

EXERCICE 2010

ALIMENTATION COUCHE-TARD INC.

RAPPORT DE GESTION

Période de 52 semaines terminée le 25 avril 2010

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 25 avril 2010. 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 2010 de la compagnie (rapport annuel 2010). 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/corporatif.

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 13 juillet 2010 et ne donnent pas de garantie quant à la performance future de Couche-Tard ou de son secteur d'activités, et elles supposent des risques connus et inconnus ainsi que des incertitudes pouvant faire en sorte que les perspectives, les résultats réels ou le rendement de Couche-Tard ou ceux de son secteur d'activités soient significativement différents des résultats ou du rendement futurs exprimés ou sous-entendus par ces déclarations. Nos résultats réels peuvent différer de façon importante des anticipations que nous avons formulées si des risques connus ou inconnus affectent nos activités ou si nos estimations ou nos hypothèses se révèlent inexactes. Une variation touchant une hypothèse peut également avoir des incidences sur d'autres hypothèses inter reliées, ce qui peut amplifier ou diluer l'effet de cette variation. Par conséquent, nous ne pouvons garantir la réalisation des déclarations prospectives; le lecteur est donc prié de ne pas se fier indûment à ces déclarations prospectives. Les déclarations prospectives ne tiennent pas compte de l'effet que pourraient avoir sur nos activités des transactions ou des éléments spéciaux annoncés ou survenant après ces divulgations. Par exemple, elles ne tiennent pas compte de l'incidence des ventes d'actifs, des monétisations, des fusions, des acquisitions, des autres regroupements d'entreprises ou transactions, des réductions de valeur d'actifs, ni des autres frais annoncés ou survenus après les déclarations prospectives.

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

Les risques et incertitudes comprennent ceux qui sont énumérés sous 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. En Amérique du Nord, nous sommes la plus importante compagnie en tant que chaîne de magasins d'accommodation indépendante (intégrée ou non à une société pétrolière) en fonction du nombre de magasins exploités par la compagnie (magasins corporatifs).

Notre réseau compte 5 878 magasins d'accommodation en Amérique du Nord, dont 4 146 offrent du carburant. Nous sommes présents dans 11 marchés nord-américains dont huit aux États-Unis, couvrant 43 états et le district de Columbia, et trois au Canada, couvrant les dix provinces. Plus de 53 000 personnes œuvrent dans l'ensemble du réseau de magasins et aux centres de services.

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

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

Le secteur des magasins d'accommodation est fragmenté et en phase de consolidation. Les économies d'échelle sont devenues essentielles pour réussir 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 suivant 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 nous, disposent d'une bonne situation financière, de réaliser une croissance continue et ce, encore plus dans les conditions économiques et de financement 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. Notons même qu'au cours des dernières années, il a plusieurs fois été plus avantageux de racheter nos propres actions à des multiples moindres que les réseaux qui nous étaient offerts.

Aperçu de l'exercice 2010

Le bénéfice net de l'exercice 2010 s'est chiffré à 302,9 millions \$, en hausse de 19,3 % comparativement à celui de l'exercice 2009, principalement en raison de la hausse des ventes de marchandises et du volume de carburant par magasin comparable, des magasins acquis, de notre saine gestion des dépenses, de la baisse des frais financiers, d'un gain non récurrent suivant la disposition des actions de Casey's General Stores, Inc. (« Casey's »), du renversement de certaines provisions suivant notre analyse finale de celles-ci ainsi que d'un taux d'imposition moins élevé. L'impact de ces éléments d'accroissement du bénéfice net a par contre été amoindri par la diminution de 3,09 cents par gallon de la marge brute sur le carburant de nos magasins aux États-Unis qui représente un impact négatif d'approximativement 75,0 millions \$ sur le bénéfice net de l'exercice 2010, par la baisse de la marge brute consolidée en pourcentage sur les ventes de marchandises et services ainsi que par les conditions économiques difficiles dans certains de nos marchés.

En ce qui a trait au gain sur disposition des actions de Casey's, il s'est chiffré à 11,4 millions \$, déduction faite des impôts, soit un impact de 0,06 \$ par action sur une base diluée tandis que le renversement des provisions mentionné ci-dessus s'est chiffré à 3,6 millions \$, déduction faite des impôts, ou 0,02 \$ par action sur une base diluée.

Coentreprise

Le 6 janvier 2010, nous avons procédé avec Shell Oil Products US (« Shell »), à la formation d'une coentreprise, RDK Ventures LLC (« RDK »), pour l'exploitation de magasins d'accommodation dans la grande région métropolitaine de Chicago aux États-Unis. Shell a contribué 40,1 millions \$ à la coentreprise en immobilisations tandis que nous avons contribué 40,1 millions \$ en trésorerie. Nous participons dans la coentreprise à hauteur de 50,01%. Les magasins corporatifs sont exploités sous la marque Circle K par notre unité d'affaires du centre-ouest et les produits Shell y sont vendus. Les éléments du résultat et du bilan de RDK sont reflétés dans nos états financiers consolidés selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

Acquisitions d'entreprises

Au cours de l'exercice 2010, nous avons fait les acquisitions d'entreprises suivantes :

- Le 28 mai 2009, nous avons conclu l'acquisition de 43 magasins corporatifs situés dans le marché de Phoenix en Arizona, aux États-Unis, auprès de ExxonMobil Corporation. Nous louons les terrains et les immeubles pour neuf sites, nous possédons l'immeuble et louons le terrain pour un site et nous sommes propriétaires de ces mêmes actifs pour les autres sites. Dans le cadre de cette acquisition, ExxonMobil nous a également transféré les droits de la marque de commerce « *On the Run* » aux États-Unis ainsi que le réseau américain composé de 444 magasins franchisés opérant sous cette marque de commerce;
- Le 6 janvier 2010, par l'entremise de RDK, nous avons participé à l'acquisition de 100 magasins détenus par Shell, dont 69 magasins corporatifs et 31 magasins exploités par des opérateurs indépendants. Puisque notre participation dans RDK est de 50,01 %, la transaction a résulté en l'ajout de 35 magasins corporatifs à notre décompte de magasins, dont 32 qui en faisaient déjà partie puisque nous les exploitons déjà mais pour lesquels nous ne détenons pas le fonds de commerce. RDK loue les terrains et les immeubles pour 55 sites, elle possède l'immeuble et loue le terrain pour cinq sites et elle est propriétaire de ces mêmes actifs pour les autres sites;

- Le 16 février 2010, nous avons fait l'acquisition, auprès de BP West Coast Products LLC, d'un terminal de carburant situé à Phoenix dans l'État de l'Arizona aux États-Unis. Les infrastructures du terminal incluent 16 réservoirs ayant une capacité totale de 220 000 barils. Le terminal a un volume autorisé de 44 000 barils par jour et son approvisionnement pourra se faire à partir des raffineries de la Côte Ouest et de la région du Golfe des États-Unis. Stratégiquement, cette acquisition devrait ajouter de l'efficacité au niveau de l'approvisionnement en carburant de notre réseau de la région de Phoenix.
- Le 6 avril 2010, nous avons fait l'acquisition, auprès de Accel Marketing LLC, de huit magasins corporatifs dans le centre de la Caroline du Nord aux États-Unis. Nous sommes propriétaires des terrains et des immeubles pour les huit sites.
- Au cours de l'exercice, nous avons également fait l'acquisition de 16 magasins par l'entremise de 12 transactions distinctes. Nous sommes propriétaires des terrains et immeubles pour huit sites et nous louons ces mêmes actifs pour les huit autres sites.

Du 24 septembre 2009 au 8 avril 2010, nous avons acheté un total de 1 975 362 actions ordinaires de Casey's. Ces actions ont été achetées à un prix moyen pondéré de 31,36 \$ par action pour un total de 62,0 millions \$, incluant les frais de transaction. Le 9 avril 2010, nous avons rendu publique notre offre soumise au Conseil d'administration de Casey's d'acquérir toutes les actions ordinaires en circulation de Casey's (incluant les privilèges associés aux droits d'achat d'actions) pour un prix de 36,00 \$ par action payable en argent. À cette même date, nous avons disposé de 1 975 000 actions de Casey's à un prix de 38,43 \$ par action, soit 75,9 millions \$, déduction faite des frais de transaction, générant ainsi un gain d'approximativement 13,9 millions \$ (déduction faite des frais). Le 2 juin 2010, nous avons procédé au lancement d'une offre publique d'achat proposant d'acquérir toutes les actions ordinaires en circulation de Casey's (incluant les privilèges associés aux droits d'achat d'actions) pour un prix de 36,00 \$ par action payable en argent.

