



---

## ALIMENTATION COUCHE-TARD ANNONCE SES RÉSULTATS DU TROISIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2018

---

- Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la société (le « bénéfice net ») de 463,9 millions \$ (0,82 \$ par action sur une base diluée) pour le troisième trimestre de l'exercice 2018 comparativement à 287,0 millions \$ (0,50 \$ par action sur une base diluée) pour le troisième trimestre de l'exercice 2017. En excluant certains éléments des deux périodes comparables, le bénéfice net du trimestre aurait été d'approximativement 304,0 millions \$<sup>1</sup> ou 0,54 \$ par action sur une base diluée, contre 0,53 \$ par action sur une base diluée<sup>1</sup> pour le troisième trimestre de l'exercice 2017, une augmentation de 1,9 %. Les ajustements pour le troisième trimestre de l'exercice 2018 incluent une réduction d'impôts nette de 196,3 millions \$ (dont 14,1 millions \$ sont attribuables à la participation ne donnant pas le contrôle) comptabilisée à la suite de l'adoption de la nouvelle loi fiscale fédérale américaine (« U.S. Tax Cuts and Jobs Act »).
- Revenus totaux tirés des marchandises et services étaient de 3,8 milliards \$, soit une augmentation de 25,0 %. Augmentation des ventes de marchandises par magasin comparable, excluant le réseau de magasins de Holiday Stationstores, LLC (« Holiday »), de 0,1 % aux États-Unis, de 3,6 % en Europe et de 0,5 % au Canada.
- La marge brute sur les marchandises et services a progressé de 0,2 % aux États-Unis pour s'établir à 33,1 % et de 0,2 % au Canada pour atteindre 34,0 %, et a diminué de 0,3 % en Europe pour se chiffrer à 42,2 %.
- Volume total de carburant pour le transport routier a progressé de 34,7 %. Volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable, excluant le réseau de magasins de Holiday, a diminué de 0,4 % aux États-Unis et de 0,3 % au Canada. Volume par magasin comparable en hausse de 0,5 % en Europe.
- Diminution de la marge brute sur le carburant pour le transport routier de 2,67 ¢ US par gallon aux États-Unis, pour s'établir à 15,66 ¢ US par gallon. Augmentation de 0,36 ¢ US par litre en Europe, pour s'établir à 7,87 ¢ US par litre, et de 1,13 ¢ CA par litre au Canada, pour s'établir à 9,33 ¢ CA par litre.
- Conclusion de l'acquisition de Holiday le 22 décembre 2017.
- Émission réussie de billets de premier rang non garantis libellés en dollars américains pour un montant total de 900,0 millions \$ US.
- Le montant de synergies attendu en lien avec l'intégration de CST est de 215,0 millions \$ alors que le montant annualisé des synergies réalisées a atteint environ 103,0 millions \$.
- Progression soutenue du projet de changement à la nouvelle marque Circle K en Pologne et en Amérique du Nord. Plus de 2 500 magasins en Amérique du Nord et plus de 1 450 magasins en Europe arborent désormais la nouvelle marque mondiale Circle K.
- Rendement des capitaux propres et rendement des capitaux investis de 23,7 % et de 11,8 % respectivement, sur une base pro forma.

---

**Laval (Québec), Canada, le 20 mars 2018** – Pour son troisième trimestre terminé le 4 février 2018, Alimentation Couche-Tard inc. (TSX : ATD.A, ATD.B) annonce un bénéfice net attribuable aux actionnaires de la société de 463,9 millions \$, soit un bénéfice par action de 0,82 \$ sur une base diluée. Les résultats du troisième trimestre de l'exercice 2018 ont été affectés par une réduction d'impôts nette de 196,3 millions \$ (dont 14,1 millions \$ sont attribuables à la participation ne donnant pas le contrôle) à la suite de l'adoption de la « U.S. Tax Cuts and Jobs Act », une perte de change nette de 9,8 millions \$ avant impôts, une dépense d'amortissement accéléré de 6,6 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 mondiale, des frais de restructuration et d'intégration de 6,8 millions \$ avant impôts, des frais d'acquisition de 4,2 millions \$ avant impôts, un goodwill négatif de 2,8 millions \$ avant impôts, et des frais supplémentaires liés aux ouragans totalisant 1,8 million \$ avant impôts. Les résultats du trimestre correspondant de l'exercice 2017 comprenaient une dépense d'amortissement accéléré de 8,4 millions \$ avant impôts reliée au déploiement de la nouvelle marque mondiale de la société, des frais d'acquisition de 6,0 millions \$ avant impôts, des frais de restructuration de 6,0 millions \$ avant impôts, une perte de change nette de 3,0 millions \$ avant impôts ainsi qu'un gain

---

<sup>1</sup> Vous référer à la section « Bénéfice net et bénéfice net ajusté attribuable aux actionnaires de la société » de ce communiqué pour plus d'informations relativement à cette mesure de performance non reconnue par les IFRS.

de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies de 2,7 millions \$ avant impôts. En excluant ces éléments, le bénéfice net par action ajusté sur une base diluée du troisième trimestre de l'exercice 2018 aurait été de 0,54 \$ contre 0,53 \$ par action sur une base diluée pour le troisième trimestre de l'exercice 2017, une augmentation de 1,9 %. Cette hausse est attribuable à la contribution des acquisitions et à un taux d'imposition moins élevé, contrebalancée par les marges sur le carburant pour le transport routier moins élevées aux États-Unis et par la hausse des frais financiers liée aux récentes acquisitions de la société. Les données financières sont exprimées en dollars US, sauf indication contraire.

