

Exercice 2018

ALIMENTATION COUCHE-TARD INC.
RAPPORT DE GESTION

Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018



Rapport de gestion

L'objectif de ce rapport de gestion, tel que les autorités réglementaires le requièrent, est d'expliquer le point de vue de la direction sur la situation financière et les résultats d'exploitation ainsi que la performance d'Alimentation Couche-Tard inc. (« Couche-Tard ») pour l'exercice terminé le 29 avril 2018. Il s'agit plus précisément de permettre au lecteur de mieux comprendre notre stratégie de développement, notre performance relative à nos objectifs, nos attentes face à l'avenir, ainsi que notre façon de gérer les risques auxquels nous sommes exposés et les ressources financières dont nous disposons. Ce rapport de gestion a également pour but d'améliorer la compréhension des états financiers consolidés et des notes afférentes de Couche-Tard. Il devrait donc être lu parallèlement à ces documents. Par « nous », « notre », « nos » et « la société », nous faisons collectivement référence à Couche-Tard et ses filiales.

Sauf indication contraire, toutes les données financières indiquées dans le présent rapport sont en dollars américains (« dollars US ») et sont établies selon les Normes internationales d'information financière (« IFRS ») telles que publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »). Nous utilisons également dans ce rapport des mesures qui ne sont pas conformes aux IFRS. Lorsque de telles mesures sont présentées, elles sont définies et le lecteur en est avisé. Le présent rapport de gestion doit être lu de concert avec les états financiers consolidés annuels et les notes complémentaires figurant dans notre rapport annuel 2018. Ce dernier document ainsi que des renseignements complémentaires concernant Couche-Tard, y compris la plus récente notice annuelle, sont disponibles sur le site SEDAR à <http://www.sedar.com/> ainsi que sur notre site web à <http://corpo.couche-tard.com/>.

Déclarations prospectives

Le présent rapport de gestion comprend certaines « déclarations prospectives » au sens des lois en valeurs mobilières au Canada. Toute déclaration contenue dans le présent rapport de gestion qui ne constitue pas un fait historique peut être considérée comme une déclaration prospective. Dans le présent rapport, les verbes « croire », « pouvoir », « devoir », « prévoir », « s'attendre », « estimer », « présumer » et d'autres expressions similaires indiquent en général des déclarations prospectives. Il est important de noter que les déclarations prospectives faites dans ce rapport décrivent nos prévisions en date du 9 juillet 2018 et ne donnent aucune garantie quant à la performance future de Couche-Tard ou de son secteur d'activité, et elles supposent des risques connus et inconnus ainsi que des incertitudes pouvant faire en sorte que les perspectives, les résultats réels ou le rendement de Couche-Tard ou ceux de son secteur d'activité soient significativement différents des résultats ou du rendement futurs exprimés ou sous-entendus par ces déclarations. Nos résultats réels peuvent différer de façon importante des anticipations que nous avons formulées si des risques connus ou inconnus affectent nos activités ou si nos estimations ou nos hypothèses se révèlent inexactes. Une variation touchant une hypothèse peut également avoir des incidences sur d'autres hypothèses inter-reliées, ce qui peut amplifier ou diluer l'effet de cette variation. Par conséquent, nous ne pouvons garantir la réalisation des déclarations prospectives; le lecteur est donc prié de ne pas se fier indûment à ces déclarations prospectives. Les déclarations prospectives ne tiennent pas compte de l'effet que pourraient avoir sur nos activités des transactions ou des éléments spéciaux annoncés ou survenant après ces divulgations. Par exemple, elles ne tiennent pas compte de l'incidence des ventes d'actifs, des monétisations, des fusions, des acquisitions, des autres regroupements d'entreprises ou transactions, des réductions de valeur d'actifs, ni des autres frais annoncés ou survenus après les déclarations prospectives.

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

Les risques et incertitudes comprennent ceux qui sont énumérés sous la rubrique « Facteurs de risque » de notre rapport annuel 2018, ainsi que les autres risques détaillés de temps à autre dans les rapports déposés par Couche-Tard, auprès des autorités en valeurs mobilières du Canada.

Notre société

Nous sommes le chef de file de l'industrie canadienne du commerce de l'accommodation. Aux États-Unis, nous sommes le plus important exploitant indépendant de magasins d'accommodation en fonction du nombre de magasins exploités par la société. En Europe, nous sommes un chef de file du commerce de l'accommodation et du carburant pour le transport routier dans les pays scandinaves (Norvège, Suède et Danemark), dans les pays baltes (Estonie, Lettonie et Lituanie) de même qu'en Irlande, en plus d'avoir une présence importante en Pologne.

Au 29 avril 2018, notre réseau comptait 10 015 magasins d'accommodation en Amérique du Nord, dont 8 705 offraient du carburant pour le transport routier. Notre réseau nord-américain est constitué de 19 unités d'affaires, dont 15 aux États-Unis, couvrant 48 États, et 4 au Canada, qui couvrent les 10 provinces. Environ 105 000 personnes travaillent dans l'ensemble de notre réseau et de nos centres de services en Amérique du Nord. De plus, par l'entremise de CrossAmerica Partners LP, nous fournissons du carburant pour le transport routier sous différentes bannières à environ 1 300 sites aux États-Unis.

En Europe, nous exploitons un vaste réseau de vente au détail en Scandinavie, en Irlande, en Pologne, dans les pays baltes et en Russie par le biais de dix unités d'affaires. Au 29 avril 2018, notre réseau comptait 2 725 magasins, dont la majorité offre du carburant pour le transport routier et des produits d'accommodation alors que d'autres sont des stations de carburant automatisées sans employés, n'offrant que du carburant. Nous offrons aussi d'autres produits tels que de l'énergie stationnaire, ainsi que du carburant pour le secteur maritime et pour le secteur de l'aviation. En incluant les employés travaillant dans les magasins franchisés arborant nos marques, quelque 25 000 personnes travaillent dans notre réseau de détail, nos terminaux et nos centres de services en Europe.

De plus, en vertu des contrats de licence, plus de 2 000 magasins sont exploités sous la marque Circle K dans 14 autres pays et territoires (Arabie saoudite, Chine, Costa Rica, Égypte, Émirats arabes unis, Guam, Honduras, Hong Kong, Indonésie, Macao, Malaisie, Mexique, Philippines et Vietnam), ce qui porte à plus de 16 000 le nombre de magasins dans notre réseau global.

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

Création de valeur

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

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

Données sur le taux de change

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

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

	Période de 12 semaines terminée le	Période de 13 semaines terminée le	Période de 52 semaines terminée le	Période de 53 semaines terminée le	Périodes de 52 semaines terminées le
	29 avril 2018	30 avril 2017	29 avril 2018	30 avril 2017	24 avril 2016
Moyenne pour la période⁽¹⁾					
Dollar canadien	0,7840	0,7518	0,7826	0,7598	0,7607
Couronne norvégienne	0,1280	0,1181	0,1241	0,1194	0,1203
Couronne suédoise	0,1212	0,1121	0,1205	0,1144	0,1188
Couronne danoise	0,1654	0,1436	0,1587	0,1468	0,1486
Zloty	0,2940	0,2495	0,2800	0,2512	0,2606
Euro	1,2319	1,0681	1,1810	1,0920	1,1085
Rouble	0,0171	0,0173	0,0172	0,0161	0,0153

	Au 29 avril 2018	Au 30 avril 2017
Fin de la période		
Dollar canadien	0,7763	0,7329
Couronne norvégienne	0,1250	0,1172
Couronne suédoise	0,1148	0,1135
Couronne danoise	0,1620	0,1469
Zloty	0,2863	0,2589
Euro	1,2070	1,0930
Rouble	0,0160	0,0176

(1) 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, européennes et corporatives sont convertis en dollars américains au taux moyen de la période. Sauf indication contraire, les écarts et explications liés aux variations du taux de change et à la volatilité du dollar canadien et des devises européennes dont nous traitons dans le présent document sont donc liés à la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations canadiennes, européennes et corporatives.

Aperçu de l'exercice 2018

Résultats financiers

Le bénéfice net de l'exercice 2018 s'est chiffré à 1,7 milliard \$ comparativement à 1,2 milliard \$ pour l'exercice 2017. Le bénéfice net par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 2,95 \$, contre 2,12 \$ pour l'exercice précédent.

Les résultats de l'exercice 2018 ont été affectés par une réduction d'impôts nette de 288,3 millions \$, dont 18,2 millions \$ sont attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle, à la suite de l'adoption de la nouvelle législation sur l'impôt fédéral des États-Unis (« U.S. Tax Cuts and Jobs Act »), des frais de restructuration de 56,9 millions \$ avant impôts, dont 5,2 millions \$ sont attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle, une perte de change nette de 48,4 millions \$ avant impôts, une dépense d'amortissement accéléré de 19,0 millions \$ avant impôts ainsi que des frais supplémentaires de 3,0 millions \$ avant impôts, tous deux en lien avec le projet de déploiement de notre marque globale, un avantage fiscal découlant d'une réorganisation interne de 13,4 millions \$, des frais d'acquisition de 11,8 millions \$ avant impôts, un gain de 11,5 millions \$ avant impôts sur la disposition d'un terminal, un gain de 8,8 millions \$ avant impôts sur notre participation dans CST, des frais supplémentaires liés aux ouragans totalisant 6,6 millions \$ avant impôts et un goodwill négatif de 2,8 millions \$ avant impôts.

En plus d'inclure exceptionnellement 53 semaines, les résultats de l'exercice 2017 incluent une dépense d'amortissement accéléré de 27,1 millions \$ avant impôts en lien avec le déploiement de notre nouvelle marque globale, des frais d'acquisition de 21,0 millions \$ avant impôts, une perte de change nette de 9,6 millions \$ avant impôts, des frais de restructuration de 8,1 millions \$ avant impôts ainsi qu'un gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies d'un montant de 3,9 millions \$ avant impôts.

En excluant ces éléments des résultats des deux exercices, le bénéfice net de l'exercice 2018 aurait été d'approximativement 1,5 milliard \$ (2,60 \$ par action sur une base diluée), contre 1,3 milliard \$ (2,21 \$ par action sur une base diluée) pour l'exercice 2017, une augmentation de 219,0 millions \$, soit 17,4 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution de nos acquisitions, à notre croissance organique continue, à des marges sur le carburant plus élevées, ainsi qu'à l'impact d'un taux d'impôt moins élevé, partiellement contrebalancés par une augmentation des frais de financements suite à nos acquisitions et l'effet d'une semaine de moins dans l'exercice 2018 comparativement à l'exercice 2017.

Croissance du réseau

Acquisitions multisites ¹

CST Brands Inc.

Le 28 juin 2017, nous avons conclu l'acquisition de toutes les actions émises et en circulation de CST Brands Inc. (« CST ») dans le cadre d'une transaction en espèces évaluée à 48,53 \$ par action, représentant une valeur d'entreprise totale approximative de 4,4 milliards \$, incluant la dette nette prise en charge. CST est basée à San Antonio, au Texas, et, avant la clôture de l'acquisition,

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

employait plus de 14 000 personnes dans plus de 2 000 emplacements dans le sud-ouest des États-Unis, dont une présence importante au Texas, dans le sud-est des États-Unis, dans l'État de New York et dans l'est du Canada.

Le même jour, nous avons vendu à Parkland Fuel Corporation une large portion des actifs canadiens de CST pour un montant d'environ 986,0 millions \$ CA (752,5 millions \$). Les actifs cédés se composaient principalement du réseau de détaillants indépendants et d'agents à commission de CST, de ses activités de vente de mazout, de 159 sites corporatifs ainsi que de son siège social montréalais. Conséquemment, nous avons conservé 157 sites corporatifs de CST au Canada. De plus, le 6 septembre 2017, conformément aux exigences de la Federal Trade Commission des États-Unis, nous avons vendu 70 sites corporatifs de CST U.S. à Empire Petroleum Partners, LLC (« Empire ») pour une contrepartie totale de 143,0 millions \$. Aucun gain ou perte n'a été comptabilisé à l'égard de ces transactions de ventes. Les actifs cédés et les passifs associés sont présentés comme détenus en vue de la vente dans la juste valeur des actifs acquis et des passifs pris en charge et ils sont comptabilisés à leur juste valeur respective diminuée des frais de vente.

En tenant compte des transactions connexes réalisées après l'acquisition de CST, nous avons ajouté, sur une base nette, 1 263 sites à notre réseau nord-américain pour une valeur nette approximative de 3,7 milliards \$.

CrossAmerica Partners LP

Par l'entremise de l'acquisition de CST, nous avons aussi acquis le commandité de CrossAmerica Partners LP (« CAPL »), possédons 100 % des droits de distribution incitatifs de CAPL et au 29 avril 2018, nous détenions 21,4 % de son capital (20,5 % au 28 juin 2017). CAPL fournit du carburant pour le transport routier sous différentes bannières à environ 1 300 sites aux États-Unis. L'addition du réseau de distribution de carburant de CAPL à notre réseau actuel de plus de 700 sites fait de nous un des plus importants distributeurs de carburant pour le transport routier aux États-Unis.

Suite à l'évaluation de notre relation avec CAPL, nous avons conclu que nous contrôlons les opérations et les activités de la société en commandite, même si nous ne détenons pas la majorité des parts ordinaires en circulation de CAPL. Par conséquent, nous consolidons pleinement CAPL dans nos états financiers consolidés.

Toutes les transactions entre Couche-Tard et CAPL sont éliminées de nos états financiers consolidés. Ces transactions comprennent l'achat et la vente de carburant entre nous et CAPL, la charge de loyer qui nous est facturée par CAPL, les bénéfices découlant de la participation de CAPL au capital-actions de CST Fuel Supply, une filiale nous appartenant, notre quote-part dans les distributions de parts communes de CAPL et notre quote-part des revenus des droits de distribution incitatifs de CAPL. De plus, nous fournissons à CAPL des services de gestion et des services de support corporatifs et facturons à CAPL des frais de gestion conformément aux modalités de l'« Amended and Restated Omnibus Agreement », en plus d'une allocation de certains éléments de rémunération incitative.

CAPL est une société en commandite du Delaware cotée en bourse et ses parts ordinaires sont inscrites à la Bourse de New York sous le symbole « CAPL ». Par conséquent, CAPL doit déposer ses rapports auprès de la « Securities and Exchange Commission » (« SEC ») des États-Unis, où l'on peut trouver des renseignements supplémentaires sur ses résultats d'exploitation.

Financement

Afin de financer l'acquisition de CST, ainsi que le remboursement de ses dettes, nous avons conclu une nouvelle entente de crédit nous donnant accès à une facilité de crédit non renouvelable non garantie d'acquisition d'un montant total maximal de 4,3 milliards \$, laquelle était disponible uniquement pour financer directement ou indirectement l'acquisition de CST et le remboursement de toute dette de CST et de ses filiales (« facilité d'acquisition »). Au 29 avril 2018, un montant total de 412,1 millions \$ était en circulation sur cette facilité d'acquisition et le taux d'intérêt effectif était de 3,358 %.

Le 28 juin 2017, nous avons remboursé la totalité des emprunts de CST en vertu de ses facilités de crédit renouvelables pour un montant de 498,8 million \$ et, le 28 juillet 2017, nous avons remboursé la totalité des billets de premier rang en circulation de CST pour un montant de 577,1 millions \$ au moyen de montants empruntés sur notre facilité d'acquisition.

Participation initiale dans CST

À la date d'acquisition, nous détenions une participation dans CST, que nous avons cédée dans le cadre de la clôture de la transaction. Par conséquent, pour l'exercice 2018, nous avons constaté, à l'état des résultats, un gain de 8,8 millions \$ avant impôts.

Intégration de CST

Nous prévoyons que le montant des synergies liées à l'acquisition de CST sera de l'ordre de 215,0 millions \$¹ au cours des trois années suivant la transaction. Les synergies devraient principalement découler de la diminution des frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux ainsi que de l'amélioration des coûts de distribution et d'approvisionnement des marchandises et de carburant pour le transport routier. Au 29 avril 2018, le montant annualisé des synergies réalisées pour l'acquisition de CST s'établissait à environ 153,0 millions \$.

Les résultats, le bilan et les flux de trésorerie de CST sont inclus dans nos états financiers consolidés à partir du 28 juin 2018.