Notre offre pour les actions de Casey's représente une prime de 14,0 % sur le prix de clôture de 31,59 \$ l'action de Casey's le 8 avril 2010, le dernier jour de bourse précédant la divulgation de notre offre, une prime de 17,0 % sur le cours de clôture moyen sur une période de 90 jours au 8 avril 2010 et une prime de 24,0 % sur le cours de clôture moyen sur une période de un an au 8 avril 2010. Basé sur les résultats de Casey's pour la période de 12 mois terminée le 31 janvier 2010, le montant de la transaction implique un multiple du BAIIA de 7,4x et un prix de 1,3 million \$ par magasin, ce qui se compare avantageusement aux multiples correspondants des compagnies publiques ainsi qu'aux transactions précédentes effectuées dans l'industrie des magasins d'accommodations. La valeur de la transaction serait d'approximativement 1,9 milliard \$ sur une base diluée, incluant la dette nette de Casey's d'un montant approximatif de 29,0 millions \$.

Contrat de swap de taux d'intérêt

Au cours de l'exercice 2010, le contrat de swap de taux d'intérêt que nous détenions au 26 avril 2009 a été résilié par la contrepartie moyennant le paiement d'un montant de leur part correspondant à la valeur du swap. Suivant la résiliation de ce swap, nous avons mis fin à la comptabilité de couverture. La juste valeur du swap résilié qui avait été comptabilisée à la dette subordonnée non garantie est amortie selon la méthode du taux effectif sur la durée restante de la relation de couverture initiale. Basé sur les taux d'intérêts actuels, nous nous attendons à ce que la résiliation du swap augmente d'approximativement 3,0 millions \$ nos frais financiers sur une base annuelle.

Régime d'attribution d'actions fictives

Le 1^{er} mai 2009, nous avons adopté un nouveau régime d'attribution d'actions fictives (le «Régime») en faveur de nos dirigeants et employés clés, remplaçant en grande partie le programme lié au régime d'options d'achat d'actions déjà en place depuis plusieurs années. Le Régime a pour objectif de mieux aligner la rémunération de nos dirigeants et employés clés aux performances de la compagnie vis-à-vis ses pairs. Le Régime est anti-dilutif puisqu'il prévoit un paiement en espèces seulement. Le versement de la rémunération aux bénéficiaires est entre autres conditionnel à l'atteinte d'objectifs basés sur la performance de la compagnie en comparaison à la performance de certains concurrents. Nous ne nous attendons pas à ce que le Régime ait un impact significatif sur le bénéfice net de Couche-Tard comparativement à la portion du programme lié régime d'options d'achat d'actions qu'il remplace.

Par le fait même, afin de réduire le risque associé à la variation de la juste valeur marchande de nos actions lié à la mise en place de notre Régime, nous avons conclu avec une banque une entente financière qui inclut un instrument dérivé.

Pour plus de détails sur le Régime et l'entente financière, veuillez vous référer à la note 21 des états financiers consolidés figurant au rapport annuel 2010.

Programmes de rachat d'actions

1) Programme mis en place le 8 août 2008 et échu le 7 août 2009

Au cours de l'exercice 2010, en vertu de ce programme, nous avons racheté 3 700 actions à vote multiple catégorie A à un prix moyen de 14,49 \$ CA et 4 296 000 actions à droit de vote subalterne catégorie B à un prix moyen de 14,63 \$ CA. Sur une base cumulative depuis le début de ce programme, les rachats ont totalisé 19 000 actions à vote multiple catégorie A à un prix moyen de 13,43 \$ CA et 11 779 400 actions à droit de vote subalterne catégorie B à un prix moyen de 13,61 \$ CA.

2) Programme mis en place le 10 août 2009 et qui viendra à échéance au plus tard, le 9 août 2010

Le 10 août 2009, nous avons implanté un nouveau programme de rachat d'actions en remplacement du précédent, nous permettant de racheter un maximum de 2 685 370 actions à vote multiple catégorie A (représentant 5,0 % des 53 707 412 actions à vote multiple catégorie A émises et en circulation au 24 juillet 2009) et un maximum de 12 857 284 actions à droit de vote subalterne catégorie B (représentant 10,0 % des 128 572 846 actions à droit de vote subalterne catégorie B détenues dans le public, tel que définit par les règles applicables, au 24 juillet 2009). Les 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 en circulation et d'entraîner une augmentation au pro rata de la participation relative des actionnaires dans le capital-actions de la compagnie.

Nous n'avons racheté aucune action depuis la mise en place de ce nouveau programme. 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 4204, boul. Industriel, Laval (Québec) H7L 0E3.

Dividendes

Lors de sa réunion du 9 mars 2010, considérant les bons résultats et le bilan solide de Couche-Tard, le conseil d'administration de la compagnie (le « conseil ») a jugé opportun de modifier le dividende trimestriel en le majorant de 0,005 \$ CA par action pour ainsi le fixer à 0,04 \$ CA par action.

Ainsi, au cours de l'exercice 2010, le conseil a déclaré et versé des dividendes moyens de 0,036 \$ CA par action. De plus, le 13 juillet 2010, le conseil a approuvé et déclaré le paiement d'un dividende trimestriel de 0,04 \$ CA par action aux actionnaires inscrits au 22 juillet 2010 pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010, payable le 30 juillet 2010. Il s'agit de dividendes déterminés au sens de la *Loi de l'impôt sur le Revenu*.

Actions et options d'achat d'actions en circulation

Au 9 juillet 2010, 53 706 712 actions à vote multiple catégorie A et 131 711 661 actions à droit de vote subalterne catégorie B de Couche-Tard étaient émises et en circulation. De plus, à pareille date, il y avait 6 927 650 options d'achat d'actions à droit de vote subalterne catégorie B de Couche-Tard en circulation.

Données sur le taux de change

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

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

	Périodes de 12 semaines terminées les		Périodes de 52 semaines terminées les		
	25 avril 2010	26 avril 2009	25 avril 2010	26 avril 2009	27 avril 2008
Moyenne pour la période ^(a)	0,9718	0,8020	0,9296	0,8760	0,9773
Fin de la période	1,0009	0,8267	1,0009	0,8267	0,9840

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

Puisque nous utilisons le dollar américain comme monnaie de présentation dans nos états financiers consolidés et dans le présent document, sauf indication contraire, les résultats de nos opérations canadiennes et corporatives sont convertis en dollars américains au taux moyen de la période. Les écarts et explications liés aux variations du taux de change et à la volatilité du dollar canadien dont nous traitons dans le présent document sont donc liés à la conversion en dollars américains des résultats de nos opérations canadiennes et corporatives et n'ont pas d'impacts économiques réels sur notre performance puisque la plupart de nos revenus et de nos charges consolidés sont reçus ou libellés dans la devise fonctionnelle des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités. Par conséquent, la sensibilité de nos résultats à l'égard de la variation des taux de change est minime sur le plan économique.

Modifications comptables

Écart d'acquisition et actifs incorporels. Le 27 avril 2009, la compagnie a adopté le nouveau chapitre 3064, « Écarts d'acquisition et actifs incorporels », qui remplace les chapitres 3062, « Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels » et 3450, « Frais de recherche et de développement » du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (l'« ICCA »). 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 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. L'adoption de cette nouvelle norme a eu pour effet le reclassement aux actifs intangibles de certains logiciels présentés antérieurement aux immobilisations.

Modifications comptables. Le 12 octobre 2009, la compagnie a adopté les modifications au chapitre 1506, « Modifications comptables », qui excluent du champ d'application de ce chapitre, les changements de méthodes comptables découlant du remplacement complet du référentiel comptable des entreprises. L'adoption de cette nouvelle norme n'a pas eu d'incidence sur les états financiers consolidés de la compagnie.

Instruments financiers - informations à fournir. Le 12 octobre 2009, la compagnie a adopté les modifications au chapitre 3862, « Instruments financiers - informations à fournir » qui étoffent les obligations d'information sur le risque de liquidité des instruments financiers. La modification inclut également de nouvelles obligations d'information sur les évaluations de la juste valeur des instruments financiers. Les résultats de l'application de cette norme sont traités à la note 24 des états financiers consolidés figurant au rapport annuel 2010 et son application n'a eu aucun impact sur les états financiers consolidés de la compagnie.

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.