« Plusieurs secteurs de notre réseau, plus spécifiquement l'Europe, le Canada et les magasins CST, ont affiché une tendance positive au cours du trimestre sur le plan des volumes de carburant par magasin comparable et des ventes de marchandises par magasin comparable de même qu'en matière des marges brutes sur les marchandises », a indiqué Brian Hannasch, président et chef de la direction d'Alimentation Couche-Tard. « Je suis particulièrement satisfait des progrès que nous avons faits afin de renverser les tendances négatives que CST présentait avant l'acquisition et, bien que nous constatons une augmentation des marges sur le carburant aux États-Unis depuis le début de l'exercice, les résultats du trimestre ont subi l'incidence négative de la volatilité des prix du pétrole brut, particulièrement dans le sud-ouest des États-Unis. »

« La clôture de l'acquisition de Holiday Stationstores constitue sans équivoque un des faits marquants du trimestre », d'ajouter Brian Hannasch. « Nous sommes persuadés que la solide feuille de route de Holiday en matière de croissance soutenue, sa forte présence dans le Midwest américain et son équipe qui regorge de talents ajouteront une valeur exceptionnelle à notre réseau. Dans le cadre du plan d'intégration, nous sommes ravis d'avoir créé, pour la toute première fois, un poste de cadre supérieur visant à cerner les synergies inversées découlant des meilleures pratiques de Holiday afin de les intégrer à l'ensemble de l'organisation. »

« Nous sommes toujours ravis de l'intégration des acquisitions de Esso et de CST Brands et des avantages qu'elles procurent à notre entreprise. Relativement à CST, nous annonçons un objectif de synergies de 215,0 millions \$<sup>1</sup> pour les trois premières années suivant la clôture de la transaction, et nous observons déjà un niveau annuel de synergies de 103,0 millions \$ après neuf mois », de poursuivre Brian Hannasch. « En ce qui concerne les synergies découlant de l'acquisition de Holiday, notre objectif se situe entre 50,0 millions \$ et 60,0 millions \$<sup>1</sup> sur une période de trois ans et, tout comme pour CST, nous connaissons un excellent départ. »

Claude Tessier, chef de la direction financière, a déclaré « Nous poursuivons nos objectifs en matière d'intégration, de numérisation et de mobilisation des technologies de pointe visant à dégager encore plus d'efficacité à nos opérations. De plus, après un examen plus approfondi, notre analyse indique que, toutes choses étant égales par ailleurs, la réforme fiscale américaine devrait diminuer notre taux d'imposition consolidé qui serait approximativement de 17 % à 19 % à compter de l'exercice 2019. Grâce aux mesures de contrôle des coûts, conjuguées à la hausse des flux de trésorerie découlant d'un taux d'imposition prévu moins élevé, nous sommes bien positionnés afin de continuer à générer de la croissance, alors que nous continuons à faire preuve de notre habituelle rigueur financière afin d'accroître de la valeur pour nos actionnaires. »

## Événements importants du troisième trimestre de l'exercice 2018

- Au cours du trimestre, suite à l'adoption du « U.S. Tax Cuts and Jobs Act », nous avons comptabilisé une réduction d'impôts nette de 196,3 millions \$ (dont 14,1 millions \$ sont attribuables à la participation ne donnant pas le contrôle), découlant 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 »).
- Au cours du trimestre, notre réseau de magasins a été touché par une augmentation des coûts d'entretien et de réparation et des coûts de nettoyage suite au passage de deux ouragans majeurs vers la fin du deuxième trimestre de l'exercice 2018. Des coûts supplémentaires totalisant 1,8 million \$ ont été engagés au troisième trimestre de l'exercice 2018 tandis que nos magasins continuent de se rétablir après ces événements.
- Au cours du trimestre, dans le cadre de notre programme de réduction de coûts et de recherche de synergies visant à améliorer notre efficacité, nous avons décidé de procéder à la restructuration de certaines de nos opérations en Europe et

<sup>1</sup> Puisque l'objectif cité représente une déclaration prospective, nous devons, selon les lois sur les valeurs mobilières, préciser que notre estimation de 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 en Amérique du Nord et sur le fait que nous croyons être en mesure de renégocier ces contrats afin de profiter de notre pouvoir d'achat accru. De plus, notre objectif de synergies prend pour hypothèse que nous serons en mesure d'instaurer et de maintenir un processus efficace de partage des meilleures pratiques à travers notre réseau. Finalement, notre objectif s'appuie aussi sur notre capacité à intégrer les systèmes de Holiday et de CST 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.

aux États-Unis. À ce titre, des frais de restructuration additionnels d'un montant de 6,8 millions \$ ont été comptabilisés aux résultats du troisième trimestre.

- 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 4 février 2018	Dates de paiement des intérêts
Tranche 10	600,0 millions \$	13 décembre 2019	2,350 %	2,5571 %	13 juin et 13 décembre
Tranche 11	300,0 millions \$	13 décembre 2019	Taux LIBOR trois mois majoré de 0,500 %	2,0735 %	13 mars, 13 juin, 13 septembre et 13 décembre

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.

- Au cours du trimestre, nous avons finalisé notre évaluation des synergies associées à l'acquisition de CST. Nous prévoyons que le montant des synergies sera de l'ordre de 215,0 millions \$<sup>1</sup> 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 4 février 2018, le montant annualisé des synergies réalisées pour l'acquisition de CST s'établissait à environ 103,0 millions \$.
- Le déploiement de notre nouvelle marque mondiale Circle K en Amérique du Nord et en Pologne progresse bien. Nous affichons fièrement notre nouvelle marque mondiale Circle K dans plus de 2 500 magasins en Amérique du Nord et dans plus de 1 450 magasins en Europe. Dans le cadre de ce projet, nous avons enregistré une dépense d'amortissement de 6,6 millions \$ avant impôts ainsi que des coûts supplémentaires de 3,0 millions \$ avant impôts à nos résultats du troisième trimestre de l'exercice 2018.

## Acquisition de 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, son réseau 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.
- Durant le trimestre, nous avons terminé notre évaluation des synergies prévues associées à l'acquisition de Holiday; nous prévoyons qu'elles se situeront entre 50,0 millions \$ et 60,0 millions \$<sup>1</sup> 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 changements à notre réseau

- 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

<sup>1</sup> Puisque l'objectif cité représente une déclaration prospective, nous devons, selon les lois sur les valeurs mobilières, préciser que notre estimation de 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 en Amérique du Nord et sur le fait que nous croyons être en mesure de renégocier ces contrats afin de profiter de notre pouvoir d'achat accru. De plus, notre objectif de synergies prend pour hypothèse que nous serons en mesure d'instaurer et de maintenir un processus efficace de partage des meilleures pratiques à travers notre réseau. Finalement, notre objectif s'appuie aussi sur notre capacité à intégrer les systèmes de Holiday et de CST 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.

cadre d'une transaction distincte, CrossAmerica Partners LP 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.

- Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2018, nous avons fait l'acquisition d'un magasin corporatif par l'entremise d'une transaction distincte, ce qui porte le compte à sept magasins corporatifs depuis le début de l'exercice 2018.
- Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2018, nous avons complété la construction, la relocalisation ou la reconstruction de 22 magasins, ce qui porte le total à 66 magasins depuis le début de l'exercice 2018. Au 4 février 2018, 54 magasins étaient en construction et devraient ouvrir dans les prochains trimestres.

