

EXERCICE 2009

ALIMENTATION COUCHE-TARD INC.

RAPPORT DE GESTION

Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2009

Rapport de gestion

L'objectif de ce rapport de gestion, tel que les autorités réglementaires le requièrent, est d'expliquer le point de vue de la direction sur la situation financière et les résultats d'exploitation ainsi que la performance passée de Alimentation Couche-Tard inc. (Couche-Tard) pour l'exercice terminé le 26 avril 2009. Il s'agit plus précisément de permettre au lecteur de mieux comprendre notre stratégie de développement, notre performance en relation avec nos objectifs, nos attentes face à l'avenir, ainsi que notre façon de gérer les risques auxquels nous sommes exposés et les ressources financières dont nous disposons. Ce rapport de gestion a également pour but d'améliorer la compréhension des états financiers consolidés et des notes afférentes. Il devrait donc être lu parallèlement à ces documents. Par « nous », « notre », « nos » et « la compagnie », nous faisons collectivement référence à Couche-Tard et ses filiales.

Sauf indication contraire, toutes les données financières indiquées dans le présent rapport sont en dollars américains (dollars US) et sont établies selon les principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR canadiens). Nous utilisons également dans ce rapport des mesures qui ne sont pas conformes aux PCGR canadiens. Lorsque de telles mesures sont présentées, elles sont définies et le lecteur en est avisé. Le présent rapport de gestion doit être lu de concert avec les états financiers consolidés annuels et les notes complémentaires figurant dans le rapport annuel 2009 de la compagnie (rapport annuel 2009). Ce dernier document ainsi que des renseignements complémentaires concernant Couche-Tard, y compris la dernière notice annuelle, sont disponibles sur le site SEDAR à www.sedar.com et sur le site de la SEC à www.sec.gov, ainsi que sur le site web de la compagnie à www.couche-tard.com.

Déclarations prospectives

Le présent rapport de gestion comprend certaines « déclarations prospectives » au sens des lois en valeurs mobilières au Canada et aux États-Unis. Toute déclaration contenue dans le présent rapport de gestion qui ne constitue pas un fait historique peut être considérée comme une déclaration prospective. Dans le présent rapport, les verbes « croire », « prévoir », « s'attendre à », « estimer » et d'autres expressions similaires indiquent en général des déclarations prospectives. Il est important de noter que les déclarations prospectives faites dans ce rapport décrivent nos prévisions en date du 14 juillet 2009 et ne donnent pas de garantie quant à la performance future de Couche-Tard ou de son secteur d'activités, et elles supposent des risques connus et inconnus ainsi que des incertitudes pouvant faire en sorte que les perspectives, les résultats réels ou le rendement de Couche-Tard ou ceux de son secteur d'activités soient significativement différents des résultats ou du rendement futurs exprimés ou sous-entendus par ces déclarations. Nos résultats réels peuvent différer de façon importante des anticipations que nous avons formulées si des risques connus ou inconnus affectent nos activités ou si nos estimations ou nos hypothèses se révèlent inexactes. Une variation touchant une hypothèse peut également avoir des incidences sur d'autres hypothèses interreliées, 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 ou des autres regroupements d'entreprises ou transactions, des réductions de valeur d'actifs, ni des autres frais annoncés ou survenus après les déclarations prospectives.

À moins qu'elle n'y soit tenue selon les lois sur les valeurs mobilières applicables, Couche-tard nie toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives, que ce soit à la lumière de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement.

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

Notre compagnie

Nous sommes le chef de file de l'industrie canadienne du commerce de l'accommodation. Pour ce qui est de notre positionnement en Amérique du Nord, nous sommes la deuxième compagnie en tant que chaîne de magasins d'accommodation (intégrée ou non à une société pétrolière) en fonction du nombre de magasins.

Notre réseau compte 5 443 magasins d'accommodation en Amérique du Nord, dont 3 646 offrent du carburant à notre clientèle. Nous sommes présents dans 11 marchés nord-américains dont huit aux États-Unis, couvrant 34 états, et trois au Canada, couvrant dix provinces. Plus de 48 000 personnes œuvrent dans l'ensemble du réseau de magasins et aux centres de services.

Notre mission est d'offrir à nos clients un service hors pair en développant avec eux une relation personnalisée et complice tout en les surprenant au quotidien. Dans cette optique, nous nous efforçons de répondre aux demandes et

aux besoins de notre clientèle selon leurs exigences locales. Pour ce faire, nous offrons aux consommateurs des produits d'alimentation, des boissons, du carburant et d'autres produits et services de qualité visant à répondre à leurs demandes dans un environnement propre et accueillant. Notre positionnement dans notre secteur d'activités provient principalement de la réussite de notre modèle d'affaires, qui s'appuie sur une gestion décentralisée, une comparaison continue des meilleures pratiques et sur une expertise opérationnelle bénéficiant des expériences vécues dans les différentes régions de notre réseau. Notre positionnement provient également de l'importance que nous accordons aux marchandises en magasin ainsi que de nos investissements continus dans notre programme IMPACT et dans le développement technologique de nos magasins.

Le secteur des magasins d'accommodation est fragmenté et en phase de consolidation. Les économies d'échelle sont devenues essentielles pour se réaliser dans ce secteur d'activités. Nous participons à ce processus de consolidation par le biais des acquisitions que nous effectuons et des parts de marchés que nous gagnons par la fermeture de sites concurrents ou par l'amélioration de notre offre et nous croyons qu'il est encore possible pour les intervenants de l'industrie qui, comme Couche-Tard, disposent d'une bonne situation financière, de réaliser une croissance continue et ce, encore plus dans les conditions économiques difficiles actuelles. Toutefois, dans le cas d'acquisitions, celles-ci doivent se faire à des conditions raisonnables afin de permettre de créer de la valeur pour la compagnie et ses actionnaires. Nous ne préconisons donc pas l'augmentation du nombre de magasins au détriment de la rentabilité.

Aperçu de 2009

Le bénéfice net de l'exercice 2009 s'est chiffré à 253,9 millions \$, en hausse de 34,1 % comparativement à celui de l'exercice 2008 en raison de meilleures marges sur le carburant aux États-Unis, des magasins acquis récemment, de la hausse des ventes de marchandise par magasin comparable, de la croissance du volume de carburant par magasin comparable au Canada, de notre saine gestion des dépenses d'opérations ainsi que de la baisse des frais financiers. L'impact de ces éléments positifs a par contre été amoindri par les conditions économiques difficiles dans certains de nos marchés qui ont contribué à la diminution de la marge brute sur les marchandises et services ainsi qu'à la baisse du volume de carburant par magasin comparable aux États-Unis.

Partenariat

Dans le cadre de notre partenariat commercial avec Irving Oil mis en place au cours du premier trimestre de l'exercice 2009, nous avons intégré 125 magasins Irving au Canada (118 corporatifs et sept affiliés) et 124 aux États-Unis durant l'exercice 2009, portant ainsi le nombre total de magasins intégrés en vertu de cette entente à 249. De plus, en vertu de ce partenariat, 23 magasins Irving supplémentaires situés aux États-Unis ont été ajoutés. Ces 23 magasins ont été intégrés à notre réseau au cours des deuxième, troisième et quatrième trimestres de l'exercice 2009.

Acquisitions d'entreprises

Au cours de l'exercice 2009, nous avons fait les acquisitions suivantes :

- le 29 avril 2008 : acquisition, auprès de Speedway Superamerica L.L.C., de 15 magasins corporatifs opérant sous la bannière Speedway dans le centre de l'Illinois, États-Unis;
- le 8 juillet 2008 : acquisition, auprès de Spirit Energy, L.L.C, de 70 magasins corporatifs opérant sous la bannière Convenient Food Mart dans la région de St-Louis au Missouri et à proximité du centre de l'Illinois, États-Unis;
- le 5 février 2009 : acquisition, auprès de Exploitation Quali-T Inc., filiale du Groupe Therrien, de 13 magasins corporatifs situés dans la province de Québec, Canada;
- le 10 février 2009 : acquisition, auprès de Gate Petroleum Company, de sept magasins corporatifs opérant sous la bannière Gate dans les régions de Greensboro et Raleigh en Caroline du Nord aux États-Unis;
- au cours de l'exercice, nous avons également fait l'acquisition de deux autres magasins par l'entremise de deux transactions distinctes.

Franchises

Le 30 janvier 2009, suite à la vente par ConoccoPhilips Company de 314 magasins qu'elle exploitait sous la bannière Circle K en vertu de contrats de franchise, nous avons signé avec les acquéreurs, Convenience Retailers LLC et PCF Saleco, LLC, de nouveaux contrats de franchise pour ces mêmes magasins. De plus, le 26 janvier 2009, nous avons signé un nouveau contrat de franchise avec Jump Oil Company portant sur la conversion sous la bannière Circle K, de 45 de leurs magasins exploités au Missouri, États-Unis.

Programmes de rachat d'actions

1) Programme mis en place le 8 août 2007 et échu le 7 août 2008

Au cours de l'exercice 2009, en vertu de ce programme, nous avons racheté 8 800 actions à vote multiple catégorie A à un prix moyen de 10,91 \$ CA et 1 904 100 actions à droit de vote subalterne catégorie B à un prix moyen de 10,83 \$ CA. Sur une base cumulative depuis le début de ce programme, les rachats ont totalisé 2 125 400 actions à vote multiple catégorie A à un prix moyen de 15,04 \$ CA et 5 949 706 actions à droit de vote subalterne catégorie B à un prix moyen de 15,18 \$ CA.