Les résultats, le bilan et les flux de trésorerie de CAPL sont aussi entièrement consolidés dans nos états financiers; cependant, les périodes comptables de CAPL ne coïncident pas avec les nôtres. Les états des résultats consolidés, du résultat global consolidés, de la variation des capitaux propres consolidés et des flux de trésorerie consolidés pour l'exercice 2018 comprennent ceux de CAPL pour la période du 28 juin 2017 au 31 mars 2018, ajustés pour tenir compte des transactions importantes, le cas échéant. Le bilan consolidé au 29 avril 2018 comprend le bilan de CAPL au 31 mars 2018, ajusté pour tenir compte des transactions importantes, le cas échéant.

Environ 78,3 % des résultats d'exploitation de CAPL sont attribuables aux autres détenteurs de parts et sont présentés à titre de bénéfice attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle pour l'exercice 2018. Par conséquent, une partie importante des résultats d'exploitation de CAPL ne revient pas à nos actionnaires.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, nous avons ajusté et finalisé notre évaluation de la juste valeur des actifs acquis, des passifs pris en charge et du goodwill lié à la transaction. Les ajustements effectués ont impacté notre bénéfice net publié antérieurement, tels que présentés ci-bas:

	Période de 12 semaines terminées le			Période de 24 semaines terminées le		
	15 octobre 2017			15 octobre 2017		
	Présentées	Ajustements	Ajustées	Présentées	Ajustements	Ajustées
Chiffre d'affaires	12 140,6	-	12 140,6	21 987,8	-	21 987,8
Coût des ventes	10 096,9	-	10 096,9	18 205,3	-	18 205,3
Marge brut	2 043,7	-	2 043,7	3 782,5	-	3 782,5
Frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux	1 198,2	-	1 198,2	2 229,5	-	2 229,5
Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	205,0	4,3	209,3	375,3	4,3	379,6
Bénéfice d'exploitation	641,3	(4,3)	637,0	1 152,1	(4,3)	1 147,8
Frais financiers nets	89,6	-	89,6	148,8	-	148,8
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	560,0	(4,3)	555,7	1 020,2	(4,3)	1 015,9
Impôts sur les bénéfices	123,7	(1,5)	122,2	224,4	(1,5)	222,9
Bénéfice net	436,3	(2,8)	433,5	795,8	(2,8)	793,0
Bénéfice net attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle	(1,0)	-	(1,0)	4,2	-	4,2
Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la société	435,3	(2,8)	432,5	800,0	(2,8)	797,2

	Période de 16 semaines terminées le			Période de 40 semaines terminées le		
	4 février 2017			4 février 2017		
	Présentées	Ajustements	Ajustées	Présentées	Ajustements	Ajustées
Chiffre d'affaires	15 791,8	-	15 791,8	37 779,6	-	37 779,6
Coût des ventes	13 473,8	-	13 473,8	31 679,1	-	31 679,1
Marge brut	2 318,0	-	2 318,0	6 100,5	-	6 100,5
Frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux	1 593,0	-	1 593,0	3 822,5	-	3 822,5
Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	282,9	5,7	288,6	658,2	10,0	668,2
Bénéfice d'exploitation	432,0	(5,7)	426,3	1 584,1	(10,0)	1 574,1
Frais financiers nets	110,9	-	110,9	259,7	-	259,7
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	330,3	(5,7)	324,6	1 350,5	(10,0)	1 340,5
Impôts sur les bénéfices	(140,5)	(25,4)	(165,9)	83,9	(26,9)	57,0
Bénéfice net	470,8	19,7	490,5	1 266,6	16,9	1 283,5
Bénéfice net attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle	(6,9)	-	(6,9)	(2,7)	-	(2,7)
Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la société	463,9	19,7	483,6	1 263,9	16,9	1 280,8

¹ Puisque l'objectif cité représente une déclaration prospective, nous devons, selon les lois sur les valeurs mobilières, préciser que notre estimation des synergies repose sur un certain nombre de facteurs et hypothèses importants. Entre autres, notre objectif de synergies se base sur notre analyse comparative des structures organisationnelles en place et des niveaux actuels des dépenses à travers notre réseau ainsi que sur notre capacité à combler une partie des écarts constatés, lorsque pertinent. Notre objectif de synergies se base aussi sur notre évaluation des contrats présentement en vigueur et sur le fait que nous croyons être en mesure de renégocier ces contrats afin de profiter de notre pouvoir d'achat accru. De plus, notre objectif de synergies prend pour hypothèse que nous serons en mesure d'instaurer et de maintenir un processus efficace de partage des meilleures pratiques à travers notre réseau. Enfin, notre objectif s'appuie aussi sur notre capacité à intégrer les systèmes des compagnies qu'on a acquis au nôtre. Un changement important dans ces facteurs et hypothèses pourrait faire varier de façon importante notre estimation des synergies ainsi que le délai d'implantation de nos diverses initiatives.

Holiday Stationstores, LLC

Le 22 décembre 2017, nous avons acquis la totalité de la participation de Holiday Stationstores, LLC et de certaines sociétés affiliées (« Holiday ») pour une contrepartie en espèces totale de 1,6 milliard \$. Holiday est un important joueur dans l'industrie de l'accommodation et du carburant dans la région du Midwest américain. À la clôture de la transaction, le réseau de Holiday comptait 516 magasins, dont 373 étaient exploités par Holiday et 143 étaient exploités par des franchisés, en plus de 27 contrats d'approvisionnement. Holiday exploite également un solide réseau de lave-autos avec 234 sites à la date d'acquisition, 2 installations de préparation alimentaire et un terminal de carburant situé à Newport, au Minnesota. Les magasins sont situés au Minnesota, au Wisconsin, dans l'État de Washington, en Idaho, au Montana, au Wyoming, au Dakota du Nord, au Dakota du Sud, au Michigan et en Alaska. Nous avons financé cette acquisition à même nos liquidités disponibles et nos facilités de crédit existantes. Depuis le 22 décembre 2017, les résultats, le bilan et les flux de trésorerie de Holiday sont inclus dans nos états financiers consolidés.

Nous prévoyons que les synergies découlant de l'acquisition de Holiday seront de l'ordre de 50,0 millions \$ à 60,0 millions \$¹ au cours des trois à quatre premières années suivant la clôture de la transaction. Ces synergies devraient principalement découler de la diminution des frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux, de l'amélioration des coûts de distribution et d'approvisionnement des marchandises et de carburant pour le transport routier ainsi que de l'optimisation des prix de vente.

Autres transactions

Le 30 mai 2017, nous avons acquis 53 sites corporatifs situés en Louisiane, aux États-Unis, auprès d'American General Investments, LLC et de North American Financial Group, LLC. Ces magasins sont présentement exploités sous la bannière *Cracker Barrel*. Nous sommes propriétaires du terrain et de la bâtisse pour 47 sites et assumons les baux pour les 6 autres sites. À la même date, nous avons fermé sept de ces sites.

Le 7 juillet 2017, nous avons acquis, auprès d'Empire, 53 contrats d'approvisionnement en carburant avec des exploitants indépendants situés dans la région métropolitaine d'Atlanta en Géorgie. Dans le cadre de cette transaction, nous avons également acquis les biens immobiliers pour deux sites.

Le 28 novembre 2017, nous avons procédé à l'acquisition de certains actifs de Jet Pep, Inc., y compris un terminal de carburant, l'équipement de camionnage connexe ainsi que 18 magasins corporatifs situés en Alabama. De plus, dans le cadre d'une transaction distincte, CAPL a acheté d'autres actifs de Jet Pep, Inc., soit 101 sites exploités à commission, y compris 92 sites détenus, 5 sites loués et 4 comptes indépendants à commission.

Acquisitions de sites individuels

Au cours de l'exercice 2018, nous avons fait l'acquisition de 11 magasins corporatifs par l'entremise de transactions distinctes. Ces acquisitions ont été effectuées en utilisant la trésorerie disponible.

Construction de magasins

Nous avons complété la construction, la relocalisation ou la reconstruction de 88 magasins au cours de l'exercice 2018.

Au 29 avril 2018, 29 magasins étaient en construction et devraient ouvrir dans les prochains trimestres.

Sommaire du mouvement de nos magasins pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018 et l'exercice 2018

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement des magasins de notre réseau au cours de la période de 12 semaines terminée le 29 avril 2018⁽¹⁾ :

Types de magasins	Période de 12 semaines terminée le 29 avril 2018				
	Corporatifs ⁽²⁾	CODO ⁽³⁾	DODO ⁽⁴⁾	Franchisés et autres affiliés ⁽⁵⁾	Total
Nombre de magasins au début de la période	9 723	715	1 058	1 254	12 750
Acquisitions	4	-	-	-	4
Ouvertures / constructions / ajouts	21	1	6	25	53
Fermetures / dispositions / retraits	(33)	(4)	(10)	(20)	(67)
Conversion de magasins	3	10	(3)	(10)	-
Nombre de magasins à la fin de la période	9 718	722	1 051	1 249	12 740
Réseau de CAPL					1 346
Magasins Circle K exploités sous licence					2 022
Nombre total de magasins dans le réseau					16 108
Nombre de stations de carburant automatisées incluses dans le solde de fin de période ⁽⁶⁾	972	-	6	-	978

¹ Puisque l'objectif cité représente une déclaration prospective, nous devons, selon les lois sur les valeurs mobilières, préciser que notre estimation des synergies repose sur un certain nombre de facteurs et hypothèses importants. Entre autres, notre objectif de synergies se base sur notre analyse comparative des structures organisationnelles en place et des niveaux actuels des dépenses à travers notre réseau ainsi que sur notre capacité à combler une partie des écarts constatés, lorsque pertinent. Notre objectif de synergies se base aussi sur notre évaluation des contrats présentement en vigueur et sur le fait que nous croyons être en mesure de renégocier ces contrats afin de profiter de notre pouvoir d'achat accru. De plus, notre objectif de synergies prend pour hypothèse que nous serons en mesure d'instaurer et de maintenir un processus efficace de partage des meilleures pratiques à travers notre réseau. Enfin, notre objectif s'appuie aussi sur notre capacité à intégrer les systèmes des compagnies qu'on a acquis au nôtre. Un changement important dans ces facteurs et hypothèses pourrait faire varier de façon importante notre estimation des synergies ainsi que le délai d'implantation de nos diverses initiatives.

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement des magasins de notre réseau au cours de la période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018⁽¹⁾ :

Types de magasins	Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018				Total
	Corporatifs ⁽²⁾	CODO ⁽³⁾	DODO ⁽⁴⁾	Franchisés et autres affiliés ⁽⁵⁾	
Nombre de magasins au début de la période	8 011	756	1 010	1 092	10 869
Acquisitions ⁽⁷⁾	1 711	6	74	143	1 934
Ouvertures / constructions / ajouts	86	3	36	107	232
Fermetures / dispositions / retraits	(124)	(10)	(77)	(84)	(295)
Conversion de magasins	34	(33)	8	(9)	-
Nombre de magasins à la fin de la période	9 718	722	1 051	1 249	12 740
Réseau de CAPL					1 346
Magasins Circle K exploités sous licence					2 022
Nombre total de magasins dans le réseau					16 108

- (1) Ces chiffres incluent 50 % des magasins opérés par l'entremise de RDK, une coentreprise.
(2) Sites pour lesquels l'immobilier est contrôlé par Couche-Tard (à titre de propriétaire ou aux termes d'un contrat de location) et pour lesquels les magasins (et/ou les stations-service) sont gérés par Couche-Tard ou l'un de ses agents à commission.
(3) Sites pour lesquels l'immobilier est contrôlé par Couche-Tard (à titre de propriétaire ou aux termes d'un contrat de location) et pour lesquels les magasins (et/ou les stations-service) sont opérés par des exploitants indépendants en échange d'un loyer et auxquels Couche-Tard peut fournir du carburant pour le transport routier en vertu de contrats d'approvisionnement. Certains de ces sites font l'objet d'un contrat de franchisage, de licence ou d'un contrat similaire sous une de nos marques principales ou secondaires.
(4) Sites contrôlés et exploités par des opérateurs indépendants auxquels Couche-Tard fournit du carburant pour le transport routier en vertu de contrats d'approvisionnement. Certains de ces sites font l'objet d'un contrat de franchisage, de licence ou d'un contrat similaire sous une de nos marques principales ou secondaires.
(5) Magasins opérés par des exploitants indépendants en vertu d'un contrat de franchisage, de licence ou similaire sous une de nos bannières principales ou secondaires.
(6) Ces magasins ne vendent que du carburant pour le transport routier.
(7) Exclut les magasins CST vendus à Parkland Fuel Corporation et à Empire ainsi que les magasins de Cracker Barrel fermés le jour de l'acquisition.

Transactions en cours

Le 27 novembre 2017, nous avons conclu une entente pour la vente de 100 % de nos actions de Statoil Fuel & Retail Marine AS à St1 Norge AS. La transaction est assujettie aux approbations réglementaires et aux conditions de clôture usuelles et devrait se clôturer au cours de l'année civile 2018.

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

Le 26 juillet 2017, nous avons émis des billets de premier rang non garantis, libellés en dollars canadiens, totalisant 700,0 millions \$ CA (environ 558,0 millions \$) ainsi que des billets de premier rang non garantis libellés en dollars américains totalisant 2,5 milliards \$, répartis comme suit :

	Montant nominal	Échéance	Taux du coupon	Taux effectif au 29 avril 2018
Tranche 6	1 000,0 millions \$	26 juillet 2022	2,700 %	2,819 %
Tranche 7	700,0 millions \$ CA	26 juillet 2024	3,056 %	3,133 %
Tranche 8	1 000,0 millions \$	26 juillet 2027	3,550 %	3,642 %
Tranche 9	500,0 millions \$	26 juillet 2047	4,500 %	4,576 %

L'intérêt est payable semestriellement les 26 janvier et 26 juillet de chaque année.

Le produit net de ces émissions, qui a totalisé environ 3,0 milliards \$, a principalement été utilisé pour rembourser une partie de notre facilité d'acquisition et de notre facilité de crédit d'exploitation à terme renouvelable non garanti.

Accords de fixation de taux d'intérêt

Au cours de l'exercice 2018, nous avons prolongé nos accords de fixation de taux d'intérêt en vigueur au 30 avril 2017 et conclu de nouveaux accords de fixation de taux d'intérêt, selon les modalités suivantes :

Montant nominal	Terme des accords de fixation de taux d'intérêt	Taux	Date d'échéance
250,0 millions \$	5 ans	De 1,951 % à 1,955 %	28 juillet 2017
250,0 millions \$	10 ans	De 2,392 % à 2,393 %	28 juillet 2017

Le 20 juillet 2017, avant leur échéance, nous avons réglé l'ensemble des accords de fixation de taux d'intérêt. À la même date, le montant cumulatif total des pertes depuis que nous avons initialement conclu des accords de fixation de taux d'intérêt était de 14,7 millions \$. Cette perte a été comptabilisée au cumul des autres éléments du résultat global et sera amortie sur la durée des billets de premier rang non garantis libellés en dollars américains correspondants émis le 26 juillet 2017. L'amortissement sera comptabilisé dans les états des résultats consolidés à titre de frais financiers et ajustera l'intérêt effectif des billets de premier rang non garantis libellés en dollars américains émis le 26 juillet 2017.

Swaps de taux d'intérêt multidevises

Le 20 juillet 2017, nous avons conclu une entente de swap de taux d'intérêt multidevises nous permettant ainsi de synthétiquement convertir en dollars américains nos nouveaux billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens. Cette entente est entrée en vigueur le 26 juillet 2017.

Reçoit – Nominal	Reçoit – Taux	Paie – Nominal	Paie – Taux	Échéance
700,0 millions \$ CA	3,056 %	577,4 millions \$ US	De 3,226 % à 3,334 %	26 juillet 2024

Cette entente est désignée à titre d'instrument de couverture du risque de change lié à notre investissement net dans nos opérations aux États-Unis.

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

Le 14 décembre 2017, nous avons émis des billets de premier rang non garantis libellés en dollars américains totalisant 900,0 millions \$, répartis comme suit :

	Montant nominal	Échéance	Taux du coupon	Taux effectif au 29 avril 2018
Tranche 10	600,0 millions \$	13 décembre 2019	2,350 %	2,557 %
Tranche 11	300,0 millions \$	13 décembre 2019	Taux LIBOR trois mois majoré de 0,500 %	2,791 %

Le produit net de ces émissions, qui a totalisé 893,8 millions \$, a principalement été utilisé pour rembourser une partie de notre facilité de crédit d'exploitation à terme renouvelable non garantie et de notre facilité d'acquisition.