#### Sommaire du mouvement de nos magasins pour le troisième trimestre de l'exercice 2018

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement des magasins de notre réseau au cours de la période de 16 semaines terminée le 4 février 2018 :

Types de magasins	Période de 16 semaines terminée le 4 février 2018				
	Corporatifs	CODO	DODO	Franchisés et autres affiliés	Total
Nombre de magasins au début de la période	9 327	737	1 045	1 106	12 215
Acquisitions	392	-	27	143	562
Ouvertures / constructions / ajouts	21	1	8	24	54
Fermetures / dispositions / retraits	(28)	(1)	(32)	(20)	(81)
Conversion de magasins	11	(22)	10	1	-
<b>Nombre de magasins à la fin de la période</b>	<b>9 723</b>	<b>715</b>	<b>1 058</b>	<b>1 254</b>	<b>12 750</b>
Réseau de CAPL					1 307
Magasins Circle K exploités sous licence					1 913
<b>Nombre total de magasins dans le réseau</b>					<b>15 970</b>
Nombre de stations de carburant automatisées incluses dans le solde de fin de période					989

#### Transaction 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.

## 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 :

Moyenne pour la période	Périodes de 16 semaines terminées le		Périodes de 40 semaines terminées le	
	4 février 2018	29 janvier 2017	4 février 2018	29 janvier 2017
Dollar canadien	0,7912	0,7504	0,7822	0,7624
Couronne norvégienne	0,1235	0,1186	0,1230	0,1198
Couronne suédoise	0,1211	0,1104	0,1202	0,1152
Couronne danoise	0,1600	0,1440	0,1568	0,1479
Zloty	0,2833	0,2445	0,2761	0,2517
Euro	1,1913	1,0714	1,1667	1,1000
Rouble	0,0173	0,0161	0,0172	0,0157

# Analyse sommaire des résultats consolidés pour le troisième trimestre et les trois premiers trimestres de l'exercice 2018

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 16 et 40 semaines terminées le 4 février 2018 et le 29 janvier 2017. CAPL désigne CrossAmerica Partners LP.

	Périodes de 16 semaines terminées le			Périodes de 40 semaines terminées le		
	4 février 2018	29 janvier 2017	Variation %	4 février 2018	29 janvier 2017	Variation %
<i>(en millions de dollars américains, sauf indication contraire)</i>						
<b>Données sur les résultats d'exploitation :</b>						
Revenus tirés des marchandises et services <sup>(1)</sup> :						
États-Unis	2 807,3	2 188,8	28,3	7 028,9	5 793,0	21,3
Europe	411,9	364,9	12,9	1 052,6	912,5	15,4
Canada	596,9	519,9	14,8	1 600,3	1 427,1	12,1
CAPL	24,4	-	100,0	53,9	-	100,0
Total des revenus tirés des marchandises et services	3 840,5	3 073,6	25,0	9 735,7	8 132,6	19,7
Ventes de carburant pour le transport routier :						
États-Unis	7 291,5	4 820,7	51,3	16 909,7	12 293,7	37,5
Europe	2 266,3	2 027,5	11,8	5 635,7	4 856,6	16,0
Canada	1 554,6	1 124,7	38,2	3 669,7	2 149,9	70,7
CAPL	514,1	-	100,0	1 030,8	-	100,0
Élimination des transactions intersociétés avec CAPL	(89,6)	-	(100,0)	(136,0)	-	(100,0)
Total des ventes de carburant pour le transport routier	11 536,9	7 972,9	44,7	27 109,9	19 300,2	40,5
Autres revenus <sup>(2)</sup> :						
États-Unis	6,9	3,8	81,6	14,9	9,8	52,0
Europe	388,3	360,7	7,7	874,8	833,3	5,0
Canada	8,9	4,8	85,4	21,9	6,0	265,0
CAPL	16,8	-	100,0	33,2	-	100,0
Élimination des transactions intersociétés avec CAPL	(6,5)	-	(100,0)	(10,8)	-	(100,0)
Total des autres revenus	414,4	369,3	12,2	934,0	849,1	10,0
<b>Total des ventes</b>	<b>15 791,8</b>	<b>11 415,8</b>	<b>38,3</b>	<b>37 779,6</b>	<b>28 281,9</b>	<b>33,6</b>
Marge brute sur les marchandises et services <sup>(1)</sup> :						
États-Unis	930,6	720,7	29,1	2 332,8	1 919,7	21,5
Europe	173,9	155,0	12,2	443,3	382,4	15,9
Canada	203,0	175,9	15,4	551,9	478,9	15,2
CAPL	6,3	-	100,0	13,6	-	100,0
Marge brute totale sur les marchandises et services	1 313,8	1 051,6	24,9	3 341,6	2 781,0	20,2
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :						
États-Unis	492,5	404,6	21,7	1 432,9	1 116,0	28,4
Europe	270,1	255,8	5,6	763,2	707,8	7,8
Canada	141,2	100,9	39,9	324,4	181,5	78,7
CAPL	23,6	-	100,0	47,5	-	100,0
Marge brute totale sur le carburant pour le transport routier	927,4	761,3	21,8	2 568,0	2 005,3	28,1
Marge brute sur les autres revenus <sup>(2)</sup> :						
États-Unis	7,3	3,8	92,1	15,3	9,8	56,1
Europe	50,4	57,1	(11,7)	131,4	143,3	(8,3)
Canada	8,8	4,7	87,2	21,8	6,0	263,3
CAPL	16,8	-	100,0	33,2	-	100,0
Élimination des transactions intersociétés avec CAPL	(6,5)	-	(100,0)	(10,8)	-	(100,0)
Marge brute totale sur les autres revenus	76,8	65,6	17,1	190,9	159,1	20,0
<b>Marge brute totale</b>	<b>2 318,0</b>	<b>1 878,5</b>	<b>23,4</b>	<b>6 100,5</b>	<b>4 945,4</b>	<b>23,4</b>
Frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux						
Excluant CAPL	1 573,8	1 251,3	25,8	3 785,7	3 097,2	22,2
CAPL	23,4	-	100,0	45,2	-	100,0
Élimination des transactions intersociétés avec CAPL	(4,2)	-	(100,0)	(8,4)	-	(100,0)
Total des frais d'exploitation, de vente et d'administration et frais généraux	1 593,0	1 251,3	27,3	3 822,5	3 097,2	23,4
Frais de restructuration et d'intégration (incluant 5,2 millions \$ pour CAPL, pour la période de 40 semaines terminée le 4 février 2018)						
	6,8	6,0	13,3	50,0	6,0	733,3
Perte (gain) sur la cession d'immobilisations et d'autres actifs						
	3,3	(4,8)	(168,8)	(14,3)	(6,0)	(138,3)
Gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies						
	-	(2,7)	(100,0)	-	(2,7)	(100,0)
Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs						
Excluant CAPL	256,2	210,1	21,9	613,4	513,2	19,5
CAPL	26,7	-	100,0	44,8	-	100,0
Total de l'amortissement et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	282,9	210,1	34,7	658,2	513,2	28,3
<b>Résultat d'exploitation (perte)</b>	<b>437,5</b>	<b>418,6</b>	<b>4,5</b>	<b>1 588,7</b>	<b>1 337,7</b>	<b>18,8</b>
Excluant CAPL	437,5	418,6	4,5	1 588,7	1 337,7	18,8
CAPL	(3,2)	-	(100,0)	(2,2)	-	100,0
Élimination des transactions intersociétés avec CAPL	(2,3)	-	(100,0)	(2,4)	-	(100,0)
Bénéfice d'exploitation total	432,0	418,6	3,2	1 584,1	1 337,7	18,4
Bénéfice net incluant la participation ne donnant pas le contrôle						
	470,8	287,0	64,0	1 266,6	931,3	36,0
(Bénéfice) perte net(te) attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle						
	(6,9)	-	(100,0)	(2,7)	-	100,0
<b>Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la société</b>	<b>463,9</b>	<b>287,0</b>	<b>61,6</b>	<b>1 263,9</b>	<b>931,3</b>	<b>35,7</b>
<b>Données par action :</b>						
Bénéfice net de base par action (dollars par action)	0,82	0,51	60,8	2,23	1,64	36,0
Bénéfice net dilué par action (dollars par action)	0,82	0,50	64,0	2,23	1,63	36,8
Bénéfice net ajusté et dilué par action (dollars par action)	0,54	0,53	1,9	2,02	1,68	20,2