2) Programme mis en place le 8 août 2008 et qui viendra à échéance au plus tard, le 7 août 2009

Le 8 août 2008, nous avons implanté un second programme de rachat d'actions pour racheter un maximum de 2 693 860 des 53 877 212 actions à vote multiple catégorie A et un maximum de 14 031 210 des 140 312 108 actions à droit de vote subalterne catégorie B émises et en circulation au 29 juillet 2008 (représentant 5,0 % des actions à vote multiple catégorie A émises et en circulation et 10,0 % des actions à droit de vote subalterne catégorie B détenues par le public, tel que définit par les règles applicables, respectivement à cette date). En vertu des exigences de la Bourse de Toronto, nous pouvons procéder à un rachat quotidien maximum du plus élevé des deux montants suivants : 25,0 % des moyennes quotidiennes des opérations sur ses titres survenues durant les six derniers mois précédant le 29 juillet 2008 et 1 000 actions. Ces rachats ont pour effet de réduire le nombre d'actions à vote multiple catégorie A et d'actions à droit de vote subalterne catégorie B émises et d'augmenter la quote-part proportionnelle de tous les actionnaires de la compagnie restants au pro rata de leur participation relative dans le capital-actions de ces catégories d'actions. La période du rachat se terminera au plus tard le 7 août 2009. Les actions rachetées en vertu du programme de rachat d'actions sont annulées dès leur rachat.

Au cours de l'exercice 2009 et de façon cumulée depuis la mise en place de ce programme, nous avons racheté 15 300 actions à vote multiple catégorie A à un prix moyen de 13,17 \$ CA et 7 483 400 actions à droit de vote subalterne catégorie B à un prix moyen de 13,02 \$ CA. Les porteurs de titres peuvent obtenir copie de l'avis déposé auprès de la Bourse de Toronto, sans frais, en s'adressant au secrétaire corporatif de Couche-Tard au 1600, boul. St-Martin Est, Tour B, 2^e étage, Laval (Québec) H7G 4S7.

Nouvelles facilités de crédit

Le 13 juin 2008 et le 24 mars 2009, nous avons conclu deux nouvelles facilités de crédit renouvelables non garanties d'un montant maximal de 310,0 millions \$ et 40,0 millions \$, respectivement, dont les modalités et les conditions d'utilisation sont similaires à celles de la facilité dont nous disposions déjà au 27 avril 2008. Les modalités et conditions d'utilisation de ces nouvelles facilités sont décrites à la note 16a) des états financiers consolidés figurant dans le rapport annuel 2009.

Dividendes

Le 14 juillet 2009, le conseil d'administration a approuvé et déclaré le paiement d'un dividende trimestriel de 0,035 \$ CA par action aux actionnaires inscrits au 23 juillet 2009 pour le quatrième trimestre de l'exercice 2009, payable le 30 juillet 2009. Il s'agit de dividendes déterminés au sens de la *Loi de l'Impôt sur le Revenu*.

Cote de crédit corporative

Le 28 août 2008, l'agence de cotation Standard & Poor's a élevé notre cote de crédit corporative à long terme de BB à BB+, reflétant nos résultats résilients ainsi que nos ratios financiers solides en cette période économique difficile. Toujours selon Standard & Poor's, notre nouvelle cote de crédit est supportée par notre solide positionnement en Amérique du Nord dans l'industrie du commerce d'accommodation, la bonne performance de nos programmes de mise en marché ainsi que par le fait que la direction ait démontré par le passé sa capacité à intégrer les magasins acquis.

Actions et options d'achat d'actions en circulation

Au 10 juillet 2009, 53 708 112 actions à vote multiple catégorie A et 131 593 824 actions à droit de vote subalterne catégorie B de Couche-Tard étaient émises et en circulation. De plus, à pareille date, il y avait 8 810 823 options d'achat d'actions à droit de vote subalterne catégorie B de Couche-Tard en circulation.

Crise financière internationale

Face à la crise financière internationale qui sévit présentement, nous surveillons encore plus attentivement notre stratégie de gestion des risques, notre performance et nos coûts. Tel que mentionné dans nos communications antérieures, l'effet de la crise se fait sentir dans quelques uns de nos marchés. Lors des exercices 2008 et 2009, bien que nous considérons que nos résultats sont demeurés plus que satisfaisants dans l'ensemble, nous avons tout de même subi des pressions au niveau de la croissance interne de nos ventes de marchandises et du volume de carburant ainsi qu'au niveau de la marge brute. Compte tenu de l'ampleur de la crise financière et compte tenu du fait que la plupart des intervenants s'accordent pour dire que cette crise devrait durer encore quelques mois, nous continuerons à gérer prudemment, à privilégier le service à la clientèle, l'investissement dans nos magasins et nous serons à l'affût d'opportunités d'acquisitions. Nous sommes confiants que notre équipe saura profiter de cette conjoncture afin de maintenir la performance de notre réseau à son maximum et ainsi transformer des contraintes en opportunités.

Nous croyons que la compagnie est très bien positionnée afin de faire face à cette réalité pour les raisons suivantes :

- 1) Les activités d'exploitation de la compagnie continuent de générer des rentrées de fonds nettes appréciables avec 502,8 millions \$ pour l'exercice 2009;
- 2) La compagnie possède un bilan solide en date du 26 avril 2009 :
 - a. Trésorerie de 173,3 millions \$;
 - b. Fonds de roulement positif de 30,0 millions \$;
 - c. Approximativement 600,0 millions \$ sont disponibles en vertu de nos facilités de crédit ;
 - d. Les sommes dues en vertu de nos facilités de crédit et de notre dette subordonnée non garantie ne viennent à échéance que durant les exercices 2013 et 2014, respectivement ;
 - e. La compagnie respecte toutes ses clauses financières restrictives ;
 - f. Les ratios d'endettement et de couverture des frais financiers de la compagnie sont sains :
 - i. ratio dette nette à intérêts sur capitalisation totale : 0,30 :1;
 - ii. ratio dette nette à intérêts sur BAIIA : 0,98 :1;
 - iii. ratio BAIIA sur frais financiers : 16,24 :1.
- 3) Nous avons posé et continuerons de poser des gestes concrets afin de préserver nos liquidités et notre rendement tout en nous assurant de maintenir notre potentiel de croissance future :
 - a. Surveillance étroite des dépenses en immobilisations ;
 - b. Revue continue des frais d'exploitation, de ventes, administratifs et généraux.

Basé sur notre compréhension de la situation actuelle, nous n'entrevoions pas de problèmes de liquidités au cours des 12 prochains mois et n'entrevoions aucun élément à court terme qui pourrait compromettre le cours normal de nos activités durant cette même période.

Événement subséquent

Le 28 mai 2009, nous avons conclu l'acquisition de 43 magasins corporatifs situés dans le marché de Phoenix en Arizona, États-Unis auprès de ExxonMobil Corporation (ExxonMobil). Les terrains et immeubles de dix de ces sites seront loués. En vertu de l'entente, ExxonMobil a également transféré à Couche-Tard les droits de la marque de commerce «*On the Run*» aux États-Unis ainsi que le réseau américain composé d'environ 450 magasins franchisés opérant sous cette marque de commerce.

Données sur le taux de change

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

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

	Périodes de 12 semaines terminées les		Périodes de 52 semaines terminées les		
	26 avril 2009	27 avril 2008	26 avril 2009	27 avril 2008	29 avril 2007
Moyenne pour la période ^(a)	0,8020	0,9947	0,8760	0,9773	0,8789
Fin de la période	0,8267	0,9840	0,8267	0,9840	0,8961

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

Puisque nous utilisons le dollar américain comme monnaie de présentation, dans les états financiers consolidés de la compagnie et dans le présent document, sauf indication contraire, les résultats de nos opérations canadiennes et corporatives sont converties en dollars américains au taux moyen de la période. Les écarts et explication liés aux variations du taux de change et à la volatilité du dollar canadien dont nous traitons dans le présent document sont donc liés à la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations canadiennes et corporative et n'ont

pas d'impact économiques réels sur notre performance puisque la plupart des revenus et des charges consolidés de la compagnie sont reçus ou libellés dans la devise fonctionnelle des marchés dans lesquels elle exerce ses activités. Par conséquent, notre sensibilité à l'égard de la variation des taux de change est minime sur le plan économique.

Modifications comptables

Stocks

Le 28 avril 2008, nous avons adopté le nouveau chapitre 3031 du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA), « Stocks », qui remplace le chapitre 3030 du même nom. Le nouveau chapitre donne des directives quant à la base et la méthode d'évaluation des stocks et permet aussi, en cas de remontée de la valeur de ceux-ci, la reprise de dépréciations prises antérieurement. Le chapitre donne aussi de nouvelles directives concernant les informations à fournir sur les méthodes comptables adoptées, les valeurs comptables, les montants comptabilisés en charges, les dépréciations et le montant de toute reprise de dépréciation. Cette nouvelle norme harmonise la méthode de comptabilisation des stocks selon les PCGR canadiens avec celle des Normes internationales d'information financière (IFRS). L'adoption de ce nouveau chapitre n'a pas eu d'incidence sur nos résultats financiers consolidés.

Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers

Le 20 janvier 2009, nous avons adopté de façon rétroactive et sans retraitement des états financiers des périodes antérieures les recommandations du Comité sur les problèmes nouveaux (CPN) de l'ICCA portant sur l'abrégié 173 (CPN-173), « Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers ». Ces recommandations fournissent des précisions quant à la détermination de la juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers, y compris les instruments dérivés. Le CPN-173 stipule que le risque de crédit propre à l'entité et le risque de crédit de la contrepartie devraient être pris en compte dans la détermination de la juste valeur de ces éléments. L'adoption de ces nouvelles recommandations n'a pas eu d'incidence sur nos résultats financiers consolidés.

