

EXERCICE 2008

ALIMENTATION COUCHE-TARD INC.

RAPPORT DE GESTION

Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2008

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 27 avril 2008. 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 2008. Ce dernier document ainsi que des renseignements complémentaires concernant Couche-Tard, y compris la dernière notice annuelle, sont disponibles sur le site SEDAR à www.sedar.com et sur le site de la SEC à www.sec.gov ainsi que sur le site web de la compagnie à www.couche-tard.com.

Déclarations prospectives

Le présent rapport de gestion comprend certaines « déclarations prospectives » au sens de la *U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995*. 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 15 juillet 2008 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 impacts sur d'autres hypothèses interreliées, ce qui peut amplifier ou diluer l'effet de cette variation. Par conséquent, nous ne pouvons garantir la réalisation des déclarations prospectives ; le lecteur est donc prié de ne pas se fier indûment à ces déclarations prospectives. Les déclarations prospectives ne tiennent pas compte de l'effet que pourraient avoir sur nos activités des transactions ou des éléments spéciaux annoncés ou survenant après ces divulgations. Par exemple, elles ne tiennent pas compte de l'incidence des ventes d'actifs, des monétisations, des fusions, des acquisitions ou des autres regroupements d'entreprises ou transactions, des réductions de valeur d'actifs, ni des autres frais annoncés ou survenus après les déclarations prospectives.

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

Les risques et incertitudes comprennent ceux qui sont énumérés sous les rubriques « Facteurs de risque » et « Autres risques » 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 entreprise

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

Notre réseau compte 5 119 magasins d'accommodation en Amérique du Nord, dont 3 273 offrent du carburant à notre clientèle. Durant l'exercice, nous étions présents dans neuf marchés nord-américains dont six aux États-Unis, couvrant 29 états, et trois au Canada, couvrant six provinces. Plus de 45 000 personnes œuvrent dans l'ensemble du réseau de magasins et aux centres de services. Tel que mentionné auparavant, nous préconisons l'exploitation de réseaux comptant un maximum d'environ 600 magasins corporatifs par unité d'affaires. Ainsi, le 23 janvier dernier, nous avons annoncé la mise sur pied de deux nouvelles unités d'affaires aux États-Unis qui sont en place depuis le 28 avril 2008. Ainsi, s'ajoutent à nos unités d'affaires actuelles, l'unité du Sud-Ouest composée des états du Texas, du Colorado, de l'Oklahoma et du Nouveau-Mexique, ainsi que l'unité du Golfe qui, quant à elle, inclut les états du Tennessee, du Mississippi, de la Louisiane, de l'Arkansas et la région de l'ouest de Panhandle en Floride.

Notre mission est d'offrir à nos clients le meilleur service du marché 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 produits de marque privée, dans notre programme IMPACT et dans le développement technologique de nos magasins.

Le secteur des magasins d'accommodation est fragmenté. Notre secteur d'activités est en phase de consolidation et de restructuration suite à la vive concurrence et aux fluctuations des marges sur le carburant. Les économies d'échelle sont devenues essentielles pour se réaliser dans ce secteur d'activités. Nous participons à ce processus de consolidation par le biais des acquisitions que nous effectuons et nous croyons qu'il est encore possible pour les intervenants de l'industrie qui, comme Couche-Tard, disposent d'une bonne situation financière, de réaliser une croissance continue par des fusions et des acquisitions et ce, encore plus dans des conditions économiques difficiles telles que nous subissons présentement.

Aperçu de 2008

Nous annonçons une augmentation de notre chiffre d'affaires de 27,2 % pour l'exercice 2008, atteignant 15,4 milliards \$. Le bénéfice net de 2008 s'est chiffré à 189,3 millions \$, en baisse de 3,6 % comparativement à celui de l'exercice 2007 en raison du marché volatil et compétitif du carburant, incluant l'augmentation des frais liés aux modes de paiements électroniques et aussi en raison du contexte économique défavorable dans le sud des États-Unis. Ces éléments ont été contrebalancés, en partie, par les bons résultats de certains de nos marchés ainsi que par le renversement de la dépense d'impôts inhabituelle de 9,9 millions \$ qui avait été enregistrée durant l'exercice 2007.

Transaction de cession-bail

Le 21 décembre 2007, nous avons conclu, par l'entremise de nos filiales Circle K Stores Inc. et Mac's Convenience Stores LLC., un contrat de cession-bail avec Cole Credit Property Trust II, Inc. relativement à 83 propriétés pour un prix de vente total de 131,4 millions \$. Cette somme a notamment servi à réduire notre crédit d'exploitation à terme renouvelable non garanti. Les propriétés vendues sont situées dans différents états et sont sujettes à des baux d'une durée initiale moyenne de 20 ans.

Programme de rachat d'actions

Le 8 août 2007, nous avons débuté un programme de rachat d'actions pour racheter un maximum de 2 808 765 des 56 175 312 actions à vote multiple catégorie A et un maximum de 7 332 066 des 146 641 334 actions à droit de vote subalterne catégorie B émises et en circulation au 27 juillet 2007 (représentant 5,0 % des actions à vote multiple catégorie A et 5,0 % des actions à droit de vote subalterne catégorie B, respectivement émises à cette date). En vertu des exigences de la Bourse de Toronto, nous pouvons procéder à un rachat quotidien maximum de 25,0 % des moyennes quotidiennes des opérations sur nos titres des six derniers mois précédents le 27 juillet 2007. En effectuant ces rachats, le nombre d'actions à vote multiple catégorie A et à droit de vote subalterne catégorie B émises sera réduit et la quote-part proportionnelle de tous les actionnaires de la compagnie restants sera augmentée au *pro rata* de leur participation relative dans le capital-actions de ces catégories d'actions. La période du rachat se terminera au plus tard le 7 août 2008. Les actions achetées en vertu du programme de rachat d'actions seront annulées.

Dans le cadre de ce programme, nous avons racheté, au cours de l'exercice 2008, 2 116 600 actions à vote multiple catégorie A à un prix moyen de 15,05 \$ CA et 4 045 606 actions à droit de vote subalterne catégorie B à un prix moyen de 17,23 \$ CA.

Acquisitions d'entreprises

Au cours de l'exercice 2008, nous avons fait les acquisitions suivantes :

- le 5 juin 2007 : acquisition, auprès de Sterling Stores LLC, de 28 magasins corporatifs et cinq terrains. Les magasins acquis opèrent sous la bannière Sterling dans le nord-ouest de l'Ohio, États-Unis ;
- nous avons également acquis 18 magasins par l'entremise de 15 transactions distinctes.

Impôts sur les bénéfices

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2007, suite à l'adoption par le gouvernement du Québec de la Loi 15 à l'Assemblée nationale du Québec, visant la modification de la *Loi sur les impôts du Québec*, nous avons enregistré une dépense rétroactive d'impôts inhabituelle de 9,9 millions \$. Au cours de l'exercice 2008, nous avons renversé cette même charge suite à une entente avec le gouvernement du Québec.

Dividendes

Le 15 juillet 2008, le conseil d'administration a déclaré et approuvé le paiement d'un dividende trimestriel de 0,035 \$ CA par action aux actionnaires inscrits au 24 juillet 2008 pour le quatrième trimestre de l'exercice 2008, payable le 1^{er} août 2008. Il s'agit de dividendes déterminés au sens de la *Loi de l'Impôt sur le Revenu*.

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 27 avril 2008, notre direction et nos vérificateurs externes ont émis des rapports certifiant l'efficacité de nos contrôles internes à l'égard de l'information financière.