	Périodes de 16 semaines terminées le			Périodes de 40 semaines terminées le		
	4 février 2018	29 janvier 2017	Variation %	4 février 2018	29 janvier 2017	Variation %
<i>(en millions de dollars américains, sauf indication contraire)</i>						
<b>Autres données d'exploitation – excluant CAPL :</b>						
Marge brute sur les marchandises et services <sup>(1)</sup> :						
Consolidée	34,3 %	34,2 %	0,1	34,4 %	34,2 %	0,2
États-Unis	33,1 %	32,9 %	0,2	33,2 %	33,1 %	0,1
Europe	42,2 %	42,5 %	(0,3)	42,1 %	41,9 %	0,2
Canada	34,0 %	33,8 %	0,2	34,5 %	33,6 %	0,9
Croissance (diminution) des ventes de marchandises par magasin comparable <sup>(3)(4)</sup> :						
États-Unis <sup>(5)</sup>	0,1 %	1,9 %		0,5 %	2,2 %	
Europe	3,6 %	2,5 %		2,3 %	3,7 %	
Canada <sup>(6)</sup>	0,5 %	(0,9 %)		(0,5 %)	0,3 %	
Marge brute sur le carburant pour le transport routier :						
États-Unis (cents par gallon) <sup>(5)</sup>	15,66	18,33	(14,6)	19,74	19,57	0,9
Europe (cents par litre)	7,87	7,51	4,8	8,73	8,35	4,6
Canada (cents CA par litre) <sup>(5)</sup>	9,33	8,20	13,8	8,67	7,50	15,6
Volume total de carburant pour le transport routier vendu :						
États-Unis (millions de gallons)	3 146,4	2 242,4	40,3	7 258,9	5 763,6	25,9
Europe (millions de litres)	3 430,3	3 405,3	0,7	8 755,8	8 479,2	3,3
Canada (millions de litres)	1 873,4	1 648,5	13,6	4 656,7	3 211,6	45,0
Croissance (diminution) du volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable <sup>(4)</sup> :						
États-Unis <sup>(5)</sup>	(0,4 %)	2,8 %		(0,5 %)	2,9 %	
Europe	0,5 %	1,8 %		0,0 %	1,1 %	
Canada <sup>(6)</sup>	(0,3 %)	(0,8 %)		(0,9 %)	(0,4 %)	

*(en millions de dollars américains, sauf indication contraire)*

	4 février 2018	30 avril 2017	Variation \$
<b>Données tirées du bilan :</b>			
Actif total (incluant 1,3 milliard \$ pour CAPL)	22 942,2	14 185,6	8 756,6
Dettes portant intérêts (incluant 532,0 millions \$ pour CAPL)	9 358,4	3 354,9	6 003,5
Capitaux propres	7 397,6	6 009,6	1 388,0
<b>Ratios d'endettement<sup>(6)</sup> :</b>			
Dettes nettes portant intérêts / capitalisation totale <sup>(7)</sup>	0,53 : 1	0,31 : 1	
Dettes nettes portant intérêts / BAIIA ajusté <sup>(8)(12)</sup>	2,70 : 1	1,09 : 1	
Dettes nettes à intérêts ajustées / BAIIAL ajusté <sup>(9)(12)</sup>	3,39 : 1	2,02 : 1	
<b>Rentabilité<sup>(6)</sup> :</b>			
Rendement des capitaux propres <sup>(10)(12)</sup>	23,7 %	22,5 %	
Rendement des capitaux investis <sup>(11)(12)</sup>	11,8 %	15,8 %	

- (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) Exclut les magasins de Holiday nouvellement acquis.
- (5) Pour les magasins corporatifs seulement.
- (6) 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.
- (7) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par l'addition de l'avoir des actionnaires et de la dette à long terme, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires. 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.
- (8) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements) ajusté pour tenir compte d'éléments spécifiques. 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.
- (9) 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.
- (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 net divisé par l'avoir 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.
- (11) 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.
- (12) Au 4 février 2018, ce ratio est présenté sur une base pro forma pour la période de 53 semaines terminée le 4 février 2018 pour les acquisitions de CST et de Holiday et pour le réseau de magasins acquis d'Imperial Oil. 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. Considérant la date de clôture des acquisitions de CST et de Holiday, nous n'avons pas encore terminé l'appréciation de la juste valeur des actifs acquis, des passifs pris en charge et l'écart d'acquisition. 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.

## Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires a atteint 15,8 milliards \$ au troisième trimestre de l'exercice 2018, une hausse de 4,4 milliards \$, ou 38,3 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2017, en raison essentiellement de la contribution des acquisitions, du prix de vente moyen plus élevé du carburant pour le transport routier, ainsi que de l'incidence positive nette de la conversion en dollars américains des revenus tirés de nos activités canadiennes et européennes.