Swaps de taux d'intérêt

Le 7 décembre 2017, nous avons conclu des ententes de swap de taux d'intérêt fixe-à-variable nous permettant de synthétiquement convertir nos nouveaux billets de premier rang non garantis à taux d'intérêt fixe libellés en dollars américains en billets de premier rang non garantis à taux d'intérêt variable libellés en dollars américains. Ces ententes sont entrées en vigueur le 14 décembre 2017 et elles viennent toutes à échéance le 13 décembre 2019.

	Montant nominal	Taux
Tranche 1	150,0 millions \$	Taux LIBOR trois mois majoré de 0,353 %
Tranche 2	150,0 millions \$	Taux LIBOR trois mois majoré de 0,355 %
Tranche 3	150,0 millions \$	Taux LIBOR trois mois majoré de 0,350 %
Tranche 4	150,0 millions \$	Taux LIBOR trois mois majoré de 0,350 %

Ces ententes ont été désignées à titre d'instrument de couverture de la juste valeur de nos billets de premier rang non garantis libellés en dollars américains émis le 14 décembre 2017.

« U.S. Tax Cuts and Jobs Act »

Au cours de l'exercice 2018, à la suite de l'adoption du « U.S. Tax Cuts and Jobs Act », nous avons comptabilisé une réduction d'impôts nette de 288,3 millions \$, dont 18,2 millions \$ sont attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle. Ces réductions d'impôts nettes découlent principalement de la réévaluation de nos soldes d'impôts différés résultant du nouveau taux d'imposition statutaire fédéral américain, qui est passé de 35,0 % à 21,0 %, en partie compensée par la « Deemed Repatriation Transition Tax » (« impôt de transition »).

Vente d'un terminal

Au cours de l'exercice 2018, nous avons disposé de notre part de 50 % dans un terminal de carburant en Irlande, pour une contrepartie en espèces totale de 18,1 millions \$ et avons comptabilisé un gain aux résultats de 11,5 millions \$.

Restructuration

Au cours de l'exercice 2018, dans le cadre de notre programme de réduction de coûts, de la recherche de synergies visant à améliorer notre efficacité ainsi qu'en lien avec l'intégration de CST, nous avons décidé de procéder à la restructuration de certaines de nos opérations en Europe et aux États-Unis. À ce titre, des frais de restructuration de 56,9 millions \$, dont 5,2 millions \$ sont attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle, ont été comptabilisés au cours de l'exercice.

Événements hors du cours normal des affaires

Au cours de l'exercice, notre réseau de magasins a été touché par deux ouragans majeurs : Harvey, au Texas, et Irma, en Floride. Nos magasins ont été affectés principalement en ce qui a trait à la perte de revenus, à des ruptures d'approvisionnement en carburant ainsi qu'à des dépenses supplémentaires, incluant des dommages aux propriétés, des pertes d'inventaire et des coûts de nettoyage. Au total, 1 300 de nos magasins ont été affectés à différents niveaux et nous avons perdu environ 3 000 jours-magasin en ventes de marchandises et services et environ 5 700 jours-magasin en ventes de carburant. Les frais supplémentaires ont totalisé environ 6,6 millions \$ au cours de l'exercice 2018.

Marque mondiale Circle K

Le 22 septembre 2015, nous avons annoncé la création de la nouvelle marque mondiale Circle K. Cette dernière remplace nos marques de commerce existantes Circle K, Statoil, Mac's, Kangaroo Express, Cornerstore, On the Run et Topaz des magasins et stations-service au Canada (à l'exception du Québec), aux États-Unis, ainsi qu'en Europe.

Dans le cadre de ce projet, nous avons engagé des dépenses en immobilisations et d'autres dépenses afin de remplacer ou de moderniser divers actifs existants. En raison de notre plan de remplacement et de modernisation des actifs existants, nous avons accéléré l'amortissement de ces actifs, y compris mais sans s'y limiter, l'affichage en magasins ainsi que la marque de commerce Statoil et, plus récemment, l'affichage en magasins des sites Topaz en Irlande. Par conséquent, une dépense d'amortissement accéléré ainsi que des frais supplémentaires en lien avec le projet de notre marque globale de 19,0 millions \$ et 3,0 millions \$, respectivement, ont été enregistrés aux résultats pour l'exercice 2018.

Au 29 avril 2018, plus de 3 350 magasins en Amérique du Nord et près de 1 650 magasins en Europe arboraient notre nouvelle marque globale Circle K.

Rachat et conversion d'actions

Le 11 octobre 2017, nous avons conclu un accord en vue de procéder au rachat de 4 372 923 actions à droit de vote subalterne de catégorie B détenues par Les Placements Metro Canada inc., une filiale à part entière de Metro inc., pour un montant net de 193,1 millions \$. Les actions de catégorie A détenues par Les Placements Metro Canada inc. ont été converties en un nombre équivalent d'actions de catégorie B préalablement au rachat. La transaction a été conclue le 17 octobre 2017 et toutes les actions rachetées ont été annulées à cette même date. Le dividende réputé avoir été payé à Les Placements Metro Canada inc. suite à ce rachat est un dividende déterminé au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu du Canada* ainsi que de la *Loi sur les impôts du Québec*.

De plus, le 11 octobre 2017, 11 369 599 actions de catégorie A ont été converties en actions de catégorie B.

Actions et options d'achat d'actions en circulation

Au 6 juillet 2018, 132 023 873 actions à vote multiple de catégorie A et 432 198 664 actions à droit de vote subalterne de catégorie B de Couche-Tard étaient émises et en circulation. De plus, à pareille date, il y avait 1 721 382 options d'achat d'actions à droit de vote subalterne de catégorie B de Couche-Tard en circulation.

Dividendes

Lors de sa réunion du 9 juillet 2018, le conseil d'administration de la société (le « conseil ») a approuvé une augmentation du dividende trimestriel de 1,0 ¢ CA par action à 10,0 ¢ CA par action, une augmentation de 11,1 %.

Au cours de cette même réunion, le conseil a déclaré et approuvé le paiement d'un dividende trimestriel de 10,0 ¢ CA par action aux actionnaires inscrits le 18 juillet 2018 pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018, payable le 1 août 2018. 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 2018, le conseil a déclaré des dividendes totalisant 37,0 ¢ CA par action.

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 des produits de la restauration rapide, de bières et vins, d'articles d'épicerie, de friandises, de grignotines et de boissons diverses. Les ventes de marchandises comprennent aussi les ventes en gros de marchandises à certains exploitants indépendants et franchisés faites à partir de nos centres de distribution et installations de préparation alimentaire, lesquelles sont généralement constatées à la prise de possession des produits et lorsque le transfert des risques associés est effectué. Les ventes provenant des services comprennent les frais attribuables aux guichets automatiques bancaires, les ventes de cartes d'appel et de cartes-cadeaux, les revenus tirés des lave-autos, les commissions sur l'émission de billets de loterie et de mandats, les frais d'encaissements de chèques ainsi que les ventes de timbres postaux et de billets d'autobus.

Les ventes provenant des services comprennent aussi les frais de franchise, les redevances de certains affiliés, les royautés provenant des franchisés et les commissions des agents.

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

Autres revenus. Les autres revenus comprennent les ventes d'énergie stationnaire, de carburant pour le secteur maritime, de carburant pour l'aviation, de lubrifiants (jusqu'au 30 septembre 2015) et de produits chimiques. Les autres revenus comprennent également les redevances de loyers tirés des contrats de location-exploitation pour certains terrains et bâtisses dont nous sommes propriétaires ainsi que les revenus de la location de voitures.

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

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

Les indicateurs de performance clés employés par la direction, qui figurent sous la rubrique « Analyse sommaire des résultats consolidés pour l'exercice 2018 – Autres données d'exploitation », sont la marge brute sur les marchandises et services, la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable, la marge brute sur le carburant, la croissance du volume de carburant par magasin comparable, le rendement des capitaux propres et le rendement des capitaux investis.

Analyse sommaire des résultats consolidés pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour la période de 12 semaines terminée le 29 avril 2018 et la période de 13 semaines terminée le 30 avril 2017.

<i>(en millions de dollars américains, sauf indication contraire)</i>	Période de 12 semaines terminée le 29 avril 2018	Période de 13 semaines terminée le 30 avril 2017	Variation %
Chiffre d'affaires	13 614,8	9 622,6	41,5
Bénéfice d'exploitation	467,0	360,0	29,7
Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la société	392,7	277,6	41,5
Autres données d'exploitation – excluant CAPL :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
Consolidée	34,9 %	34,7 %	0,2
États-Unis	33,6 %	33,3 %	0,3
Europe	44,0 %	44,0 %	-
Canada	34,4 %	34,7 %	(0,3)
Croissance (diminution) des ventes de marchandises par magasin comparable ⁽²⁾⁽⁴⁾ :			
États-Unis ⁽³⁾	1,8 %	1,6 %	
Europe	4,3 %	2,7 %	
Canada ⁽³⁾	3,6 %	(0,9 %)	
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :			
États-Unis (cents par gallon) ⁽³⁾	17,29	15,47	11,8
Europe (cents par litre)	8,72	7,83	11,4
Canada (cents CA par litre) ⁽³⁾	9,44	8,05	17,3
Croissance (diminution) du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable ⁽⁴⁾ :			
États-Unis ⁽³⁾	(0,1 %)	1,7 %	
Europe	0,1 %	0,7 %	
Canada ⁽³⁾	(2,9 %)	(0,2 %)	

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

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

(3) Pour les magasins corporatifs seulement.

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

Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires a atteint 13,6 milliards \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2018, une hausse de 4,0 milliards \$, ou 41,5 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2017, essentiellement en raison de la contribution des acquisitions, du prix de vente moyen plus élevé du carburant pour le transport routier, de la croissance organique, ainsi que de l'incidence positive nette de la conversion en dollars américains des revenus tirés de nos activités canadiennes et européennes, partiellement contrebalancée par la semaine de moins du quatrième trimestre de l'exercice 2018 comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2017.

Plus spécifiquement, les revenus totaux tirés des marchandises et services se sont élevés à 3,2 milliards \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2018, une augmentation de 648,8 millions \$ comparativement au trimestre correspondant de l'exercice 2017. Excluant le chiffre d'affaires de CAPL et l'effet positif net de la conversion en dollars américains des revenus tirés de nos activités canadiennes et européennes, les revenus tirés des marchandises et services ont augmenté d'environ 572,0 millions \$, ou 22,1 %. Cette hausse est attribuable à la contribution des acquisitions, qui a totalisé environ 676,0 millions \$, ainsi qu'à la croissance organique, en partie contrebalancée par la semaine de moins du quatrième trimestre de l'exercice 2018 comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2017. Aux États-Unis, les ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 1,8 %, une nette amélioration par rapport à la tendance des derniers trimestres. Les ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 1,6 % dans notre réseau américain de magasins CST, grâce aux efforts continus de nos équipes qui poursuivent le déploiement de nos programmes clés et le partage des meilleures pratiques. En Europe, les ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 4,3 %, grâce au succès de nos activités de changement de marque ainsi qu'au déploiement et à l'amélioration de notre offre de produits alimentaires frais. Au Canada, les ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 3,6 %, une forte amélioration par rapport à la tendance des derniers trimestres, attribuable à nos stratégies visant à accroître l'achalandage, à la hausse des taxes sur les produits du tabac ainsi qu'à l'amélioration de la performance de nos magasins CST au Canada, pour lesquels les ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 2,9 %.

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018, le total des ventes de carburant pour le transport routier s'est élevé à 10,0 milliards \$, une augmentation de 3,3 milliards \$ comparativement au trimestre correspondant de l'exercice 2017. Excluant le chiffre d'affaires de CAPL et l'effet net positif de la conversion en dollars américains des revenus tirés de nos activités canadiennes et européennes, les ventes de carburant pour le transport routier ont augmenté d'environ 2,6 milliards \$, ou 38,8 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions qui s'est élevée à approximativement 2,0 milliards \$ et à l'impact positif du prix de vente moyen du carburant plus élevé, qui s'est élevé à approximativement 752,0 millions \$, contrebalancée, en partie, par la semaine de moins du quatrième trimestre de l'exercice 2018 comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2017. Le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a diminué de 0,1 % aux États-Unis. Au sein de notre réseau américain de CST, les volumes de carburant pour le transport routier par magasin comparable ont diminué de seulement 0,6 %, poursuivant la tendance d'amélioration des derniers trimestres. En Europe, les volumes de carburant pour le transport routier par magasin comparable ont augmenté de 0,1 % et au Canada, ils ont diminué de 2,9 %, en raison de la poursuite de la stratégie visant à accroître notre rentabilité globale.

Le tableau suivant donne un aperçu du prix de vente moyen sur le carburant pour le transport routier dans nos différents marchés, en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 30 avril 2017 :

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018					
États-Unis (dollars US par gallon) – excluant CAPL	2,21	2,47	2,30	2,51	2,37
Europe (cents US par litre)	61,39	68,23	71,19	78,32	70,52
Canada (cents CA par litre)	99,81	101,46	108,11	110,39	102,85
Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017					
États-Unis (dollars US par gallon) – excluant CAPL	2,20	2,10	2,18	2,25	2,18
Europe (cents US par litre)	58,65	58,01	61,87	62,46	60,40
Canada (cents CA par litre)	92,66	90,36	94,67	97,20	94,35

Le total des autres revenus au quatrième trimestre a été de 367,9 millions \$. Excluant le chiffre d'affaires de CAPL, les autres revenus ont augmenté de 82,0 millions \$. L'incidence des acquisitions sur le quatrième trimestre a été d'approximativement 5,0 millions \$.

Marge brute

Notre marge brute a atteint 2,0 milliards \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2018, une hausse de 474,6 millions \$, ou 30,9 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2017, en raison essentiellement de la contribution des acquisitions, de marges brute sur le carburant pour le transport routier plus élevées, de la croissance organique, de l'effet net positif de la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations canadiennes et européennes et de la contribution de CAPL, contrebalancée, en partie, par la semaine de moins du quatrième trimestre de l'exercice 2018 comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2017.

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018, notre marge brute sur les marchandises et services a été de 1,1 milliard \$, soit une augmentation de 226,6 millions \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2017. Excluant la marge brute de CAPL ainsi que l'effet net positif de la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations canadiennes et européennes, la marge brute sur les marchandises et services a augmenté d'environ 200,0 millions \$, ou 22,2 %. Cette hausse est attribuable à la contribution des acquisitions, qui a totalisé environ 224,0 millions \$, ainsi qu'à la croissance organique, en partie contrebalancée par la semaine de moins du quatrième trimestre de l'exercice 2018 comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2017. Notre marge brute a augmenté de 0,3 % aux États-Unis pour s'établir à 33,6 %. Excluant nos réseaux de magasins CST et Holiday, dont la composition des revenus et la structure de coûts sont différentes, notre marge brute sur les marchandises et services aux États-Unis s'est établie à 33,8 %, une hausse de 0,5 %. Notre marge brute en Europe est demeurée stable à 44,0 %, tandis que notre marge brute au Canada a diminué de 0,3 % pour s'établir à 34,4 %, en raison principalement de la conversion de certains sites Esso en magasins corporatifs.

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018, notre marge brute sur le carburant pour le transport routier a été de 818,8 millions \$, soit une augmentation de 236,9 millions \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2017. Excluant la marge brute de CAPL ainsi que l'effet net positif de la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations canadiennes et européennes, la marge brute sur le carburant pour le transport routier du quatrième trimestre de l'exercice 2018 a augmenté d'environ 187,0 millions \$, ou 32,1 %. Notre marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est établie à 17,29 ¢ par gallon aux États-Unis, en hausse de 1,82 ¢ par gallon. En Europe, la marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est établie à 8,72 ¢ US par litre, en hausse de 0,89 ¢ US par litre, alimentée par la vente d'inventaire détenu dans le cadre du « *Compulsory Stocks Obligation* » en Suède. Au Canada, la marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est élevée à 9,44 ¢ CA par litre, une augmentation de 1,39 ¢ CA par litre, toujours attribuable à l'intégration des magasins CST à notre réseau et à des stratégies de prix différentes.

Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant pour le transport routier dégagées par nos magasins 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 30 avril 2017 :

(en cents US par gallon)					
Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiement électronique	20,75	24,70	15,66	17,29	19,39
Frais liés aux modes de paiement électronique	3,79	4,21	3,73	3,62	3,82
Déduction faite des frais liés aux modes de paiement électronique	16,96	20,49	11,92	13,67	15,57
Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiement électronique	20,86	19,87	18,33	15,47	18,56
Frais liés aux modes de paiement électronique	4,08	3,99	3,99	4,12	4,04
Déduction faite des frais liés aux modes de paiement électronique	16,78	15,88	14,34	11,35	14,52

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

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018, notre marge brute sur les autres revenus a été de 65,1 millions \$, soit une augmentation de 11,1 millions \$ par rapport au période correspondante de l'exercice 2017. Excluant la marge brute de CAPL, notre marge brute sur les autres revenus a augmenté de 2,0 millions \$.

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

Pour le quatrième trimestre de 2018, les coûts d'exploitation sont en hausse de 29,9 % comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2017, mais sont demeurés stables si l'on exclut certains éléments, tels que présentés dans le tableau suivant :

	Période de 12 semaines terminée le 29 avril 2018
Variation totale, telle que publiée	29,9 %
Ajustements :	
Augmentation provenant des coûts d'exploitation additionnels liés aux acquisitions	(24,8 %)
Augmentation générée par l'effet net de la conversion de devises	(3,2 %)
Coûts d'exploitation de CAPL pour l'exercice 2018	(2,3 %)
Frais d'acquisition constatés dans les résultats de l'exercice 2017	0,6 %
Frais d'acquisition constatés dans les résultats de l'exercice 2018	(0,1 %)
Augmentation générée par l'augmentation des frais liés aux modes de paiement électronique, excluant les acquisitions	(0,1 %)
Variation restante	0,0 %

Les coûts d'exploitation ont été impactés par la hausse des salaires minimums dans certaines régions, l'inflation normale, des dépenses de publicité et de marketing plus élevées découlant de notre projet de changement de marque globale, la hausse de nos dépenses afin de supporter notre croissance organique, la conversion de magasins CODO en magasins corporatifs ainsi que par le niveau de dépenses proportionnellement plus important des magasins récemment construits, ces derniers ayant généralement des ventes et une superficie plus grandes que la moyenne de notre réseau existant, contrebalancée, en partie, par la semaine de moins du quatrième trimestre de l'exercice 2018 comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2017. Nous continuons de favoriser un contrôle strict des coûts dans l'ensemble de notre organisation, tout en maintenant la qualité du service que nous offrons à nos clients.

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

Le BAIIA du quatrième trimestre de l'exercice 2018 est passé de 521,6 millions \$ à 711,1 millions \$. En excluant du BAIIA du quatrième trimestre de l'exercice 2018 et de celui de l'exercice 2017 les éléments spécifiques présentés dans le tableau ci-dessous, le BAIIA ajusté du quatrième trimestre de l'exercice 2018 a augmenté de 173,9 millions \$, ou 32,9 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison principalement de la contribution des acquisitions, des marges plus élevées sur le carburant, de la croissance organique et de l'effet net positif de la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations canadiennes et européennes, contrebalancée, en partie, par la semaine de moins du quatrième trimestre de l'exercice 2018 comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2017. Au quatrième trimestre de l'exercice 2018, les acquisitions ont contribué pour environ 119,0 millions \$ au BAIIA ajusté, tandis que la variation du taux de change a eu un impact net positif d'approximativement 22,0 millions \$.

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

(en millions de dollars américains)	Période de 12 semaines terminée le 29 avril 2018	Période de 13 semaines terminée le 30 avril 2017
Bénéfice net, tel que publié	396,9	277,6
Ajouter :		
Impôts sur les bénéfices	0,3	43,6
Frais financiers nets	75,7	46,0
Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	238,2	154,4
BAIIA	711,1	521,6
Ajustements :		
BAIIA attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle	(15,5)	-
Frais de restructuration attribuables aux actionnaires de la société (incluant 1,3 million \$ pour notre participation dans CAPL, pour la période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018)	6,9	2,1
Frais d'acquisition	0,9	6,4
Gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies	(0,6)	(1,2)
BAIIA ajusté	702,8	528,9

Amortissement et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs (« amortissement »)

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018, la dépense d'amortissement et de perte de valeur a augmenté de 83,8 millions \$. En excluant CAPL, la dépense d'amortissement a augmenté de 67,5 millions \$ en raison principalement des investissements réalisés par l'entremise d'acquisitions, du remplacement d'équipement, de l'ajout de nouveaux magasins et de l'amélioration continue de notre réseau. Les dépenses d'amortissement du quatrième trimestre incluent une charge de 4,5 millions \$ relative à l'amortissement accéléré de certains actifs en lien avec notre projet de changement de marque globale.

Frais financiers nets

Les frais financiers nets du quatrième trimestre de l'exercice 2018 ont totalisé 75,7 millions \$, une augmentation de 29,7 millions \$ comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2017. Abstraction faite des pertes de change nettes de 1,0 million \$ et de 15,1 millions \$ enregistrées dans les quatrièmes trimestres des exercices 2018 et 2017, respectivement, et des frais financiers de CAPL de 5,5 millions \$, l'augmentation des frais financiers nets est de 38,3 millions \$. Cette augmentation s'explique essentiellement par la hausse de notre dette à long terme moyenne attribuable aux acquisitions récentes, contrebalancée en partie par les remboursements effectués ainsi que par la semaine de moins du quatrième trimestre de l'exercice 2018 comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2017. La perte de change nette de 1,0 million \$ du quatrième trimestre de l'exercice 2018 est en grande partie attribuable à l'incidence des variations de change sur certains soldes bancaires et éléments du fonds de roulement.

Impôts sur les bénéfices

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, à la suite la finalisation de l'évaluation des incidences du « U.S. Tax Cuts and Jobs Act », nous avons enregistré une réduction d'impôts nette additionnelle de 69,7 millions \$, dont 4,1 millions \$ sont attribuables à la participation ne donnant pas le contrôle. Cette réduction d'impôts nette découle principalement de la réévaluation de la « Deemed Repatriation Transition Tax » (« impôt de transition »), ainsi qu'une réévaluation de nos soldes d'impôts différés résultant du nouveau taux d'imposition statutaire fédéral américain, qui est passé de 35,0% à 21,0%.

Excluant cet ajustement, la dépense d'impôt sur les bénéfices du quatrième trimestre de l'exercice 2018 aurait été d'approximativement 70,0 millions \$, ce qui correspond à un taux d'imposition de 17,6 % comparativement à un taux d'imposition de 13,6 % pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017 qui découle d'une répartition différente de nos bénéfices dans divers pays.

Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la société et bénéfice net ajusté attribuable aux actionnaires de la société (« bénéfice net »)

Le bénéfice net du quatrième trimestre de l'exercice 2018 s'est chiffré à 392,7 millions \$, comparativement à 277,6 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent, une augmentation de 115,1 millions \$, ou 41,5 %. Le bénéfice net par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 0,70 \$, contre 0,49 \$ pour l'exercice précédent.

En excluant du bénéfice net du quatrième trimestre de l'exercice 2018 et de celui de l'exercice 2017 les éléments présentés dans le tableau ci-dessous, le bénéfice net du quatrième trimestre de l'exercice 2018 aurait été d'approximativement 336,0 millions \$, comparativement à 298,0 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, une augmentation de

38,0 millions \$, ou 12,8 %. Les résultats ajustés par action sur une base diluée auraient été de 0,59 \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018, comparativement à 0,52 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2017, une augmentation de 13,5 %. L'effet net positif découlant de la conversion en dollars américains des revenus et dépenses de nos opérations canadiennes et européennes s'est élevé à approximativement 10,0 millions \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018.

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

(en millions de dollars américains)	Période de 12 semaines terminée le 29 avril 2018	Période de 13 semaines terminée le 30 avril 2017
Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la société, tel que publié	392,7	277,6
Ajustements :		
Recouvrement d'impôts net découlant du « U.S Tax Cuts and Jobs Act » – attribuable aux actionnaires de la société	(65,6)	-
Frais de restructuration – attribuables aux actionnaires de la société	6,9	2,1
Dépense d'amortissement accéléré	4,5	5,3
Perte de change nette	1,0	15,1
Frais d'acquisition	0,9	6,4
Gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies	(0,6)	(1,2)
Incidence fiscale des éléments ci-dessus et arrondissements	(3,8)	(7,3)
Bénéfice net ajusté attribuable aux actionnaires de la société	336,0	298,0

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

Analyse sommaire des résultats consolidés pour l'exercice 2018

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour la période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018, la période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017 et la période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016.

	Période de 52 semaines 2018	Période de 53 semaines 2017	Période de 52 semaines 2016
<i>(en millions de dollars américains, sauf indication contraire)</i>			
Données sur les résultats d'exploitation :			
Revenus tirés des marchandises et services ⁽¹⁾ :			
États-Unis	9 432,0	7 669,8	7 366,5
Europe	1 413,9	1 205,8	933,8
Canada	2 053,5	1 848,5	1 771,6
CAPL	76,6	-	-
Total des revenus tirés des marchandises et services	12 976,0	10 724,1	10 071,9
Ventes de carburant pour le transport routier :			
États-Unis	23 327,3	16 492,0	15 864,1
Europe	7 684,1	6 473,4	5 422,3
Canada	4 819,9	3 089,0	2 019,8
CAPL	1 547,6	-	-
Élimination des transactions intersociétés avec CAPL	(262,4)	-	-
Total des ventes de carburant pour le transport routier	37 116,5	26 054,4	23 306,2
Autres revenus ⁽²⁾ :			
États-Unis	25,1	14,0	14,9
Europe	1 217,7	1 098,4	751,1
Canada	27,6	13,6	0,5
CAPL	47,6	-	-
Élimination des transactions intersociétés avec CAPL	(16,1)	-	-
Total des autres revenus	1 301,9	1 126,0	766,5
Total des ventes	51 394,4	37 904,5	34 144,6
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
États-Unis	3 140,1	2 545,0	2 452,3
Europe	602,3	511,4	397,0
Canada	707,7	625,2	581,4
CAPL	18,6	-	-
Marge brute totale sur les marchandises et services	4 468,7	3 681,6	3 430,7
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :			
États-Unis	1 868,1	1 407,6	1 479,4
Europe	1 024,2	917,5	811,5
Canada	424,9	262,0	148,9
CAPL	69,6	-	-
Élimination des transactions intersociétés avec CAPL	-	-	-
Marge brute totale sur le carburant pour le transport routier	3 386,8	2 587,1	2 439,8
Marge brute sur les autres revenus ⁽²⁾ :			
États-Unis	23,2	14,0	14,9
Europe	173,7	185,5	195,6
Canada	27,6	13,6	0,5
CAPL	47,6	-	-
Élimination des transactions intersociétés avec CAPL	(16,1)	-	-
Marge brute totale sur les autres revenus	256,0	213,1	211,0
Marge brute totale	8 111,5	6 481,8	6 081,5
Frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux			
Excluant CAPL	5 070,1	4 100,5	3 836,5
CAPL	67,8	-	-
Élimination des transactions intersociétés avec CAPL	(12,5)	-	-
Total des frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux	5 125,4	4 100,5	3 836,5
Frais de restructuration (incluant 5,2 millions \$ pour CAPL, pour la période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018)			
	56,9	8,1	-
(Gain) perte sur la cession d'immobilisations et d'autres actifs			
	(17,7)	11,8	18,8
Gain de compression sur l'obligation au titre de la régime de retraite à prestations définies			
	(0,6)	(3,9)	(27,2)
Gain sur la cession des activités de vente de lubrifiants			
	-	-	(47,4)
Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs			
Excluant CAPL	845,3	667,6	633,1
CAPL	61,1	-	-
Total de l'amortissement et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	906,4	667,6	633,1
Bénéfice d'exploitation	2 045,1	1 697,7	1 667,7
Excluant CAPL	(0,4)	-	-
CAPL	(3,6)	-	-
Élimination des transactions intersociétés avec CAPL	-	-	-
Bénéfice d'exploitation total	2 041,1	1 697,7	1 667,7
Bénéfice net incluant les participations ne donnant pas le contrôle (Bénéfice) net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle			
	1 680,5	1 208,9	1 191,4
	(6,9)	-	-
Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la société	1 673,6	1 208,9	1 191,4
Données par action :			
Bénéfice net de base par action (dollars par action)	2,96	2,13	2,10
Bénéfice net dilué par action (dollars par action)	2,95	2,12	2,09
Bénéfice net ajusté et dilué par action (dollars par action)	2,60	2,21	2,08
Dividende versé par action (cents CA par action)	37,00	34,75	26,75

(en millions de dollars américains, sauf indication contraire)

	Période de 52 semaines 2018	Période de 53 semaines 2017	Période de 52 semaines 2016
Autres données d'exploitation – excluant CAPL :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
Consolidée	34,5 %	34,3 %	34,1 %
États-Unis	33,3 %	33,2 %	33,3 %
Europe	42,6 %	42,4 %	42,5 %
Canada	34,5 %	33,8 %	32,8 %
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable ^{(3) (12)} :			
États-Unis ⁽⁴⁾	0,8 %	2,0 %	4,6 %
Europe	2,7 %	3,5 %	2,8 %
Canada ⁽⁴⁾	0,4 %	0,1 %	2,9 %
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :			
États-Unis (cents par gallon) ⁽⁴⁾	19,39	18,56	20,15
Europe (cents par litre)	8,72	8,22	8,82
Canada (cents CA par litre) ⁽⁴⁾	8,84	7,66	6,41
Volume total de carburant pour le transport routier vendu :			
États-Unis (millions de gallons)	9 794,1	7 643,1	7 260,2
Europe (millions de litres)	11 747,6	11 160,2	9 200,8
Canada (millions de litres)	6 161,4	4 550,1	3 072,3
Croissance (diminution) du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable ⁽¹²⁾ :			
États-Unis ⁽⁴⁾	(0,4 %)	2,6 %	6,6 %
Europe	-	1,0 %	2,6 %
Canada ⁽⁴⁾	(1,4 %)	(0,3 %)	0,9 %
	29 avril 2018	30 avril 2017	24 avril 2016
Données tirées du bilan :			
Actif total (excluant 1,3 milliards \$ pour CAPL)	21 846,6	14 185,6	12 264,8
Dettes portant intérêts (excluant 536,8 millions \$ pour CAPL)	8 350,1	3 354,9	2 838,1
Capitaux propres	7 563,4	6 009,6	5 041,1
Ratios d'endettement⁽⁵⁾ :			
Dettes nettes portant intérêts / capitalisation totale ⁽⁶⁾	0,50 : 1	0,31 : 1	0,31 : 1
Ratio d'endettement ⁽⁷⁾⁽¹¹⁾	2,46 : 1	1,09 : 1	0,95 : 1
Ratio d'endettement ajusté ⁽⁸⁾⁽¹¹⁾	3,13 : 1	2,02 : 1	1,93 : 1
Rentabilité⁽⁹⁾ :			
Rendement des capitaux propres ⁽⁹⁾⁽¹¹⁾	24,8 %	22,5 %	27,0 %
Rendement des capitaux investis ⁽¹⁰⁾⁽¹¹⁾	12,0 %	15,8 %	19,2 %

