
Impôts sur les bénéfices à recevoir	4,7							13,0		17,7
Impôts différés	24,9							(24,9)		-
	1 031,0	-	-	-	-	-	(15,0)	(11,9)	-	1 004,1
Immobilisations	1 980,5						(65,6)			1 914,9
Goodwill	426,5						(1,2)			425,3
Intangibles	188,2									188,2
Participation dans une coentreprise	-							42,1		42,1
Autres actifs	65,2		(1,1)		(8,3)					55,8
Impôts différés	5,3			0,2	3,0			0,1		8,6
	3 696,7	-	(1,1)	0,2	(5,3)	-	(39,7)	(11,8)	-	3 639,0
Passif										
Passif à court terme										
Créditeurs et charges à payer	872,9	(0,1)					(14,2)	(36,9)		821,7
Provisions	-							31,4		31,4
Portion à court terme de la dette à long terme	4,4									4,4
Impôts différés	5,6		0,2		(3,0)			(2,8)		-
	882,9	(0,1)	0,2	-	(3,0)	-	(14,2)	(8,3)	-	857,5
Dette à long terme	736,8						(24,9)			711,9
Provisions	-		(3,4)	0,8				90,3		87,7
Crédits reportés et autres éléments de passif	285,8	(98,6)			13,2		(0,6)	(71,8)		128,0
Impôts différés	176,9	38,4	0,6					(22,0)		193,9
	2 082,4	(60,3)	(2,6)	0,8	10,2	-	(39,7)	(11,8)	-	1 979,0
Capitaux propres										
Capital-actions	319,5									319,5
Surplus d'apport	18,8									20,4
Bénéfices non répartis	1 167,0	60,3	1,5	(0,6)	(15,5)	1,6	(1,6)		108,6	1 319,7
Cumul des autres éléments du résultat global	109,0								(108,6)	0,4
	1 614,3	60,3	1,5	(0,6)	(15,5)	-	-	-	-	1 660,0
	3 696,7	-	(1,1)	0,2	(5,3)	-	(39,7)	(11,8)	-	3 639,0

Rapprochement du bilan consolidé et des capitaux propres au 24 avril 2011

Éléments de rapprochement avec les IFRS										
Notes explicatives	Bilan selon les PCGR du Canada	Transactions de cession-bail a)	Actualisation des provisions b)	Avantages sociaux futurs d)	Option d'achat d'action e)	Coentreprise f)	Frais d'acquisition regroupement d'entreprises g)	Différences de présentation h)	Renversement des écarts de change i)	Bilan selon les IFRS
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Actif										
Actif à court terme										
Trésorerie et équivalents de trésorerie	320,4					(10,7)				309,7
Débiteurs	356,1					(6,9)	(0,1)			349,1
Stocks	530,7					(4,7)				526,0
Frais payés d'avance	21,3					(0,3)				21,0
Impôts sur les bénéfices à recevoir	26,6							9,8		36,4
Impôts différés	33,9		(0,2)	2,8				(36,5)		-
	1 289,0	-	(0,2)	2,8	-	(22,6)	(0,1)	(26,7)	-	1 242,2
Immobilisations	2 002,8					(67,2)	(0,2)			1 935,4
Goodwill	442,5					(1,1)	(0,5)			440,9
Intangibles	188,6									188,6
Participation dans une coentreprise	-					48,2				48,2
Autres actifs	66,9		(0,8)	(7,9)		(0,2)				58,0
Impôts différés	9,8			2,9						12,7
	3 999,6	-	(1,0)	(2,2)	-	(42,9)	(0,8)	(26,7)	-	3 926,0
Passif										
Passif à court terme										
Créditeurs et charges à payer	994,5	(0,2)				(17,5)		(40,3)		936,5
Provisions	-							36,3		36,3
Portion à court terme de la dette à long terme	4,6									4,6
Impôts différés	21,2							(21,2)		-
	1 020,3	(0,2)	-	-	-	(17,5)	-	(25,2)	-	977,4
Dette à long terme	521,8					(24,9)				496,9
Provisions	-		(3,3)					92,0		88,7
Crédits reportés et autres éléments de passif	299,0	(95,6)		13,0		(0,5)		(78,2)		137,7
Impôts différés	222,4	37,2	0,7				(0,3)	(15,3)		244,7
	2 063,5	(58,6)	(2,6)	13,0	-	(42,9)	(0,3)	(26,7)	-	1 945,4
Capitaux propres										
Capital-actions	323,8									323,8
Surplus d'apport	18,1				1,2					19,3
Bénéfices non répartis	1 444,5	58,5	1,6	(15,2)	(1,2)	-	(0,5)		108,6	1 596,3
Cumul des autres éléments du résultat global	149,7	0,1						(108,6)		41,2
	1 936,1	58,6	1,6	(15,2)	-	-	(0,5)	-	-	1 980,6
	3 999,6	-	(1,0)	(2,2)	-	(42,9)	(0,8)	(26,7)	-	3 926,0