Pour les trois premiers trimestres de l'exercice 2018, notre chiffre d'affaires a augmenté de 9,5 milliards \$, soit 33,6 % comparativement aux trois premiers trimestres de l'exercice 2017 pour des raisons essentiellement similaires à celles du troisième trimestre.

Plus spécifiquement, le total des revenus tirés des marchandises et services s'est élevé à 3,8 milliards \$ au troisième trimestre de l'exercice 2018, une augmentation de 766,9 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 européennes et canadiennes, les revenus tirés des marchandises et services ont augmenté d'environ 672,0 millions \$, ou 21,9 %. 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 fermeture de magasins qui ne satisfaisaient pas à nos normes de rentabilité. Excluant notre réseau Holiday, les ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 0,1 % aux États-Unis. Les ventes de marchandises par magasin comparable ont reculé de 1,0 % dans notre réseau américain de magasins CST, une nette amélioration par rapport à la tendance antérieure à l'acquisition et au second trimestre de l'exercice 2018. Cette amélioration est attribuable à l'effet positif de nos efforts liés à la configuration des magasins CST et du déploiement de nos programmes clés. En Europe, les ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 3,6 %, 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 0,5 %, une belle amélioration par rapport à la tendance des derniers trimestres.

Au cours des trois premiers trimestres de l'exercice 2018, les revenus de marchandises et services ont augmenté de 1,6 milliard \$. Excluant le chiffre d'affaires de CAPL et l'effet net positif de la conversion en dollars américains des revenus tirés de nos activités européennes et canadiennes, les revenus tirés des marchandises et services ont augmenté d'environ 1,5 milliard \$, ou 17,9 %. L'impact de la contribution des acquisitions s'élève à un montant approximatif de 1,4 milliard \$. Excluant notre réseau Holiday, les ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 0,5 % aux États-Unis. Elles ont augmenté de 2,3 % en Europe, et ont reculé de 0,5 % au Canada.

Pour le troisième trimestre de l'exercice 2018, le total des ventes de carburant pour le transport routier s'est élevé à 11,5 milliards \$, une augmentation de 3,6 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 2,9 milliards \$, ou 36,1 %. 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 821,0 millions \$. Excluant notre réseau Holiday, le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a diminué de 0,4 % aux États-Unis. Dans notre réseau américain de CST, qui affiche une forte présence au Texas, le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a reculé de 0,8 %, alors qu'au cours des premiers mois du trimestre, nos magasins se rétablissaient du passage de l'ouragan Harvey. Il s'agit néanmoins d'une nette amélioration par rapport au deuxième trimestre de l'exercice 2018. En Europe, le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a augmenté de 0,5 % et au Canada, il a reculé de 0,3 %, en raison des changements de stratégies dans notre réseau canadien de CST afin d'accroître notre rentabilité.

Au cours des trois premiers trimestres de l'exercice 2018, les ventes de carburant pour le transport routier ont augmenté de 7,8 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 6,6 milliards \$, ou 34,1 %. Cette augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions qui s'est élevée à approximativement 4,7 milliards \$ et à l'impact du prix de vente moyen du carburant plus élevé, qui s'est élevé à approximativement 1,9 milliard \$. Excluant notre réseau Holiday, le volume de carburant pour le transport routier par magasin comparable a diminué de 0,5 % aux États-Unis et de 0,9 % 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 quatrième trimestre de l'exercice terminé le 24 avril 2016 :

Trimestre	4 <sup>e</sup>	1 <sup>er</sup>	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	Moyenne pondérée
<b>Période de 53 semaines terminée le 4 février 2018</b>					
États-Unis (dollars US par gallon) – excluant CAPL	2,25	2,21	2,47	2,30	2,32
Europe (cents US par litre)	62,46	61,39	68,23	71,19	66,46
Canada (cents CA par litre)	97,20	99,81	101,46	108,11	102,25
<b>Période de 52 semaines terminée le 29 janvier 2017</b>					
États-Unis (dollars US par gallon) – excluant CAPL	1,86	2,20	2,10	2,18	2,09
Europe (cents US par litre)	51,59	58,65	58,01	61,87	57,83
Canada (cents CA par litre)	82,28	92,66	90,36	94,67	91,30

Le total des autres revenus au troisième trimestre et pour les trois premiers trimestres de l'exercice 2018 a été de 414,4 millions \$ et de 934,0 millions \$, respectivement. Excluant le chiffre d'affaires de CAPL, les autres revenus ont augmenté de 34,8 millions \$ et de 62,5 millions \$ respectivement au troisième trimestre et au cours des trois premiers trimestres de l'exercice 2018. L'incidence des acquisitions sur le troisième trimestre et les trois premiers trimestres de l'exercice 2018 a été d'approximativement 5,0 millions \$ et 19,0 millions \$, respectivement.

## Marge brute

Notre marge brute a atteint 2,3 milliards \$ au troisième trimestre de l'exercice 2018, une hausse de 439,5 millions \$, ou 23,4 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2017, en raison essentiellement de la contribution des acquisitions, de l'effet net positif de la conversion en dollars américains de nos revenus tirés des opérations européennes et canadiennes et de la contribution de CAPL, en partie contrebalancée par des marges sur le carburant plus basses aux États-Unis.

Pour le troisième trimestre de l'exercice 2018, notre marge brute sur les marchandises et services a été de 1,3 milliard \$, soit une augmentation de 262,2 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 de nos revenus tirés des opérations européennes et canadiennes, la marge brute sur les marchandises et services a augmenté d'environ 230,0 millions \$, ou 21,9 %. Cette hausse est attribuable à la contribution des acquisitions pour un montant approximatif de 211,0 millions \$ ainsi qu'à notre croissance organique. Notre marge brute a augmenté de 0,2 % aux États-Unis pour s'établir à 33,1 %. 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 33,3 %, une hausse de 0,4 %. Notre marge brute en Europe est en diminution de 0,3 % à 42,2 % en raison d'un changement dans notre mix de produits tandis que notre marge brute au Canada a augmenté de 0,2 % pour s'établir à 34,0 %.

Au cours des trois premiers trimestres de l'exercice 2018, notre marge brute consolidée sur les marchandises et services s'est établie à 3,3 milliards \$, soit une hausse de 560,6 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice 2017. Excluant la marge brute de CAPL ainsi que l'effet net positif de la conversion en dollars américains de nos revenus tirés des opérations européennes et canadiennes, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a augmenté de 513,0 millions \$, ou 18,4 %. La marge brute aux États-Unis s'est établie à 33,2 %, soit une augmentation de 0,1 %, à 42,1 % en Europe, soit une hausse de 0,2 % et elle s'est établie à 34,5 % au Canada, soit une augmentation de 0,9 %, en raison principalement d'un mix de produits différents dans notre réseau de magasins Esso.