- (1) Comprend les revenus tirés des redevances de franchisage, des royautés et des remises sur certains achats effectués par les franchisés et les affiliés ainsi que de la vente en gros de marchandises.
- (2) Comprend les revenus tirés de la location d'actifs, de la vente de carburant pour l'aviation et pour le secteur maritime, de mazout, de kérosène et de produits chimiques.
- (3) Ne comprend pas les services et autres revenus (décrits aux notes 1 et 2 ci-dessus). La croissance au Canada et en Europe est calculée en devises locales.
- (4) Pour les magasins corporatifs seulement.
- (5) Ces mesures sont présentées comme si notre participation dans CAPL était comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence, car nous croyons qu'elle permet une présentation plus pertinente du rendement sous-jacent de la société.
- (6) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par l'addition de l'actif des actionnaires et de la dette à long terme, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et pourrait donc ne pas être comparable à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés ouvertes. Aux fins de ce calcul, la dette à long terme de CAPL est exclue, car il s'agit d'une dette sans recours contre la société. Nous croyons que ce ratio est utile aux investisseurs et aux analystes.
- (7) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements) ajusté pour tenir compte d'éléments spécifiques. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et pourrait donc ne pas être comparable à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés ouvertes. Aux fins de ce calcul, la dette à long terme de CAPL est exclue, car il s'agit d'une dette sans recours contre la société. Nous croyons que ce ratio est utile aux investisseurs et aux analystes.
- (8) Cette mesure est présentée à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Elle représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts plus la dépense de loyer multipliée par huit, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par le BAIIAL (bénéfice avant intérêts, impôts, amortissements et loyer) ajusté pour tenir compte d'éléments spécifiques. Elle n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et pourrait donc ne pas être comparable à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés ouvertes. Aux fins de ce calcul, la dette à long terme de CAPL est exclue, car il s'agit d'une dette sans recours contre la société. Nous croyons que cette mesure est utile aux investisseurs et aux analystes.
- (9) Cette mesure est présentée à titre d'information seulement et représente une mesure de la performance surtout utilisée par les milieux financiers. Elle représente le calcul suivant : le bénéfice net divisé par l'actif des actionnaires moyen de la période correspondante. Elle n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et pourrait donc ne pas être comparable à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés ouvertes. Nous croyons que cette mesure est utile aux investisseurs et aux analystes.
- (10) Cette mesure est présentée à titre d'information seulement et représente une mesure de la performance surtout utilisée par les milieux financiers. Elle représente le calcul suivant : le bénéfice avant impôts et intérêts divisé par les capitaux employés moyens de la période correspondante. Les capitaux employés représentent l'actif total moins le passif à court terme ne portant pas intérêt. Elle n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS et pourrait donc ne pas être comparable à des mesures du même type présentées par d'autres sociétés ouvertes. Nous croyons que cette mesure est utile aux investisseurs et aux analystes.
- (11) Au 29 avril 2018, ce ratio est présenté sur une base pro forma pour la période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018 pour l'acquisition de CST et de Holiday. Les données des résultats et du bilan de CST et de Holiday ont été modifiées afin de rendre leur présentation conforme aux politiques de Couche-Tard. Au 30 avril 2017, cette mesure est présentée sur une base pro forma pour la période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017 pour le réseau de magasins acquis d'Imperial Oil. Au 24 avril 2016, cette mesure est présentée sur une base pro forma pour la période de 52 semaines terminée le 24 avril 2016 pour le réseau de magasins acquis de Topaz.
- (12) Présenté sur une base comparable de 52 semaines.

Chiffre d'affaires

Pour l'exercice 2018, notre chiffre d'affaires a augmenté de 13,5 milliards \$, soit 35,6 % comparativement à l'exercice 2017 essentiellement en raison de la contribution des acquisitions, du prix de vente moyen plus élevé du carburant pour le transport routier, de la croissance organique, ainsi que de l'incidence positive nette de la conversion en dollars américains des revenus tirés de nos activités canadiennes et européennes, partiellement contrebalancée par la semaine de moins de l'exercice 2018 comparativement à l'exercice 2017.

Plus spécifiquement, les revenus de marchandises et services ont augmenté de 2,3 milliards \$. Excluant le chiffre d'affaires de CAPL et l'effet net positif de la conversion en dollars américains des revenus tirés de nos activités canadiennes et européennes, les revenus tirés des marchandises et services ont augmenté d'environ 2,0 milliards \$, ou 18,9 %. Cette hausse est attribuable à la contribution des acquisitions, qui a totalisé environ 2,1 milliards \$, ainsi qu'à la croissance organique, en partie contrebalancée par la semaine de moins de l'exercice 2018 comparativement à l'exercice 2017. La croissance des ventes de marchandises par magasin comparable a été de 0,8 % aux États-Unis, négativement impactée par la morosité générale du commerce de détail ainsi que par les événements climatiques importants du milieu de l'année. La croissance des ventes de marchandises par magasin comparable a été de 2,7 % en Europe, un grand succès compte tenu du remplacement de la marque bien connue Statoil par notre marque mondiale Circle K. La croissance des ventes de marchandises par magasin comparable a été de 0,4 % au Canada.

Les ventes de carburant pour le transport routier ont augmenté de 11,1 milliards \$. Excluant le chiffre d'affaires de CAPL et l'effet net positif de la conversion en dollars américains des revenus tirés de nos activités canadiennes et européennes, les ventes de carburant pour le transport routier ont augmenté de 9,2 milliards \$, ou 35,3 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions qui s'est élevée à approximativement 6,6 milliards \$ et à l'impact du prix de vente moyen du carburant plus élevé, qui s'est élevé à approximativement 2,6 milliards \$, contrebalancée, en partie, par la semaine de moins de l'exercice 2018 comparativement à l'exercice 2017. Le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a diminué de 0,4 % aux États-Unis et de 1,4 % au Canada, tandis qu'il est demeuré stable en Europe.

Le tableau suivant donne un aperçu du prix de vente moyen sur le carburant pour le transport routier dans nos différents marchés, en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 30 avril 2017 :

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018					
États-Unis (dollars US par gallon) – excluant CAPL	2,21	2,47	2,30	2,51	2,37
Europe (cents US par litre)	61,39	68,23	71,19	78,32	70,52
Canada (cents CA par litre)	99,81	101,46	108,11	110,39	102,85
Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017					
États-Unis (dollars US par gallon) – excluant CAPL	2,20	2,10	2,18	2,25	2,18
Europe (cents US par litre)	58,65	58,01	61,87	62,46	60,40
Canada (cents CA par litre)	92,66	90,36	94,67	97,20	94,35

Le total des autres revenus pour l'exercice 2018 a été de 1,3 milliard \$. Excluant le chiffre d'affaires de CAPL, les autres revenus ont augmenté de 144,4 millions \$. L'incidence des acquisitions sur l'exercice 2018 a été d'approximativement 24,0 millions \$.

Marge brute

Notre marge brute a atteint 8,1 milliards \$ pour l'exercice 2018, une hausse de 1,6 milliards \$, ou 25,1 %, par rapport à l'exercice 2017, en raison essentiellement de la contribution des acquisitions, de marges brutes sur le carburant pour le transport routier plus élevées, de la croissance organique, de l'effet net positif de la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations canadiennes et européennes et de la contribution de CAPL, contrebalancée, en partie, par la semaine de moins de l'exercice 2018 comparativement à l'exercice 2017.

Au cours de l'exercice 2018, notre marge brute consolidée sur les marchandises et services s'est établie à 4,5 milliards \$, soit une hausse de 787,1 millions \$ par rapport à l'exercice 2017. Excluant la marge brute de CAPL ainsi que l'effet net positif de la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations canadiennes et européennes, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a augmenté d'environ 713,0 millions \$, ou 19,4 %. Cette hausse est attribuable à la contribution des acquisitions, qui a totalisé environ 683,0 millions \$, ainsi qu'à la croissance organique, en partie contrebalancée par la semaine de moins de l'exercice 2018 comparativement à l'exercice 2017. La marge brute aux États-Unis s'est établie à 33,3 %, soit une augmentation de 0,1 %, à 42,6 % en Europe, soit une hausse de 0,2 % et elle s'est établie à 34,5 % au Canada, soit une augmentation de 0,7 %, en raison principalement de la conversion de certains sites Esso en magasins corporatifs.

Notre marge brute consolidée sur le carburant pour le transport routier a été de 3,4 milliards \$, soit une augmentation de 799,7 millions \$ par rapport à la période comparable de l'exercice 2017. Excluant la marge brute de CAPL ainsi que l'effet net positif de la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations canadiennes et européennes, la marge brute consolidée sur le carburant pour le transport routier a augmenté d'environ 665,0 millions \$, ou 25,7 %. La marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est établie à 19,39 ¢ par gallon aux États-Unis, en hausse de 0,83 ¢ par gallon, ou 4,5 %,

comparativement à l'exercice 2017. La marge sur le carburant s'est établie à 8,84 ¢ CA le litre au Canada, une hausse de 1,18 ¢ CA le litre et s'est établie à 8,72 ¢ US le litre en Europe, une augmentation de 0,50 ¢ US le litre.

Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant pour le transport routier dégagées par nos magasins 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 30 avril 2017 :

(en cents US par gallon)					
Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiement électronique	20,75	24,70	15,66	17,29	19,39
Frais liés aux modes de paiement électronique	3,79	4,21	3,73	3,62	3,82
Déduction faite des frais liés aux modes de paiement électronique	16,96	20,49	11,92	13,67	15,57
Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiement électronique	20,86	19,87	18,33	15,47	18,56
Frais liés aux modes de paiement électronique	4,08	3,99	3,99	4,12	4,04
Déduction faite des frais liés aux modes de paiement électronique	16,78	15,88	14,34	11,35	14,52

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

Pour l'exercice 2018, notre marge brute sur les autres revenus a été de 256,0 millions \$, soit une augmentation de 42,9 millions \$ par rapport à l'exercice 2017. Excluant la marge brute de CAPL, notre marge brute sur les autres revenus a augmenté de 11,4 millions \$.

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

Pour l'exercice 2018, les coûts d'exploitation sont en hausse de 25,0 % comparativement à l'exercice 2017, mais ont augmenté de seulement 2,0 % si l'on exclut certains éléments, tels que présentés dans le tableau suivant :

	Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018
Variation totale, telle que publiée	25,0 %
Ajustements :	
Augmentation provenant des coûts d'exploitation additionnels liés aux acquisitions	(18,7 %)
Augmentation générée par l'effet net de la conversion de devises	(1,9 %)
Coûts d'exploitation de CAPL pour l'exercice 2018	(1,7 %)
Frais d'acquisition constatés dans les résultats de l'exercice 2017	0,5 %
Frais d'acquisition constatés dans les résultats de l'exercice 2018	(0,3 %)
Augmentation générée par l'augmentation des frais liés aux modes de paiement électronique, excluant les acquisitions	(0,7 %)
Frais supplémentaires engagés à la suite des ouragans Harvey et Irma	(0,2 %)
Coûts supplémentaires provenant des initiatives liées à notre nouvelle marque globale	(0,1 %)
Goodwill négatif constaté dans les résultats de l'exercice 2018	0,1 %
Variation restante	2,0 %

L'augmentation restante est dérivée de la hausse des salaires minimums dans certaines régions, l'inflation normale, des dépenses de publicité et de marketing plus élevées découlant de notre projet de changement de marque globale, la hausse de nos dépenses afin de supporter notre croissance organique, la conversion de magasins CODO en magasins corporatifs ainsi que par le niveau de dépenses proportionnellement plus important des magasins récemment construits, ces derniers ayant généralement des ventes et une superficie plus grandes que la moyenne de notre réseau existant, contrebalancée, en partie, par la semaine de moins de l'exercice 2018 comparativement à l'exercice 2017. Nous continuons de favoriser un contrôle strict des coûts dans l'ensemble de notre organisation, tout en maintenant la qualité du service que nous offrons à nos clients.

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

Le BAIIA de l'exercice 2018 est passé de 2,4 milliards \$ à 3,0 milliards \$. En excluant du BAIIA les éléments spécifiques présentés dans le tableau ci-dessous, le BAIIA ajusté de l'exercice 2018 a augmenté de 558,5 millions \$, ou 23,1 % comparativement à l'exercice précédent, en raison principalement de la contribution des acquisitions, qui a totalisé environ 478,0 millions \$, des marges plus élevées sur le carburant, de la croissance organique et de l'effet net positif de la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations canadiennes et européennes, d'approximativement 53,0 millions \$, contrebalancée, en partie, par la semaine de moins de l'exercice 2018 comparativement à l'exercice 2017.

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

(en millions de dollars américains)	Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018	Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017
Bénéfice net, tel que publié	1 680,5	1 208,9
Ajouter :		
Impôts sur les bénéfices	57,3	383,2
Frais financiers nets	335,3	136,0
Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	906,4	667,6
BAIIA	2 979,5	2 395,7
Ajustements :		
BAIIA attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle	(49,5)	-
Frais de restructuration attribuables aux actionnaires de la société (incluant 1,3 million \$ pour notre participation dans CAPL, pour la période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018)	51,7	8,1
Frais d'acquisition	11,8	21,0
Gain sur la disposition d'un terminal	(11,5)	-
Gain sur la participation dans CST	(8,8)	-
Frais additionnels liés aux ouragans	6,6	-
Coûts supplémentaires provenant des initiatives liées à notre nouvelle marque globale	3,0	-
Goodwill négatif	(2,8)	-
Gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies	(0,6)	(3,9)
BAIIA ajusté	2 979,4	2 420,9

Amortissement et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs (« amortissement »)

Pour l'exercice 2018, la dépense d'amortissement et de perte de valeur a augmenté de de 238,8 millions \$. En excluant CAPL, la dépense d'amortissement a augmenté de de 177,7 millions \$ pour l'exercice 2018, en raison principalement des investissements réalisés par l'entremise d'acquisitions, du remplacement d'équipement, de l'ajout de nouveaux magasins et de l'amélioration continue de notre réseau. Les dépenses d'amortissement de l'exercice 2018 incluent une charge respective de de 19,0 millions \$ relative à l'amortissement accéléré de certains actifs en lien avec notre projet de changement de marque globale.

Frais financiers nets

Les frais financiers nets de l'exercice 2018 ont totalisé 335,3 millions \$, une augmentation de 199,3 millions \$ comparativement à l'exercice 2017. Abstraction faite des pertes de change nettes de 48,4 millions \$ et de 9,6 millions \$ enregistrées dans les exercices 2018 et 2017, respectivement, et des frais financiers de CAPL de 19,4 millions \$, l'augmentation des frais financiers nets est de 141,1 millions \$. Cette augmentation s'explique essentiellement par la hausse de notre dette à long terme moyenne attribuable aux acquisitions récentes, contrebalancée en partie par les remboursements effectués ainsi que par la semaine de moins de l'exercice 2018 comparativement à l'exercice 2017. La perte de change nette de 48,4 millions \$ de l'exercice 2018 est en grande partie attribuable à l'incidence des variations de change sur certains soldes bancaires et éléments du fonds de roulement.

Impôts sur les bénéfices

Au cours de l'exercice 2018, à la suite de l'adoption du « U.S. Tax Cuts and Jobs Act », nous avons enregistré une réduction d'impôts nette additionnelle de 288,3 millions \$, dont 18,2 millions \$ sont attribuables à la participation ne donnant pas le contrôle. Cette réduction d'impôts nette découle principalement de la réévaluation de nos soldes d'impôts différés résultant du nouveau taux d'imposition statutaire fédéral américain, qui est passé de 35,0 % à 21,0 %, en partie compensée par la « Deemed Repatriation Transition Tax » (« impôt de transition »).

Excluant ces ajustements, ainsi qu'un ajustement pour un avantage fiscal découlant d'une réorganisation interne, la dépense d'impôt sur les bénéfices de l'exercice 2018 aurait été d'approximativement 346,0 millions \$, ce qui correspond à un taux d'imposition de 20,6 %, comparativement à un taux d'imposition de 24,1 % pour l'exercice 2017. La réduction de notre taux d'imposition découle principalement de la diminution de notre taux d'imposition fédéral prévu par la loi américaine en vigueur depuis le 1er janvier 2018.

Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la société et bénéfice net ajusté attribuable aux actionnaires de la société (« bénéfice net »)

Le bénéfice net de l'exercice 2018 s'est chiffré à 1,7 milliard \$, comparativement à 1,2 milliard \$ pour l'exercice 2017, une augmentation de 464,7 millions \$, ou 38,4 %. Le bénéfice net par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 2,95 \$, contre 2,12 \$ pour l'exercice précédent.

En excluant du bénéfice net de l'exercice 2018 et de celui de l'exercice 2017 les éléments présentés dans le tableau ci-dessous, le bénéfice net de l'exercice 2018 aurait été d'approximativement 1,5 milliard \$, contre 1,3 milliard \$ pour l'exercice 2017, une hausse de 219,0 millions \$, ou 17,4 %. Le bénéfice net ajusté et dilué par action aurait été d'environ 2,60 \$ pour l'exercice 2018, comparativement à 2,21 \$ pour l'exercice 2017, en augmentation de 17,6 %. L'effet net positif découlant de la conversion en dollars américains des revenus et dépenses de nos opérations canadiennes et européennes s'est élevé à approximativement 26,0 millions \$ pour l'exercice 2018.