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

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux. Les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux se composent principalement de la main-d'œuvre, des frais d'occupation, des frais liés aux modes de paiements électroniques, des commissions aux agents à commission et des frais généraux 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 25 avril 2010

Le tableau suivant présente certaines informations concernant le mouvement de nos magasins au cours des périodes de 12 et 52 semaines terminées le 25 avril 2010 :

	Période de 12 semaines terminée le 25 avril 2010			Période de 52 semaines terminée le 25 avril 2010		
	Magasins corporatifs	Magasins affiliés	Total	Magasins corporatifs	Magasins affiliés	Total
Nombre de magasins au début de la période	4 396	1 487	5 883	4 395	1 048	5 443
Acquisitions ⁽¹⁾	15	-	15	70	444	514
Ouvertures / constructions / ajouts	14	12	26	29	73	102
Fermetures / retraits	(17)	(29)	(46)	(84)	(97)	(181)
Conversion en magasins affiliés	-	-	-	(2)	2	-
Nombre de magasins à la fin de la période	4 408	1 470	5 878	4 408	1 470	5 878

(1) Comprend notre proportion des magasins corporatifs exploités par la coentreprise que nous avons formée avec Shell (50% des 69 magasins corporatifs) le 6 janvier 2010, déduction faite des 32 magasins qui faisaient déjà partie de notre réseau et qui sont maintenant exploités par cette coentreprise.

Analyse sommaire des résultats consolidés pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 12 semaines terminées le 25 avril 2010 et le 26 avril 2009 :

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

	Période de 12 semaines terminée le	Période de 12 semaines terminée le	Variation %
	25 avril 2010	26 avril 2009	
Chiffre d'affaires	4 003,5	2 994,0	33,7
Bénéfice d'exploitation	101,1	62,4	62,0
Bénéfice net	68,8	38,0	81,1
Données d'exploitation choisies :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
Consolidée	33,0 %	33,6 %	(0,6)
États-Unis	33,0 %	33,6 %	(0,6)
Canada	32,9 %	33,8 %	(0,9)
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable ^{(2) (3)} :			
États-Unis	3,2 %	3,3 %	
Canada	6,9 %	2,8 %	
(Diminution) croissance du volume de carburant par magasin comparable ⁽³⁾ :			
États-Unis	(0,7 %)	(4,1 %)	
Canada	4,2 %	2,2 %	
Marge brute sur le carburant ⁽³⁾ :			
États-Unis (cents par gallon)	14,21	11,38	24,9
Canada (cents CA par litre)	4,85	5,62	(13,7)

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

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

(3) Pour les magasins corporatifs seulement.

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires a atteint 4,0 milliards \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010, en hausse de 1,0 milliard \$, soit une augmentation de 33,7 % comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2009. Cette hausse s'explique principalement par l'augmentation des ventes de carburant de 623,0 millions \$ attribuable au prix de vente moyen à la pompe plus élevé, par l'impact positif de 129,0 millions \$ attribuable à un dollar canadien plus fort, par l'augmentation des ventes de 61,0 millions \$ due aux acquisitions ainsi que par la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable aux États-Unis et au Canada et du volume de carburant par magasin comparable au Canada.

Du côté de la croissance interne, les ventes de marchandises par magasin comparable ont augmenté de 3,2 % aux États-Unis, en partie attribuable à l'augmentation du prix de vente des produits du tabac engendrée par la hausse des taxes sur ces produits. Au niveau du marché canadien, la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable s'est établie à 6,9 %. Ces performances sont très satisfaisantes compte tenu du contexte économique difficile. Pour ce qui est du volume de carburant par magasin comparable, il a affiché une légère baisse de 0,7 % aux États-Unis et une augmentation de 4,2 % au Canada.

Marge brute

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010, la marge brute consolidée sur les marchandises et services a diminué de 0,6 %, se chiffrant à 33,0 %. Aux États-Unis, la marge brute s'est élevée à 33,0 %, en baisse par rapport à celle de 33,6 % l'exercice précédent. Durant le quatrième trimestre de l'exercice 2009, nos unités d'affaires des États-Unis avaient haussé le prix des produits du tabac avant même l'augmentation des taxes sur ces produits, ce qui avait poussé la marge brute à la hausse. Du côté du Canada, la marge a diminué de 0,9 % pour s'établir à 32,9 % en raison du mix-produit moins avantageux découlant de la proportion plus élevée des ventes de cigarettes sur les ventes totales, ce qui a mis une pression à la baisse sur la marge en pourcentage tout en restant bénéfique en valeur absolue considérant l'augmentation du volume de vente en unités. Tant aux États-Unis qu'au Canada, les ventes et la marge brute reflètent notre stratégie de mise en marché adaptée à notre environnement compétitif et à la réalité économique de chacun de nos marchés ainsi que les améliorations apportées à nos conditions d'approvisionnement.

La marge brute sur le carburant du quatrième trimestre de l'exercice 2010 de nos magasins corporatifs des États-Unis affiche une hausse de 2,83 ¢ par gallon, passant de 11,38 ¢ par gallon au quatrième trimestre de l'exercice 2009 à 14,21 ¢ par gallon ce trimestre. Au Canada, la marge est à la baisse, atteignant 4,85 ¢ CA par litre comparativement à 5,62 ¢ CA par litre au quatrième trimestre de l'exercice 2009.

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010, les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux sont en hausse de 6,3 % comparativement à période correspondante de l'exercice précédent. Les frais ont augmenté de 5,5 % en raison de l'appréciation du dollar canadien tandis qu'ils ont augmenté de 2,4 % et de 1,9 %, respectivement en raison de l'augmentation des frais liés aux modes de paiements électroniques et des acquisitions tandis qu'ils ont diminué de 3,6 % en raison du gain non récurrent enregistré suite à la disposition des actions de Casey's et de 0,9 % en vertu du renversement de provisions suivant l'analyse finale de celles-ci. En excluant ces éléments, les frais sont en hausse de seulement 1,0 %. De plus, en proportion des ventes de marchandises et services, et en excluant les frais liés aux modes de paiements électroniques pour les deux périodes comparables ainsi que le gain non récurrent relié à Casey's et le renversement de certaines provisions enregistrés au quatrième trimestre de l'exercice 2010, les frais ont représenté 30,5 % des ventes au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2010 contre 31,4 % au trimestre comparable de l'exercice précédent.

Impôt sur les bénéfices

Le taux d'impôt du quatrième trimestre de l'exercice 2010 est de 26,6 % comparativement au taux de 31,7 % pour le trimestre correspondant de l'exercice 2009. La diminution du taux reflète principalement l'impact de la réorganisation corporative mise en place lors de l'exercice précédent.

Bénéfice net

Nous avons clôturé le quatrième trimestre de l'exercice 2010 avec un bénéfice net de 68,8 millions \$, soit 0,37 \$ par action (idem sur une base diluée) comparativement à 38,0 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2009, soit 0,20 \$ par action (idem sur une base diluée), en hausse de 30,8 millions \$ ou 81,1 %. La hausse est principalement due à l'augmentation de 2,83 ¢ par gallon de la marge brute sur le carburant aux États-Unis, à la hausse des ventes de marchandises par magasin comparable au Canada et aux États-Unis, à la contribution des magasins acquis, à notre saine gestion des dépenses d'exploitation, à un gain non récurrent suivant la disposition des actions de Casey's, au renversement de certaines provisions suivant notre analyse finale de celles-ci ainsi qu'à un taux d'imposition plus bas. Ces éléments de croissance du bénéfice net ont été contrebalancés, en partie, par la baisse de la marge brute consolidée en pourcentage sur les ventes de marchandises et services attribuable au changement dans le mix-produit lié aux ventes de cigarettes ainsi que par l'augmentation des frais liés aux modes de paiements électroniques engendrée par la hausse du prix de vente moyen du carburant. Le dollar canadien plus fort a eu un impact favorable de 1,9 million \$ sur le bénéfice net.

En ce qui a trait au gain sur disposition des actions de Casey's et au renversement des provisions, ils représentent respectivement une augmentation de 0,06 \$ et 0,02 \$ du bénéfice net dilué par action. Ainsi, en excluant ces éléments, le bénéfice net aurait été de 53,8 millions \$ ou 0,29 \$ par action sur une base diluée, ce qui représente une augmentation de 15,8 millions \$ ou 41,6 %.