Rapprochement de l'état du résultat consolidé pour l'exercice terminé le 24 avril 2011

Éléments de rapprochement avec les IFRS

Notes explicatives	État des résultats selon les PCGR du Canada	Transactions de cession-bail a)	Actualisation des provisions b)	Contrats déficitaires c)	Avantages sociaux futurs d)	Option d'achat d'action e)	Coentreprise f)	Frais d'acquisition regroupement d'entreprises g)	Différences de présentation h)	État des résultats selon les IFRS
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Chiffre d'affaires	18 965,9						(415,5)			18 550,4
Coût des ventes (excluant l'amortissement des immobilisations et des autres actifs tels que présentés séparément ci-dessous)	16 180,7						(376,0)			15 804,7
Marge brute	2 785,2	-	-	-	-	-	(39,5)	-	-	2 745,7
Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux	2 050,4	3,0	(0,9)	(0,8)	(0,6)	(0,4)	(18,1)	0,8	(4,5)	2 028,9
Amortissement des immobilisations et des autres actifs	216,3						(2,6)			213,7
Bénéfice d'exploitation	518,5	(3,0)	0,9	0,8	0,6	0,4	(18,8)	(0,8)	4,5	503,1
Quote-part des résultats d'une coentreprise comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence	-						16,9			16,9
Frais de financement	37,6		0,7				(1,9)		4,5	40,9
Revenus financiers	(11,3)									(11,3)
Frais de financement nets	26,3	-	0,7	-	-	-	(1,9)	-	4,5	29,6
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	492,2	(3,0)	0,2	0,8	0,6	0,4	-	(0,8)	-	490,4
Impôts sur les bénéfices	122,1	(1,2)	0,1	0,2	0,3		-	(0,3)		121,2
Bénéfice net	370,1	(1,8)	0,1	0,6	0,3	0,4	-	(0,5)	-	369,2

Notes relatives aux rapprochements

a) Comptabilisation des gains reportés sur transactions de cession-bail

Sous les PCGR du Canada: Le chapitre 3065 du manuel de l'ICCA « *Contrats de location* » exigeait que tout gain ou perte découlant d'une transaction de cession-bail soit reporté et amorti sur la durée du bail. La perte devait être comptabilisée en résultats immédiatement lorsque la juste valeur du bien subséquemment loué était inférieure à sa valeur comptable au moment de la transaction.

Sous les IFRS : IAS 17 « *Contrats de location* » exige la comptabilisation en résultats immédiate de tout gain ou perte découlant de transactions de cession-bail sauf si :

- le prix de vente est inférieur à la juste valeur et la perte est compensée par des paiements futurs inférieurs au prix du marché, auquel cas la perte est reportée et amortie proportionnellement aux paiements au titre de la location sur la période pendant laquelle il est prévu d'utiliser l'actif;
- le prix de vente est supérieur à la juste valeur, auquel cas l'excédent est reporté et amorti sur la durée d'utilisation attendue de l'actif.

En vertu de cette différence, la société a analysé tous les gains reportés existants en date de transition. Lorsque les transactions avaient été conclues à la juste valeur, les gains reportés au bilan en date de transition ont été renversés et comptabilisés aux bénéfices non répartis. L'amortissement des gains reportés comptabilisé en 2011 a été renversé et tous les gains qui avaient été reportés suite à des transactions de cession-bail réalisées en 2011 ont été reclassés et enregistrés directement aux résultats.

b) Actualisation des provisions

Sous les PCGR du Canada: La seule provision qui devait être actualisée était la provision pour mise hors service d'immobilisation et le taux ne devait pas être ajusté rétroactivement.