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, de bières et vins, d'articles d'épicerie, de friandises, de grignotines, de boissons diverses et de produits frais, y compris la restauration rapide. Les ventes provenant des services comprennent les frais attribuables aux guichets automatiques bancaires, les ventes de cartes d'appel et de cartes-cadeaux, les revenus tirés des lave-autos, les commissions sur la vente de billets de loterie et l'émission de mandats, les frais d'encaissements de chèques ainsi que les ventes de timbres postaux et de billets d'autobus. Les ventes provenant des services comprennent aussi les frais de franchise, les redevances de certains affiliés et les royautés provenant des franchisés.

Ventes provenant du carburant. Nous présentons dans notre chiffre d'affaires le montant total en dollars des ventes provenant du carburant, y compris les taxes incluses, si nous prenons possession du stock de carburant. Aux États-Unis, dans certains cas, nous achetons le carburant et le revendons au coût plus une majoration à certains opérateurs de magasins indépendants. Nous comptabilisons la valeur intégrale de ces ventes (coût plus majoration) à titre de ventes de carburant. Lorsque nous agissons à titre de commissionnaire-vendeur pour un distributeur de pétrole, seule la commission que nous gagnons est comptabilisée comme une vente. La marge brute provenant du carburant est calculée en déduisant le coût du carburant des ventes de carburant, sauf pour les magasins où nous touchons une commission, auquel cas la marge brute correspond à la commission découlant de la vente.

Marge brute. La marge brute se compose principalement des ventes moins les coûts des marchandises et du carburant vendus. Pour les marchandises en magasin, le coût des stocks se calcule généralement selon la méthode de l'inventaire au prix de détail (prix de détail moins une marge normale) et, pour le carburant, il est déterminé à l'aide de la méthode du coût moyen.

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux. Les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux se composent principalement de la main-d'œuvre, des frais d'occupation, des frais liés aux modes de paiements électroniques, des commissions aux agents à commission et des frais généraux et comprennent également les frais de publicité qui sont passés en charge au moment où ils sont encourus.

Les indicateurs de performance clés employés par la direction, qui figurent sous la rubrique « Informations financières consolidées choisies – Autres données d'exploitation », sont la marge brute sur les marchandises et services, la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable, la marge brute sur le carburant et la croissance du volume de carburant par magasin comparable.

Sommaire du mouvement de nos magasins pour le quatrième trimestre et l'exercice terminés le 26 avril 2009

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement de nos magasins au cours de la période de 12 semaines terminée le 26 avril 2009 (quatrième trimestre de 2009) et de la période de 52 semaines terminée à la même date (exercice 2009) :

	Période de 12 semaines terminée le 26 avril 2009			Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2009		
	Magasins corporatifs	Magasins affiliés	Total	Magasins corporatifs	Magasins affiliés	Total
Nombre de magasins au début de la période	4 370	1 074	5 444	4 068	1 051	5 119
Acquisitions	21	-	21	107	-	107
Ouvertures / constructions / ajouts ⁽¹⁾	32	18	50	311	78	389
Fermetures / retraits	(28)	(44)	(72)	(91)	(81)	(172)
Nombre de magasins à la fin de la période	4 395	1 048	5 443	4 395	1 048	5 443

(1) Inclut les magasins ajoutés à notre réseau par l'entremise de l'entente de partenariat avec Irving Oil.

Au cours de l'exercice, nous avons aussi implanté notre programme IMPACT dans 211 magasins corporatifs (81 durant le quatrième trimestre). Ainsi, 61,0 % de nos magasins corporatifs sont maintenant convertis à notre programme IMPACT.

Analyse sommaire des résultats consolidés pour le quatrième trimestre de l'exercice 2009

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 12 semaines terminées le 26 avril 2009 et le 27 avril 2008 :

(En millions de dollars US, sauf indication contraire, non vérifié)

	Période de 12 semaines terminée le	Période de 12 semaines terminée le	Variation %
	26 avril 2009	27 avril 2008	
Chiffre d'affaires	2 994,0	3 705,8	(19,2)
Bénéfice d'exploitation	62,4	23,8	162,2
Bénéfice net	38,0	15,5	145,2
Données d'exploitation choisies :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾			
Consolidée	33,6 %	33,7 %	(0,1)
États-Unis	33,6 %	33,2 %	0,4
Canada	33,8 %	34,7 %	(0,9)
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable ^{(2) (3)} :			
États-Unis	3,3 %	0,1 %	
Canada	2,8 %	2,2 %	
(Diminution) croissance du volume de carburant par magasin comparable ⁽³⁾ :			
États-Unis	(4,1 %)	0,9 %	
Canada	2,2 %	5,8 %	
Marge brute sur le carburant ⁽³⁾ :			
États-Unis (cents par gallon)	11,38	10,02	13,6
Canada (cents CA par litre)	5,62	5,25	7,0

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

(2) Ne comprend pas les autres ventes tirées des redevances de franchisage, des royautés et des remises sur certains achats effectués par les franchisés et les affiliés. La croissance au Canada est calculée en dollars canadiens.

(3) Pour les magasins corporatifs seulement.

Pour la période de 12 semaines terminée le 26 avril 2009, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 3,0 milliards \$, comparativement à 3,7 milliards \$ pour la période correspondante de l'exercice 2008, soit une baisse de 19,2 % ou de 711,8 millions \$, dont 903,0 millions \$ sont dus à un prix de vente à la pompe moins élevé qu'au quatrième trimestre de l'exercice précédent et 145,8 millions \$ sont dus à l'affaiblissement du dollar canadien par rapport au dollar américain. Ces diminutions ont été partiellement contrebalancées par les ventes additionnelles de 384,0 millions \$ attribuables aux acquisitions. Nous avons réalisé 79,7 % de notre chiffre d'affaires aux États-Unis, comparativement à 81,5 % pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent.

Aux États-Unis, la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable s'est établie à 3,3 %, dont 2,7 % sont attribuables à l'effet positif sur les ventes de la hausse de la taxe fédérale sur les produits du tabac survenue durant le quatrième trimestre de l'exercice 2009 tandis que la hausse résiduelle découle de la capacité de nos unités

d'affaires de favoriser un mix-produit permettant de maintenir les niveaux de ventes tout en préservant la marge brute. Au niveau du marché canadien, la croissance de 2,8 % des ventes de marchandises par magasin comparable découle principalement de notre stratégie de mise en marché.

Le volume de carburant par magasin comparable est en baisse de 4,1 % aux États-Unis et en progression de 2,2 % au Canada. Aux États-Unis, la performance négative s'explique principalement par le climat économique défavorable dans certaines de nos unités d'affaires. Toutefois, la tendance s'améliore comparativement aux trimestres précédents.

La marge brute sur les marchandises et services s'est établie à 33,6 % au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2009, comparativement à 33,7 % en 2008. Aux États-Unis, la marge brute s'est élevée à 33,6 % au quatrième trimestre de l'exercice 2009, en hausse comparativement à 33,2 % pour la période correspondante de l'exercice 2008, bénéficiant de l'implantation de notre programme Impact dans un nombre grandissant de magasins, d'un mix-produits plus favorable ainsi que nos stratégies de mises en marché. Au Canada, la marge s'est chiffrée à 33,8 %, en baisse par rapport aux 34,7 % de la période correspondante de l'exercice précédent. La performance au Canada est attribuable à une stratégie de mise en marché adaptée au marché compétitif et à la réalité économique de chacun des marchés ainsi qu'à un mix-produits moins favorable. Finalement, tant aux États-Unis qu'au Canada, certains magasins acquis récemment ont enregistré une marge brute inférieure à celle du réseau existant, ce qui a eu un effet négatif sur la marge brute globale. Cette situation devrait s'améliorer suivant nos stratégies d'intégration et l'amélioration des conditions d'approvisionnement.

La marge brute sur le carburant, pour nos sites corporatifs des États-Unis affiche une hausse de 1,36 ¢ par gallon, passant de 10,02 ¢ par gallon au quatrième trimestre de l'exercice 2008 à 11,38 ¢ par gallon ce trimestre. Pour la même période, au Canada, la marge est également à la hausse, atteignant 5,62 ¢ CA par litre comparativement à 5,25 ¢ CA par litre pour le trimestre correspondant en 2008.

Bénéfice net

Nous clôturons le quatrième trimestre de l'exercice 2009 avec un bénéfice net de 38,0 millions \$, soit 0,20 \$ par action (idem sur une base diluée) comparativement à 15,5 millions \$ (0,08 \$ par action sur une base diluée) pour la période correspondant de l'exercice précédent, en hausse de 22,5 millions \$ ou 145,2 %. Le bénéfice net du quatrième trimestre de 2009 a principalement bénéficié des résultats découlant des acquisitions, des marges brutes plus élevées sur le carburant, de la hausse des ventes de marchandises par magasin comparable, de l'accroissement du volume de carburant par magasin comparable au Canada, de notre gestion prudente des frais d'exploitation ainsi que de la diminution des frais financiers. Ces éléments positifs ont été contrebalancés, en partie, par la diminution du volume de carburant par magasin comparable aux États-Unis, par l'affaiblissement du dollar canadien, par la légère diminution de la marge brute consolidée sur les marchandises et services ainsi que par une charge d'impôts plus élevée.