Actions et options d'achat d'actions en circulation

Au 11 juillet 2008, 53 881 212 actions à vote multiple catégorie A et 142 845 776 actions à droit de vote subalterne catégorie B de Couche-Tard étaient émises et en circulation. De plus, à pareille date, il y avait 9 006 239 options d'achat d'actions à droit de vote subalterne catégorie B de Couche-Tard en circulation.

Événements subséquents

Le 13 juin 2008, nous avons conclu une nouvelle facilité de crédit renouvelable non garantie d'un montant maximal de 310,0 millions \$ dont la durée initiale, les modalités et les conditions sont similaires à celles de la convention dont nous disposons déjà au 27 avril 2008 et qui est décrite à la note 17a) des états financiers consolidés figurant dans le présent rapport annuel.

Le 24 juin 2008, nous avons acquis 83 magasins dans la région de St-Louis au Missouri et à proximité du centre de l'Illinois auprès de Spirit Energy, L.L.C. Des 83 magasins, 69 sont exploités par la compagnie sous la bannière *Convenient Food Mart*. Les sites seront exploités par l'unité d'affaires du Centre Ouest de Circle K sous la marque *Circle K*. Les 14 autres sont actuellement exploités par des exploitants indépendants. Nous avons acheté les terrains et bâtisses de 15 sites et avons pris en charge ou conclu des contrats de location pour les autres sites. Nous envisageons conserver la bannière d'essence Shell à ces sites.

Le 8 mai 2008, nous avons annoncé l'élargissement de notre partenariat avec Irving Oil Limited (Irving Oil) afin d'y inclure 252 magasins d'accommodation additionnels exploités par Irving Oil situés dans les provinces de l'Atlantique et en Nouvelle-Angleterre. Sous ce partenariat élargi, les 252 sites seraient exploités par Couche-Tard. De ces magasins, 128 sont situés au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse, à Terre-Neuve-et-Labrador et à l'Île du Prince-Édouard. Les 124 autres sont situés dans les états du Maine, du New Hampshire, du Massachusetts et du Vermont. Irving Oil conserverait la propriété des sites et nous les louerions au prix du marché pour les prochains 20 ans et achèterions les équipements et inventaires en utilisant les liquidités disponibles. Irving Oil continuerait de fournir l'essence à ces sites tandis que les pompes à essence et les marquises resteraient à l'effigie de Irving et les magasins seraient exploités sous une des bannières appartenant à Couche-Tard. Les sites ont une moyenne annuelle de vente de marchandises d'environ 1,2 million \$ et une moyenne annuelle de vente de carburant d'approximativement 2,0 millions de gallons aux États-Unis et de 4,4 millions de litres au Canada. Selon cette entente, les parties se partageraient les revenus nets d'exploitation. Suivant l'intégration, qui devrait se conclure après une période de 12 mois, ces sites devraient générer des revenus moyens semblables aux magasins exploités par Couche-Tard avant impôts et frais d'intérêts. En vertu d'une entente de confidentialité entre les parties, les arrangements financiers ne peuvent être dévoilés pour le moment. Il est prévu que cette transaction soit conclue en juillet et est sujette aux approbations réglementaires et conditions de clôture usuelles.

Le 29 avril 2008, nous avons acquis, auprès de Speedway Superamerica LLC., 15 magasins corporatifs opérant sous la bannière Speedway dans le centre de l'Illinois, États-Unis.

Modifications comptables

Informations à fournir concernant le capital et informations à fournir et présentation concernant les instruments financiers

Le 5 février 2008, nous avons adopté de façon anticipée les chapitres suivants du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) : le chapitre 3862, « Instruments financiers – Informations à fournir », le chapitre 3863, « Instruments financiers – Présentation » et le chapitre 1535, « Information à fournir concernant le capital ».

Le chapitre 3862 décrit l'information à fournir par les entités relativement à l'importance des instruments financiers par rapport à la situation et la performance financières de l'entité ainsi que la nature et l'ampleur des risques découlant des instruments financiers auxquels l'entité est exposée et la façon dont l'entité gère ces risques. Ce chapitre complète les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des instruments financiers énoncés aux chapitres 3855, « Instruments financiers – Évaluation et comptabilisation », 3863, « Instruments financiers - présentation » et 3865, « Couvertures ».

Le chapitre 3863 établit les normes de présentation pour les instruments financiers et les dérivés non financiers. Il remplace les normes de présentation du chapitre 3861, « Instruments financiers – Information à fournir et présentation ».

Le chapitre 1535 établit les normes relatives à l'information à fournir sur le capital de l'entité et la façon dont il est géré afin de permettre aux utilisateurs des états financiers d'évaluer les objectifs, politiques et procédures de gestion de son capital.

Pour la compagnie, l'application de ces nouvelles normes résulte en la présentation d'informations additionnelles à la note 23 des états financiers inclus au présent rapport annuel. Leur mise en application n'a eu aucun impact sur les résultats de la compagnie.

Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation

Le 30 avril 2007, nous avons adopté le chapitre 3855 du Manuel de l'ICCA, « Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation », qui établit des normes de comptabilisation et d'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des dérivés non financiers. L'application de ces nouvelles normes a été faite de façon rétroactive sans retraitement des états financiers des périodes antérieures. Pour les dérivés incorporés, la compagnie a désigné le 29 avril 2002 comme date transitoire.

Nous avons effectué les classements suivants :

Actifs et passifs financiers	Classement	Évaluation subséquente ⁽¹⁾	Classement des gains et pertes
Trésorerie et équivalents de trésorerie	Détenus à des fins de transactions	Juste valeur	Bénéfice net
Débiteurs	Prêts et créances	Coût après amortissement	Bénéfice net
Placements cotés en bourse	Disponibles à la vente	Juste valeur	Autres éléments du résultat étendu
Dette bancaire et dette à long terme	Autres passifs	Coût après amortissement	Bénéfice net
Créditeurs et charges à payer	Autres passifs	Coût après amortissement	Bénéfice net

⁽¹⁾ L'évaluation initiale de tous les actifs et passifs financiers est faite à la juste valeur.

Au 30 avril 2007, l'application des classifications décrites ci-dessus a entraîné une augmentation des autres actifs de 0,5 million \$, une augmentation de 0,1 million \$ du passif d'impôts futurs à long terme ainsi qu'une augmentation de 0,4 million \$ du cumul des autres éléments du résultat étendu. Ces ajustements sont reliés à un placement coté en bourse détenu par la compagnie inclus dans les autres actifs. La valeur de cet investissement n'est pas significative.

Le chapitre 3855 exige aussi que les coûts de transaction soient i) comptabilisés aux résultats lorsque engagés ou ii) ajoutés à l'encontre ou déduits de l'actif financier ou du passif financier auquel ils sont directement attribuables lorsque l'actif ou le passif n'est pas détenu à des fins de transactions. Nous avons des frais de financement reportés afférents à notre dette subordonnée non garantie qui, auparavant, étaient reportés et amortis sur la durée de la dette. Par conséquent, nous avons fait le choix de convention comptable qui consiste à porter les frais de financement à l'encontre du passif financier y afférent. Au 30 avril 2007, ce changement a entraîné une diminution de 11,6 millions \$ des frais reportés, de 13,1 millions \$ de la dette à long terme ainsi qu'une augmentation de 0,6 million \$ du passif d'impôts futurs à long terme et de 0,9 million \$ des bénéfices non répartis.