Pour le troisième trimestre de l'exercice 2018, notre marge brute sur le carburant pour le transport routier a été de 927,4 millions \$, soit une augmentation de 166,1 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 de nos revenus tirés des opérations européennes et canadiennes, au troisième trimestre de l'exercice 2018, la marge brute sur le carburant pour le transport routier a augmenté d'environ 114,0 millions \$, ou 14,9 %. Notre marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est chiffrée à 15,66 ¢ par gallon aux États-Unis, une baisse de 2,67 ¢ par gallon, principalement imputable à la volatilité engendrée par l'augmentation importante et rapide du prix du pétrole brut au cours du trimestre. En Europe, la marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est établie à 7,87 ¢ US le litre, une hausse de 0,36 ¢ US le litre, tandis qu'au Canada, la marge brute sur le carburant pour le transport routier s'est établie à 9,33 ¢ CA le litre, une augmentation de 1,13 ¢ CA le litre suite à l'intégration de CST dans notre réseau et à des changements dans nos stratégies d'établissement des prix de vente.

Au cours des trois premiers trimestres de l'exercice 2018, notre marge brute consolidée sur le carburant pour le transport routier a été de 2,6 milliards \$, soit une augmentation de 562,7 millions \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice 2017. Excluant la marge brute de CAPL ainsi que l'effet net positif de la conversion en dollars américains de nos revenus tirés des opérations européennes et canadiennes, la marge brute consolidée sur le carburant pour le transport routier a augmenté d'environ 477,0 millions \$, ou 23,8 %. La marge brute sur le carburant pour le transport routier a été de 19,74 ¢ par gallon aux



États-Unis, légèrement supérieure à celle de l'année dernière, tandis qu'elle est demeurée à 8,67 ¢ CA par litre au Canada et à 8,73 ¢ US par litre en Europe.

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 quatrième trimestre de l'exercice terminé le 24 avril 2016 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	4 <sup>e</sup>	1 <sup>er</sup>	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	Moyenne pondérée
Période de 53 semaines terminée le 4 février 2018					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiement électronique	15,47	20,75	24,70	15,66	18,88
Frais liés aux modes de paiement électronique	4,12	3,79	4,21	3,73	3,94
Déduction faite des frais liés aux modes de paiement électronique	11,35	16,96	20,49	11,92	14,94
Période de 52 semaines terminée le 29 janvier 2017					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiement électronique	16,78	20,86	19,87	18,33	18,94
Frais liés aux modes de paiement électronique	3,74	4,08	3,99	3,99	3,96
Déduction faite des frais liés aux modes de paiement électronique	13,04	16,78	15,88	14,34	14,98

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.

Pour le troisième trimestre et les trois premiers trimestres de l'exercice 2018, notre marge brute sur les autres revenus a été respectivement de 76,8 millions \$ et 190,9 millions \$, soit une augmentation de 11,2 millions \$ et 31,8 millions \$, respectivement, par rapport aux périodes correspondantes de l'exercice 2017. Excluant la marge brute de CAPL, notre marge brute sur les autres revenus a augmenté de 0,9 million \$ et de 9,4 millions \$, respectivement au troisième trimestre et au cours des trois premiers trimestres de l'exercice 2018.

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

Pour le troisième trimestre et les trois premiers trimestres de l'exercice 2018, les coûts d'exploitation ont augmenté de 27,3 % et de 23,4 %, respectivement, par rapport aux périodes correspondantes de l'exercice 2017, mais ont augmenté de seulement 2,4 % et 2,7 %, respectivement, si l'on exclut certains éléments, tels que présentés dans le tableau suivant :

	Période de 16 semaines terminée le 4 février 2018	Période de 40 semaines terminée le 4 février 2018
<b>Variation totale, telle que publiée</b>	<b>27,3 %</b>	<b>23,4 %</b>
Ajustements :		
Augmentation provenant des coûts d'exploitation additionnels liés aux acquisitions	20,0 %	16,7 %
Augmentation générée par l'effet net de la conversion de devises	3,1 %	1,5 %
Coûts d'exploitation de CAPL pour l'exercice 2018	1,9 %	1,5 %
Augmentation générée par l'augmentation des frais liés aux modes de paiement électronique, excluant les acquisitions	1,1 %	0,9 %
Diminution générée par la réduction du nombre de jours des activités européennes (5 jours)	(1,1 %)	-
Frais d'acquisition constatés dans les résultats de l'exercice 2017	(0,5 %)	(0,5 %)
Frais d'acquisition constatés dans les résultats de l'exercice 2018	0,3 %	0,4 %
Coûts supplémentaires provenant des initiatives liées à notre nouvelle marque mondiale	0,2 %	0,1 %
Goodwill négatif constaté dans les résultats de l'exercice 2018	(0,2 %)	(0,1 %)
Frais supplémentaires engagés à la suite des ouragans Harvey et Irma	0,1 %	0,2 %
<b>Variation restante</b>	<b>2,4 %</b>	<b>2,7 %</b>

La variation restante est attribuable à la hausse des salaires minimums dans certaines régions, à l'inflation normale, à des dépenses de publicité et de marketing plus élevées découlant de notre projet de changement de marque mondiale, à la hausse de nos dépenses afin de supporter notre croissance organique ainsi qu'au niveau de dépenses proportionnellement plus important des magasins récemment construits, ces derniers ayant généralement une plus grande superficie que la moyenne de notre réseau existant. Nous continuons de favoriser un contrôle strict des coûts dans l'ensemble de notre organisation, tout en maintenant la qualité du service que nous offrons à nos clients.

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

Au troisième trimestre de l'exercice 2018, le BAIIA est passé de 637,1 millions \$ à 724,1 millions \$, une augmentation de 13,7 % comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent. En excluant du BAIIA du troisième 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 troisième trimestre de l'exercice 2018 a augmenté de 73,3 millions \$, ou 11,3 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison principalement de la contribution des acquisitions et de l'effet net positif de la conversion en dollars américains de nos revenus tirés des opérations européennes et canadiennes, contrebalancés en partie par des marges

sur le carburant plus basses aux États-Unis. Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2018, les acquisitions ont contribué pour environ 99,0 millions \$ au BAIIA ajusté, tandis que la variation du taux de change a eu un impact net positif d'approximativement 21,0 millions \$.