Informations financières consolidées choisies

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 52 semaines terminées les 25 avril 2010, 26 avril 2009 et 27 avril 2008 :

(en millions de dollars US, sauf indication contraire)

	Périodes de 52 semaines terminées les		
	25 avril 2010	26 avril 2009	27 avril 2008
Données sur les résultats d'exploitation :			
Ventes de marchandises et services ⁽¹⁾ :			
États-Unis	3 986,0	3 742,6	3 476,3
Canada	1 895,5	1 673,8	1 724,4
Total des ventes de marchandises et services	5 881,5	5 416,4	5 200,7
Ventes de carburant :			
États-Unis	8 819,8	8 865,2	8 891,6
Canada	1 738,3	1 499,5	1 277,7
Total des ventes de carburant	10 558,1	10 364,7	10 169,3
Total des ventes	16 439,6	15 781,1	15 370,0
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
États-Unis	1 308,1	1 226,2	1 146,5
Canada	638,3	574,9	601,1
Marge brute totale sur les marchandises et services	1 946,4	1 801,1	1 747,6
Marge brute sur le carburant :			
États-Unis	488,7	545,6	393,9
Canada	118,2	89,9	82,0
Marge brute totale sur le carburant	606,9	635,5	475,9
Marge brute totale	2 553,3	2 436,6	2 223,5
Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux	1 906,7	1 848,8	1 738,9
Amortissements des immobilisations et des autres actifs	204,5	183,0	172,5
Bénéfice d'exploitation	442,1	404,8	312,1
Bénéfice net	302,9	253,9	189,3
Autres données d'exploitation :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :			
Consolidée	33,1 %	33,3 %	33,6 %
États-Unis	32,8 %	32,8 %	33,0 %
Canada	33,7 %	34,3 %	34,9 %
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable ^{(2) (3)} :			
États-Unis	2,9 %	0,6 %	2,5 %
Canada	4,8 %	2,2 %	4,0 %
Marge brute sur le carburant ⁽³⁾ :			
États-Unis (cents par gallon)	14,46	17,55	13,58
Canada (cents CA par litre)	5,31	4,97	5,08
Volume de carburant vendu ⁽⁴⁾ :			
États-Unis (millions de gallons)	3 484,8	3 214,9	3 019,9
Canada (millions de litres)	2 395,5	2 059,0	1 655,0
Croissance (diminution) du volume de carburant par magasin comparable ⁽³⁾ :			
États-Unis	1,0 %	(6,4 %)	(0,2 %)
Canada	3,0 %	3,7 %	6,3 %
Données par action :			
Bénéfice net de base par action (dollars par action)	1,64	1,31	0,94
Bénéfice net dilué par action (dollars par action)	1,60	1,29	0,92
Situation financière :			
Actif total	3 696,7	3 255,9	3 320,6
Dettes portant intérêts	741,2	749,2	842,2
Capitaux propres	1 614,3	1 326,0	1 253,7
Ratios			
Dettes nettes à intérêts / capitalisation totale ⁽⁵⁾	0,24 : 1	0,30 : 1	0,33 : 1
Dettes nettes à intérêts / BAIIA ⁽⁶⁾	0,80 : 1	0,98 : 1	1,29 : 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 25 avril 2010

Chiffre d'affaires

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

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

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

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

Marge brute

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

En ce qui concerne la marge brute sur le carburant de nos magasins corporatifs des États-Unis, elle affiche une baisse de 3,09 ¢ par gallon, passant de 17,55 ¢ par gallon durant l'exercice 2009 à 14,46 ¢ par gallon cette année, une diminution de 17,6 %. Au Canada, la marge est à la hausse, atteignant 5,31 ¢ CA par litre comparativement à 4,97 ¢ CA par litre pour l'exercice 2009. Contrairement à la marge moyenne sur le carburant de l'exercice 2009 qui était particulièrement élevée aux États-Unis, la marge de l'exercice 2010 correspond plus à nos attentes basées sur les marges historiques. Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant dégagées par nos sites corporatifs aux États-Unis et à l'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques pour les huit derniers trimestres en débutant par le premier trimestre de l'exercice terminé le 26 avril 2009 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	1 ^{er}	2 ^e	3 ^e	4 ^e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 25 avril 2010					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	15,43	15,78	12,88	14,21	14,46
Frais liés aux modes de paiements électroniques	3,56	3,79	3,85	4,14	3,83
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	11,87	11,99	9,03	10,07	10,63
Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2009					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	15,55	24,88	18,21	11,38	17,55
Frais liés aux modes de paiements électroniques	5,07	4,94	3,15	3,10	3,96
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	10,48	19,94	15,06	8,28	13,59

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

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

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

Bénéfice avant intérêts, impôts, et amortissements (BAIIA)

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

Il est à noter que le BAIIA ne constitue pas une mesure de performance reconnue selon les PCGR canadiens, mais nous l'utilisons, ainsi que les investisseurs et les analystes, afin d'évaluer la performance de l'entreprise en matière de finance et d'exploitation. Notons que notre méthode de calcul peut différer de celle utilisée par d'autres compagnies publiques :

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

Amortissements des immobilisations et des autres actifs

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

Frais financiers

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

Impôt sur les bénéfices

Le taux d'impôt s'est chiffré à 26,5 % comparativement au taux de 31,1 % pour l'exercice 2009. La diminution du taux reflète la réorganisation corporative mise en place lors de l'exercice précédent ainsi que les ajustements de taux

découlant de la comparaison entre la dépense d'impôts estimée et la dépense d'impôts réelle résultant de la préparation des déclarations d'impôt de l'exercice 2009.

Bénéfice net

Nous avons clôturé l'exercice 2010 avec un bénéfice net de 302,9 millions \$, soit 1,64 \$ par action ou 1,60 \$ par action sur une base diluée comparativement à 253,9 millions \$ l'an dernier (1,29 \$ par action sur une base diluée), en hausse de 49,0 millions \$, soit 19,3 %, malgré une marge brute sur le carburant aux États-Unis inférieure de 3,09 ¢ par gallon, ce qui représente une diminution du bénéfice net d'approximativement 75,0 millions \$ ou 0,40 \$ par action sur une base diluée. En ce qui a trait au gain sur disposition des actions de Casey's et au renversement non récurrent de provisions, ils représentent respectivement une augmentation de 0,06 \$ et 0,02 \$ du bénéfice net dilué par action. Ainsi, en excluant ces éléments, le bénéfice net aurait été de 287,9 millions \$ ou 1,52 \$ par action sur une base diluée, ce qui représente une augmentation de 34,0 millions \$ ou 13,4 %. En ce qui a trait au dollar canadien plus fort, il a eu un impact favorable de 1,5 million \$ sur le bénéfice net.

Situation financière au 25 avril 2010

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 3,7 milliards \$ au 25 avril 2010, soit une augmentation de 440,8 millions \$ comparativement au 26 avril 2009. Cette augmentation est principalement attribuable à cinq facteurs, soit :

1. L'augmentation des immobilisations découlant principalement de l'acquisition de magasins;
2. L'augmentation des stocks de marchandises liée à l'augmentation du nombre de magasins;
3. L'augmentation des stocks de carburant liée à un prix coûtant plus élevé par rapport au coût à la fin de l'exercice 2009 et à l'augmentation du nombre de magasins vendant du carburant;
4. L'augmentation des montants à recevoir sur cartes de crédit et de débit liée à l'augmentation du prix de vente du carburant par rapport au prix de vente à la fin de l'exercice 2009 combinée à la hausse des rabais fournisseurs à recevoir suivant l'augmentation des stocks de marchandises; et
5. L'augmentation générale des éléments d'actifs des opérations canadiennes et corporatives liée à leur conversion en dollars américains étant donné le renforcement du dollar canadien en date du bilan.

Les capitaux propres se sont établis à 1,6 milliard \$ au 25 avril 2010, en hausse de 288,3 millions \$, reflétant principalement le bénéfice net de l'exercice 2010 au montant de 302,9 millions \$ et l'augmentation du cumul des autres éléments du résultat étendu de 62,4 millions \$ en grande partie liée à la variation du taux de change, contrebalancés, en partie, par les rachats et annulations d'actions au montant de 56,4 millions \$ ainsi que par les dividendes versés de 25,1 millions \$. Le ratio de la dette nette à intérêts sur la capitalisation totale s'est établi à 0,24 : 1, comparativement à 0,30 : 1 au 26 avril 2009.

Situation de trésorerie et sources de financement

Nous tirons principalement nos liquidités de nos rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation et de nos facilités de crédit. Nous utilisons nos liquidités principalement pour financer nos acquisitions et nos dépenses en immobilisations, verser des dividendes, assurer le service de la dette 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 nos facilités de crédit renouvelables non garanties ainsi que les transactions de cession-bail potentielles couvriront nos besoins de liquidités dans un avenir prévisible à l'exception d'acquisitions potentielles plus importantes qui pourraient nous amener à utiliser des sources de financement additionnelles.