Sous les IFRS : IAS 37 « *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels* » stipule que lorsque l'effet de la valeur temps de l'argent est significatif, le montant de toutes provisions doit être la valeur actualisée des dépenses attendues que l'on pense nécessaires pour régler l'obligation.

En vertu de cette différence, la société a passé en revue toutes les provisions comptabilisées au bilan en date de transition et a actualisé celles dont la valeur temps avait un impact significatif. Ceci a eu pour impact de réduire le solde des provisions comptabilisées au bilan en date de transition. Pour l'exercice 2011, les nouvelles charges comptabilisées en résultats relativement à ces provisions ont été réduites afin de refléter leur actualisation et une charge de désactualisation a été enregistrée aux résultats.

c) Contrats déficitaires

Sous les PCGR du Canada: Aucune provision n'était comptabilisée pour les contrats déficitaires.

Sous les IFRS : Selon IAS 37 « *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels* », si une entité a un contrat déficitaire, l'obligation actuelle résultant de ce contrat doit être comptabilisée et évaluée comme une provision. Un contrat déficitaire est un contrat pour lequel les coûts inévitables pour satisfaire aux obligations contractuelles sont supérieurs aux avantages économiques à recevoir attendus du contrat. Les coûts inévitables d'un contrat reflètent le coût net de sortie du contrat, c'est-à-dire le plus faible du coût d'exécution du contrat ou de toute indemnisation ou pénalité découlant du défaut d'exécution.

En vertu de cette différence, la société a passé en revue les contrats existants en date de transition afin d'identifier les contrats déficitaires. Il en a résulté la comptabilisation d'une provision pour contrat déficitaire en date du 26 avril 2010. Cette provision est comptabilisée aux résultats et renversée au fur et à mesure de l'avancement des contrats. Ceci a entraîné une diminution des frais d'exploitation, de vente et d'administration de l'exercice 2011 suite à l'amortissement de la provision.

d) Avantages sociaux futurs

i) Gain et pertes actuarielles non amorties

Sous les PCGR du Canada: En vertu du chapitre 3461 « *Avantages sociaux futurs* », pour un régime à prestations déterminées, une entité devait utiliser la méthode du « corridor » et constater dans la période un montant au titre de l'amortissement du gain ou de la perte actuariel si, au début de la période, le gain ou la perte actuariel net non amorti excédait dix pourcent du plus élevé des deux montants suivants :

- a) le solde de l'obligation au titre des prestations constituées au début de l'exercice; et
- b) la juste valeur, ou la valeur liée au marché, des actifs du régime au début de l'exercice.

Sous les IFRS : Selon IAS 19 « *Avantages du personnel* », une entité peut choisir d'utiliser la méthode du corridor impliquant la non-comptabilisation d'une partie des écarts actuariels ou choisir de comptabiliser les écarts actuariels directement dans les capitaux propres.

La société a décidé de conserver la méthode de comptabilisation actuelle, c'est-à-dire la méthode du corridor. Cette décision n'a donc pas d'impact sur les soldes d'ouverture du bilan en date de transition. Toutefois, en vertu d'IFRS 1, un nouvel adoptant peut choisir de comptabiliser tous les écarts actuariels cumulés à la date de transition aux IFRS même si, par la suite, il utilise la méthode du corridor pour les écarts actuariels générés ultérieurement. La société s'est donc prévalu de ce choix et a renversé aux bénéfices non répartis les pertes actuarielles non amorties au 26 avril 2010. Le montant d'amortissement des pertes actuarielles pour l'exercice 2011 a été calculé en tenant compte des soldes ajusté selon les IFRS et le montant d'amortissement qui avait été enregistré aux résultats en 2011 sous les PCGR du Canada a été renversé.

ii) Services passés

Sous les PCGR du Canada: En vertu du chapitre 3461 « *Avantages sociaux futurs* », une entité devait amortir le coût des services passés découlant de la mise en place ou d'une modification du régime en affectant un montant égal à chacune des années de service restantes comprises dans la période prévue jusqu'à la date de l'admissibilité intégrale de chaque salarié qui était actif au moment de la mise en place ou de la modification du régime, mais n'était pas pleinement admissible aux avantages à cette date.