Couvertures

En date du 30 avril 2007, nous avons adopté le chapitre 3865 du Manuel de l'ICCA, « Couvertures », qui décrit les circonstances dans lesquelles le recours à la comptabilité de couverture est justifié. L'objectif de la comptabilité de

couverture est de s'assurer que tous les gains, les pertes, les produits et les charges liés à un élément de couverture et à l'élément qu'il couvre sont comptabilisés à l'état des résultats au cours de la même période.

Tel que décrit aux notes 4 et 23 des états financiers consolidés annuels figurant dans le présent rapport annuel 2008, nous utilisons des contrats de swap de taux d'intérêt dans le cadre de notre programme de gestion du taux d'intérêt relié à notre dette subordonnée non garantie. Ces swaps de taux d'intérêt ont été désignés et documentés comme étant des couvertures efficaces de la juste valeur de la dette subordonnée non garantie. Selon les nouvelles normes, les variations de la juste valeur des swaps et de la dette sont comptabilisées au résultat net et se compensent, à l'exception de toute partie inefficace de la relation de couverture. Au bilan, la juste valeur des swaps est comptabilisée dans les autres actifs à long terme si elle est à notre avantage ou dans les crédits reportés et autres éléments de passif si elle est à notre désavantage.

Au 30 avril 2007, ces changements ont entraîné une augmentation de 14,9 millions \$ des crédits reportés et autres passifs à long terme ainsi qu'une diminution de 14,9 millions \$ de la dette à long terme.

Nous avons également désigné la totalité de la dette à long terme libellée en dollars américains à titre d'instrument de couverture du risque de change sur notre investissement net dans nos filiales étrangères autonomes. Par conséquent, les gains ou les pertes de change correspondants sont présentés au cumul des autres éléments du résultat étendu dans les capitaux propres afin de contrebalancer les écarts de conversion sur devises provenant des investissements.

Résultat étendu

Le 30 avril 2007, nous avons adopté le chapitre 1530 du Manuel de l'ICCA, « Résultat étendu ». Ce chapitre introduit un nouvel état financier correspondant à la variation de l'actif net d'une entreprise découlant d'opérations, d'événements et de circonstances sans rapport avec les propriétaires. Ces opérations et événements incluent notamment la variation nette des gains et pertes latents sur conversion des opérations canadiennes et corporatives dans la monnaie de présentation ainsi que les gains et pertes latents relatifs aux variations de juste valeur de certains instruments financiers qui ne sont pas comptabilisés au résultat net. Ces deux types d'opérations sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu.

L'application de cette nouvelle norme a pour effet qu'à compter du premier trimestre de l'exercice 2008, nous avons inclus aux états financiers consolidés un état du résultat étendu consolidé tandis que les variations nettes cumulées des autres éléments du résultat étendu sont incluses au poste cumul des autres éléments du résultat étendu qui constitue une nouvelle catégorie des capitaux propres et un nouvel état. Par conséquent, un montant de 97,8 millions \$, classé dans les redressements cumulés de conversion de devises au 29 avril 2007, a été reclassé à titre de cumul des autres éléments du résultat étendu.

Capitaux propres

En date du 30 avril 2007, nous avons adopté le chapitre 3251 du Manuel de l'ICCA, « Capitaux propres », en remplacement du chapitre 3250, « Surplus ». Ce nouveau chapitre définit les normes de présentation des capitaux propres et des variations des capitaux propres au cours de la période considérée. Aux termes de ce chapitre, la compagnie doit présenter séparément les composantes des capitaux propres ainsi que les variations des capitaux propres se rapportant i) au bénéfice net, ii) aux autres éléments du résultat étendu, iii) aux autres variations des bénéfices non répartis, iv) aux variations du surplus d'apport, v) aux variations du capital-actions et vi) aux variations des réserves.

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, d'articles d'épicerie, de friandises, de grignotines, de boissons diverses, de bières et vins 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 royalties 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, nous achetons le carburant et le revendons au coût plus une majoration à 163 propriétaires de magasins indépendants. Nous comptabilisons la valeur intégrale de ces ventes (coût plus majoration) à titre de ventes de carburant. Lorsque nous agissons à titre de commissionnaire-vendeur pour un distributeur de pétrole, seule la

commission que nous gagnons est comptabilisée comme une vente. La marge brute provenant du carburant est calculée en déduisant le coût du carburant des ventes de carburant, sauf pour les magasins où nous touchons une commission, auquel cas la marge brute correspond à la commission découlant de la vente.

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

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

Les indicateurs de performance clés employés par la direction, qui figurent sous la rubrique « Résultats d'exploitation - 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 27 avril 2008

Le tableau suivant présente certaines informations concernant les mouvements de nos magasins au cours de la période de 12 semaines terminée le 27 avril 2008 (quatrième trimestre de 2008) et de la période de 52 semaines terminée à la même date (exercice 2008) :

	Période de 12 semaines terminée le 27 avril 2008			Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2008		
	Magasins corporatifs	Magasins affiliés ⁽¹⁾	Total	Magasins corporatifs	Magasins affiliés ⁽¹⁾	Total
Nombre de magasins au début de la période	4 087	1 034	5 121	4 072	1 023	5 095
Acquisitions	-	-	-	44	-	44
Ouvertures / constructions / ajouts	12	25	37	44	75	119
Fermetures / retraits	(32)	(7)	(39)	(98)	(41)	(139)
Conversions en magasins corporatifs	1	(1)	-	7	(7)	-
Conversions en magasins affiliés	-	-	-	(1)	1	-
Nombre de magasins à la fin de la période	4 068	1 051	5 119	4 068	1 051	5 119

(1) À partir du quatrième trimestre de 2008, nous excluons du décompte les "membres acheteurs" ainsi que les opérateurs de magasins indépendants auxquels nous fournissons le carburant et qui étaient auparavant considérés dans les magasins affiliés. Les soldes d'ouverture ont été redressés pour refléter cette nouvelle méthodologie.

Au cours de l'année, nous avons aussi implanté notre programme IMPACT dans 422 magasins corporatifs (93 durant le quatrième trimestre). Ainsi, 61,3 % de nos magasins corporatifs sont maintenant convertis à notre programme IMPACT, ce qui nous laisse une excellente opportunité pour la croissance interne future.

Analyse sommaire des résultats consolidés pour le quatrième trimestre de l'exercice 2008

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 12 semaines terminées le 27 avril 2008 et le 29 avril 2007 :

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

	Période de 12 semaines terminée le 27 avril 2008	Période de 12 semaines terminée le 29 avril 2007	Variation %
Chiffre d'affaires	3 705,8	2 972,6	24,7
Bénéfice d'exploitation	23,8	64,6	(63,2)
Bénéfice net	15,5	33,4	(53,6)
Données d'exploitation choisies :			
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾	33,7 %	33,9 %	
États-Unis	33,2 %	33,2 %	
Canada	34,7 %	35,6 %	
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable ^{(2) (3)}			
États-Unis	0,1 %	3,4 %	
Canada	2,2 %	3,3 %	
Croissance du volume de carburant par magasin comparable ⁽³⁾			
États-Unis	0,9 %	(2,5) %	
Canada	5,8 %	5,2 %	
Marge brute sur le carburant :			
États-Unis (cents par gallon) ⁽³⁾	10,02	13,12	(23,6) %
Canada (cents CA par litre)	5,25	4,67	12,4 %

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

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

(3) Pour les magasins corporatifs seulement.

Pour la période de 12 semaines terminée le 27 avril 2008, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 3,7 milliards \$, comparativement à 3,0 milliards \$ pour la période correspondante de l'exercice 2007, soit une hausse de 24,7 % ou de 733,2 millions \$. Nous avons réalisé 81,5 % de notre chiffre d'affaires aux États-Unis, comparativement à 81,9 % pour le quatrième trimestre de l'exercice précédent.