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

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

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

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

Au 25 avril 2010, approximativement 622,0 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.

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
	25 avril 2010	26 avril 2009	
Activités d'exploitation	\$	\$	\$
Fonds autogénérés ⁽¹⁾	504,0	450,1	53,9
Autres	(13,2)	52,7	(65,9)
Rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation	490,8	502,8	(12,0)
Activités d'investissement			
Acquisitions d'immobilisations corporelles et d'autres actifs, déduction faite des produits de cessions d'immobilisations	(202,4)	(235,6)	33,2
Acquisitions d'entreprises	(156,1)	(80,8)	(75,3)
Disposition d'un placement dans des actions cotées en bourse	75,9	-	75,9
Placement dans des actions cotées en bourse	(62,0)	-	(62,0)
Produits tirés de transactions de cession-bail	11,1	19,8	(8,7)
Sorties de fonds nettes liées aux activités d'investissement	(333,5)	(296,6)	(36,9)
Activités de financement			
Rachat d'actions	(56,4)	(99,5)	43,1
Diminution des emprunts à long terme	(46,7)	(116,5)	69,8
Dividendes versés	(25,1)	(24,1)	(1,0)
Sommes reçues afférentes à la résiliation anticipée de contrats de swap de taux d'intérêt	2,5	9,4	(6,9)
Émissions d'actions	2,5	1,8	0,7
Sorties de fonds nettes liées aux activités de financement	(123,2)	(228,9)	105,7
Cote de crédit corporative			
Standard and Poor's	BB+	BB+	
Moody's ⁽²⁾	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 le bénéfice net plus les amortissements, la perte (gain) sur cessions d'immobilisations et les impôts futurs. Ils n'ont pas de sens normalisé prescrit par les PCGR canadiens et ne pourraient donc être comparés à des mesures du même type présentées par d'autres compagnies publiques.

(2) Représente la dernière cote de crédit corporative attribuée à Couche-Tard et publiée par Moody's. Lors du troisième trimestre de l'exercice 2010, Moody's a signifié qu'elle n'attribuerait plus de cote de crédit corporative pour Couche-Tard puisqu'elle ne considère plus la compagnie comme étant un émetteur de catégorie spéculative.

Activités d'exploitation

Au cours de l'exercice 2010, l'exploitation de nos magasins a généré des rentrées de fonds nettes de 490,8 millions \$, une diminution de 12,0 millions \$ par rapport à l'exercice 2009, principalement en raison de la variation des éléments du fonds de roulement, contrebalancée, en partie, par un bénéfice net plus élevé. La variation négative des éléments du fonds de roulement s'explique, en partie, par la hausse des comptes à recevoir sur cartes de crédit et de débit et la hausse des inventaires de carburant découlant respectivement de l'augmentation du prix de vente et du coût du carburant.

Activités d'investissement

Au cours de l'exercice 2010, nos activités d'investissement ont principalement été affectées aux dépenses en immobilisations ainsi qu'aux acquisitions, incluant l'acquisition de magasins corporatifs, l'investissement dans RDK, ainsi que l'investissement dans un terminal de carburant en Arizona. Les dépenses en immobilisations ont principalement résulté du remplacement d'équipements dans certains de nos magasins corporatifs afin d'améliorer l'offre de produits et services et respecter les exigences réglementaires, de l'ajout de nouveaux magasins ainsi que de l'amélioration continue de notre réseau. De plus, nous avons déboursé un montant de 62,0 millions \$ pour l'achat d'actions de Casey's et avons encaissé 75,9 millions \$ suivant la disposition de ces mêmes actions.

Activités de financement

Au cours de l'exercice 2010, la diminution des emprunts à long terme s'est chiffrée à 46,7 millions \$ tandis que nous avons procédé à des rachats d'actions pour un montant total de 56,4 millions \$. De plus, nous avons versé des dividendes pour un montant de 25,1 millions \$ et avons encaissé un montant total de 2,5 millions \$ d'une banque puisque celle-ci a choisi de résilier prématurément le contrat de swap de taux d'intérêt que nous avons avec elle.

Engagements contractuels et commerciaux

Le tableau suivant présente un résumé des engagements contractuels financiers importants au 25 avril 2010 ⁽¹⁾ :

	2011	2012	2013	2014	2015	Par la suite	Total
	(en millions de dollars US)						
Dette à long terme ⁽²⁾	0,3	0,3	350,4	350,4	0,4	2,5	704,3
Contrats de location-acquisition	6,3	4,2	27,7	1,7	1,2	0,5	41,6
Contrats de location-exploitation	242,8	228,4	211,8	188,5	175,4	1 474,8	2 521,7
Engagements d'achats	0,8	-	-	-	-	-	0,8
Total	250,2	232,9	589,9	540,6	177,0	1 477,8	3 268,4

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

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

Dette à long terme. Au 25 avril 2010, notre dette à long terme totalisant 741,2 millions \$ se détaille comme suit :

- i) Emprunts de 350,0 millions \$ en vertu des crédits d'exploitation à terme renouvelables non garantis (273,0 millions \$ pour la portion en dollars US et 77,0 millions \$ pour la portion en dollars canadien). Le taux d'intérêt moyen pondéré effectif est de 0,86 % pour la portion en dollars américains et de 1,05 % pour la portion en dollars canadiens. Des lettres de garantie de 0,9 million \$ CA et de 26,6 millions \$ étaient en circulation au 25 avril 2010.
- ii) Dette subordonnée non garantie portant intérêt au taux effectif de 7,35 %, échéant le 15 décembre 2013 et totalisant 351,7 millions \$ (valeur nominale de 350,0 millions \$ déduction faite des frais de financement afférents de 8,0 millions \$ et ajustée des montants reçus mettant terme aux contrats de swap de taux d'intérêt de façon anticipée et amortis sur la durée restante de la dette selon la méthode du taux d'intérêt effectif);
- iii) Autres dettes à long terme de 39,5 millions \$, incluant certaines obligations relatives à des contrats de location-acquisition.

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

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

Éventualités. Dans le cours normal de nos activités, nous sommes partie à plusieurs procédures judiciaires et d'autres poursuites relatives à la conduite de nos affaires. Nous sommes d'avis que ces réclamations et litiges sont non fondés. Nous jugeons que tout paiement pouvant résulter de telles éventualités n'aurait pas d'incidence néfaste significative sur les résultats et la situation financière de la 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 trimestres de 12 semaines chacun, à l'exception du troisième trimestre qui comporte 16 semaines. Lorsqu'un exercice comme celui de 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 25 avril 2010				Période de 52 semaines terminée le 26 avril 2009			
	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	4 003,5	4 935,2	3 825,8	3 675,1	2 994,0	3 911,7	4 556,4	4 319,0
Bénéfice avant amortissements des immobilisations et des autres actifs, frais financiers et impôts sur les bénéfices	150,5	141,3	176,4	178,4	105,0	168,1	179,7	135,0
Amortissements des immobilisations et des autres actifs	49,4	63,2	46,9	45,0	42,6	56,4	41,1	42,9
Bénéfice d'exploitation	101,1	78,1	129,5	133,4	62,4	111,7	138,6	92,1
Frais financiers	7,4	8,6	7,0	6,9	6,8	10,3	9,3	9,8
Bénéfice net	68,8	54,8	88,2	91,1	38,0	71,1	97,6	47,2
Bénéfice net par action								
De base	0,37 \$	0,30 \$	0,48 \$	0,49 \$	0,20 \$	0,37 \$	0,50 \$	0,24 \$
Dilué	0,37 \$	0,29 \$	0,47 \$	0,48 \$	0,20 \$	0,36 \$	0,49 \$	0,24 \$

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 26 avril 2009

Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires avait atteint 15,8 milliards \$ pour l'exercice 2009, en hausse de 411,1 millions \$, soit une augmentation de 2,7 %, dont 1,6 milliard \$ étaient attribuables aux acquisitions auxquels s'ajoutaient 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 avaient 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 qu'en 2008 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 avait atteint 79,9 % comparativement à 80,5 % pour l'exercice 2008.