Informations financières consolidées choisies

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 52 semaines terminées les 26 avril 2009, 27 avril 2008 et 29 avril 2007 :

(en millions de dollars US, sauf indication contraire)

	Périodes de 52 semaines terminée les		
	26 avril 2009	27 avril 2008	29 avril 2007
Données sur les résultats d'exploitation :			
Ventes de marchandises et services ⁽¹⁾ :			
États-Unis	3 742,6	3 476,3	3 116,6
Canada	1 673,8	1 724,4	1 500,4
Total des ventes de marchandises et services	5 416,4	5 200,7	4 617,0
Ventes de carburant :			
États-Unis	8 865,2	8 891,6	6 514,6
Canada	1 499,5	1 277,7	955,8
Total des ventes de carburant	10 364,7	10 169,3	7 470,4
Total des ventes	15 781,1	15 370,0	12 087,4
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
États-Unis	1 226,2	1 146,5	1 046,9
Canada	574,9	601,1	526,6
Marge brute totale sur les marchandises et services	1 801,1	1 747,6	1 573,5
Marge brute sur le carburant :			
États-Unis	545,6	393,9	372,1
Canada	89,9	82,0	58,9
Marge brute totale sur le carburant	635,5	475,9	431,0
Marge brute totale	2 436,6	2 223,5	2 004,5
Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux	1 848,8	1 738,9	1 512,4
Amortissements des immobilisations et des autres actifs	183,0	172,5	133,8
Bénéfice d'exploitation	404,8	312,1	358,3
Bénéfice net	253,9	189,3	196,4
Autres données d'exploitation :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
Consolidée	33,3 %	33,6 %	34,1 %
États-Unis	32,8 %	33,0 %	33,6 %
Canada	34,3 %	34,9 %	35,1 %
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable ^{(2) (3)} :			
États-Unis	0,6 %	2,5 %	3,3 %
Canada	2,2 %	4,0 %	2,6 %
Marge brute sur le carburant ⁽³⁾ :			
États-Unis (cents par gallon)	17,55	13,58	14,90
Canada (cents CA par litre)	4,97	5,08	4,31
Volume de carburant vendu ⁽⁴⁾ :			
États-Unis (millions de gallons)	3 214,9	3 019,9	2 609,0
Canada (millions de litres)	2 059,0	1 655,0	1 554,5
(Diminution) croissance du volume de carburant par magasin comparable ⁽³⁾ :			
États-Unis	(6,4 %)	(0,2 %)	2,9 %
Canada	3,7 %	6,3 %	4,8 %
Données par action :			
Bénéfice net de base par action (dollars par action)	1,31	0,94	0,97
Bénéfice net dilué par action (dollars par action)	1,29	0,92	0,94
Situation financière :			
Actif total	3 255,9	3 320,6	3 043,2
Dettes portant intérêts	749,2	842,2	870,0
Capitaux propres	1 326,0	1 253,7	1 145,4
Ratios			
Dettes nettes à intérêts / capitalisation totale ⁽⁵⁾	0,30 : 1	0,33 : 1	0,39 : 1
Dettes nettes à intérêts / BAIIA ⁽⁶⁾	0,98 : 1	1,29 : 1	1,48 : 1

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

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

(3) Pour les magasins corporatifs seulement.

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

(5) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par l'addition de l'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 PCGR canadiens et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres compagnies publiques.

(6) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par le BAIIA (Bénéfice Avant Impôts, Intérêts et Amortissements). Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les PCGR canadiens et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres compagnies publiques.

Analyse des résultats consolidés pour l'exercice terminé le 26 avril 2009

Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires a atteint 15,8 milliards \$ pour l'exercice 2009, en hausse de 411,1 millions \$, soit une augmentation de 2,7 %, dont 1,6 milliard \$ est attribuable aux acquisitions auxquels s'ajoutent également la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable aux États-Unis et au Canada ainsi que la croissance du volume de carburant par magasin comparable au Canada. Ces éléments d'accroissement du chiffre d'affaires ont été contrebalancés, en partie, par la diminution du volume de carburant par magasin comparable aux États-Unis, par la diminution de 411,0 millions \$ attribuable au prix de vente du carburant plus bas que l'an dernier ainsi que par une diminution de 310,6 millions \$ occasionnée par l'affaiblissement du dollar canadien. La proportion de notre chiffre d'affaires réalisé aux États-Unis atteint 79,9 % comparativement à 80,5 % l'exercice précédent.

Plus spécifiquement, la croissance des ventes de marchandises et services de l'exercice 2009 a été de 215,7 millions \$ ou 4,1 % dont 335,3 millions \$ ont été générés par les acquisitions, contrebalancés, en partie, par la dépréciation de la devise canadienne face à la devise américaine pour un montant de 170,5 millions \$. Du côté de la croissance interne, la hausse des ventes de marchandises par magasin comparable aux États-Unis s'est établie à 0,6 % tandis qu'elle s'est élevée à 2,2 % au Canada. La croissance aux États-Unis est principalement attribuable à l'effet positif sur les ventes de la hausse de la taxe fédérale sur les produits du tabac survenue durant le quatrième trimestre de l'exercice 2009 ainsi qu'à la capacité des unités d'affaires de favoriser un mix-produit permettant de maintenir les niveaux de ventes tout en préservant la marge brute. Ces facteurs de croissance ont cependant été contrebalancés, en partie, par l'impact des conditions économiques défavorables qui prévalent dans certains de nos marchés américains. Au Canada, la croissance interne découle principalement de notre stratégie de mise en marché.

Les ventes de carburant affichent une croissance de 195,4 millions \$ ou 1,9 % pour l'exercice 2009, dont 1,2 milliard \$ ou 463,1 millions de gallons proviennent des acquisitions. Cette augmentation a été contrebalancée, en partie, par une diminution des ventes de carburant de 411,0 millions \$ découlant du prix à la pompe moyen moins élevé dans nos magasins corporatifs des États-Unis et du Canada, tel que le démontre le tableau suivant :

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2009					
États-Unis (dollars US par gallon)	3,91	3,67	2,00	1,95	2,78
Canada (cents CA par litre)	122,66	114,37	78,05	78,67	95,63
Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2008					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,98	2,73	2,96	3,22	2,97
Canada (cents CA par litre)	98,49	92,35	95,92	103,69	97,43

Pour ce qui est du volume de carburant par magasin comparable, il est en baisse de 6,4 % aux États-Unis et en hausse de 3,7 % au Canada. Aux États-Unis, la diminution s'explique non seulement par le climat économique défavorable dans certaines de nos unités d'affaires mais aussi par une diminution globale de la demande créée par un prix de vente à la pompe beaucoup plus élevé au cours de la première moitié de l'exercice 2009. Quant à elle, la dépréciation de la devise canadienne face à la devise américaine explique une diminution des ventes de l'ordre de 140,1 millions \$.

Marge brute

Au cours de l'exercice 2009, la marge brute sur les marchandises et services s'est établie à 33,3 %, comparativement à 33,6 % pour l'exercice 2008, une diminution de 0,3 %. Aux États-Unis, la marge brute s'est élevée à 32,8 %, en légère baisse par rapport à celle de 33,0 % l'exercice précédent. Au Canada, la marge a diminué de 0,6 % pour s'établir à 34,3 %. La diminution de la marge brute consolidée est principalement attribuable à trois facteurs, soit : 1) une marge brute inférieure à celle du réseau existant enregistrée par certains magasins acquis récemment, ce qui a eu un effet négatif sur la marge brute globale. Cette situation devrait s'améliorer suivant nos stratégies d'intégration et l'amélioration des conditions d'approvisionnement; 2) une stratégie de mise en marché adaptée au marché compétitif et à la réalité économique de chacun des marchés; 3) l'augmentation normale des pertes d'inventaires suivant notre stratégie visant à accroître l'offre de produits frais en magasin. Encore une fois, nous croyons que cette situation devrait se régulariser une fois que nos nouveaux programmes auront atteint leur maturité. En plus des facteurs mentionnés précédemment, en fin d'exercice, la marge brute aux États-Unis a bénéficié de gains d'inventaires non récurrents liés à l'augmentation des prix de vente des produits sur le tabac en prévision de la hausse de la taxe fédérale sur ces produits.

En ce qui concerne la marge brute sur le carburant, nos sites corporatifs des États-Unis affichent une hausse de 3,97 ¢ par gallon, passant de 13,58 ¢ par gallon l'an dernier à 17,55 ¢ par gallon cette année. Au Canada, la marge est en très légère baisse, atteignant 4,97 ¢ CA par litre comparativement à 5,08 ¢ CA par litre pour l'exercice 2008. Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant dégagées par nos sites

corporatifs aux États-Unis et à l'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques pour les huit derniers trimestres en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 27 avril 2008 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2009					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	15,55	24,88	18,21	11,38	17,55
Frais liés aux modes de paiements électroniques	5,07	4,94	3,15	3,10	3,96
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	10,48	19,94	15,06	8,28	13,59
Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2008					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	16,73	13,04	14,38	10,02	13,58
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,15	3,82	3,98	4,02	3,99
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	12,58	9,22	10,40	6,00	9,59

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour l'exercice 2009, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux sont en hausse de 6,3 % comparativement à l'exercice 2008. Les frais ont augmenté de 8,0 % en raison des acquisitions tandis qu'ils ont diminué de 2,9 % en raison l'affaiblissement du dollar canadien et de 0,4 % en raison la diminution des frais liés aux modes de paiements électroniques. L'écart restant, soit 1,6 %, est en grande partie attribuable à l'augmentation normale des coûts d'exploitation découlant de l'inflation, en partie contrebalancée par notre gestion des autres dépenses que nous sommes en mesure de contrôler.