Aux États-Unis, la croissance des ventes de marchandises par magasin comparable s'est établie à 0,1 % tandis qu'elle s'est élevée à 2,2 % au Canada. La faible croissance aux États-Unis est attribuable aux conditions économiques défavorables qui prévalent, surtout dans le sud du pays. Cette réalité a été amplifiée par la hausse importante du prix à la pompe du carburant qui a diminué d'autant plus le revenu disponible des consommateurs pour leurs achats en magasin. Finalement, une application plus restrictive de la loi sur l'immigration en Arizona a fait en sorte que les magasins ayant une clientèle à forte concentration hispanique ont vu leurs ventes affectées davantage que le reste des magasins de l'unité d'affaires. Au Canada, nous jugeons la performance satisfaisante compte tenu des marchés très compétitifs du Centre et de l'Est du Canada, du phénomène toujours croissant de la contrebande des cigarettes ainsi que de la température qui n'a pas toujours été clémente. Pour réussir cette performance, nos unités d'affaires du Canada ont mis en marché et valorisé des produits jouissant d'une popularité grandissante, dont les cigarettes de marques économiques et certains breuvages. De plus, tant aux États-Unis qu'au Canada, les unités d'affaires ont continué de bénéficier de l'implantation d'un des facteurs clés de notre succès : le programme IMPACT.

Le volume de carburant par magasin comparable est en hausse de 0,9 % aux États-Unis et de 5,8 % au Canada. Aux États-Unis, la faible croissance s'explique principalement par le climat économique défavorable dans le sud des États-Unis ainsi que par une diminution globale de la demande créée par la hausse importante des prix à la pompe, contrebalancée, en partie, par des stratégies de prix mettant le focus sur le maintien de l'achalandage. Au Canada, l'excellente croissance s'explique par la forte économie de l'Ouest du pays combinée au succès et à l'amélioration du programme CAA au Québec ainsi qu'à une stratégie de prix plus ciblée en Ontario.

La marge brute sur les marchandises et services s'est établie à 33,7 % au cours du quatrième trimestre de 2008 comparativement à 33,9 % en 2007. Aux États-Unis, la marge brute s'est élevée à 33,2 %, identique à l'an dernier. Le maintien de la marge aux États-Unis est attribuable au succès qu'ont eu nos unités d'affaires à transférer aux consommateurs la plupart des augmentations de prix coûtant découlant de l'augmentation significative du coût de certains produits de base et matières premières à l'échelle mondiale. Au Canada, la marge s'est chiffrée à 34,7 %, en baisse par rapport aux 35,6 % de la période correspondante de l'exercice précédent. Cette baisse peut être attribuée à des promotions agressives dans les catégories du lait et des cigarettes, à un changement temporaire défavorable dans le mix-produits et à des rabais-fournisseurs non-récurrents que nous avons reçu au quatrième trimestre de l'exercice 2007.

La marge brute sur le carburant, pour nos sites corporatifs des États-Unis affiche une baisse de 3,10 ¢ par gallon, passant de 13,12 ¢ par gallon l'an dernier à 10,02 ¢ par gallon ce trimestre. La baisse importante de la marge aux États-Unis s'explique par les hausses successives et importantes du coût du produit que nos unités d'affaires n'ont pas été en mesure de transmettre immédiatement aux consommateurs compte tenu de la très grande compétitivité du marché. Au Canada, la marge est à la hausse, atteignant 5,25 ¢ CA par litre comparativement à 4,67 ¢ CA par litre pour le trimestre correspondant en 2007. La grande différence du marché canadien par rapport au marché américain est qu'au Canada, les restaurations de prix de détail suivant les augmentations du prix coûtant se sont faites pratiquement sans délai.

Plusieurs facteurs peuvent affecter la marge brute sur le carburant dont les difficultés d'approvisionnement et la compétition, mais un facteur toujours très important est l'évolution du prix du baril de pétrole brut car celui-ci influence directement notre coût d'approvisionnement. Aussi, une augmentation rapide du prix du baril sur les marchés internationaux implique automatiquement une augmentation rapide de notre prix coûtant. À cause de la compétitivité du marché aux États-Unis, nous ne sommes pas toujours en mesure de transférer aux consommateurs cette hausse rapide de coûtant immédiatement ou nous ne pouvons le faire que partiellement, ce qui affecte donc négativement notre marge brute. Le contraire est aussi vrai, bien qu'une diminution rapide du prix du baril de pétrole et de notre prix coûtant n'entraîne pas nécessairement une baisse immédiate et proportionnelle du prix de détail, générant ainsi une meilleure marge. Au cours du quatrième trimestre de 2008, le cours du baril de pétrole a connu une hausse fulgurante, passant de 83,21 \$⁽¹⁾ le baril au début du trimestre à 109,25 \$⁽¹⁾ à la fin de celui-ci. L'an passé, l'augmentation avait été beaucoup moins spectaculaire, le prix du baril étant de 52,15 \$⁽¹⁾ au début du trimestre, passant à 59,19 \$⁽¹⁾ à la fin de celui-ci.

Bénéfice net

Nous clôturons ce trimestre avec un bénéfice net de 15,5 millions \$, soit 0,08 \$ par action (idem sur une base diluée) comparativement à 33,4 millions \$ l'an dernier (0,16 \$ par action sur une base diluée), en baisse de 17,9 millions \$. La baisse est attribuable à la faible marge brute sur le carburant aux États-Unis, aux frais liés aux modes de paiement électroniques plus élevés ainsi qu'au ralentissement économique dans nos unités d'affaires du sud des États-Unis. De plus, les acquisitions majeures⁽²⁾ ont affecté négativement le bénéfice net de 1,0 million \$, principalement à cause de marges nettes d'essence inférieures à la moyenne historique. Ces éléments ont été contrebalancés, en partie, par la belle performance de certaines de nos unités d'affaires ainsi que par une récupération d'impôts au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2008 afin de prendre en compte l'ajustement de la charge d'impôts de l'exercice 2008 selon le taux effectif annuel.

Données sur le taux de change

La présentation de nos données en dollars US procure aux actionnaires une information plus pertinente compte tenu de la prédominance de nos opérations aux États-Unis et de notre dette libellée en dollars US.

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

	Période de 52 semaines terminée le	Période de 52 semaines terminée le	Période de 53 semaines terminée le
	27 avril 2008	29 avril 2007	30 avril 2006
Moyenne pour la période ^(a)	0,9773	0,8789	0,8417
Fin de la période	0,9840	0,8961	0,8945

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

⁽¹⁾ Prix publié selon le « United States Spot Price FOB Weighted by Estimated Import Volume » (Dollars per Barrel) pour la période du 10 février 2007 au 27 avril 2007 et du 9 février 2008 au 25 avril 2008.

⁽²⁾ Dans le présent document, les "acquisition(s) majeure(s)" sont les acquisitions de sept magasins ou plus qui n'avaient pas atteint 12 mois complets d'opération pendant l'exercice 2008.