Le BAIIA des trois premiers trimestres de l'exercice 2018 est passé de 1,9 milliard \$ à 2,3 milliards \$, une augmentation de 21,0 % comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. En excluant du BAIIA les éléments spécifiques présentés dans le tableau ci-dessous, le BAIIA ajusté des trois premiers trimestres de l'exercice 2018 a augmenté de 384,6 millions \$, ou 20,3 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison principalement de la contribution des acquisitions, de la croissance organique et de l'effet net positif de la conversion en dollars américains de nos revenus tirés des opérations européennes et canadiennes. Aux trois premiers trimestres de l'exercice 2018, les acquisitions ont contribué pour environ 360,0 millions \$ au BAIIA ajusté, tandis que la variation du taux de change a eu un impact net positif d'approximativement 32,0 millions \$.

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

(en millions de dollars américains)	Périodes de 16 semaines terminées le		Périodes de 40 semaines terminées le	
	4 février 2018	29 janvier 2017	4 février 2018	29 janvier 2017
Bénéfice net, tel que publié	470,8	287,0	1 266,6	931,3
Ajouter :				
Impôts sur les bénéfices	(140,5)	96,7	83,9	339,6
Frais financiers nets	110,9	43,3	259,7	90,0
Amortissements et perte de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles et des autres actifs	282,9	210,1	658,2	513,2
BAIIA	724,1	637,1	2 268,4	1 874,1
Ajustements :				
BAIIA attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle	(17,4)	-	(34,0)	-
Frais de restructuration et d'intégration attribuables aux actionnaires de la société (incluant 5,2 millions \$ pour notre participation dans CAPL, pour la période de 40 semaines terminée le 4 février 2018)	6,8	6,0	44,8	6,0
Coûts supplémentaires provenant des initiatives liées à notre nouvelle marque mondiale	3,0	-	3,0	-
Frais d'acquisition	4,2	6,0	10,9	14,6
Goodwill négatif	(2,8)	-	(2,8)	-
Frais additionnels liés aux ouragans	1,8	-	6,6	-
Gain sur la disposition d'un terminal	-	-	(11,5)	-
Gain sur la participation dans CST	-	-	(8,8)	-
Gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies	-	(2,7)	-	(2,7)
BAIIA ajusté	719,7	646,4	2 276,6	1 892,0

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

Pour le troisième trimestre et les trois premiers trimestres de l'exercice 2018, la dépense d'amortissement et de perte de valeur a augmenté de 72,8 millions \$ et de 145,0 millions \$, respectivement. À l'exclusion de CAPL, la dépense d'amortissement a augmenté de 46,1 millions \$ et de 100,2 millions \$, respectivement, au troisième trimestre et pour les trois premiers trimestres de 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. La dépense d'amortissement du troisième trimestre et des trois premiers trimestres de l'exercice 2018 comporte une charge respective de 6,6 millions \$ et de 14,5 millions \$ relative à l'amortissement accéléré de certains actifs pour notre projet de changement de marque mondiale.

## Frais financiers nets

Les frais financiers nets du troisième trimestre de l'exercice 2018 ont totalisé 110,9 millions \$, une augmentation de 67,6 millions \$ comparativement au troisième trimestre de l'exercice 2017. Abstraction faite de la perte de change nette de 9,8 millions \$ et de la perte de change nette de 3,0 millions \$ enregistrées au troisième trimestre de l'exercice 2018 et de l'exercice 2017, respectivement, et des frais financiers de CAPL de 7,7 millions \$, l'augmentation des frais financiers nets est de 53,1 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. La perte de change nette de

9,8 millions \$ inscrite pour le troisième 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.

Les frais financiers nets pour les trois premiers trimestres de l'exercice 2018 ont totalisé 259,7 millions \$, une augmentation de 169,7 millions \$ comparativement aux trois premiers trimestres de l'exercice 2017. Abstraction faite de la perte de change nette de 47,4 millions \$ et du gain de change net de 5,5 millions \$ enregistrés aux trois premiers trimestres de l'exercice 2018 et de l'exercice 2017, respectivement, et des frais financiers de CAPL de 13,9 millions \$, l'augmentation des frais financiers nets est de 102,9 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 47,4 millions \$ inscrite pour les trois premiers trimestres 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 troisième trimestre 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 196,3 millions \$, dont 14,1 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 »). Cette réduction est fondée sur notre analyse initiale du « U.S. Tax Cuts and Jobs Act », et compte tenu de la complexité de cette loi, cette estimation pourrait faire l'objet d'ajustements lorsque d'autres directives seront disponibles.

Excluant cet ajustement, la dépense d'impôt sur les bénéfices du trimestre aurait été d'approximativement 56,0 millions \$, ce qui correspond à un taux d'imposition de 16,9 % comparativement à un taux d'imposition de 25,2 % pour le troisième trimestre de 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 1<sup>er</sup> janvier 2018.

Pour les trois premiers trimestres de l'exercice 2018, abstraction faite de la réduction d'impôts nette de 196,3 millions \$, le taux d'imposition était de 20,7 %, comparativement à 26,7 % pour la période correspondante de l'exercice 2017.

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

Nous avons clôturé le troisième trimestre de l'exercice 2018 avec un bénéfice net de 463,9 millions \$, comparativement à 287,0 millions \$ pour le troisième trimestre de l'exercice précédent, une augmentation de 176,9 millions \$ ou 61,6 %. Le bénéfice net par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 0,82 \$, contre 0,50 \$ pour l'exercice précédent. 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 \$ au troisième trimestre de l'exercice 2018.

En excluant des résultats du troisième trimestre de l'exercice 2018 et de celui de l'exercice 2017 les éléments présentés dans le tableau ci-dessous, le bénéfice net de ce trimestre aurait été d'approximativement 304,0 millions \$, contre 303,0 millions \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, une augmentation de 1,0 million \$, ou 0,3 %. Les résultats ajustés par action sur une base diluée auraient été de 0,54 \$ pour le troisième trimestre de l'exercice 2018, comparativement à 0,53 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2017, une augmentation de 1,9 %.

Pour les trois premiers trimestres de l'exercice 2018, le bénéfice net est de 1,3 milliard \$, comparativement à 931,3 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice 2017, en hausse de 332,6 millions \$, ou 35,7 %. Le bénéfice net par action sur une base diluée s'est quant à lui chiffré à 2,23 \$, contre 1,63 \$ pour l'exercice précédent. 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 16,0 millions \$ au cours des trois premiers trimestres de l'exercice 2018.