Bénéfice avant intérêts, impôts, et amortissements (BAIIA) ¹

Le BAIIA a atteint 587,8 millions \$, en hausse de 21,3 % par rapport à l'an dernier. De ce montant, 19,6 millions \$ proviennent des acquisitions.

Amortissements des immobilisations et des autres actifs

Pour l'exercice 2009, la dépense d'amortissements a augmenté en raison des investissements effectués par le biais des acquisitions et de l'implantation continue de notre programme IMPACT à travers notre réseau, contrebalancés, en partie, par l'effet des opérations de cession-bail effectuées au cours de l'exercice 2008.

Frais financiers

Les frais financiers ont diminué de 18,4 millions \$ comparativement à l'an dernier. Cette diminution résulte de la baisse combinée des emprunts et des taux d'intérêt moyens.

Impôt sur les bénéfices

Le taux d'impôt de l'exercice 2009 s'est chiffré à 31,1 % comparativement au taux de 26,5 % pour l'exercice 2008 qui avait été positivement affecté par le renversement de la charge d'impôt inhabituelle liée à la Loi 15. En excluant cet élément inhabituel, le taux d'impôt de l'exercice 2008 se chiffrait à 30,3 %. Pour sa part, le taux d'impôt de l'exercice 2009 a été négativement affecté par une charge d'impôt non récurrente découlant d'une réorganisation corporative entreprise au deuxième trimestre ainsi que par la répartition moins avantageuse du bénéfice imposable entre les diverses juridictions ayant des taux d'imposition différents. Tel que nous l'avons mentionné auparavant, les avantages découlant de la réorganisation devraient continuer à se faire sentir sur le taux d'impôt des prochains trimestres.

Bénéfice net

Nous clôturons l'exercice 2009 avec un bénéfice net de 253,9 millions \$, soit 1,31 \$ par action ou 1,29 \$ par action sur une base diluée comparativement à 189,3 millions \$ l'an dernier (0,94 \$ par action sur une base diluée), en hausse de 64,6 millions \$, soit 34,1 %.

¹ Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements ne constitue pas une mesure de performance reconnue selon les PCGR du Canada, mais la direction de Couche-Tard, les investisseurs et les analystes l'utilisent afin d'évaluer la performance de l'entreprise en matière de finance et d'exploitation. Notons que la méthode de calcul de Couche-Tard peut différer de celle utilisée par d'autres compagnies publiques.

Situation financière au 26 avril 2009

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

Notre actif consolidé a totalisé 3 255,9 millions \$ au 26 avril 2009, soit une diminution de 64,7 millions \$ comparativement à l'exercice précédent, en grande partie attribuable à l'affaiblissement du dollar canadien par rapport au dollar américain.

Les capitaux propres se sont établis à 1 326,0 millions \$ au 26 avril 2009, en hausse de 72,3 millions \$, reflétant principalement le bénéfice net de 253,9 millions \$, contrebalancé, en partie, par la diminution du cumul des autres éléments du résultat étendu de 67,7 millions \$ liée à la variation du taux de change, par le rachat et l'annulation d'actions au montant de 94,3 millions \$ ainsi que par les dividendes versés de 24,1 millions \$. Le ratio de la dette nette à intérêts sur la capitalisation totale s'est établi à 0,30 : 1, comparativement à 0,33 : 1 au 27 avril 2008.

Situation de trésorerie et sources de financement

Nous tirons nos liquidités de nos rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation et de nos facilités de crédit. Nous utilisons nos liquidités principalement pour financer nos dépenses en immobilisations, verser des dividendes, assurer le service de la dette et alimenter notre fonds de roulement. Nous prévoyons que nos rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation, nos emprunts disponibles en vertu de notre facilité de crédit renouvelable non garantie ainsi que les transactions de cession-bail potentielles couvriront nos besoins de liquidités dans un avenir prévisible.

Nous disposons de trois facilités de crédit renouvelables non garanties d'un montant maximal de 650,0 millions \$, 310,0 millions \$ et 40,0 millions \$ chacune, pouvant être prolongées à chaque année pour une durée supplémentaire d'un an, à notre demande et avec le consentement des prêteurs. Les facilités de crédit expireront le 22 septembre 2012 et sont disponible sous les formes suivantes :

- crédits d'exploitation à terme renouvelables non garanti, disponible i) en dollars canadiens, ii) en dollars US, iii) sous forme d'acceptations bancaires en dollars canadiens, moyennant des frais d'estampillage et iv) sous forme de lettres de garantie n'excédant pas 50,0 millions \$ ou l'équivalent en dollars canadiens, moyennant des frais. Les sommes empruntées portent intérêt à des taux variables fondés, selon la forme et la devise de l'emprunt, sur le taux préférentiel canadien, le taux des acceptations bancaires, le taux de base bancaire américain ou le taux LIBOR plus une marge variable; et
- lignes de crédit non garanties d'un montant maximal de 50,0 millions \$, disponible en dollars canadiens ou US, portant intérêt à des taux variables fondés, selon la forme et la devise d'emprunt, sur le taux préférentiel canadien, le taux préférentiel américain ou le taux de base bancaire américain plus une marge variable.

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

Au 26 avril 2009, approximativement 600,0 millions \$ étaient disponibles en vertu de ces facilités de crédit et, à cette même date, nous étions en conformité avec les clauses restrictives et les ratios imposés par les conventions de crédit.

Instruments financiers dérivés identifiés comme éléments de couverture de la dette subordonnée non garantie

Au cours de l'exercice 2009, deux des trois contrats de swaps de taux d'intérêt que nous détenions au 27 avril 2008 ont été résiliés par les contreparties moyennant le paiement de pénalités de leur part d'un montant total de 9,4 millions \$. Suivant la résiliation de ces deux swaps de taux d'intérêt, nous avons mis fin à la comptabilité de couverture afférente et la juste valeur de ces swaps au bilan à la date de résiliation a été renversée. La juste valeur des swaps qui avait été affectée à la dette subordonnée non garantie fait maintenant partie intégrante de cette dernière et est amortie selon la méthode du taux effectif.

Suite à ces résiliations, nous détenons donc, auprès d'une banque, un contrat de swap de taux d'intérêt en vertu duquel nous payons des intérêts sur la somme de 100,0 millions \$ au taux LIBOR, majoré d'un taux de 2,98 %. Le taux d'intérêt est modifié tous les six mois sur la durée des contrats. Le contrat de swap, qui vient à échéance le 15 décembre 2013, prévoit que la banque peut résilier le contrat en contrepartie du paiement des frais de résiliation si elle met fin au contrat avant le 15 décembre 2011. Après cette date, la banque n'a aucun frais de résiliation à payer pour mettre fin au contrat. Nous documentons formellement chaque instrument financier dérivé que nous qualifions de

couverture de notre dette subordonnée non garantie. Nous déterminons que cet instrument financier dérivé représente une couverture efficace, tant lors de la mise en place de la couverture que pendant la durée de l'instrument, étant donné que jusqu'à l'échéance, le montant de référence et le taux d'intérêt de l'instrument correspondent à toutes les conditions de la dette.

Données choisies sur les flux de trésorerie consolidés

(en millions de dollars US)

	Période de 52 semaines terminée le	Période de 52 semaines terminée le	Variation
	26 avril 2009	27 avril 2008	
Activités d'exploitation	\$	\$	\$
Fonds autogénérés ⁽¹⁾	450,1	359,2	90,9
Autres	52,7	0,6	52,1
Rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation	502,8	359,8	143,0
Activités d'investissement			
Acquisitions d'immobilisations corporelles, déduction faite des produits de cessions d'immobilisations	(222,4)	(259,3)	36,9
Acquisitions d'entreprises	(80,8)	(70,7)	(10,1)
Produits tirés de transactions de cession-bail	19,8	172,4	(152,6)
Autres	(13,2)	(2,8)	(10,4)
Sorties de fonds nettes liées aux activités d'investissement	(296,6)	(160,4)	(136,2)
Activités de financement			
Diminution des emprunts à long terme	(116,5)	(14,3)	(102,2)
Rachat d'actions	(99,5)	(101,3)	1,8
Dividendes versés	(24,1)	(25,6)	1,5
Sommes reçues afférentes à des pénalités sur résiliation anticipée de contrats de swap de taux d'intérêt	9,4	-	9,4
Émissions d'actions	1,8	4,7	(2,9)
Sorties de fonds nettes liées aux activités de financement	(228,9)	(136,5)	(92,4)
Cote de crédit corporative			
Standard and Poor's	BB+	BB	
Moody's	Ba1	Ba1	

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

Activités d'exploitation

Au cours de l'exercice 2009, l'exploitation de nos magasins a généré des rentrées de fonds nettes de 502,8 millions \$, une augmentation de 143,0 millions \$ par rapport à l'exercice 2008. L'augmentation est principalement attribuable au bénéfice net de l'exercice 2009 plus élevé que celui de l'exercice 2008 pour un montant de 64,6 millions \$ ainsi qu'aux variations positives du fonds de roulement hors caisse pour un montant de 66,9 millions \$. L'augmentation liée aux variations du fonds de roulement hors caisse est en grande partie attribuable à la baisse du prix de vente et du coût du carburant ainsi qu'à l'effet de l'amélioration du ratio de rotation des stocks.

Activités d'investissement

Durant l'exercice 2009, nos dépenses en immobilisations ont principalement résulté du remplacement d'équipements dans certains magasins afin d'améliorer l'offre de produits et services, de l'ajout de nouveaux magasins ainsi que du déploiement continu de notre programme IMPACT à travers notre réseau. De plus, au cours de l'exercice 2009, nous avons investi 80,8 millions \$ pour l'acquisition de 107 magasins corporatifs.