Informations financières consolidées choisies

Le tableau suivant présente certaines informations concernant nos opérations pour les périodes de 52 semaines terminées le 27 avril 2008 et le 29 avril 2007 ainsi que pour les périodes de 52 et 53 semaines terminées le 30 avril 2006 :

(en millions de dollars US, sauf indication contraire)

	Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2008	Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2007	Période normalisée de 52 semaines terminée le 30 avril 2006	Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2006
Données sur les résultats d'exploitation :				
Ventes de marchandises et services ⁽¹⁾ :				
États-Unis	3 476,3	3 116,6	2 756,2	2 812,0
Canada	1 724,4	1 500,4	1 398,8	1 426,7
Total des ventes de marchandises et services	5 200,7	4 617,0	4 155,0	4 238,7
Ventes de carburant :				
États-Unis	8 891,6	6 514,6	4 926,6	5 044,9
Canada	1 277,7	955,8	855,6	873,7
Total des ventes de carburant	10 169,3	7 470,4	5 782,2	5 918,6
Total des ventes	15 370,0	12 087,4	9 937,2	10 157,3
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :				
États-Unis	1 146,5	1 046,9	913,4	932,3
Canada	601,1	526,6	473,5	483,1
Marge brute totale sur les marchandises et services	1 747,6	1 573,5	1 386,9	1 415,4
Marge brute sur le carburant :				
États-Unis	393,9	372,1	307,9	312,5
Canada	82,0	58,9	62,2	63,6
Marge brute totale sur le carburant	475,9	431,0	370,1	376,1
Marge brute totale	2 223,5	2 004,5	1 757,0	1 791,5
Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux	1 738,9	1 512,4	1 325,1	1 352,9
Amortissements des immobilisations et des autres actifs	172,5	133,8	105,0	106,9
Bénéfice d'exploitation	312,1	358,3	326,9	331,7
Bénéfice net	189,3	196,4	193,5	196,2
Autres données d'exploitation :				
Marge brute sur les marchandises et services ⁽¹⁾ :				
Consolidée	33,6 %	34,1 %		33,4 %
États-Unis	33,0 %	33,6 %		33,2 %
Canada	34,9 %	35,1 %		33,9 %
Croissance des ventes de marchandises par magasin comparable sur une base de 52 semaines ⁽²⁾⁽³⁾ :				
États-Unis	2,5 %	3,3 %		5,2 %
Canada	4,0 %	2,6 %		3,9 %
Marge brute sur le carburant :				
États-Unis (cents par gallon) ⁽³⁾	13,58	14,90		15,14
Canada (cents CA par litre)	5,08	4,31		5,00
Volume de carburant vendu ⁽⁴⁾ :				
États-Unis (millions de gallons)	3 019,9	2 609,0		2 116,1
Canada (millions de litres)	1 655,0	1 554,5		1 509,6
Croissance du volume de carburant par magasin comparable sur une base de 52 semaines ⁽³⁾ :				
États-Unis	(0,2) %	2,9 %		6,0 %
Canada	6,3 %	4,8 %		2,8 %
Données par action :				
Bénéfice net de base par action (dollars par action)	0,94	0,97		0,97
Bénéfice net dilué par action (dollars par action)	0,92	0,94		0,94
Situation financière :				
Actif total	3 320,6	3 043,2		2 369,2
Dette portant intérêts	842,2	870,0		524,1
Capitaux propres	1 253,7	1 145,4		966,0
Ratios				
Dette nette à intérêts / capitalisation totale ⁽⁵⁾	0,33 : 1	0,39 : 1		0,15 : 1
Dette nette à intérêts / BAIIA ⁽⁶⁾	1,29 : 1	1,48 : 1		0,39 : 1

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

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

(3) Pour les magasins corporatifs seulement.

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

(5) Ce ratio est présenté à titre d'information seulement et représente une mesure de la santé financière surtout utilisée par les milieux financiers. Il représente le calcul suivant : la dette à long terme portant intérêts, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires, divisée par l'addition de l'avoir des actionnaires et de la dette à long terme, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des placements temporaires. Il n'a pas de sens normalisé prescrit par les PCGR canadiens et ne pourrait donc être comparé à des mesures du même type présentées par d'autres 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 27 avril 2008

Chiffre d'affaires

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

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

Les ventes de carburant affichent une croissance de 2,7 milliards \$ ou 36,1 % pour l'exercice 2008, dont 1,2 milliard \$ proviennent 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	1er	2e	3e	4e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2008					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,98	2,73	2,96	3,22	2,97
Canada (cents CA par litre)	98,49	92,35	95,92	103,69	97,43
Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2007					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,86	2,61	2,26	2,52	2,52
Canada (cents CA par litre)	96,08	89,87	80,27	90,11	88,42

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

Marge brute

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

Il est à noter que récemment, le coût de certains produits de base et certaines matières premières entrant dans la fabrication de produits que nous achetons et revendons a connu une hausse significative sur le marché mondial et ce, en peu de temps. Ce phénomène est principalement attribuable à trois facteurs, soit à la hausse importante du coût du carburant, à la hausse de la demande mondiale pour les produits de base et les matières premières ainsi qu'à la pénurie de certaines denrées dans certaines régions. À la lumière de la croissance de la demande de certains pays émergents pour ces produits, les intervenants du marché s'attendent à ce que cette tendance à la hausse se poursuive dans les prochains mois, voire les prochaines années.

Cette réalité économique ne s'est pas encore traduite par une augmentation généralisée et importante du prix coûtant de nos produits. Pour certains produits qui ont subi une augmentation, nous avons reflété les hausses de coût dans notre prix vendant, ce qui a parfois eu pour effet de diminuer notre volume de vente dans ces catégories mais n'a pas eu d'impact significatif sur nos ventes totales considérant la composition prix/volume. Par contre, considérant certains aspects compétitifs et le pouvoir d'achat amoindri de nos clients, nous n'avons pas toujours été en mesure de transmettre la hausse de notre prix coûtant aux consommateurs de façon instantanée et complète, ce qui a eu un impact plus ou moins important sur la marge brute de certains produits que nous vendons. Afin de minimiser l'impact sur nos résultats financiers, nos unités d'affaires travaillent de concert avec leurs fournisseurs afin de s'assurer d'obtenir les conditions d'approvisionnement les plus avantageuses possible et analysent divers scénarios afin de déterminer les stratégies de prix et de mise en marché les plus avantageuses.

En ce qui concerne la marge brute sur le carburant, nos sites corporatifs des États-Unis affichent une baisse de 1,32 ¢ par gallon, passant de 14,90 ¢ par gallon l'an dernier à 13,58 ¢ par gallon cette année. La baisse de la marge aux États-Unis s'explique par les hausses successives et importantes du coût du produit que les unités d'affaires n'ont pas été en mesure de transmettre immédiatement aux consommateurs compte tenu de la très grande compétitivité du marché. Il est à noter qu'en tenant compte des frais liés aux modes de paiements électroniques, la baisse de la marge nette est encore plus accentuée. Au Canada, la marge est à la hausse, atteignant 5,08 ¢ CA par litre comparativement à 4,31 ¢ CA par litre en 2007. La grande différence du marché canadien par rapport au marché américain est qu'au Canada, les restaurations de prix de détail suivant les augmentations du prix coûtant se sont faites pratiquement sans délai.

Nous en profitons pour réaffirmer que dans un contexte économique normal, malgré des fluctuations parfois accentuées sur une base trimestrielle, la marge brute sur le carburant a tendance à se stabiliser sur une base annuelle. Cette réalité de marché s'est reflétée dans les résultats de l'exercice 2008 dans une proportion moindre qu'à l'habitude en raison d'une marge exceptionnellement basse au cours du quatrième trimestre. Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant dégagées par les sites corporatifs de la compagnie aux États-Unis et à l'impact des frais liés aux modes de paiements électroniques pour les huit derniers trimestres :

(en cents US par gallon)

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

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

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

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

Le BAIIA a atteint 484,6 millions \$, en baisse de 1,5 % par rapport à l'an dernier. De ce montant, 32,6 millions \$ proviennent des acquisitions majeures.