Sous les IFRS : Selon IAS 19 « *Avantages du personnel* », une entité doit comptabiliser en charges le coût des services passés, selon un mode linéaire, sur la durée moyenne restant à courir jusqu'à ce que les droits correspondants soient acquis au personnel.

En vertu de cette différence, la société a renversé aux bénéfices non répartis les services passés non amortis qui étaient entièrement acquis au 26 avril 2010. Le montant d'amortissement des services passés pour l'exercice 2011 a été calculé en tenant compte des soldes ajusté selon les IFRS et le montant d'amortissement qui avait été enregistré aux résultats en 2011 sous les PCGR du Canada a été ajusté.

e) Rémunération à base d'actions

Sous les PCGR du Canada: Le chapitre 3870 « *Rémunérations et autres paiements à base d'actions* », prévoyait qu'il était possible d'utiliser la méthode linéaire pour la comptabilisation de la charge de rémunération lorsqu'une méthode différente de la méthode des acquisitions graduelles des droits était utilisée pour déterminer la durée utilisée dans le calcul de la juste valeur des options lorsqu'il y avait acquisition graduelle des droits. Comme la société ne prévoyait pas de différence significative entre les durées prévues de chaque groupe d'options, la méthode linéaire était auparavant utilisée.

Sous les IFRS : IFRS 2 « *Paiement fondé sur des actions* », ne prévoit pas de telle exception. Ainsi, lorsque les options sont acquises de façon graduelle, une entité doit considérer chaque tranche d'acquisition des droits comme une acquisition distincte et amortir la charge de façon distincte pour chaque tranche d'option.

En vertu de cette différence, la société a dû modifier son modèle d'amortissement de la charge relative à l'attribution de ses options d'achat d'action afin de tenir compte des différentes dates d'attribution des droits et cesser d'utiliser la méthode de l'amortissement linéaire. Au 26 avril 2010, le total de la charge supplémentaire qui aurait dû être comptabilisée cumulativement depuis le début du régime a été passé en réduction des bénéfices non répartis. La charge comptabilisée en résultats en 2011 sous les PCGR du Canada a été ajusté afin de refléter la différence entre les deux méthodes d'amortissement.

f) Coentreprise

Sous les PCGR du Canada: Le chapitre 3055 « *Participations dans des coentreprises* » exigeait la méthode de la consolidation proportionnelle. Il ne permettait pas de comptabiliser les participations dans des coentreprises à la valeur de consolidation (méthode de la mise en équivalence).

Sous les IFRS: IAS 31 « *Participations dans des coentreprises* » offre le choix d'appliquer soit la méthode de la mise en équivalence, soit la méthode de la consolidation proportionnelle aux participations dans des entités contrôlées conjointement.

En vertu de cette différence la société a opté pour l'utilisation de la méthode de la mise en équivalence lors de la transition aux IFRS pour la comptabilisation de sa participation dans RDK. Puisque la société utilisait la consolidation proportionnelle pour comptabiliser sa participation dans RDK sous les PCGR du Canada, 50,01 % de la valeur de tous les postes de la coentreprise étaient inclus dans les postes du bilan consolidé et de l'état des résultats consolidés et ont donc été retranchés lors du rapprochement avec les IFRS. La valeur de la participation dans la coentreprise a été enregistrée au bilan sous le poste *Participation dans une coentreprise* et la quote-part de la Société des résultats de la coentreprise relatif à l'exercice 2011 a été enregistrée au poste *Quote-part des résultats d'une coentreprise comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence*.

g) Regroupement d'entreprise - Frais d'acquisition directs

Sous les PCGR du Canada: Selon l'ancien chapitre 1581 « *Regroupement d'entreprise* » (chapitre en place avant la transition aux IFRS), les frais d'acquisition directs faisaient parti du coût d'acquisition.

Sous les IFRS: Selon IFRS 3 « *Regroupement d'entreprise* », les frais d'acquisition directs sont portés aux résultats lorsqu'encourus.