Activités de financement

Au cours de l'exercice 2009, la diminution des emprunts à long terme s'est chiffrée à 116,5 millions \$ tandis que nous avons procédé à des rachats d'actions pour un montant total de 99,5 millions \$. De plus, nous avons versé des dividendes pour un montant de 24,1 millions \$ et avons encaissé un montant total de 9,4 millions \$ de deux banques puisque celles-ci ont choisi de résilier prématurément les contrats de swaps de taux d'intérêt que nous avons avec elles.

Engagements contractuels et commerciaux

Le tableau suivant présente un résumé des engagements contractuels financiers importants au 26 avril 2009 :

	2010	2011	2012	2013	2014	Par la suite	Total
	(en millions de dollars US)						
Dettes à long terme	0,3	0,3	0,3	381,6	350,4	2,8	735,7
Contrats de location-acquisition	3,7	3,4	2,4	2,1	1,4	0,7	13,7
Contrats de location-exploitation	207,3	191,6	179,6	165,0	144,2	1 296,1	2 183,8
Engagements d'achats	0,7	-	-	-	-	-	0,7
Total	212,0	195,3	182,3	548,7	496,0	1 299,6	2 933,9

Dettes à long terme. Au 26 avril 2009, notre dette à long terme totalisant 749,2 millions \$ se détaille comme suit :

- i) Emprunts de 381,3 millions \$ en vertu des crédits d'exploitation à terme renouvelables non garantis (340,0 millions \$ pour la portion en dollars US et 41,3 millions \$ pour la portion en dollars canadien). Le taux d'intérêt moyen pondéré effectif est de 1,10 % pour la portion en dollars américains et de 1,24 % pour la portion en dollars canadiens. Des lettres de garantie de 1,0 million \$ CA et de 18,3 millions \$ étaient en circulation au 26 avril 2009.
- ii) Dette subordonnée non garantie portant intérêt au taux effectif de 7,56 % (6,72 % en tenant compte de l'effet du swap de taux d'intérêt), échéant le 15 décembre 2013 et totalisant 351,7 millions \$ (valeur nominale de 350,0 millions \$, déduction faite des frais de financement afférents de 0,8 millions \$, ajustés de la juste valeur du swap de taux d'intérêt, désigné comme élément de couverture de la juste valeur de la dette);
- iii) Autres dettes à long terme de 20,7 millions \$, incluant certaines obligations relatives à des contrats de location-acquisition.

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

Contrats de location-exploitation. Nous louons une importante partie de nos biens immobiliers en vertu de contrats de location-exploitation conventionnels. Au Canada, nos contrats de location de biens immobiliers comportent, en général, des termes initiaux de cinq à dix ans, tandis qu'aux États-Unis ces termes vont de dix à 20 ans; les contrats comportent des options de renouvellement dans les deux cas. Les obligations relatives à ces contrats ainsi que les actifs connexes ne sont pas inclus dans nos bilans consolidés. En vertu des contrats de location de certains magasins, nous sommes assujettis à des loyers additionnels basés sur les ventes des magasins ainsi qu'à des augmentations futures du loyer minimal.

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

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

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

Opérations hors bilans

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

Principales informations financières trimestrielles

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

(en millions de dollars US, sauf les montants par action, non vérifié)	Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2009				Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2008			
	4 ^e	3 ^e	2 ^e	1 ^{er}	4 ^e	3 ^e	2 ^e	1 ^{er}
	12 semaines	16 semaines	12 semaines	12 semaines	12 semaines	16 semaines	12 semaines	12 semaines
Trimestre								
Semaines								
Chiffre d'affaires	2 994,0	3 911,7	4 556,4	4 319,0	3 705,8	4 590,9	3 499,8	3 573,5
Bénéfice avant amortissements des immobilisations et des autres actifs, frais financiers et impôts sur les bénéfices	105,0	168,1	179,7	135,0	63,7	130,6	135,2	155,1
Amortissements des immobilisations et des autres actifs	42,6	56,4	41,1	42,9	39,9	53,8	41,1	37,7
Bénéfice d'exploitation	62,4	111,7	138,6	92,1	23,8	76,8	94,1	117,4
Frais financiers	6,8	10,3	9,3	9,8	9,1	16,7	13,8	15,0
Bénéfice net	38,0	71,1	97,6	47,2	15,5	50,5	54,2	69,1
Bénéfice net par action								
De base	0,20 \$	0,37 \$	0,50 \$	0,24 \$	0,08 \$	0,25 \$	0,27 \$	0,34 \$
Dilué	0,20 \$	0,36 \$	0,49 \$	0,24 \$	0,08 \$	0,24 \$	0,26 \$	0,33 \$

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

Analyse des résultats consolidés pour l'exercice terminé le 27 avril 2008

Notre chiffre d'affaires avait atteint 15,4 milliards \$ pour l'exercice 2008, en hausse de 3,3 milliards \$, soit une augmentation de 27,2 %, dont 1,5 milliard \$ étaient attribuables aux acquisitions majeures. La proportion de notre chiffre d'affaires réalisé aux États-Unis avait atteint 80,5 % comparativement à 79,7 % pour l'exercice 2007.

Plus spécifiquement, la croissance des ventes de marchandises et services de l'exercice 2008 avait été de 583,7 millions \$ ou 12,6 % dont 268,1 millions \$ avaient été générés par les acquisitions ainsi que 168,5 millions \$ par l'appréciation de 11,2 % de la devise canadienne face à la devise américaine. Du côté de la croissance interne, la hausse des ventes de marchandises par magasin comparable aux États-Unis s'était établie à 2,5 % tandis qu'elle s'était élevée à 4,0 % au Canada. La croissance aux États-Unis avait suivi une tendance positive malgré le ralentissement économique qui avait prévalu dans certaines régions, surtout au sud du pays. Cette réalité avait été amplifiée par la hausse importante du prix à la pompe du carburant, au cours du quatrième trimestre, qui avait diminué d'autant plus le revenu disponible des consommateurs pour leurs achats en magasin. De la même façon, une application plus restrictive de la loi sur l'immigration en Arizona avait fait en sorte que les magasins à forte concentration hispanique avaient vu leurs ventes affectées davantage que le reste des magasins de l'unité d'affaires. Finalement, afin de maintenir et même améliorer notre positionnement, nous avons mis en place des promotions agressives dans certaines catégories bien ciblées et nous avons poursuivi l'implantation de l'un de nos facteurs clés de succès : notre programme IMPACT. Au niveau du marché canadien, tout au cours de l'exercice 2008, nous avons instauré des promotions afin d'augmenter l'achalandage dans nos magasins et avons fait la mise en marché et la mise en valeur de produits jouissant d'une popularité grandissante tel les cigarettes de marques économiques et certains breuvages. Ces initiatives avaient été contrebalancées, en partie, par les marchés très compétitifs du Centre et de l'Est du Canada et par le phénomène toujours croissant de la contrebande des cigarettes.

Les ventes de carburant affichaient une croissance de 2,7 milliards \$ ou 36,1 % pour l'exercice 2008, dont 1,2 milliard \$ provenait d'un prix à la pompe moyen plus élevé dans nos magasins corporatifs des États-Unis et du Canada, tel que le démontre le tableau suivant :

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2008					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,98	2,73	2,96	3,22	2,97
Canada (cents CA par litre)	98,49	92,35	95,92	103,69	97,43
Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2007					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,86	2,61	2,26	2,52	2,52
Canada (cents CA par litre)	96,08	89,87	80,27	90,11	88,42

Les acquisitions majeures avaient contribué pour 412,2 millions de gallons additionnels au cours de l'exercice 2008, soit des ventes de 1,2 milliard \$. De plus, l'appréciation de la devise canadienne face à la devise américaine expliquait 128,8 millions \$ de la hausse. Pour ce qui est du volume de carburant par magasin comparable, il était en baisse de 0,2 % aux États-Unis et en hausse de 6,3 % au Canada. Aux États-Unis, la faible croissance s'expliquait principalement par le climat économique défavorable dans le sud des États-Unis ainsi que par une diminution globale de la demande créée par la hausse importante des prix à la pompe. De plus, certains de nos compétiteurs dans la région des Grands Lacs avaient favorisé des promotions très agressives auxquelles nous n'avions pas participé. Cette stratégie avait toutefois eu un effet positif sur la marge de ce marché. Au Canada, la croissance avait résulté principalement de la conjoncture économique favorable de l'Ouest du pays combinée au succès du programme CAA au Québec et à une stratégie de prix mieux ciblée en Ontario.

Marge brute

Au cours de l'exercice 2008, la marge brute sur les marchandises et services s'était établie à 33,6 %, comparativement à 34,1 % pour l'exercice 2007. Aux États-Unis, la marge brute s'était élevée à 33,0 %, en baisse par rapport à celle de 33,6 % pour l'exercice précédent. Avec comme objectif de maintenir et même d'augmenter leur achalandage, plusieurs marchés américains aux prises avec un climat économique défavorable avaient implanté des promotions ciblées, ce qui avait eu pour effet de maintenir les volumes mais de diminuer les marges. De plus, certaines des acquisitions réalisées au cours des exercices 2008 et 2007, dont l'escompte était à la base de leur stratégie commerciale, avaient également contribué à compresser la marge. Au Canada, la marge avait diminué de 0,2 % pour s'établir à 34,9 %, reflétant principalement les promotions agressives dans les catégories du lait et des cigarettes et un changement temporaire défavorable dans le mix-produits, tous deux survenus au cours du quatrième trimestre, ainsi qu'à des rabais fournisseurs non-récurrents reçus au cours de l'exercice 2007.