Amortissements des immobilisations et des autres actifs

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

Frais financiers

Les frais financiers ont augmenté de 6,6 millions \$ comparativement à l'an dernier. Cette augmentation résulte principalement de la hausse de nos emprunts moyens utilisés pour nos acquisitions, contrebalancée, en partie, par une baisse de notre taux d'intérêt moyen.

Impôt sur les bénéfices

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

Bénéfice net

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

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

Situation financière au 27 avril 2008

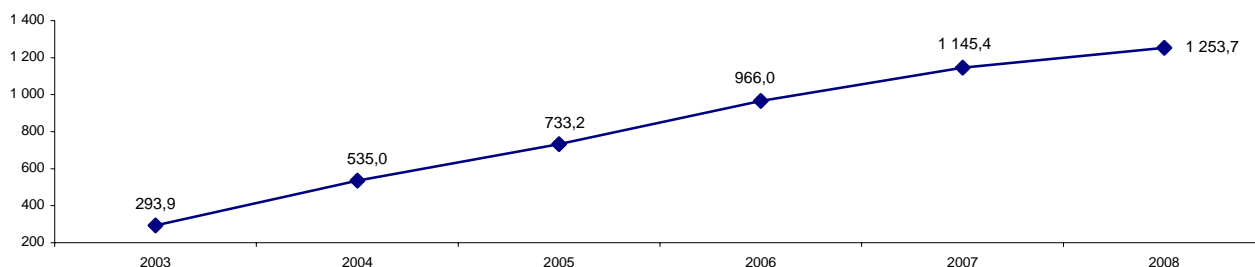
Tel que le démontrent nos ratios d'endettement inclus à la section « Informations financières consolidées choisies » et nos fonds autogénérés, nous disposons d'une excellente santé financière.

Notre actif consolidé a totalisé 3,3 milliards \$ au 27 avril 2008, soit une hausse de 277,4 millions \$ comparativement à l'exercice précédent. Cette hausse provient principalement de l'augmentation :

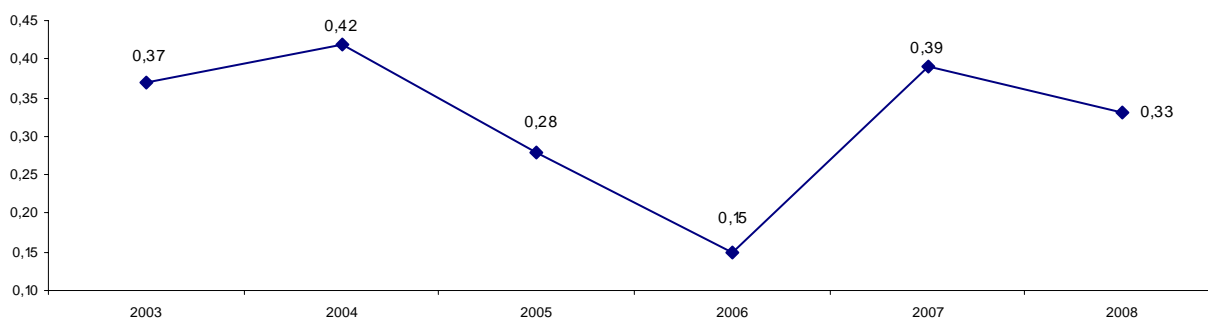
- de 76,7 millions \$ des immobilisations attribuable principalement aux investissements en capital de l'exercice, contrebalancés, en partie, par les dispositions effectuées dans le cadre des transactions de cession-bail;
- de 74,3 millions \$ de la trésorerie et des équivalents de trésorerie;
- de 62,4 millions \$ des stocks principalement imputable à la hausse importante du prix coûtant du carburant; et
- de 52,7 millions \$ des comptes à recevoir expliquée principalement par la hausse des montants à recevoir sur cartes de crédit et de débit.

Les capitaux propres se sont établis à 1,3 milliard \$ au 27 avril 2008, en hausse de 108,3 millions \$, reflétant principalement le bénéfice net de 189,3 millions \$ ainsi que l'augmentation du cumul des autres éléments du résultat étendu de 16,5 millions \$ liée à la variation du taux de change, partiellement contrebalancés par le rachat et l'annulation d'actions au montant de 101,3 millions \$ et les dividendes versés de 25,6 millions \$. Le ratio de la dette nette à intérêts sur la capitalisation totale s'est établi à 0,33 : 1, comparativement à 0,39 : 1 au 29 avril 2007.

Capitaux propres (en millions de \$US)



Ratio dette nette à intérêts/capitalisation totale



Situation de trésorerie et sources de financement

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

Au 27 avril 2008, notre dette totale était de 842,2 millions \$ dont les emprunts en vertu du crédit d'exploitation à terme renouvelable de 500,3 millions \$ (460,0 millions \$ pour la portion en dollars US et 40,3 millions \$ pour la portion en dollars canadien), la dette subordonnée non garantie de 334,7 millions \$ (valeur nominale de 350,0 millions \$, déduction faite des frais de financement afférents de 11,5 millions \$, ajustés de la juste valeur des swaps de taux d'intérêt, désignés comme éléments de couverture de la juste valeur de la dette), portant intérêt au taux effectif de 8,23 % (6,61 % en tenant compte de l'effet des swaps de taux d'intérêt décrits au paragraphe suivant) et échéant en 2013, et d'autres dettes à long terme de 7,2 millions \$.

De plus, nous avons conclu, avec trois banques, des contrats de swaps de taux d'intérêt en vertu desquels nous payons des intérêts sur la somme de 350,0 millions \$ au taux LIBOR, majoré d'un taux moyen pondéré global de 2,95 %. Le taux d'intérêt est modifié tous les six mois sur la durée des contrats. Les contrats de swaps, qui viennent à échéance le 15 décembre 2013, prévoient que chaque banque peut, après le 15 décembre 2008, résilier le contrat en contrepartie du paiement des frais de résiliation si elle met fin au contrat avant le 15 décembre 2011. Après cette date, les banques n'ont aucun frais de résiliation à payer pour mettre fin au contrat. De plus, les deux parties à chacun des trois contrats ont le droit réciproque de résilier le contrat à la date du cinquième anniversaire de l'entrée en vigueur des contrats. Si l'une des parties exerce ce droit, elle sera tenue de payer à l'autre partie la valeur du swap de taux d'intérêt évalué à la valeur marchande. Nous documentons formellement chaque instrument financier dérivé que nous qualifions de couverture de notre dette subordonnée non garantie. Nous déterminons que les instruments financiers dérivés représentent des couvertures efficaces, tant lors de la mise en place de la couverture que pendant la durée de l'instrument, étant donné que jusqu'à l'échéance, le montant de référence et le taux d'intérêt des instruments correspondent à toutes les conditions de la dette.

Facilités de crédit

Nous disposons d'une facilité de crédit renouvelable non garantie d'un montant maximal de 650,0 millions \$ d'une durée initiale de cinq ans pouvant être prolongée à chaque année pour un terme de cinq ans, à notre demande et avec le consentement des prêteurs. La facilité de crédit expirera le 22 septembre 2012 et est disponible sous les formes suivantes :

- un crédit d'exploitation à terme renouvelable 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
- une ligne de crédit non garantie 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.

Des frais d'attente variant selon un ratio de levier financier de la compagnie et selon le taux d'utilisation de la facilité de crédit sont applicables sur la partie inutilisée de la facilité de crédit.