Puisque la société a choisi de se prévaloir de l'exemption de l'IFRS 1 permettant de ne pas retraiter les regroupements d'entreprise antérieurs à la date de transition, aucun redressement n'a eu lieu en date du 26 avril 2010. Les regroupements effectués au cours de l'exercice 2011 ont par contre été redressés pour refléter cette différence. Par conséquent, les frais d'acquisition inclus dans la répartition du coût d'acquisition au cours de l'exercice 2011 ont été passés en charge dans l'état financier redressé selon les IFRS.

h) Différences relatives à la présentation

Certains montants ont été reclassés afin de refléter les différences suivantes de classification :

Impôts différés :

Sous les PCGR du Canada: Selon le chapitre 3465 « *Impôts sur les bénéfices* », les portions à court terme et à long terme des passifs d'impôts différés et des actifs d'impôts différés devaient être présentées séparément.

Sous les IFRS: Selon le chapitre IAS 12 « *Impôts sur le résultat* », tous les actifs et passifs d'impôts différés doivent être présentés dans l'actif et le passif long terme.

En vertu de IAS 12, tous les impôts différés ont été classés à long terme au bilan de la société.

Définition de court terme:

Sous les PCGR du Canada: Selon le chapitre 1510 « *Actif et passif à court terme* », l'actif et le passif à court terme devaient comprendre les éléments normalement réalisables ou payables dans l'année qui suivait la date du bilan ou au cours du cycle normal d'exploitation s'il excédait un an.

Sous les IFRS: Selon le chapitre IAS 1 « *Présentation des états financiers* », l'entité doit présenter le montant qu'elle s'attend à recouvrer ou à régler au plus tard dans les douze mois pour chaque poste d'actif et de passif regroupant des montants qu'elle s'attend à recouvrer ou à régler :

- a) au plus tard dans les douze mois suivant la date de clôture, et
- b) plus de douze mois après la date de clôture.

La définition sous les IFRS étant plus directive, il en est résulté un reclassement à long terme de certains montants qui étaient auparavant présentés à court terme au bilan consolidé de la société.

Présentation des provisions :

Sous les PCGR du Canada: Il n'existait aucune indication spécifique concernant la présentation des provisions.

Sous les IFRS : IAS 1 « *Présentation des états financiers* » fait mention au paragraphe 54 l) qu'au minimum, le bilan doit comporter certains postes, incluant les provisions.

En vertu de cette différence, au bilan consolidé, la portion court terme des provisions a été retirée du poste *Créditeurs et charges à payer* et la portion long terme du poste *Crédits reportés et autres éléments de passif* afin d'être présentés séparément sous *Provisions*.

Charge de désactualisation :

Sous les PCGR du Canada: Dans le chapitre 3110 « *Obligation lié à la mise hors service des immobilisations* » il était fait mention que la charge liée à l'écoulement du temps devait être classée comme une charge d'exploitation dans l'état des résultats, non comme une charge d'intérêts.

Sous les IFRS : Selon IFRIC 1 « *Variation des passifs existants relatifs au démantèlement, à la remise en état et similaires* », la désactualisation périodique doit être comptabilisée en résultats en tant que coût financier au fur et à mesure. De plus, selon IAS 37 « *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels* », lorsque les provisions sont actualisées, la valeur comptable d'une provision augmente à chaque période pour refléter l'écoulement du temps. Cette augmentation est comptabilisée en coûts d'emprunt.

En vertu de cette différence, la charge de désactualisation a été reclassée sous le poste *Frais financiers* à l'état des résultats consolidé de la société pour l'exercice 2011.

i) Renversement des écarts de change cumulés

L'application rétrospective des IFRS imposerait à la société d'établir le montant cumulé des différences de conversion conformément à IAS 21 « *Effets des variations des cours des monnaies étrangères* » à compter de la date de la formation ou de l'acquisition d'une filiale ou d'une entreprise détenue comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence. IFRS 1 permet de mettre à zéro le montant cumulé des différences de conversion à la date de transition. La société a choisi de mettre à zéro le montant cumulé des différences de conversion dans le solde d'ouverture des bénéfices non répartis à la date de transition.

Perspectives

Au cours de l'exercice 2012, nous comptons poursuivre nos investissements, avec discernement, afin, entre autres, d'améliorer notre réseau. Compte tenu du contexte économique et de notre accès à des liquidités à des conditions avantageuses, nous croyons être bien positionnés afin de réaliser des acquisitions et créer de la valeur. Toutefois, nous continuerons à faire preuve de patience afin de payer le juste prix en raison de la réalité du marché actuel. 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.

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

Le 12 juillet 2011