En ce qui concerne la marge brute sur le carburant, nos sites corporatifs des États-Unis avaient affiché une baisse de 1,32 ¢ par gallon, passant de 14,90 ¢ par gallon pour l'exercice 2007 à 13,58 ¢ par gallon pour l'exercice 2008. La baisse de la marge aux États-Unis s'expliquait par les hausses successives et importantes du coût du produit que les unités d'affaires n'avaient pas été en mesure de transmettre immédiatement aux consommateurs compte tenu de la très grande compétitivité du marché. Il est à noter qu'en tenant compte des frais liés aux modes de paiements électroniques, la baisse de la marge nette aurait été encore plus accentuée. Au Canada, la marge était à la hausse, atteignant 5,08 ¢ CA par litre comparativement à 4,31 ¢ CA par litre pour l'exercice 2007.

Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant dégagées par les sites corporatifs de la compagnie aux États-Unis et à l'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques pour les huit trimestres précédant la fin de l'exercice 2008 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2008					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	16,73	13,04	14,38	10,02	13,58
Frais liés aux modes de paiements électroniques	4,15	3,82	3,98	4,02	3,99
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	12,58	9,22	10,40	6,00	9,59
Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2007					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	13,60	20,73	13,19	13,12	14,90
Frais liés aux modes de paiements électroniques	3,82	3,77	3,12	3,59	3,52
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	9,78	16,96	10,07	9,53	11,38

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour l'exercice 2008, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux étaient en hausse de 0,7 % en proportion des ventes de marchandises et services comparativement à l'exercice 2007. En excluant les frais liés aux modes de paiements électroniques qui fluctuent principalement en fonction des ventes de carburant, la hausse n'était plus que de 0,2 % en pourcentage des ventes de marchandises et services. Cette hausse était principalement attribuable à l'augmentation de la dépense de loyer, à la hausse généralisée du taux horaire affectant la main-d'œuvre en magasins ainsi qu'aux coûts de conversion de certains équipements pétroliers de la compagnie afin de les rendre conformes aux normes de distribution de carburant contenant de l'éthanol. Notons finalement que les frais liés aux modes de paiements électroniques avaient non seulement augmenté en raison de la hausse du prix du carburant à la pompe et de la hausse du volume de vente de carburant mais aussi en raison de l'accroissement du taux d'utilisation de ces modes de paiements.

Bénéfice avant intérêts, impôts, et amortissements

Le BAIIA a atteint 484,6 millions \$ pour l'exercice 2008, en baisse de 1,5 % par rapport à l'exercice 2007. De ce montant, 32,6 millions \$ provenaient des acquisitions.

Amortissements des immobilisations et des autres actifs

Pour l'exercice 2008, la hausse de la dépense d'amortissements provenait essentiellement des investissements réalisés au cours des exercices 2007 et 2008, à la fois par le biais des acquisitions et par l'implantation continue de notre programme IMPACT à travers notre réseau.

Frais financiers

Pour l'exercice 2008, les frais financiers avaient augmenté de 6,6 millions \$ comparativement à l'exercice 2007. Cette augmentation résultait principalement de la hausse de nos emprunts moyens utilisés pour nos acquisitions, contrebalancée, en partie, par une baisse de notre taux d'intérêt moyen.

Impôt sur les bénéfices

Le taux d'impôt de l'exercice 2008 avait été de 26,5 %, en baisse comparativement au taux de 36,7 % pour l'exercice 2007. Cette importante différence était en partie attribuable au renversement, durant l'exercice 2008, de la charge d'impôts inhabituelle de 9,9 millions \$ préalablement enregistrée durant l'exercice 2007 suivant l'adoption par le Gouvernement du Québec de la Loi 15 à l'Assemblée nationale du Québec. En excluant cet élément pour les deux années comparables, le taux d'impôt de l'exercice 2008 aurait été de 30,3 % tandis que celui de l'exercice 2007 aurait été de 33,5 %. La différence s'explique par le changement dans la répartition du bénéfice avant impôts entre les différentes juridictions.

Bénéfice net

Nous avons clôturé l'exercice 2008 avec un bénéfice net de 189,3 millions \$, soit 0,94 \$ par action ou 0,92 \$ par action sur une base diluée comparativement à 196,4 millions \$ pour l'exercice 2007, en baisse de 7,1 millions \$, soit 3,6 %.

Contrôles internes

Nous maintenons un système de contrôles internes à l'égard de l'information financière conçu pour protéger les actifs et assurer la fiabilité de l'information financière. Nous évaluons continuellement l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière et leur apportons des améliorations au besoin. En date du 26 avril 2009 et du 27 avril 2008, notre direction et nos vérificateurs externes ont émis des rapports certifiant l'efficacité de nos contrôles internes à l'égard de l'information financière.

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

Principes et estimations comptables essentiels

Estimations. Le présent rapport de gestion repose sur les états financiers consolidés de Couche-Tard, qui ont été établis selon les PCGR canadiens. Ces principes requièrent que nous fassions certaines estimations et hypothèses à l'égard de notre situation financière et de nos résultats d'exploitation, tels qu'apparaissant à nos états financiers. Couche-Tard analyse de façon continue ses estimations à la lumière de l'information disponible, incluant celles relatives aux rabais fournisseurs, aux coûts environnementaux, aux impôts sur les bénéfices, à la comptabilisation des contrats de location et aux obligations liées à la mise hors service d'immobilisations. Ces hypothèses et estimations sont basées sur des événements passés et des résultats anticipés. Les résultats réels pourraient différer des estimations.

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

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

Écarts d'acquisition, marques de commerce et licences. Les écarts d'acquisition, les marques de commerce et les licences sont soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment si des événements ou changements de circonstances indiquent qu'ils pourraient avoir subi une perte de valeur. Cette évaluation requiert que la direction utilise des estimations et des hypothèses afin d'établir la juste valeur de ses unités d'exploitation et de ses actifs intangibles. Si ces estimations et hypothèses s'avéraient inexactes, la valeur comptable des écarts d'acquisition, des marques de commerce ou des licences pourraient être surévaluée. Notre test de dépréciation annuel est effectué au premier trimestre de chaque exercice.

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

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

Impôts sur les bénéfices. Des actifs et des passifs d'impôts futurs sont constatés pour tenir compte des incidences fiscales futures attribuables aux écarts temporaires entre les valeurs comptables des actifs et des passifs existants dans les états financiers et leurs valeurs fiscales respectives. Les actifs et les passifs d'impôts futurs sont mesurés selon les taux d'imposition en vigueur ou pratiquement en vigueur et dont il est prévu qu'ils s'appliqueront aux bénéfices imposables des exercices au cours desquels ces écarts temporaires sont censés être recouverts ou réglés. Le calcul des impôts exigibles et futurs exige que la direction fasse des estimations, pose des hypothèses et porte un certain jugement sur ce qui suit : les valeurs comptables des actifs et des passifs existants dans les états financiers, lesquels font l'objet d'estimations comptables pour ce qui est des soldes, l'interprétation des lois fiscales dans les diverses compétences fiscales, les attentes quant aux résultats d'exploitation futurs et au moment où les écarts temporaires seront résorbés et les vérifications possibles des déclarations fiscales effectuées par les organismes de réglementation. La direction estime que la provision pour les impôts sur les bénéfices est suffisante en fonction des informations présentement à sa disposition.

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

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

ayant recours à des estimations actuarielles indépendantes, et en nous basant sur les passifs globaux que nous avons encourus lors des réclamations passées.

Normes comptables publiées récemment

Écart d'acquisition et actifs incorporels

En février 2008, l'ICCA a publié le chapitre 3064, « Écart d'acquisition et actifs incorporels », en remplacement des chapitres 3062, « Écart d'acquisition et autres actifs incorporels » et 3450, « Frais de recherche et de développement ». Diverses modifications ont été apportées à d'autres chapitres du Manuel de l'ICCA à des fins d'uniformité. Le nouveau chapitre établit des normes relatives à la comptabilisation, à l'évaluation, à la présentation et aux informations à fournir quant à l'écart d'acquisition, après sa constatation initiale et quant aux actifs incorporels par des entreprises à but lucratif. Les normes portant sur l'écart d'acquisition ne diffèrent pas de celles incluses dans le chapitre 3062 précédent. Ce chapitre est en étroite convergence avec la norme IFRS IAS 38 « Immobilisation incorporelles ».

Cette nouvelle norme est applicable aux exercices commençant le ou après le 1er octobre 2008. Nous appliquerons cette nouvelle norme à compter du premier trimestre de notre exercice 2010. Nous croyons que l'adoption de ce nouveau chapitre n'aura pas d'incidence importante sur nos états financiers consolidés.

Normes internationales d'information financière

En février 2008, le Conseil des normes comptables de l'ICCA (CNC) a annoncé que les entreprises canadiennes ayant une obligation publique de rendre des comptes adopteront les Normes internationales d'information financière (IFRS) établies par le Conseil des normes comptables internationales, à compter de l'année 2011. Les IFRS remplaceront les normes canadiennes. Les IFRS reposent sur un cadre conceptuel semblable à celui des PCGR du Canada, mais comportent des différences importantes au chapitre de la comptabilisation, de l'évaluation et de la présentation de l'information. D'ici à la conversion, le CNC devrait continuer de publier des normes comptables en convergence avec les IFRS, atténuant ainsi l'incidence de l'adoption des IFRS à la date de transition.