Les frais d'estampillage, les frais sur lettres de garantie ainsi que la marge variable servant à déterminer le taux d'intérêt sur les sommes empruntées sont déterminés selon un ratio de levier financier de la compagnie.

En vertu de cette convention de crédit, la compagnie doit maintenir certains ratios financiers. Aussi, la convention impose à la compagnie certaines restrictions et cette dernière se doit d'obtenir le consentement des prêteurs afin d'effectuer certaines transactions.

Au 27 avril 2008, le taux d'intérêt moyen pondéré effectif est de 3,51 % (6,23 % en 2007) pour la portion en dollars américains et de 4,21 % pour la portion en dollars canadiens (inutilisée en 2007). De plus, des lettres de garantie de 0,7 millions \$ CA (0,7 millions \$ CA en 2007) et de 17,9 millions \$ (16,6 millions \$ en 2007) étaient en circulation. Finalement, à cette même date, la compagnie est en conformité avec les clauses restrictives et les ratios imposés par la convention 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
	27 avril 2008	29 avril 2007	\$
Activités d'exploitation			
Fonds autogénérés ⁽¹⁾	359,2	328,7	30,5
Autres	0,6	74,3	(73,7)
Rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation	359,8	403,0	(43,2)
Activités d'investissement			
Acquisitions d'immobilisations corporelles, déduction faite des produits de cessions d'immobilisations	(259,3)	(355,6)	96,3
Produits tirés de transactions de cession-bail	172,4	35,5	136,9
Acquisitions d'entreprises	(70,7)	(600,6)	529,9
Autres	(2,8)	0,5	(3,3)
Sorties de fonds nettes liées aux activités d'investissement	(160,4)	(920,2)	759,8
Activités de financement			
Rachat d'actions	(101,3)	-	(101,3)
Dividendes versés	(25,6)	(19,5)	(6,1)
(Diminution) augmentation des emprunts à long terme	(14,3)	345,8	(360,1)
Émissions d'actions	4,7	1,1	3,6
Sorties de fonds nettes liées aux activités de financement	(136,5)	327,4	(463,9)
Cote de crédit corporative			
Standard and Poor's	BB	BB	
Moody's	Ba1	Ba1	

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

Activités d'exploitation

Au cours de 2008, l'opération de nos magasins a généré des rentrées de fonds nettes de 359,8 millions \$, une diminution de 43,2 millions \$ par rapport à l'exercice 2007. Cette diminution est principalement attribuable à l'augmentation du coût de nos stocks de carburant ainsi qu'à l'augmentation des montants à recevoir sur cartes de crédit et de débit liée à deux facteurs, soit la hausse de notre prix de vente du carburant et la hausse du taux d'utilisation de ces modes de paiements.

Activités d'investissement

Les 259,3 millions \$ investis en immobilisations ont été principalement affectés au déploiement continu de notre programme IMPACT à travers notre réseau, à nos nouvelles constructions ainsi qu'au remplacement d'équipements dans certains magasins afin d'améliorer l'offre de produits et services. Nous avons aussi investi 70,7 millions \$ afin d'acquérir 44 magasins corporatifs. Finalement, les transactions de cessions-bail ont généré 172,4 millions \$, notamment celle impliquant les 83 sites vendus à Cole Credit Property Trust II, Inc. pour un prix de vente total de 131,4 millions \$.

Activités de financement

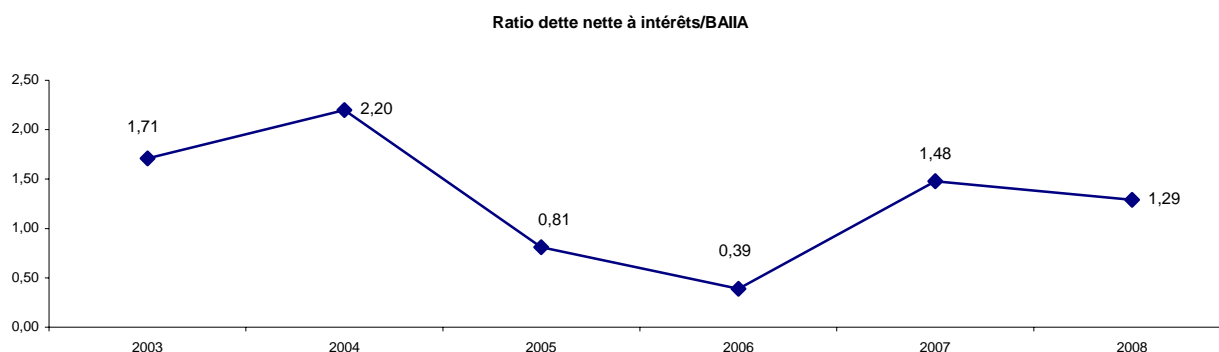
L'exercice 2008 a été marqué par le rachat de 2 116 600 actions à vote multiple catégorie A à un prix moyen de 15,05 \$ CA et 4 045 606 actions à droit de vote subalterne catégorie B à un prix moyen de 17,23 \$ CA pour un montant total de 101,3 millions \$.

Engagements contractuels et commerciaux

Le tableau suivant présente un résumé des engagements contractuels financiers importants au 27 avril 2008 :

	2009	2010	2011	2012	2013	Par la suite	Total
	(en millions de dollars US)						
Dettes à long terme	0,1	0,4	0,3	0,3	500,6	353,3	855,0
Contrats de location-acquisition	1,1	0,6	0,5	0,3	0,3	1,2	4,0
Contrats de location-exploitation	196,6	178,5	162,1	148,7	133,9	978,1	1 797,9
Engagements d'achats	1,6	0,7	0,7	0,7	0,7	-	4,4
Total	199,4	180,2	163,6	150,0	635,5	1 332,6	2 661,3

Dettes à long terme. Notre dette à long terme se détaille comme suit : i) emprunt de 500,3 millions \$ en vertu du crédit d'exploitation à terme renouvelable non garanti et qui porte 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 déterminée en fonction du ratio de levier financier de la compagnie ; ii) dette subordonnée non garantie portant intérêt au taux de 8,23 % (6,61 % en tenant compte de l'effet des swaps de taux d'intérêt), échéant le 15 décembre 2013 et totalisant 334,7 millions \$ (valeur nominale de 350,0 millions \$, déduction faite des frais de financement afférents de 11,5 millions \$, ajustés de la juste valeur des swaps de taux d'intérêt, désigné comme éléments de couverture de la juste valeur de la dette); iii) billet de 8,75 % payable en 2019, s'élevant à 4,7 millions \$; et iv) autres dettes à long terme de 2,5 millions \$.



Contrats de location-acquisition. En général, nous n'utilisons pas les contrats de location-acquisition comme moyen de financement. Toutefois, quelques contrats de location-acquisition ont été pris en charge dans le cadre d'acquisitions. 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. Nous faisons l'objet de diverses poursuites et réclamations qui sont courantes dans notre secteur d'activités et pour lesquelles, dans certains cas, nous n'avons pas établi de provisions. Bien qu'il soit impossible de prédire ou de déterminer le dénouement final de ces poursuites, la direction est d'avis que celles qui ne sont pas couvertes par une assurance n'auront pas de répercussions financières qui pourraient, dans l'ensemble, avoir une incidence négative importante sur nos activités.