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

(en millions de dollars américains)	Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018	Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017
Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la société, tel que publié	1 673,6	1 208,9
Ajustements :		
Recouvrement d'impôts net découlant du « U.S. Tax Cuts and Jobs Act » attribuable aux actionnaires de la société	(270,1)	-
Frais de restructuration – attribuables aux actionnaires de la société	51,7	8,1
Dépense d'amortissement accéléré	19,0	27,1
Perte de change nette	48,4	9,6
Frais d'acquisition	11,8	21,0
Gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies	(0,6)	(3,9)
Avantage fiscal découlant d'une réorganisation interne	(13,4)	-
Gain sur la disposition d'un terminal	(11,5)	-
Gain sur la participation dans CST	(8,8)	-
Frais additionnels liés aux ouragans	6,6	-
Coûts supplémentaires provenant des initiatives liées à notre nouvelle marque globale	3,0	-
Goodwill négatif	(2,8)	-
Incidence fiscale des éléments ci-dessus et arrondissements	(31,9)	(14,8)
Bénéfice net ajusté attribuable aux actionnaires de la société	1 475,0	1 256,0

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

Situation financière au 29 avril 2018

Tels que le démontrent nos ratios d'endettement inclus à la section « Analyse sommaire des résultats consolidés pour l'exercice 2018 » ainsi que nos rentrées de fonds nettes liées à nos activités d'exploitation, nous disposons d'une santé financière solide.

Notre actif total consolidé s'élevait à 23,1 milliards \$ au 29 avril 2018, une augmentation de 8,9 milliards \$ par rapport au solde en date du 30 avril 2017. Cette augmentation découle principalement de l'acquisition de CST, qui comprend CAPL, et de Holiday, ainsi que de l'effet positif de la variation des taux de change. Il importe de souligner que nous avons ajusté notre bilan consolidé au 30 avril 2017 afin de refléter les ajustements finaux que nous avons effectués durant l'exercice 2018 à la juste valeur des actifs acquis, des passifs pris en charge et du goodwill de l'acquisition de Dansk Fuel A/S.

Au cours de la période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018, nous avons enregistré un rendement des capitaux investis de 12,0 %.

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

Débiteurs

Les débiteurs ont augmenté de 512,2 millions \$, passant de 1,5 milliard \$ au 30 avril 2017 à 2,0 milliards \$ au 29 avril 2018. L'augmentation découle principalement de l'incidence des acquisitions de CST et de Holiday, des coûts plus élevés du carburant pour le transport routier et de l'impact positif net d'environ 92,0 millions \$ lié aux variations de taux de change en date du bilan.

Stocks

Les stocks ont augmenté de 504,0 millions \$, passant de 865,0 millions \$ au 30 avril 2017 à 1,4 milliard \$ au 29 avril 2018. L'augmentation découle principalement de l'incidence des acquisitions de CST et de Holiday, des coûts plus élevés du carburant pour le transport routier et de l'impact positif net d'environ 23,0 millions \$ lié aux variations de taux de change en date du bilan.

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles ont augmenté de 3,6 milliards \$, passant de 7,5 milliards \$ au 30 avril 2017 à 11,1 milliards \$ au 29 avril 2018, en raison principalement des acquisitions de CST et de Holiday, des investissements effectués dans notre réseau, de l'impact positif net d'environ 232,0 millions \$ lié aux variations de taux de change en date du bilan contrebalancé en partie par la dépense d'amortissement et de perte de valeur.

Goodwill

Le goodwill a augmenté de 3,7 milliards \$, passant de 2,4 milliards \$ au 30 avril 2017 à 6,1 milliards \$ au 29 avril 2018, principalement en raison des acquisitions de CST et de Holiday, et de l'impact positif net d'environ 76,0 millions \$ lié aux variations de taux de change en date du bilan.

Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles ont augmenté de 364,2 millions \$, passant de 670,1 millions \$ au 30 avril 2017 à 1,0 milliard \$ au 29 avril 2018, principalement en raison des acquisitions de CST et de Holiday et de l'impact positif net d'environ 31,0 millions \$ lié aux variations de taux de change en date du bilan.

Créditeurs et charges à payer

Les créditeurs et charges à payer ont augmenté de 1,1 milliard \$, passant de 2,7 milliards \$ au 30 avril 2017 à 3,8 milliards \$ au 29 avril 2018. L'augmentation découle principalement de l'incidence des acquisitions de CST et Holiday et des coûts plus élevés du carburant pour le transport routier. Le renforcement des devises locales par rapport au dollar américain a entraîné une augmentation négative d'environ 137,0 millions \$.

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

La dette à long terme et la portion à court terme de la dette à long terme ont augmenté de 5,5 milliards \$, passant de 3,4 milliards \$ au 30 avril 2017 à 8,9 milliards \$ au 29 avril 2018, principalement en raison des acquisitions de CST et de Holiday, en plus de l'impact du raffermissement du dollar canadien et de l'euro par rapport au dollar américain, qui a eu un effet d'environ 143,0 millions \$, contrebalancées en partie par les remboursements effectués.

Capitaux propres

Les capitaux propres attribuables aux actionnaires de la société se sont établis à 7,6 milliards \$ au 29 avril 2018, une augmentation de 1,6 milliard \$ par rapport au 30 avril 2017, en grande partie attribuable à une augmentation du bénéfice net et le cumul des autres éléments du résultat global de l'exercice 2018 contrebalancée, en partie, par les dividendes déclarés. Pour la période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018, nous avons enregistré un rendement sur les capitaux propres de 24,8 %.

Au 29 avril 2018, les capitaux propres des participations ne donnant pas le contrôle se chiffraient à 327,0 millions \$ (néant au 30 avril 2017), compte tenu principalement de l'acquisition du contrôle de CAPL, contrebalancée en partie par les distributions.

Situation de trésorerie et sources de financement

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

Crédit d'exploitation à terme renouvelable non garanti, échéant en décembre 2022 (« crédit d'exploitation D »)

Entente de crédit consistant en une facilité de crédit renouvelable non garantie d'un montant maximal de 2 525,0 millions \$. En date du 29 avril 2018, notre crédit d'exploitation D était utilisé à hauteur de 1,4 milliard \$. À cette même date, le taux d'intérêt effectif moyen pondéré était de 3,236 % et des lettres de garantie de 16,1 millions \$ étaient en circulation.

Le 24 novembre 2017, nous avons amendé notre crédit d'exploitation D pour en prolonger l'échéance jusqu'en décembre 2022. Par ailleurs, à la même date, nous avons amendé les frais d'attente appliqués à la partie inutilisée de la facilité de crédit, lesquels varient désormais selon notre cote de crédit. De plus, les frais sur lettres de garantie et la marge variable servant à déterminer le taux d'intérêt sur les sommes empruntées sont maintenant établis en fonction de notre cote de crédit également.

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

Entente de crédit consistant en une facilité de crédit renouvelable non garantie d'un montant initial maximal de 25,0 millions € venant à échéance le 30 janvier 2020. La facilité de crédit est disponible sous la forme d'un crédit d'exploitation renouvelable non garanti, disponible en euros. Les sommes empruntées portent intérêts à des taux variables fondés sur le coût des fonds ou le taux EURIBOR plus une marge fixe de 1,5 %. Au 29 avril 2018, le crédit d'exploitation F était inutilisé.

Facilité de crédit renouvelable garantie de premier rang libellée en dollars américains de CAPL, sans recours contre la société, échéant en avril 2020

Au 29 avril 2018, CAPL avait une convention de crédit sous la forme d'une facilité de crédit renouvelable garantie de premier rang libellée en dollars américains d'un montant maximal de 650,0 millions \$ venant à échéance le 25 avril 2020 en vertu de laquelle des crédits de sécurité pouvaient faire l'objet de prélèvements pouvant atteindre 25,0 millions \$ et des lettres de garantie pouvaient être émises jusqu'à un montant total de 45,0 millions \$. Cette facilité est sans recours contre la société.

En date du 29 avril 2018, la facilité de crédit renouvelable de CAPL était utilisée à hauteur de 509,5 millions \$. À pareille date, le taux d'intérêt effectif était de 4,740 % et CAPL était en conformité avec les clauses restrictives et les ratios imposés par la convention de crédit.

Situation de trésorerie

Au 29 avril 2018, excluant la facilité de crédit renouvelable de CAPL, un montant approximatif de 1,1 milliard \$ était disponible compte tenu de nos facilités de crédit d'exploitation renouvelables non garanties 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, excluant la facilité de crédit renouvelable de CAPL, nous avons donc accès à environ 1,8 milliard \$ en vertu de notre encaisse et de nos facilités de crédit d'exploitation renouvelables non garanties disponibles.

Données choisies sur les flux de trésorerie consolidés

(en millions de dollars américains)	Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018	Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017	Variation
Activités d'exploitation			
Rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation	2 163,1	1 925,5	237,6
Activités d'investissement			
Acquisitions d'entreprises	(5 380,9)	(1 331,6)	(4 049,3)
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles et d'autres actifs	(1 169,3)	(994,1)	(175,2)
Produits tirés de la cession d'actifs de CST détenus en vue de la vente	895,5	-	895,5
Produits de la cession d'immobilisations corporelles et d'autres actifs	132,1	95,0	37,1
Produits tirés de la vente d'un placement disponible à la vente	91,6	-	91,6
Trésorerie soumise à restrictions	(13,5)	(4,4)	(9,1)
Dépôt pour acquisition d'entreprise	-	18,6	(18,6)
Produits tirés de la vente et réduction de capital reçue d'une entreprise associée disponible à la vente	-	137,7	(137,1)
Investissement dans une entreprise associée disponible à la vente	-	(308,1)	308,1
Sorties de fonds nettes liées aux activités d'investissement	(5 444,5)	(2 387,5)	(3 057,0)
Activités de financement			
Émission de billets de premier rang non garantis, déduction faite des frais de financement	3 935,9	851,8	3 084,1
Remboursements d'emprunt pris en charge à l'acquisition de CST	(1 075,9)	-	(1 075,9)
Augmentation (diminution) nette du crédit d'exploitation D à terme renouvelable non garanti	702,9	(176,6)	879,5
Augmentation (diminution) nette de la facilité d'acquisition, déduction faite des frais de financement	412,1	(3,0)	415,1
Remboursement de billets de premier rang non garantis	(232,5)	-	(232,5)
Rachat d'actions	(193,1)	-	(193,1)
Dividendes versés en trésorerie	(162,4)	(145,3)	(17,1)
Règlement d'instruments financiers dérivés	(81,3)	(5,8)	(75,5)
Diminution nette des autres dettes	(42,9)	(26,0)	(16,9)
Augmentation nette de la facilité de crédit renouvelable garantie de premier rang de CAPL	64,5	-	64,5
Distributions de CAPL aux participations ne donnant pas le contrôle	(50,5)	-	(50,5)
Levée d'options d'achat d'actions	0,2	3,3	(3,1)
Rentrées de fonds nettes liées aux activités de financement	3 277,0	498,4	2 778,6
Cotes de crédit			
S&P Global Ratings – Cote de crédit corporative	BBB	BBB	
Moody's – Cote de crédit pour les billets de premier rang non garantis	Baa2	Baa2	

Activités d'exploitation

Au cours de l'exercice 2018, nos opérations ont généré des rentrées de fonds nettes de 2,2 milliards \$, une augmentation de 237,6 millions \$ comparativement à l'exercice 2017, en raison du bénéfice net plus élevé.

Activités d'investissement

Au cours de l'exercice 2018, les activités d'investissement ont été principalement liées à l'acquisition de CST pour un montant de 3,5 milliards \$, à celle de Holiday pour un montant de 1,6 milliard \$ et à d'autres acquisitions pour un montant de 287,5 millions \$ (dont 75,6 millions \$ par l'entremise de CAPL). Les dépenses nettes en immobilisations corporelles et incorporelles et autres actifs ont totalisé 1,2 milliard \$. Les montants tirés de la cession d'actifs de CST comprennent la vente des magasins de CST détenus en vue de la vente à Empire pour un montant de 143,0 millions \$ et la cession de certains actifs canadiens de CST à Parkland Fuel Corporation pour un montant de 752,5 millions \$. En plus, les entrées de fonds liées à la disposition de notre investissement initial dans CST était pour un montant de 91,6 millions \$.

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

Activités de financement

Au cours de l'exercice 2018, nous avons émis des billets de premier rang non garantis en dollars canadiens et en dollars américains pour un montant net de 3,9 milliards \$. Nous avons également remboursé la dette résultant de l'acquisition de CST pour un montant de 1,1 milliard \$ et remboursé un montant de 232,5 millions \$ sur nos billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens. Nous avons aussi prélevé un montant net de 702,9 millions \$ sur notre crédit d'exploitation à terme renouvelable non garanti et un montant net sur notre facilité d'acquisition pour l'acquisition de CST de 412,1 millions \$. Nous avons également racheté 4 372 923 actions à droit de vote subalterne de catégorie B détenues par Les Placements Metro Canada inc. pour un montant net de 193,1 millions \$ et avons versé un montant de 162,4 millions \$ en dividendes.

Engagements contractuels et commerciaux

Le tableau suivant présente un résumé de nos engagements contractuels financiers importants au 29 avril 2018⁽¹⁾ :

	2019	2020	2021	2022	2023	Par la suite	Total
	(en millions de dollars américains)						
Dette à long terme ⁽²⁾⁽³⁾	-	1 760,3	646,4	1 397,4	1 194,1	3 576,4	8 574,6
Obligations en vertu de contrats de location-financement et autres dettes	67,4	82,5	55,6	48,6	40,2	217,4	511,7
Contrats de location simple	464,2	417,2	355,0	297,1	209,4	826,2	2 569,1
Total	531,6	2 260,0	1 057,0	1 743,1	1 443,7	4 620,0	11 655,4

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

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

(3) Comprend la dette sans recours de CAPL de 509,5 millions \$ venant à échéance en avril 2020.

	2019	2020	2021	2022	2023	Par la suite	Total
Obligations au titre des achats de carburant							
États-Unis (en millions de gallons)	2 869,6	2 685,1	2 583,6	1 945,5	1 750,5	4 107,4	15 941,7
Europe (en millions de litres)	3 638,7	-	-	-	-	-	3 638,7
Canada (en millions de litres)	3 229,7	3 462,7	3 797,7	3 249,1	3 229,7	32 668,1	49 637,0
CAPL (en millions de gallons)	365,1	137,2	10,2	6,8	4,5	-	523,8

Dette à long terme. Au 29 avril 2018, notre dette à long terme totalisant 8,9 milliards \$ se détaille comme suit :

- i. Emprunts de 412,1 milliards \$ sur notre facilité d'acquisition non renouvelable non garantie, venant à échéance le 27 juin 2020. Au 29 avril 2018, le taux d'intérêt effectif était de 3,358 %.
- ii. Billets de premier rang non garantis libellés en dollars canadiens totalisant 1,9 milliard \$ (2,4 milliards \$ CA) et billets de premier rang non garantis libellés en dollars américains totalisant 3,4 milliards \$, répartis comme suit:
 - a. Tranche 2 d'un montant nominal de 450,0 millions \$ CA venant à échéance le 1^{er} novembre 2019 portant intérêt au taux de 3,319 %.
 - b. Tranche 3 d'un montant nominal de 250,0 millions \$ CA venant à échéance le 1^{er} novembre 2022 portant intérêt au taux de 3,899 %.
 - c. Tranche 4 d'un montant nominal de 300,0 millions \$ CA venant à échéance le 21 août 2020 portant intérêt au taux de 4,214 %.
 - d. Tranche 5 d'un montant nominal de 700,0 millions \$ CA venant à échéance le 2 juin 2025 portant intérêt au taux de 3,600 %.
 - e. Tranche 7 d'un montant nominal de 700,0 millions \$ CA venant à échéance le 26 juillet 2024 portant intérêt au taux de 3,056 %.
 - f. Tranche 6 d'un montant nominal de 1,0 milliard \$ venant à échéance le 26 juillet 2022 portant intérêt au taux de 2,700 %.
 - g. Tranche 8 d'un montant nominal de 1,0 milliard \$ venant à échéance le 26 juillet 2027 portant intérêt au taux de 3,550 %.
 - h. Tranche 9 d'un montant nominal de 500,0 millions \$ venant à échéance le 26 juillet 2047 portant intérêt au taux de 4,500 %.
 - i. Tranche 10 d'un montant nominal de 600,0 millions \$ venant à échéance le 13 décembre 2019 portant intérêt au taux de 2,350 %.
 - j. Tranche 11 d'un montant nominal de 300,0 millions \$ venant à échéance le 13 décembre 2019 portant intérêt au taux LIBOR à trois mois plus 0,500 %.
- iii. Emprunts de 1,4 milliard \$ en vertu des crédits d'exploitation à terme renouvelables non garantis libellés en dollars US et canadiens, venant à échéance en décembre 2022. En date du 29 avril 2018, le taux d'intérêt effectif était de 3,236 %.
- iv. Billets de premier rang non garantis libellés en euros d'un montant total de 900,7 millions \$, d'un montant nominal de 750,0 millions € venant à échéance le 6 mai 2026 portant intérêt au taux de 1,875 % et le taux d'intérêt effectif est de 1,944 %.
- v. Emprunts de 509,5 millions \$ en vertu de la convention de crédit de CAPL sous la forme d'une facilité de crédit renouvelable garantie de premier rang libellée en dollars américains venant à échéance le 25 avril 2020. En date du 29 avril 2018, le taux d'intérêt effectif était de 4,740 %.
- vi. Billets de premier rang non garantis libellés en NOK d'un montant total de 83,9 millions \$, d'un montant nominal de 675,0 millions NOK venant à échéance le 18 février 2026 portant intérêt au taux de 3,850 % et le taux d'intérêt effectif est de 3,927 %.
- vii. Autres dettes à long terme de 352,4 millions \$, incluant certaines obligations relatives à des immeubles et des équipements loués en vertu de contrats de location-financement.