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

Nous avons élaboré un plan de conversion de nos états financiers consolidés aux IFRS. Nous avons désigné un gestionnaire de projet qui assurera la direction du basculement vers les IFRS. Nous continuons de fournir une formation aux employés clés et assurons le suivi de l'incidence de la transition sur nos pratiques d'affaires. Une analyse détaillée des différences entre les IFRS et les conventions comptables de la compagnie, de même qu'une évaluation de l'incidence des divers traitements possibles sont en cours. Des modifications de conventions comptables sont probables et pourraient avoir une incidence sur nos états financiers.

Regroupements d'entreprises, états financiers consolidés et participations sans contrôle

En janvier 2009, l'ICCA a publié les chapitres 1582, « Regroupements d'entreprises », 1601, « États financiers consolidés » et 1602, « Participations sans contrôle ». Ces chapitres remplacent les chapitres 1581, « Regroupements d'entreprises » et 1600, « États financiers consolidés ». Diverses modifications ont été apportées à d'autres chapitres du Manuel de l'ICCA à des fins d'uniformité. Le chapitre 1582 établit des normes relatives à la comptabilisation, à l'évaluation, à la présentation et aux informations à fournir quant aux regroupements d'entreprises et statut que les actifs et passifs acquis de l'entreprise acquise doivent être comptabilisés à la juste valeur. Les obligations liées aux éventualités devront également être présentées à leur juste valeur à la date d'acquisition. Le chapitre énonce aussi que les frais d'acquisition directs doivent être passés en charge lorsqu'ils sont engagés. Ce chapitre est l'équivalent de l'IFRS 3 « Regroupements d'entreprises (Janvier 2008) ». Cette nouvelle norme est applicable prospectivement aux regroupements d'entreprises pour lesquels la date d'acquisition se situe dans un exercice ouvert le 1er janvier 2011 ou à une date ultérieure. Une application anticipée est autorisée.

Le chapitre 1601 établit les normes concernant la préparation des états financiers consolidés. Le chapitre 1602 définit des normes pour la comptabilisation, dans les états financiers consolidés établis suite à un regroupement d'entreprises, de la participation sans contrôle dans une filiale. Ces chapitres sont l'équivalent de l'IAS 27 « États financiers consolidés et individuels » tiré des normes IFRS. Ces chapitres s'appliquent aux états financiers intermédiaires et annuels consolidés des exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011. Leur adoption anticipée est toutefois permise à compter du début d'un exercice. Ces trois nouveaux chapitres doivent être appliqués simultanément.

Nous appliquerons ces nouvelles normes à compter du premier trimestre de notre exercice 2012.

Facteurs de risque

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

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

Carburant. Nous sommes sensibles aux variations du prix de vente et de la marge brute sur le carburant. Des facteurs hors de notre contrôle tels que les conditions d'approvisionnement changeantes, les fluctuations du coût du pétrole liées notamment à la conjoncture politique générale, ainsi que la capacité limitée du marché à absorber les fluctuations du prix de vente du carburant sont tous des facteurs susceptibles de faire varier le prix de vente du carburant ainsi que la marge brute afférente. Durant la période de 52 semaines terminée le 26 avril 2009, nos ventes de carburant représentaient environ 66,0 % du total du chiffre d'affaires mais notre marge brute sur le carburant ne représentait que 26,0 % de notre marge brute totale. Pour l'exercice 2009, une variation de un cent par gallon aurait occasionné une variation d'approximativement 42,0 millions \$ de la marge brute, et aurait eu un impact sur le bénéfice net de 0,10 \$ par action sur une base diluée pour nos magasins corporatifs. Nous avons en place une politique de gestion de prix afin de nous permettre de s'adapter rapidement dans la mesure du possible à la fluctuation des prix du carburant ainsi que des ententes commerciales nous assurant une certaine stabilité d'approvisionnement.

Modes de paiements électroniques. Nous sommes exposés à des fluctuations significatives des frais afférents aux modes de paiements électroniques causées par la hausse importante des prix de détail du carburant, en particulier dans nos marchés américains puisque les frais afférents aux modes de paiements électroniques sont basés, en grande partie, sur un pourcentage des prix de détail du carburant. À titre d'exemple, pour l'exercice 2009, une augmentation du prix de détail du carburant de dix cents par gallon aurait occasionné une hausse des frais afférents aux modes de paiements électroniques d'environ 4,8 millions \$, ce qui aurait eu un impact sur le bénéfice net de 0,02 \$ par action sur une base diluée. Afin de tenter d'amoindrir le risque lié aux modes de paiements électronique, Couche-Tard s'est joint à des groupes de détaillants des États-Unis et du Canada dont l'objectif est d'obtenir une intervention des législateurs qui permettrait de légiférer les coûts d'utilisation de ces modes de paiements. De plus, nous étudions de façon continue d'autres opportunités qui permettraient de réduire le risque liés aux modes de paiement électroniques.

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

Conjoncture économique. Notre chiffre d'affaires pourrait souffrir des fluctuations des variables économiques régionales et locales et de la confiance des consommateurs. L'évolution de la conjoncture économique pourrait avoir une incidence négative sur les habitudes de consommation, les déplacements et le tourisme dans certaines de nos zones de marché. Bien qu'il soit impossible de déterminer l'amplitude et la durée des récessions, nous ajustons nos stratégies de mise en marché selon la conjoncture économique et nous favorisons l'innovation constante dans nos pratiques commerciales tout en appliquant une gestion serrée des dépenses et du bilan.

Produits du tabac. Les produits du tabac constituent notre principale catégorie de produits provenant des ventes de marchandises et services. Au cours de l'exercice terminé le 26 avril 2009, le chiffre d'affaires relatif aux produits du tabac s'est élevé à environ 40,0 % du chiffre d'affaires provenant des marchandises et des services. Des augmentations importantes du prix de gros des cigarettes et une hausse des taxes sur les produits du tabac, ainsi que les lois et campagnes dissuasives nationales et locales éventuelles ou en vigueur aux États-Unis et au Canada pourraient réduire la demande en produits du tabac et réduire, par conséquent, notre chiffre d'affaires et nos bénéfices en raison de la concurrence dans nos marchés et de la sensibilité des consommateurs au prix de ces produits.

De plus, puisque nous vendons des marques de cigarettes fabriquées à des fins de vente exclusive nous pourrions faire l'objet de poursuites liées à des problèmes de santé découlant de l'usage du tabac. En effet, diverses actions en justice, poursuites et réclamations liées à des problèmes de santé découlant de la vente, de la distribution, de la fabrication, de la conception, de la publicité et du marketing de cigarettes ont été intentées contre des marchands de produits du tabac. Tout jugement défavorable prononcé contre nous dans des poursuites liées à des problèmes de santé pourrait altérer notre situation financière et notre capacité à payer les intérêts et le capital de nos dettes. En

conformité avec les normes comptables, nous n'avons pas constitué de réserves pour des dépenses ou des résultats défavorables résultant de poursuites éventuelles liées à des problèmes de santé.

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

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

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

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

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

Taux d'intérêt. Nous sommes exposés au risque de fluctuations de taux d'intérêt suite à des variations de taux d'intérêt à court terme. Nous avons une dette dont une tranche de 481,3 millions \$ porte intérêt à des taux variables y compris une tranche de 100,0 millions \$ de notre dette subordonnée non garantie faisant l'objet d'un contrat de swap de taux d'intérêt. En appliquant les taux d'intérêt en vigueur au 26 avril 2009 à nos dettes actuelles, nos frais d'intérêts totaux s'élèveraient à environ 28,8 millions \$. Une augmentation d'un point de pourcentage des taux d'intérêt ferait augmenter nos frais d'intérêts totaux annuels de 4,8 millions \$, un impact sur le bénéfice net de 0,02 \$ par action sur une base diluée. Nous n'avons actuellement recours à aucun instrument dérivé visant à atténuer ce risque. Nous analysons par contre le risque de taux d'intérêt sur une base continue. Différents scénarios sont simulés en prenant

en considération les possibilités de refinancement, de renouvellement des positions actuelles, de financement alternatif, les possibilités de couvertures ainsi que notre capacité à faire face aux fluctuations des taux d'intérêt.

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

De façon régulière, nous analysons nos réserves en liquidités prévisionnelles sur la base des flux de trésorerie attendus en prenant en compte nos besoins opérationnels, notre situation fiscale et nos besoins en capital tout en nous assurant d'avoir une flexibilité suffisante pour rencontrer nos obligations en vertu de nos sources de liquidités actuellement disponibles. En date du 26 avril 2009, 1,0 milliard \$ étaient disponibles en vertu de nos facilités de crédit dont une tranche de 600,0 millions \$ était inutilisée. Ces facilités de crédit ne viennent à échéance qu'en septembre 2012.

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

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

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

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

Nous sommes aussi exposés au risque de change lié à une portion de notre dette à long terme libellée en dollars américains. Au 26 avril 2009, toutes choses étant égales par ailleurs, un renforcement (affaiblissement) hypothétique de 5,0 % du dollar américain par rapport au dollar canadien aurait eu un impact favorable (défavorable) net de 25,2 millions \$ sur les autres éléments du résultat étendu.

Perspectives

Au cours de l'exercice 2010, nous comptons poursuivre nos investissements, avec discernement, afin, entre autres, de déployer notre programme IMPACT. Nous croyons pouvoir réaliser des acquisitions en profitant du contexte économique et de l'accès à des liquidités à des conditions avantageuses. Considérant les conditions d'accès aux marchés des capitaux et de la dette, nous croyons être en bonne posture pour créer de la valeur. Toutefois, nous continuerons à faire preuve de patience afin de payer le juste prix en raison de la réalité du marché actuel. De plus, nous avons l'intention de continuer à porter une attention continue à nos conditions d'approvisionnement ainsi qu'aux frais d'exploitation.

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

Le 14 juillet 2009