Plus spécifiquement, la croissance des ventes de marchandises et services de l'exercice 2009 avait été de 215,7 millions \$ ou 4,1 % dont 335,3 millions \$ avaient été générés par les acquisitions contrebalancé, 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'était établie à 0,6 % tandis qu'elle s'était élevée à 2,2 % au Canada. La croissance aux États-Unis était 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 avaient cependant été contrebalancés, en partie, par l'impact des conditions économiques défavorables qui prévalaient dans certains de nos marchés américains. Au Canada, la croissance interne découlait principalement de notre stratégie de mise en marché.

Les ventes de carburant affichaient une croissance de 195,4 millions \$ ou 1,9 % pour l'exercice 2009, dont 1,2 milliard \$ ou 463,1 millions de gallons provenait des acquisitions. Cette augmentation avait été contrebalancée, en partie, par une diminution des ventes de carburant de 411,0 millions \$ découlant 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 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 était en baisse de 6,4 % aux États-Unis et en hausse de 3,7 % au Canada. Aux États-Unis, la faible croissance s'expliquait 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 expliquait 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'était établie à 33,3 %, comparativement à 33,6 % pour l'exercice 2008, une diminution de 0,3 %. Aux États-Unis, la marge brute s'était élevée à 32,8 %, en légère baisse par rapport à celle de 33,0 % l'exercice précédent. Au Canada, la marge avait diminué de 0,6 % pour s'établir à 34,3 %. La diminution de la marge brute consolidée était principalement attribuable à trois facteurs, soit : 1) une marge brute inférieure à celle du réseau existant enregistrée par certains magasins acquis récemment, ce qui avait eu un effet négatif sur la marge brute globale; 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. En plus des facteurs mentionnés précédemment, en fin d'exercice 2009, la marge brute aux États-Unis avait 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 avaient affiché une hausse de 3,97 ¢ par gallon, passant de 13,58 ¢ par gallon pour l'exercice 2008 à 17,55 ¢ par gallon pour l'exercice 2009. Au Canada, la marge était 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 trimestres précédant la fin de l'exercice 2009 :

(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 étaient en hausse de 6,3 % comparativement à l'exercice 2008. Les frais avaient augmenté de 8,0 % en raison des acquisitions tandis qu'ils avaient diminué de 2,9 % en raison de l'affaiblissement du dollar canadien et de 0,4 % en raison de la diminution des frais liés aux modes de paiements électroniques. L'écart restant, soit 1,6 %, était 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.

Amortissements des immobilisations et des autres actifs

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

Frais financiers

En 2009, les frais financiers avaient diminué de 18,4 millions \$ comparativement à l'exercice 2008. Cette diminution résultait de la baisse combinée des emprunts et de nos taux d'intérêt moyens.

Impôt sur les bénéfices

Le taux d'impôt de l'exercice 2009 avait été de 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 avait 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.

Bénéfice net

Nous avons clôturé 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 \$ pour l'exercice 2008 (0,92 \$ par action sur une base diluée), en hausse de 64,6 millions \$, soit 34,1 %.

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 25 avril 2010, 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 nos états financiers consolidés, qui ont été établis selon les PCGR canadiens. Ces principes requièrent que nous fassions certaines estimations et hypothèses à l'égard de notre situation financière et de nos résultats d'exploitation, tels qu'apparaissant à nos états financiers. Nous analysons de façon continue 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 estimations sont fondées sur la connaissance que la direction possède des événements en cours et sur les mesures que la compagnie pourrait prendre à l'avenir. Les résultats réels pourraient différer des estimations.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Normes comptables publiées récemment

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

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

Facteurs de risque

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

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

Carburant. Nous sommes sensibles aux variations du prix de vente et de la marge brute sur le carburant. Des facteurs hors de notre contrôle tels que les conditions d'approvisionnement changeantes, les fluctuations du coût du pétrole liées notamment à la conjoncture politique et économique générale, ainsi que la capacité limitée du marché à absorber les fluctuations du prix de vente du carburant sont tous des facteurs susceptibles de faire varier le prix de vente du carburant ainsi que la marge brute afférente. Durant l'exercice 2010, nos ventes de carburant ont représenté environ 64,0 % du total du chiffre d'affaires mais notre marge brute sur le carburant ne représentait qu'environ 24,0 % de notre marge brute totale. Pour l'exercice 2010, une variation de un cent par gallon aurait occasionné une variation d'approximativement 41,0 millions \$ de la marge brute, et aurait eu un impact sur le bénéfice net de 0,16 \$ 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 2010, une augmentation du prix de détail du carburant de dix cents par gallon aurait occasionné une hausse des frais afférents aux modes de paiements électroniques d'environ 5,3 millions \$, ce qui aurait eu un impact sur le bénéfice net de 0,02 \$ par action sur une base diluée. De façon continue, nous étudions diverses opportunités qui permettraient de réduire les risques liés aux modes de paiement électroniques.

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

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

Produits du tabac. Les produits du tabac constituent notre principale catégorie de produits provenant des ventes de marchandises et services. Au cours de l'exercice 2010, le chiffre d'affaires relatif aux produits du tabac s'est élevé à environ 41,0 % du chiffre d'affaires provenant des marchandises et des services. Des augmentations importantes du prix de gros des cigarettes et une hausse des taxes sur les produits du tabac, ainsi que les lois et campagnes dissuasives nationales et locales éventuelles ou en vigueur aux États-Unis et au Canada pourraient réduire la demande en produits du tabac et réduire, par conséquent, notre chiffre d'affaires et nos bénéfices en raison de la concurrence dans nos marchés et de la sensibilité des consommateurs au prix de ces produits.

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

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

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

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

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

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

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

Taux d'intérêt. Nous sommes exposés au risque de fluctuations de taux d'intérêt suite à des variations de taux d'intérêt à court terme. Nous avons une dette dont une tranche de 350,0 millions \$ porte intérêt à des taux variables. En appliquant les taux d'intérêt en vigueur au 25 avril 2010 à nos dettes actuelles, nos frais d'intérêts totaux s'élèveraient à environ 32,5 millions \$. Une augmentation d'un point de pourcentage des taux d'intérêt ferait augmenter nos frais d'intérêts totaux annuels de 3,5 millions \$, un impact sur le bénéfice net de 0,01 \$ 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 25 avril 2010, 1,0 milliard \$ étaient disponibles en vertu de nos facilités de crédit dont une tranche de 622,0 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 25 avril 2010, 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 21,3 millions \$ sur les autres éléments du résultat étendu.

Normes internationales

En février 2008, le Conseil des normes comptables du Canada (CNC) a annoncé que les entreprises canadiennes ayant une obligation publique de rendre des comptes adopteront les Normes internationales d'information financière (IFRS) établies par le International Accounting Standard Board (IASB), à compter de l'année 2011. Pour ces entreprises, les IFRS remplaceront les principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR) présentement en vigueur. Les IFRS reposent sur un cadre conceptuel semblable à celui des PCGR, mais comportent des différences au chapitre de la comptabilisation, de l'évaluation et de la présentation de l'information. D'ici à ce qu'ait lieu 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. Nos vérificateurs externes sont informés et consultés sur nos choix. Notre comité de vérification veille à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités et réussisse la conversion aux IFRS tandis que nous continuons de fournir une formation aux employés clés. Des modifications de conventions comptables auront lieu et auront une incidence sur nos états financiers consolidés.

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

Phase 1 : Analyse préliminaire et diagnostic

Activités	<ul style="list-style-type: none"> o Identification des normes IFRS qui entraîneront des changements au niveau de la comptabilisation et des informations à fournir dans les états financiers consolidés. o Classement des normes en fonction de leur impact attendu sur nos états financiers consolidés et des efforts requis au niveau de leur implantation.
Échéance	Fin de l'exercice 2008
Avancement	Terminé

Phase 2 : Analyse des normes

Activités	<ul style="list-style-type: none"> o Analyse des différences entre les PCGR du Canada et les IFRS. o Choix des conventions comptables que la compagnie appliquera de façon continue. o Choix par la compagnie des allègements offerts par la norme IFRS 1 à la date de transition. o Calcul des impacts quantitatifs sur les états financiers consolidés. o Analyse des informations à fournir. o Préparation d'un projet d'états financiers consolidés et de notes. o Préparation du bilan d'ouverture à la date de transition. o Identification des impacts collatéraux dans les domaines suivants : <ul style="list-style-type: none"> ▪ technologies de l'information ; ▪ contrôle interne à l'égard de l'information financière ; ▪ contrôles et procédures de communication de l'information ; ▪ contrats ; ▪ rémunération ; ▪ fiscalité ; ▪ formation.
Échéance	Nous avons préparé un échéancier détaillé qui répartit l'analyse de la majorité des normes jusqu'à la fin juillet 2010. Nous les avons priorisées en tenant compte de leur classement au moment du diagnostic, du temps requis pour compléter le travail d'analyse et de mise en place, des disponibilités des membres de l'équipe de travail ainsi que des dates prévues pour la publication des documents de discussion, exposés-sondages et nouvelles normes de l'IASB.
Avancement	À la fin de l'exercice 2010, toutes les activités étaient terminées sauf les suivantes qui avaient été entreprises mais non terminées: <ul style="list-style-type: none"> o Préparation d'un projet d'états financiers consolidés et de notes. o Préparation du bilan d'ouverture à la date de transition. o Revue formelle de nos conclusions par les vérificateurs.