Contrats de location-financement et contrats de location simple. Nous louons une portion importante de nos actifs par le biais de contrats de location-financement et de contrats de location simple standards, principalement pour la location de magasins, de terrains, d'équipements et d'immeubles de bureaux. Nos contrats de location de biens immobiliers comportent, en général, des termes initiaux de 5 à 20 ans en Amérique du Nord et comportent habituellement des options de renouvellement. En Europe, la durée des baux varie de contrats à court terme à des contrats dont l'échéance peut aller jusqu'à plus de 100 ans; la plupart de ces contrats de location sont renouvelables à leur échéance, au prix du marché. Lorsque les contrats de location sont considérés comme des contrats de location simple, les obligations relatives à ces contrats ainsi que les actifs connexes ne sont pas inclus dans nos bilans consolidés. En vertu de certains contrats de location, nous sommes assujettis à des loyers additionnels basés sur le chiffre d'affaires ainsi qu'à des augmentations futures du loyer minimal. Lorsque les contrats de location sont considérés comme des contrats de location-financement, les obligations relatives à ces contrats ainsi que les actifs connexes sont inclus dans nos bilans consolidés.

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

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

Cautionnements. Nous avons transféré un certain nombre de contrats de location de locaux à des tiers. En vertu de certains de ces contrats, advenant un défaut de paiement de la part du sous-locataire, nous conservons la responsabilité finale, envers le propriétaire, du paiement des montants définis aux termes des contrats de location. Au 29 avril 2018, le total des paiements futurs au titre de location en vertu de ces contrats est d'approximativement 5,3 millions \$ et leur juste valeur est non significative. Jusqu'ici, nous n'avons versé aucune somme importante aux termes de telles indemnités. Nous avons aussi émis des cautionnements envers des tiers et pour le compte de tiers visant des paiements maximums futurs non actualisés totalisant 15,1 millions \$. Ces cautionnements ont surtout trait à des engagements en vertu de cautionnements financiers de baux automobiles et pour le compte de détaillants en Suède. Les cautionnements pour le compte de détaillants en Suède se composent de garanties destinées à des lave-autos, aux inventaires en magasin, en plus des garanties offertes aux fournisseurs d'électricité et de chauffage. La valeur comptable et la juste valeur des engagements en vertu de cautionnements comptabilisées au bilan au 29 avril 2018 étaient négligeables.

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

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

Opérations hors bilans

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

Principales informations financières trimestrielles

Notre cycle de présentation de l'information de 52 semaines se divise en trimestres de 12 semaines chacun, à l'exception du troisième trimestre qui comporte 16 semaines. Lorsqu'un exercice comme celui de 2017 comprend 53 semaines, le quatrième trimestre compte 13 semaines. Les principales informations financières consolidées tirées de nos états financiers consolidés intermédiaires pour chacun des huit derniers trimestres figurent dans le tableau ci-après.

(en millions de dollars US, sauf les montants par action) Trimestre	Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2018				Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2017			
	4 ^e	3 ^e	2 ^e	1 ^{er}	4 ^e	3 ^e	2 ^e	1 ^{er}
Semaines	12 sem.	16 sem.	12 sem.	12 sem.	13 sem.	16 sem.	12 sem.	12 sem.
Chiffre d'affaires	13 614,8	15 791,8	12 140,6	9 847,2	9 622,6	11 415,8	8 445,5	8 420,6
Bénéfice d'exploitation avant amortissement et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	705,2	714,9	846,30	681,1	514,4	628,7	617,0	605,2
Amortissement et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	238,2	288,6	209,3	170,3	154,4	210,1	156,7	146,4
Bénéfice d'exploitation	467,0	426,3	637,0	510,8	360,0	418,6	460,3	458,8
Quote-part des résultats de coentreprises et d'entreprises associées comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence	5,9	9,2	8,3	8,6	7,2	8,4	5,3	9,5
Frais financiers nets	75,6	110,9	89,6	59,2	46,0	43,3	21,9	24,8
Bénéfice net incluant les participations ne donnant pas le contrôle	396,9	490,5	433,5	359,6	277,6	287,0	321,5	322,8
(Bénéfice) perte net(te) attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle	(4,2)	(6,9)	(1,0)	5,2	-	-	-	-
Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la société	392,7	483,6	432,5	364,8	277,6	287,0	321,5	322,8
Bénéfice net par action								
De base	0,70 \$	0,86 \$	0,76 \$	0,64 \$	0,49 \$	0,51 \$	0,57 \$	0,56 \$
Dilué	0,70 \$	0,86 \$	0,76 \$	0,63 \$	0,49 \$	0,50 \$	0,57 \$	0,56 \$

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

Analyse des résultats consolidés pour l'exercice terminé le 30 avril 2017

Chiffre d'affaires

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

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

Pour l'exercice 2017, les ventes de carburant pour le transport routier ont augmenté de 2,7 milliards \$. Excluant l'effet net négatif de la conversion en dollars américains de nos opérations canadiennes et européennes, les ventes de carburant pour le transport routier ont augmenté de 2,9 milliards \$, ou 12,4 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions multisites, pour un montant d'approximativement 2,0 milliards \$, à l'incidence de la 53^{ème} semaine de l'exercice 2017, au prix de vente moyen plus élevé du carburant pour le transport routier, qui a généré une hausse des ventes d'environ 38,0 millions \$, ainsi qu'à la croissance organique. Sur une base comparable de 52 semaines, le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a augmenté de 2,6 % aux États-Unis et de 1,0 % en Europe grâce, entre autres, à la réponse positive de notre clientèle face à nos projets de changement de marque de carburant, à nos stratégies de prix de micromarchés ainsi qu'à l'apport grandissant des carburants de qualité supérieure. Dans le sud-est des États-Unis, les volumes de carburant sont encore affectés négativement par les perturbations causées par nos activités de changement de marque de carburant. Au Canada, le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a diminué de 0,3 % sur une base comparable de 52 semaines, principalement en raison de l'économie fragile dans l'Ouest canadien.

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

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

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

Marge brute

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

La marge a été de 42,4 % en Europe, soit un recul de 0,1 % et à 33,8 % au Canada, soit une augmentation de 1,0 %, ce qui est attribuable au mix de revenus différent du réseau de magasins d'IOL, récemment acquis.

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

Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant pour le transport routier dégagées par nos magasins 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 24 avril 2016 :

(en cents US par gallon)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Frais financiers nets

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

Impôts sur les bénéfices

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

Bénéfice net et bénéfice net ajusté

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

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

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

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

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

Contrôle interne à l'égard de l'information financière

Nous maintenons un système de contrôles internes à l'égard de l'information financière conçu pour protéger les actifs et assurer la fiabilité de l'information financière de la société. Nous maintenons également un système de contrôles et de procédures sur la communication d'information conçu pour assurer, à tous égards importants, la fiabilité, l'intégralité et la présentation en temps opportun de l'information communiquée dans le présent rapport de gestion et dans tout autre document public. Les contrôles et procédures sur la communication d'information visent à faire en sorte que l'information que nous devons communiquer dans les rapports déposés auprès des organismes de réglementation des valeurs mobilières soit enregistrée et/ou divulguée en temps opportun, comme l'exige la loi, et soit accumulée et communiquée à la direction de notre société, y compris à notre chef de la direction et à notre chef de la direction financière, comme il convient, pour permettre la prise de décisions rapides concernant l'information à divulguer. En date au 29 avril 2018, à l'exception de l'exclusion des contrôles internes de Holiday décrite plus bas, notre direction, suite à son évaluation, certifie l'efficacité de la conception et le fonctionnement des contrôles et des procédures sur la communication.

Nous évaluons continuellement l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière et leur apportons des améliorations au besoin. Au 29 avril 2018, notre direction et nos auditeurs externes ont produit des rapports certifiant l'efficacité de nos contrôles internes à l'égard de l'information financière.

Nous excluons de notre évaluation de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière les contrôles internes de Holiday. Ceci est en raison de la taille de la transaction et de la date à laquelle elle a eu lieu, soit le 22 décembre 2017. La contrainte est principalement due au temps requis afin d'évaluer les contrôles internes à l'égard de l'information financière de Holiday et de s'assurer qu'ils sont cohérents avec les nôtres, tel que permis par le règlement 52-109 des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, pour une période de 365 jours suivant une acquisition. Nous nous attendons à finaliser notre évaluation au cours de l'exercice 2019.

Les résultats de Holiday depuis la date d'acquisition sont inclus dans nos états financiers consolidés et représentent environ 8,3 % du total des actifs consolidés au 29 avril 2018, environ 2,4 % du chiffre d'affaires consolidé et 1,7 % du bénéfice net consolidé attribuable aux actionnaires pour la période de 52 semaines terminée à cette date.

Principes et estimations comptables essentiels

Estimations. Le présent rapport de gestion repose sur nos états financiers consolidés, qui ont été établis selon les IFRS. Ces normes requièrent que nous fassions certaines estimations et hypothèses qui ont une incidence sur les montants présentés dans les états financiers consolidés et les notes complémentaires afférentes. Nous analysons de façon continue ces estimations à la lumière de l'information disponible. Ces estimations sont fondées sur la connaissance que la direction possède des événements en cours et sur les mesures que la société pourrait prendre à l'avenir. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations. Les jugements et estimations comptables les plus importants que nous avons établis aux fins de la préparation des états financiers consolidés sont présentés avec les conventions pertinentes, le cas échéant, et concernent principalement les sujets suivants : les rabais fournisseurs, les durées de vie utile des immobilisations corporelles et incorporelles, les impôts sur les bénéfices, les contrats de location, les avantages sociaux futurs, les provisions, les pertes de valeur et les regroupements d'entreprises.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Assurances et indemnités pour accidents de travail. Aux États-Unis et en Irlande, nous avons recours à l'auto assurance pour couvrir certaines pertes relatives à la responsabilité civile et aux indemnités d'accidents du travail. Le coût ultime attendu actualisé de réclamations engagées à la date du bilan consolidé est reconnu à titre de passif. Ce coût est estimé sur la base de nos données historiques et d'évaluations actuarielles. Afin de déterminer le passif initial comptabilisé, les flux de trésorerie futurs estimatifs ont été actualisés en utilisant un taux avant impôts reflétant les appréciations actuelles par le marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à ce passif.

Nouvelles normes comptables publiées récemment mais non encore appliquées

Instruments financiers

En juillet 2014, l'IASB a complété IFRS 9, *Instruments financiers*. Ce projet en trois parties visait à remplacer IAS 39, *Instruments financiers : comptabilisation et évaluation*, avec une approche unique pour déterminer si un actif financier doit être évalué au coût amorti ou à la juste valeur. La norme comprend des exigences pour la comptabilisation et l'évaluation, la perte de valeur, la décomptabilisation et la comptabilité de couverture. Le 30 avril 2018, nous appliquerons IFRS 9 de manière rétrospective sans redresser l'information comparative, exception faite de la composante de couverture, qui sera appliquée prospectivement.

La première exigence, qui concerne la comptabilisation et l'évaluation, requiert un nouveau classement des actifs et passifs financiers selon IFRS 9 qui conserve en grande partie les exigences d'IAS 39. Par conséquent, il n'y aura pas d'incidence importante sur nos états financiers consolidés. La deuxième exigence, qui a trait à la perte de valeur, remplace le modèle reposant sur « les pertes encourues » d'IAS 39 par un modèle fondé sur les « pertes sur créances attendues ». Le nouveau modèle de perte de valeur s'appliquera aux actifs financiers évalués au coût amorti et aux instruments de dettes évalués à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global. Cette exigence n'aura aucune incidence importante sur nos états financiers consolidés. La troisième exigence, qui concerne la comptabilité de couverture, nous oblige à veiller à ce que les relations de comptabilité de couverture soient conformes à nos objectifs et à nos stratégies en matière de gestion du risque et

à appliquer une approche plus qualitative et prospective dans l'évaluation de l'efficacité de notre couverture. Nous continuons d'évaluer l'incidence de cette exigence sur nos conventions de comptabilité de couverture.

Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2014, l'IASB a publié IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, qui précise de quelle façon et à quel moment les produits des activités ordinaires doivent être comptabilisés et exige la présentation d'informations plus détaillées et pertinentes. IFRS 15 remplace IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, IAS 11, *Contrats de construction*, et d'autres interprétations relatives aux produits des activités ordinaires. Le 30 avril 2018, nous appliquerons IFRS 15 en utilisant "l'approche rétrospective modifiée".

Au cours de l'exercice 2018, nous avons analysé l'incidence de cette adoption sur le chiffre d'affaires actuel en comparant la convention comptable actuelle aux nouvelles directives et nous avons relevé des différences potentielles découlant de l'application des nouvelles exigences à l'égard de nos contrats. Aux termes de la convention comptable actuelle, nous constatons des frais de franchise initiaux lorsque nous remplissons toutes nos obligations et assurons l'ensemble des services d'importance, soit généralement à l'ouverture du magasin franchisé. Conformément aux nouvelles directives, nous reporterons les frais initiaux et constaterons les résultats sur la durée estimée du contrat de franchise en question. Par conséquent, nous prévoyons un ajustement sur les revenus tirés des frais de franchise initiaux d'environ 4,0 millions \$ (déduction faite d'impôts sur les bénéfices d'environ 2,0 million \$), ce qui entraînera un ajustement à l'ouverture des bénéfices non répartis à l'adoption.

Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié IFRS 16, *Contrats de location*, qui remplacera IAS 17, *Contrats de location*. La nouvelle norme s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 29 avril 2019, et son adoption anticipée est permise. La nouvelle norme exige que le preneur comptabilise une obligation locative correspondant aux paiements locatifs futurs et un actif lié au droit d'utilisation relativement à la plupart des contrats de location, et les inscrive au bilan, sauf en ce qui concerne les contrats de location qui répondent à des critères d'exception limités.

Puisque nous sommes assujettis à d'importantes obligations contractuelles sous forme de contrats de location simple conformément à IAS 17, nous prévoyons que l'adoption d'IFRS 16 donnera lieu à une hausse significative des actifs et des passifs et à des changements significatifs touchant la présentation des charges associées aux contrats de location, et, dans une moindre mesure, le moment de la comptabilisation.