En excluant du bénéfice net les éléments spécifiques présentés dans le tableau ci-dessous, le bénéfice net pour les trois premiers trimestres de 2018 aurait été d'approximativement 1,1 milliard \$ comparativement à 958,0 millions \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, une augmentation de 187,0 millions \$, ou 19,5 %. Les résultats ajustés par action sur une base diluée auraient été de 2,02 \$ pour les trois premiers trimestres de l'exercice 2018, comparativement à 1,68 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2017, une augmentation de 20,2 %.

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

(en millions de dollars américains)	Périodes de 16 semaines terminées le		Périodes de 40 semaines terminées le	
	4 février 2018	29 janvier 2017	4 février 2018	29 janvier 2017
Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la société, tel que publié	463,9	287,0	1 263,9	931,3
Ajustements :				
Recouvrement d'impôts net découlant du « U.S Tax Cuts and Jobs Act » attribuable aux actionnaires de la société	(182,2)	-	(182,2)	-
Perte (gain) de change net(te)	9,8	3,0	47,4	(5,5)
Frais de restructuration et d'intégration – attribuables aux actionnaires de la société	6,8	6,0	44,8	6,0
Dépense d'amortissement accéléré	6,6	8,4	14,5	21,8
Frais d'acquisition	4,2	6,0	10,9	14,6
Coûts supplémentaires provenant des initiatives liées à notre nouvelle marque mondiale	3,0	-	3,0	-
Goodwill négatif	(2,8)	-	(2,8)	-
Frais additionnels liés aux ouragans	1,8	-	6,6	-
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)	-
Gain de compression sur l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies	-	(2,7)	-	(2,7)
Incidence fiscale des éléments ci-dessus et arrondissements	(7,1)	(4,7)	(27,4)	(7,5)
Bénéfice net ajusté attribuable aux actionnaires de la société	304,0	303,0	1 145,0	958,0

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.

## Dividendes

Lors de sa réunion du 20 mars 2018, le conseil d'administration de la société a déclaré et approuvé le paiement d'un dividende trimestriel de 9,0 ¢ CA par action aux actionnaires inscrits le 29 mars 2018 pour le troisième trimestre de l'exercice 2018, payable le 12 avril 2018. Il s'agit d'un dividende déterminé au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada.

## Profil

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

Au 4 février 2018, le réseau de Couche-Tard comptait 10 020 magasins d'accommodation en Amérique du Nord, dont 8 698 offraient du carburant pour le transport routier. Son 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 100 000 personnes travaillent dans l'ensemble de son réseau et de ses centres de services en Amérique du Nord. De plus, par l'entremise de CrossAmerica Partners LP, Couche-Tard fournit du carburant pour le transport routier sous différentes bannières à plus de 1 300 sites aux États-Unis.

En Europe, Couche-Tard exploite 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 4 février 2018, son réseau comptait 2 730 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. Couche-Tard offre aussi d'autres produits tels que de l'énergie stationnaire, du carburant pour le secteur maritime, du carburant pour le secteur de l'aviation et des produits chimiques. En incluant les employés travaillant dans les magasins franchisés arborant nos marques, 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 1 900 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 15 900 le nombre de magasins dans notre réseau mondial.

Pour plus de renseignements sur Alimentation Couche-Tard inc. ou pour consulter ses états financiers consolidés trimestriels et le rapport de gestion, rendez-vous à l'adresse : <http://corpo.couche-tard.com>.

## Personnes-ressources :

**Relations investisseurs : Mathieu Descheneaux**, vice-président, Finances

Tél. : 450-662-6632, poste 4407

[relations.investisseurs@couche-tard.com](mailto:relations.investisseurs@couche-tard.com)

**Relations médias : Marie-Noëlle Cano**, directrice principale, Communications globales

Tél. : 450-662-6632, poste 4611

[communication@couche-tard.com](mailto:communication@couche-tard.com)

Les déclarations contenues dans ce communiqué, qui décrivent les objectifs, les projections, les estimations, les attentes ou les prédictions de Couche-Tard, peuvent constituer des déclarations prospectives au sens des lois sur les valeurs mobilières. Ces déclarations se caractérisent par l'emploi de verbes à la forme affirmative ou négative, tels que « croire », « pouvoir », « devoir », « prévoir », « s'attendre à », « estimer », « présumer », ainsi que d'autres expressions apparentées. Couche-Tard tient à préciser que, par leur nature même, les déclarations prospectives comportent des risques et des incertitudes, et que ses résultats ou les mesures qu'elle adopte pourraient différer considérablement de ceux qui sont indiqués ou sous-entendus dans ces déclarations, ou pourraient avoir une incidence sur le degré de réalisation d'une projection particulière. Parmi les facteurs importants pouvant entraîner une différence considérable entre les résultats réels de Couche-Tard et les projections ou attentes formulées dans les déclarations prospectives, mentionnons les effets de l'intégration d'entreprises acquises et la capacité de concrétiser les synergies projetées, les fluctuations des marges sur les ventes d'essence, la concurrence dans les secteurs de l'accommodation et du carburant, les variations de taux de change ainsi que d'autres risques décrits en détail de temps à autre dans les rapports déposés par Couche-Tard auprès des autorités en valeurs mobilières du Canada et des États-Unis. À moins qu'elle n'y soit tenue selon les lois sur les valeurs mobilières applicables, Couche-Tard nie toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser des énoncés prospectifs, que ce soit à la lumière de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement. Enfin, l'information prospective contenue dans ce document est basée sur l'information disponible en date de sa publication.

## Webémission sur les résultats le 20 mars 2018, à 14 h 30 (HAE)

---

Couche-Tard invite les analystes connus de la société à faire parvenir, avant 11 h (HAE), le 20 mars 2018, leurs deux questions auprès de la direction.

Les analystes financiers, investisseurs, médias et toute autre personne intéressée à écouter la webémission sur les résultats de Couche-Tard pourront le faire le 20 mars 2018, à 14 h 30 (HAE), en se rendant sur le site Internet de la société, au <http://corpo.couche-tard.com>, sous la rubrique « Relations investisseurs/Présentations corporatives » ou en signalant le 1-866-865-3087 ou le numéro international 1-647-427-7450, suivi par le code d'accès 4483628#.

**Rediffusion** : Les personnes qui seront dans l'impossibilité d'écouter la webémission en direct pourront écouter l'enregistrement qui sera disponible sur le site Internet de la société pour une période de 90 jours suivant la webémission.