Phase 3 : Mise en application

Activités	<ul style="list-style-type: none"> o Compilation des données financières comparatives. o Élaboration des états financiers consolidés intermédiaires et des informations à fournir. o Élaboration des états financiers consolidés annuels et des informations à fournir. o Mise en application des modifications relatives aux impacts collatéraux.
Échéance	<ul style="list-style-type: none"> o À la fin de notre exercice 2011, notre bilan d'ouverture, nos données financières comparatives selon les IFRS et les modifications relatives aux impacts collatéraux seront complétés. o Au cours de notre exercice 2012, nous présenterons nos états financiers consolidés intermédiaires et annuels ainsi que les informations à fournir selon les IFRS.
Avancement	Non applicable.

Plusieurs différences existent entre les PCGR canadiens et les IFRS. L'IASB révisé actuellement un grand nombre de normes IFRS. L'analyse des changements et des décisions à prendre en matière de convention comptables a été effectuée en fonction des normes comptable présentement en vigueur. Nous mesurons encore l'impact quantitatif des différences entre les normes internationales et nos conventions comptables. Le tableau qui suit présente un sommaire des différences les plus importantes en date du 13 juillet 2010, considérant leur incidence pour notre entreprise :

Norme IFRS	Comparaison entre les PCGR du Canada et les IFRS	Constatation
Immobilisations corporelles (IAS 16)	<p>PCGR du Canada : Les immobilisations corporelles doivent être constatées au coût d'acquisition et amorties sur leur durée de vie utile.</p> <p>IFRS : Une entité peut choisir entre le modèle du coût (identique aux PCGR du Canada) ou le modèle de la réévaluation pour les mesures subséquentes.</p>	<p>Nous continuerons l'utilisation du modèle du coût. Nous ne nous attendons pas à ce que cette norme ait un impact significatif sur nos états financiers consolidés.</p>
Contrats de location (IAS 17)	<p>PCGR du Canada : Les PCGR du Canada comprennent des directives quantitatives afin de distinguer un contrat de location-acquisition d'un contrat de location-exploitation.</p> <p>Selon les PCGR du Canada, tout gain ou perte résultant d'une transaction de cession-bail doit être reporté et imputé aux résultats sur la durée du bail.</p> <p>IFRS : Les IFRS ne comprennent pas d'indications quantitatives permettant la distinction. Les contrats de location doivent être évalués sur le plan qualitatif.</p> <p>Selon les IFRS, le gain découlant d'une transaction de cession-bail effectuée à la juste valeur, qui résulte pour le preneur en un contrat de location-exploitation, doit être comptabilisé immédiatement aux résultats.</p>	<p>Les contrats de location en cours ont été analysés d'un point de vue qualitatif. Nous ne nous attendons pas à ce que cette norme ait un impact significatif sur nos états financiers consolidés.</p> <p>Les gains sur les transactions de cession-vente effectuées à la juste valeur et résultant en des contrats de location simples seront imputés aux résultats. Les gains reportés sur des transactions antérieures de la même nature seront renversés et imputés aux bénéfices non répartis du bilan d'ouverture consolidé selon les IFRS.</p>
Avantages du personnel (IAS 19)	<p>PCGR du Canada : Une entité doit utiliser la méthode du corridor et constater dans la période un montant au titre de l'amortissement du gain ou de la perte actuariel si, au début de la période, le gain ou la perte actuariel net non amorti excède 10 % du plus élevé des deux montants suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> a) le solde de l'obligation au titre des prestations constituées au début de l'exercice; b) la juste valeur, ou la valeur liée au marché, des actifs du régime au début de l'exercice. <p>IFRS : Selon les IFRS, il est permis :</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'utiliser la méthode du corridor; - de constater immédiatement aux capitaux propres les gains ou pertes actuariels lorsqu'ils surviennent. 	<p>Nous continuerons l'utilisation de la méthode du corridor. Nous ne nous attendons pas à ce que cette norme ait un impact significatif sur nos états financiers consolidés.</p> <p>Se référer à la section suivante pour l'impact sur le bilan d'ouverture consolidé selon les IFRS.</p>
Coûts d'emprunt (IAS 23)	<p>PCGR du Canada : Les coûts d'emprunt peuvent être capitalisés pour certains projets.</p> <p>IFRS : Il est obligatoire de capitaliser les coûts d'emprunt d'actifs admissibles.</p>	<p>Nous capitaliserons les coûts d'emprunt des projets impliquant des actifs admissibles. Cependant, nous ne nous attendons pas à ce que cette norme ait un impact significatif sur le bilan d'ouverture consolidé selon les IFRS.</p>

Norme IFRS	Comparaison entre les PCGR du Canada et les IFRS	Constatation
Participation dans des coentreprises (IAS 31)	<p>PCGR du Canada : Selon les PCGR du Canada, une participation dans une coentreprise doit être comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle.</p> <p>IFRS : Les méthodes de consolidation proportionnelle et de mise en équivalence sont acceptables.</p>	<p>Sous IFRS, la compagnie comptabilisera son placement dans RDK selon la méthode de la mise en équivalence. Ainsi, au bilan, nous présenterons un placement dans RDK à la valeur de consolidation (mise en équivalence) sur une ligne distincte et à l'état des résultats consolidés, nous présenterons notre quote-part des résultats de RDK sur une ligne distincte. Il n'y aura cependant pas d'impact sur le bénéfice net consolidé.</p> <p>Le bilan d'ouverture selon les IFRS sera redressé sans impact aux bénéfices non répartis.</p>
Dépréciation d'actifs (IAS 36)	<p>PCGR du Canada : Les actifs soumis à un test de dépréciation en deux étapes sont groupés au plus bas niveau de regroupement pour lequel les flux de trésorerie sont dans une large mesure indépendants des flux de trésorerie d'autres actifs ou passifs. Les flux de trésorerie utilisés pour les fins de la première étape du test ne sont pas actualisés et les baisses de valeur résultant du test ne peuvent être renversées subséquemment.</p> <p>IFRS : Les actifs soumis à un test de dépréciation à une étape sont groupés en unités génératrices de trésorerie, lesquelles correspondent au plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes. Les flux de trésorerie utilisés pour les fins du test sont actualisés et les reprises de pertes de valeurs prises précédemment sont permises.</p>	<p>L'application de la nouvelle norme devrait se traduire par des tests de flux de trésorerie actualisés sur des plus petits groupes d'actifs. Des charges additionnelles au titre de dépréciation d'actif pourraient en résulter. Ces charges additionnelles pourraient cependant faire l'objet de renversements subséquents. Nous ne nous attendons pas à ce que cette norme ait un impact significatif sur nos états financiers consolidés en date de transition.</p>