Le tableau suivant présente les principaux éléments qui seront touchés par l'adoption d'IFRS 16 :

Aspects de la société touchés	Analyse	Incidence
Présentation de l'information financière	L'analyse vise à déterminer les contrats qui entreront dans le champ d'application de la nouvelle norme ainsi que les options offertes par celle-ci, telles que l'adoption anticipée, les deux exemptions de comptabilisation et d'évaluation et la nécessité de l'appliquer de manière rétrospective intégrale aux termes d'IAS 8 ou la possibilité d'appliquer une « approche rétrospective modifiée ».	Nous analysons actuellement l'incidence complète de l'adoption d'IFRS 16 sur nos bilans consolidés et nos états des résultats consolidés et du résultat global consolidés. Au 29 avril 2018, nous prévoyons adopter IFRS 16 pour l'exercice se terminant le 26 avril 2020 en utilisant « l'approche rétrospective modifiée » et employer les exemptions pour les contrats de location à court terme et les contrats de location pour lesquels l'actif sous-jacent est de faible valeur.
Systèmes informatiques	Nous analysons présentement la nécessité d'apporter des changements à nos systèmes informatiques afin d'optimiser la gestion de plus de 9 000 contrats de location qui entreront dans le champ d'application de la nouvelle norme.	Nous avons évalué différentes solutions informatiques aux fins de la comptabilisation et de l'évaluation éventuelles des contrats de location qui entrent dans le champ d'application. Une solution informatique a été choisie au cours de l'exercice terminé le 29 avril 2018 et est en cours de mise en œuvre.
Contrôles internes	Nous réaliserons une analyse des changements à apporter à l'environnement de contrôle par suite de l'adoption d'IFRS 16.	Nous évaluons présentement l'incidence d'IFRS 16 sur l'environnement de contrôle.
Parties prenantes	Nous réaliserons une analyse de l'incidence sur la communication de l'information à nos parties prenantes par suite de l'adoption d'IFRS 16.	Nous avons commencé à discuter de l'incidence d'IFRS 16 sur nos parties prenantes internes et externes.

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

Le 30 avril 2018, nous appliquerons les modifications à IFRS 2, *Paiement fondé sur des actions*, qui précise comment comptabiliser certains types de transactions dont le paiement est fondé sur des actions, comme l'incidence des conditions d'acquisition de droits et des conditions accessoires à l'acquisition de droits sur l'évaluation des paiements fondés sur des actions qui sont réglés en trésorerie. Ces modifications seront appliquées de façon prospective et n'auront pas d'incidence importante sur les états financiers consolidés.

Facteurs de risque

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

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

Changements dans le comportement de la clientèle. Dans le secteur du carburant pour le transport routier et des activités d'accommodation, l'achalandage est généralement déterminé par les préférences des consommateurs et les tendances en matière de dépenses de consommation, les taux de croissance du trafic routier et les tendances de consommation dans le secteur des déplacements et du tourisme. Une baisse de la clientèle potentielle de nos stations-service et de nos magasins d'accommodation en raison de changements dans les préférences des consommateurs, dans les dépenses discrétionnaires des consommateurs ou dans les modes de transport pourrait nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation. Par ailleurs, les développements en matière de changements climatiques et les impacts climatiques et environnementaux des gaz à effet de serre pourraient entraîner une diminution de la demande pour un de nos produits les plus importants, soit le carburant à base de pétrole. La perception péjorative de ce produit, en relation avec les impacts environnementaux, et le mouvement vert pourraient affecter négativement nos ventes et notre habileté à commercialiser ce produit. De nouvelles technologies incitant le public à se prévaloir de sources de transport qui ne dépendent pas d'hydrocarbures pourraient nourrir une perception négative envers les hydrocarbures, ce qui affecterait l'attitude du public par rapport à notre carburant, et pourrait donc potentiellement affecter défavorablement notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. De plus, de nouvelles technologies visant à améliorer le rendement énergétique, ou encore des mandats gouvernementaux visant à atteindre un meilleur rendement énergétique pourraient voir décroître la demande pour les hydrocarbures, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Carburant pour le transport routier. Nos résultats sont sensibles à l'évolution du prix et de la marge brute sur le carburant pour le transport routier. Des facteurs hors de notre contrôle, tels que les changements des conditions d'approvisionnement dictés par le marché, les fluctuations du coût du carburant pour le transport routier, liées notamment à la conjoncture politique et économique générale, ainsi que la capacité limitée du marché à absorber les fluctuations du prix du carburant, sont des facteurs susceptibles de faire varier les prix de vente du carburant pour le transport routier ainsi que la marge brute afférente. Ainsi, au cours de l'exercice 2018, nos ventes de carburant pour le transport routier ont représenté environ 72,0 % de notre chiffre d'affaires total, mais notre marge brute sur le carburant pour le transport routier ne représentait qu'environ 42,0 % de notre marge brute totale.

Produits du tabac. Les ventes de produits du tabac constituent la principale catégorie de nos revenus tirés des marchandises et des services. Pour l'exercice 2018, le chiffre d'affaires relatif aux les produits du tabac ont représenté environ 38,0 % et 19,0 % du chiffre d'affaires et de la marge brute provenant des marchandises et des services, respectivement. Des augmentations importantes du prix de gros des cigarettes, une hausse des taxes sur les produits du tabac, ainsi que le durcissement législatif et les campagnes dissuasives nationales et locales actuelles ou futures aux États-Unis, au Canada et en Europe, pourraient réduire la demande de produits du tabac et, par conséquent, notre chiffre d'affaires et notre bénéfice en raison de la concurrence dans nos marchés et de la sensibilité des consommateurs au prix de ces produits.

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

Exigences législatives et réglementaires. Comme il en est question à la rubrique « Lois et règlements environnementaux », nos activités sont assujetties à un grand nombre de lois et de règlements en matière environnementale. De surcroît, les activités de nos magasins d'accommodation sont astreintes à de nombreux règlements, dont les règlements relatifs à la vente d'alcool et des produits du tabac, à de nombreuses exigences sur la salubrité des aliments et la qualité des produits, aux lois sur le salaire minimum ainsi qu'à la législation et à la réglementation fiscales. Les règlements portant sur la rémunération des employés, les avantages sociaux et autres programmes, y compris les augmentations du salaire minimum, pourraient avoir une incidence négative sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous engageons actuellement d'importants coûts d'exploitation et d'importantes dépenses en immobilisations afin de respecter les lois et les règlements actuels applicables à nos activités, notamment ceux afférents à la santé, à la sécurité et à l'environnement. Si nous ne parvenons pas à nous conformer aux lois et aux règlements ou aux restrictions ou autres conditions imposées par nos permis ou si nous ne parvenons pas à obtenir les permis ou les enregistrements nécessaires ou à les prolonger ou les renouveler à leur échéance, nous pourrions notamment être soumis à des sanctions civiles et pénales et, dans certaines circonstances, nous voir suspendre temporairement ou de façon permanente une partie de nos activités. En outre, les lois et les règlements applicables à nos activités peuvent changer. Il est en effet prévu que, compte tenu de la nature de nos activités, nous continuerons à être soumis à des lois et des règlements de plus en plus rigoureux, notamment en matière de santé, de sécurité et d'environnement, ce qui pourrait entraîner une augmentation de nos coûts d'exploitation au-delà des niveaux actuellement prévus et nécessiter à l'avenir d'importantes dépenses en immobilisations et autres. En conséquence, rien ne garantit que les lois et les règlements futurs ou des modifications de ceux-ci ou des changements par rapport à leur interprétation actuelle n'entraîneront pas d'effet significatif sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Lois et règlements environnementaux. Nos activités, particulièrement celles relatives à l'entreposage, au transport et à la vente de carburant, sont assujetties à un grand nombre de lois et de règlements en matière environnementale dans les pays où nous exerçons nos activités, y compris des lois et des règlements régissant la qualité du carburant, la pollution du sol, les émissions atmosphériques, les rejets de substances dans l'eau, la mise en œuvre d'objectifs concernant l'utilisation de certains biocombustibles ou de l'énergie renouvelable, la manipulation et l'élimination des substances dangereuses, l'utilisation de systèmes de réduction de vapeur pour récupérer la vapeur de carburant et la réhabilitation des sites contaminés. Les exigences environnementales, de même que l'interprétation et l'application de ces dernières, changent continuellement et ont tendance à devenir de plus en plus strictes avec le temps. En vertu des lois et des règlements fédéraux, provinciaux, étatiques ou municipaux, nous pouvons, à titre de propriétaire ou d'exploitant, être tenus responsables des coûts de nettoyage ou de décontamination à nos sites actuels ou antérieurs, que nous ayons été informés ou non de la contamination en question ou que nous en soyons responsables ou non. De plus, nous pourrions nous exposer à des frais juridiques, des amendes et d'autres sanctions en raison de notre incapacité à respecter ces exigences.

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

Les différentes régions dans lesquelles nous exerçons nos activités prévoient des incitatifs fiscaux et d'autres subventions qui ont également rendu les secteurs des carburants renouvelables et des véhicules écoénergétiques et à propulsion alternative plus concurrentiels qu'ils ne le seraient autrement, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Modes de paiements électroniques. Nous sommes exposés à des fluctuations considérables des frais afférents aux modes de paiements électroniques résultant de variations importantes des prix de détail du carburant pour le transport routier, puisque les frais afférents aux modes de paiements électroniques sont basés en grande partie sur un pourcentage du prix de détail du carburant. Pour l'exercice 2018, une variation de 10 % des frais afférents aux modes de paiements électroniques aurait eu un impact d'environ 0.07 \$ sur le résultat net par action sur une base diluée.

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

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

Par ailleurs, le Règlement général sur la protection des données (RGPD) de l'Union européenne en vigueur depuis mai 2018 impose des sanctions pouvant atteindre jusqu'à 4 % du chiffre d'affaires annuel en cas d'infraction au règlement. Une situation de non-conformité aux lois sur la protection des données pourrait nous exposer à des enquêtes réglementaires pouvant entraîner des amendes et des sanctions.

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

Lois et passifs fiscaux. Nous sommes assujettis à des obligations fiscales importantes dans de nombreux territoires, notamment les impôts directs et indirects, les retenues salariales, les impôts sur le capital, les retenues d'impôts étrangers et les taxes foncières. L'adoption de nouveaux règlements et lois régissant l'impôt ou la modification de ceux déjà en vigueur pourrait entraîner une hausse de la charge d'impôts ou de l'assujettissement à l'impôt, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie. En outre, de nombreuses obligations fiscales font l'objet de vérifications périodiques par les différentes administrations fiscales, ce qui peut donner lieu à des intérêts et à des pénalités.

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

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

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

Dépendance à l'égard de fournisseurs tiers. Nos activités de vente de carburant dépendent de l'approvisionnement en produits pétroliers raffinés auprès d'un nombre relativement limité de fournisseurs et d'un réseau de distribution desservi principalement par des camions-citernes appartenant à des tiers. Tout événement causant des perturbations de l'une des chaînes

d'approvisionnement ou des raffineries de nos principaux fournisseurs pourrait avoir un impact significatif sur notre capacité à recevoir des produits pétroliers raffinés destinés à la revente et pourrait donner lieu à une augmentation du coût de ces produits.

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

Image de marque et réputation. Nos marques de commerce et nos autres droits de propriété intellectuelle sont importants au positionnement concurrentiel de la société et nous tirons parti d'une image de marque bien établie. Si la société ne parvient pas à protéger ses droits de propriété intellectuelle, ou si un tiers remporte un recours revendiquant des droits sur notre propriété intellectuelle, la marque pourrait perdre en valeur, semant la confusion chez les consommateurs et nuisant à nos activités et à nos résultats financiers. L'incapacité de maintenir la sécurité et la qualité des produits pourrait nuire à notre image de marque et à notre réputation, en plus de mener à des demandes d'indemnité (y compris des recours collectifs), des enquêtes par les organismes gouvernementaux et des dommages.

Recrutement et rétention d'employés hautement qualifiés. Nous sommes tributaires de notre capacité à attirer et à retenir les employés clés ainsi qu'une équipe de direction solide. Si, pour une raison ou une autre, nous ne parvenons pas à attirer et à fidéliser suffisamment de gens compétents, nos activités, nos résultats financiers et notre capacité à atteindre nos objectifs stratégiques pourraient en souffrir.

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

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

Endettement. À l'heure actuelle, nous avons 6.2 milliards \$ d'obligations à un taux moyen 3,176 % arrivant à une échéance le plus tard le 26 juillet 2047. Ce niveau d'endettement pourrait avoir d'importantes conséquences, comme l'affectation d'une partie des flux de trésorerie de nos activités au remboursement des intérêts sur les dettes et au paiement d'autres obligations financières, les rendant ainsi non disponibles à d'autres fins. Cette situation pourrait limiter la capacité de la société à obtenir du financement supplémentaire. Les conventions de crédit comportent des clauses restrictives qui pourraient limiter notre capacité à consentir, prendre en charge ou permettre l'existence d'autres dettes, garanties ou charges. Elles obligent également la société à se conformer à certains tests de ratio de couverture qui peuvent empêcher la société de poursuivre des occasions d'affaires particulières ou d'initier certaines démarches.

Taux de change. La monnaie fonctionnelle de notre société mère est le dollar canadien. Ainsi, nos investissements dans nos activités américaines et européennes sont exposés aux variations nettes des taux de change. Si ces variations se produisaient,

le montant de notre investissement net dans nos activités américaines et européennes pourrait augmenter ou diminuer. Nous utilisons à l'occasion des swaps de devises pour couvrir une partie de ce risque.

Nous sommes également exposés au risque de change lié à une partie de notre dette à long terme libellée en dollars américains ainsi que sur certains prêts internes. Au 29 avril 2018, toutes choses étant égales par ailleurs, une variation hypothétique de 5,0 % du dollar américain, de la couronne norvégienne et de l'euro par rapport au dollar canadien aurait eu un impact net d'approximativement 58,0 millions \$ sur le résultat global. Nous n'utilisons actuellement pas d'instruments dérivés pour mitiger ce risque.

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

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

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

Taux d'intérêt. Nous sommes exposés aux fluctuations des taux d'intérêt associés aux variations de taux d'intérêt à court terme. Les emprunts en vertu de nos facilités de crédit portent intérêt à des taux variables et d'autres dettes que nous pouvons contracter pourraient également porter intérêt à des taux variables. En date du 29 avril 2018, notre dette à taux variable s'élevait à environ 2,6 milliards \$. En se basant sur le solde de nos dettes à taux variable en date du 29 avril 2018, une augmentation d'un point de pourcentage des taux d'intérêt entraînerait une diminution de notre résultat net par action sur une base diluée d'environ 0,03 \$. Si les taux d'intérêt sur le marché augmentaient, la dette à taux variable entraînerait une augmentation de nos obligations au titre du service de la dette, ce qui pourrait nuire à nos flux de trésorerie. Nous n'utilisons actuellement pas d'instruments dérivés pour mitiger ce risque. Nous sommes aussi exposés au risque de variation des flux de trésorerie découlant des taux d'intérêt dont seront assorties les futures émissions de titres de créance. Pour atténuer ce risque, nous avons conclu des accords de fixation de taux d'intérêt afin de couvrir les taux d'intérêt des titres de créance que nous prévoyons émettre.

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

Débiteurs. Nous sommes exposés à un risque lié à la solvabilité et à l'exécution des engagements de nos clients, de nos fournisseurs et des parties aux contrats que nous concluons. En date du 29 avril 2018, nous avons des comptes débiteurs impayés totalisant 2,0 milliards \$. Ce montant se compose principalement de rabais fournisseurs à recevoir, de créances sur cartes de crédit et de créances découlant de la vente de carburant et autres produits à des exploitants de stations-service indépendants, franchisés ou sous licence ainsi que de sommes à recevoir d'autres clients industriels et commerciaux. Les contrats avec des cycles de paiement plus longs ou des difficultés dans l'exécution des contrats ou la perception des comptes débiteurs pourraient entraîner des fluctuations importantes de nos flux de trésorerie et pourraient nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

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

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

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

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

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

Perspective

Pour l'exercice 2019, nous continuerons de mettre l'accent sur l'intégration de nos récentes acquisitions au sein de notre réseau et sur le repérage et la réalisation de synergies pouvant en découler. Nous poursuivrons l'implantation de certains de nos concepts Circle K dans ces magasins et continuerons nos efforts visant à y accroître l'achalandage tout en protégeant nos marges et en réduisant nos coûts.

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

Le 9 juillet 2018