Norme IFRS	Comparaison entre les PCGR du Canada et les IFRS	Constatation
Provisions et passifs éventuels et actifs éventuels (IAS 37)	<p>PCGR du Canada : Les obligations liées à la mise hors service d'immobilisations sont actualisées au taux de rendement sans risque ajustées selon la cote de crédit de la compagnie au moment où les coûts ont été estimés et révisés.</p> <p>Un passif pour contrat déficitaire n'est comptabilisé que dans des situations prescrites.</p> <p>L'actualisation n'est requise que pour certaines provisions spécifiques.</p> <p>IFRS : Les obligations liées à la mise hors service d'immobilisations sont actualisées au taux de rendement sans risque ajusté selon la cote de crédit de la compagnie au moment de la réévaluation des coûts.</p> <p>Un contrat déficitaire se définit comme un contrat pour lequel les coûts inévitables pour satisfaire aux obligations contractuelles sont supérieurs aux avantages économiques à recevoir attendus du contrat. Ce type de contrat fait l'objet d'une provision sous les IFRS.</p> <p>Une provision à long terme doit être comptabilisée à sa valeur actuelle.</p>	<p>Les obligations liées à la mise hors service d'immobilisations seront actualisées au taux de rendement sans risque ajustées selon la cote de crédit de la compagnie au moment de la réévaluation. Nous ne nous attendons pas à ce que cette norme ait un impact significatif sur nos états financiers consolidés.</p> <p>Les contrats déficitaires seront comptabilisés et évalués comme des provisions. Il n'y aura pas d'impact sur notre bilan d'ouverture selon les IFRS.</p> <p>Les provisions à long terme seront actualisées. Ceci aura pour effet de diminuer le montant de certains passifs et des dépenses correspondantes tout en augmentant la charge de désactualisation. Les passifs concernés inclus au bilan d'ouverture consolidé selon les IFRS seront donc ajustés en conséquence et cet ajustement sera porté au solde d'ouverture des bénéfices non répartis.</p>
Immobilisations incorporelles (IAS 38)	<p>PCGR du Canada : Les immobilisations doivent être constatées au coût d'acquisition.</p> <p>IFRS : Une entité peut choisir entre le modèle du coût (identique au PCGR du Canada) ou le modèle de la réévaluation pour les mesures subséquentes.</p>	<p>Nous continuerons l'utilisation du modèle du coût. Nous attendons pas à ce que cette norme ait un impact significatif sur nos états financiers consolidés.</p>
Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation (IAS 39)	<p>PCGR du Canada : L'utilisation de la méthode de la concordance des conditions essentielles au niveau de l'appréciation et de l'évaluation de l'efficacité des relations de couverture est permise si certains critères sont rencontrés.</p> <p>IFRS : La méthode de la concordance des conditions essentielles n'est pas permise. L'inefficacité de couverture doit être mesurée à chaque période, tout au long de la durée de la relation de couverture.</p>	<p>Basé sur notre situation actuelle, nous ne nous attendons pas à ce que cette norme ait un impact significatif sur nos états financiers consolidés.</p>

Norme IFRS**Comparaison entre les PCGR du Canada et les IFRS****Constatation**

Paiements fondés sur des actions (IFRS 2)

PCGR du Canada : Il est possible d'utiliser la méthode linéaire pour la comptabilisation de la charge de rémunération lorsqu'une méthode différente de la méthode des acquisitions graduelles des droits est utilisée pour déterminer la durée utilisée dans le calcul de la juste valeur des options.

Le coût de rémunération associé à l'attribution de rémunérations à base d'actions à des salariés doit être constaté à titre de charge sur la période au cours de laquelle les services correspondants sont rendus si l'attribution se rapporte à des services futurs. Dans le cas d'annulation ou de règlement, l'entité doit cesser de comptabiliser la charge.

IFRS : Lorsque les options octroyées sont acquises de façon graduelle, une entité doit considérer chaque tranche comme un octroi distinct et amortir la charge correspondante de façon distincte.

En cas d'annulation ou de règlement d'instrument de capitaux propres pendant la période d'acquisition des droits, le montant qui aurait autrement été comptabilisé pendant le reste de la période d'acquisition des droits pour des services reçus est comptabilisé immédiatement.

La compagnie devra modifier son modèle d'amortissement de la charge afin de tenir compte des différentes périodes d'acquisition des droits et cesser d'utiliser la méthode d'amortissement linéaire. La charge sera constatée plus rapidement dans le cas de nouvelles attributions. Pour les options déjà en circulation en date de transition, la charge sera moins élevée dans le futur puisque les tranches totalement acquises auront été entièrement comptabilisées aux bénéfices non répartis au bilan consolidé à la date de transition.

En cas d'annulation ou de règlement d'options pendant la période d'acquisition des droits, nous devons comptabiliser immédiatement le montant qui aurait autrement été comptabilisé pendant le reste de la période d'acquisition des droits pour des services reçus. Nous devons également tenir compte de l'impact des annulations survenues antérieurement et n'ayant pas été constatées dans l'établissement du coût de rémunération. Ce changement devrait avoir un impact sur les bénéfices non répartis au bilan consolidé d'ouverture selon les IFRS.

Norme IFRS	Comparaison entre les PCGR du Canada et les IFRS	Constatation
Regroupement d'entreprises (IFRS 3)	<p>PCGR du Canada : Les coûts directs liés à une acquisition sont capitalisables.</p> <p>Il est possible de comptabiliser un passif en lien avec des activités de restructuration.</p> <p>Tous les actifs acquis et passifs repris doivent être évalués à leur juste valeur pour l'acquéreur à la date d'acquisition.</p> <p>L'excédent de la valeur des actifs acquis et passifs repris sur la contrepartie transférée (écart d'acquisition négatif) doit être éliminé, dans la mesure du possible, en le répartissant de manière à réduire proportionnellement les valeurs qui, en d'autres circonstances, seraient attribuées à tous les actifs acquis, sauf pour quelques exceptions.</p> <p>IFRS : Les frais de transactions encourus lors d'une acquisition sont comptabilisés en charges.</p> <p>Un passif lié à des activités de restructuration ne peut être comptabilisé que si l'entreprise acquise a comptabilisé un tel passif à la date d'acquisition.</p> <p>Tous les actifs acquis et passifs repris doivent être évalués à la juste valeur déterminée conformément à son utilisation par d'autres intervenants du marché.</p> <p>L'écart d'acquisition négatif est comptabilisé aux résultats.</p>	<p>Les frais de transactions liés aux acquisitions seront comptabilisés en charges. Ce changement aura un impact sur les états des résultats consolidés lorsque des acquisitions auront lieu.</p> <p>Les seuls passifs liés à des activités de restructuration qui seront comptabilisés seront ceux comptabilisés par l'entreprise acquise à la date d'acquisition. Ce changement pourrait avoir un impact sur les états des résultats consolidés lorsque des acquisitions auront lieu.</p> <p>Nous devons revoir notre modèle d'évaluation des actifs acquis et passifs repris pour tenir compte de l'utilisation par d'autres intervenants du marché. Ce changement pourrait avoir un impact sur les états des résultats consolidés lorsque des acquisitions auront lieu.</p> <p>L'écart d'acquisition négatif sera comptabilisé aux résultats. Ce changement pourrait avoir un impact sur les états des résultats consolidés advenant qu'une acquisition générant un écart d'acquisition négatif ait lieu.</p> <p>Se référer à la section suivante pour l'impact sur le bilan d'ouverture consolidé selon les IFRS.</p>

L'adoption initiale des IFRS doit s'effectuer selon les directives de la norme IFRS 1, « Première adoption des Normes internationales d'information financière ». Cette norme spécifie que, de façon générale, une entité doit appliquer de façon rétroactive l'ensemble des IFRS en vigueur à la date de clôture de ses premiers états financiers établis selon les IFRS, sauf pour certaines exceptions obligatoires et exemptions facultatives prévues dans la norme. Les principales exemptions facultatives prévues par IFRS 1 lors de la préparation de nos premiers états financiers selon les IFRS sont présentées dans le tableau qui suit :

Exemption facultative	Choix de la compagnie
Regroupement d'entreprises	<p>Cette exemption nous permet de ne pas appliquer IFRS 3 de façon rétrospective à des regroupements d'entreprises effectués par le passé. La norme serait appliquée de façon prospective.</p> <p>Nous comptons nous prévaloir de cette exemption.</p>

Exemption facultative	Choix de la compagnie
Avantages du personnel	Cette exemption permet que le montant cumulatif de gains ou pertes actuariels non amorti existant à la date de transition soit ramené à zéro et constaté aux bénéfices non répartis. Nous comptons nous prévaloir de cette exemption.
Juste valeur ou réévaluation en tant que coût présumé	Cette exemption permet de réévaluer nos immobilisations corporelles selon la méthode de la juste valeur et de désigner celle-ci comme coût présumé à la date de transition. Il est aussi possible d'utiliser le coût historique établi en vertu des PCGR du Canada. Nous comptons conserver nos immobilisations corporelles au coût historique.

Perspectives

Au cours de l'exercice 2011, nous comptons poursuivre nos investissements, avec discernement, afin, entre autres, d'améliorer notre réseau. Compte tenu du contexte économique et de notre accès à des liquidités à des conditions avantageuses, nous croyons être bien positionnés afin de réaliser des acquisitions et créer de la valeur. Toutefois, nous continuerons à faire preuve de patience afin de payer le juste prix en raison de la réalité du marché actuel. De plus, nous avons l'intention de continuer à porter une attention continue à nos conditions d'approvisionnement ainsi qu'à nos frais d'exploitation.

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

Le 13 juillet 2010