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 (Non vérifié)

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

(en millions de dollars US, sauf les montants par action, non vérifié)	Période de 52 semaines terminée le 27 avril 2008				Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2007			
	4e	3e	2e	1er	4e	3e	2e	1er
	12 semaines	16 semaines	12 semaines	12 semaines	12 semaines	16 semaines	12 semaines	12 semaines
Chiffre d'affaires	3 705,8	4 590,9	3 499,8	3 573,5	2 972,6	3 498,0	2 759,7	2 857,1
Bénéfice avant amortissements des immobilisations et des autres actifs, frais financiers et impôts sur les bénéfices	63,7	130,6	135,2	155,1	99,0	125,0	149,2	118,9
Amortissements des immobilisations et des autres actifs	39,9	53,8	41,1	37,7	34,4	43,3	28,3	27,8
Bénéfice d'exploitation	23,8	76,8	94,1	117,4	64,6	81,7	120,9	91,1
Frais financiers	9,1	16,7	13,8	15,0	14,4	16,6	8,5	8,5
Bénéfice net	15,5	50,5	54,2	69,1	33,4	43,7	74,7	44,6
Bénéfice net par action								
De base	0,08 \$	0,25 \$	0,27 \$	0,34 \$	0,17 \$	0,22 \$	0,37 \$	0,22 \$
Dilué	0,08 \$	0,24 \$	0,26 \$	0,33 \$	0,16 \$	0,21 \$	0,36 \$	0,21 \$

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.

Analyse des résultats consolidés pour l'exercice terminé le 29 avril 2007

Chiffre d'affaires

Notre chiffre d'affaires a atteint 12,1 milliards \$ pour l'exercice 2007, en hausse de 1,9 milliard \$, soit une augmentation de 19,0 %. Sur une période normalisée de 52 semaines, notre chiffre d'affaires affiche une hausse de 2,2 milliards \$ ou 21,6 %. Nous avons réalisé 79,7 % de notre chiffre d'affaires aux États-Unis, comparativement à 77,4 % pour l'exercice précédent.

En 2007, sur une période normalisée de 52 semaines, la croissance des ventes de marchandises et services a été de 462,0 millions \$ ou 11,1 % dont 219,1 millions \$ ont été générés par nos magasins acquis durant l'exercice ainsi que 67,4 millions \$ par l'appréciation de 4,4 % de la devise canadienne face à la devise américaine. Du côté de la croissance interne, la hausse des ventes de marchandises par magasin comparable aux États-Unis s'est établie à 3,3 % tandis qu'elle s'est élevée à 2,6 % au Canada. La croissance de 3,3 % aux États-Unis a été très satisfaisante d'autant plus que nous n'avons pas bénéficié en 2007 de l'effervescence reliée aux ouragans dévastateurs de l'exercice 2006. De plus, nous avons subi en 2007 les contrecoups de la température exceptionnelle observée en 2006 dans nos marchés du Sud-Ouest du pays qui avait généré une forte croissance de certaines de nos principales catégories de produits dont l'eau, les boissons et la bière. En 2007, cette même région a été affectée par des pluies abondantes et des températures moins caniculaires. Enfin, la hausse des taxes sur le tabac de 8,20 \$ par carton décrétée le 8 décembre 2006 par les autorités gouvernementales de l'Arizona a grandement nui aux ventes de cette catégorie de produits. Pour ce qui est du marché canadien, celui-ci a principalement bénéficié de l'essor économique de l'Ouest du pays. Finalement, tant aux États-Unis qu'au Canada, nous avons continué de tirer avantage de nos stratégies de prix et de mix-produits de même que de l'implantation continue de notre programme IMPACT dans notre réseau.

En 2007, sur une période normalisée de 52 semaines, les ventes de carburant ont augmenté de 1,7 milliard \$ ou 29,2 % dont 816,2 millions \$ proviennent des magasins acquis depuis le 1^{er} mai 2006. L'appréciation de la devise canadienne s'est traduite par une augmentation des ventes de 42,1 millions \$ tandis que la hausse du prix de détail moyen à la pompe pour nos magasins corporatifs a augmenté les ventes de 352,6 millions \$. Le tableau suivant indique les prix à la pompe moyens observés au cours des 24 mois précédant la fin de l'exercice 2007 :

Trimestre	1er	2e	3e	4e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2007					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,86	2,61	2,26	2,52	2,52
Canada (cents CA par litre)	96,08	89,87	80,27	90,11	88,42
Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2006					
États-Unis (dollars US par gallon)	2,18	2,62	2,33	2,30	2,35
Canada (cents CA par litre)	82,79	95,65	84,61	88,63	87,71

Au niveau de la croissance interne, aux États-Unis, la hausse du volume de carburant par magasin comparable pour l'exercice 2007 a été de 2,9 % tandis qu'elle s'est élevée à 4,8 % au Canada. La croissance aux États-Unis a été très satisfaisante, d'autant plus que notre programme d'optimisation des prix dans le Sud-Ouest en était à sa seconde année, ce qui s'est traduit par un impact moins important en 2007. De plus, la stratégie de restauration des prix initiée au cours du quatrième trimestre de 2007 dans nos marchés du Sud-Est et de la Floride/Golfe du Mexique a eu un effet négatif sur les volumes de vente. Si on exclut ces régions, notre taux de croissance du volume par magasin comparable aurait atteint 4,1 % en 2007. Au Canada, la croissance s'explique principalement par la forte économie de l'Ouest du pays combinée au succès du programme CAA implanté au Québec.

Marge brute

Au cours de l'exercice 2007, la marge brute sur les marchandises et services s'est établie à 34,1 %, en hausse sur celle de 33,4 % de l'exercice 2006. Aux États-Unis, la marge brute a été de 33,6 %, en hausse par rapport à celle de 33,2 % l'année précédente. Au Canada, elle s'est élevée à 35,1 % pour l'exercice 2007 comparativement à 33,9 %. Tant dans nos marchés des États-Unis que du Canada, les conditions d'approvisionnement plus avantageuses, les améliorations apportées au mix-produits en mettant l'accent sur les catégories à marges plus élevées et répondant plus spécifiquement aux besoins de nos clients ainsi que l'implantation de notre programme IMPACT dans un nombre grandissant de nos magasins, incluant nos nouvelles acquisitions, expliquent l'augmentation de la marge brute. Cependant, aux États-Unis, principalement au cours du quatrième trimestre, plusieurs facteurs ont affecté la marge brute négativement. Ainsi, il y a eu davantage d'activités promotionnelles pour contrer la compétition agressive dans plusieurs catégories de produits. De plus, la hausse de la taxe sur le tabac de 8,20 \$ par carton n'a pu être entièrement transmise aux consommateurs. Finalement, certains magasins acquis en 2007 avaient des stratégies de prix agressives qui ne pouvaient être modifiées à court terme.

Pour l'exercice 2007, la marge brute sur le carburant de nos sites corporatifs exploités aux États-Unis a légèrement diminué pour s'établir à 14,90 ¢ par gallon contre 15,14 ¢ par gallon pour l'exercice précédent. Au Canada, suivant la même tendance, la marge brute s'est amoindrie et s'est établie à 4,31 ¢ CA par litre contre 5,00 ¢ CA par litre en 2006.

Le tableau suivant fournit certaines informations relatives aux marges brutes sur le carburant dégagées par nos sites corporatifs aux États-Unis pour les huit trimestres précédant la fin de l'exercice 2007 :

(en cents US par gallon)

Trimestre	1er	2e	3e	4e	Moyenne pondérée
Période de 52 semaines terminée le 29 avril 2007					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	13,60	20,73	13,19	13,12	14,90
Frais liés aux modes de paiements électroniques	3,82	3,77	3,12	3,59	3,52
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	9,78	16,96	10,07	9,53	11,38
Période de 53 semaines terminée le 30 avril 2006					
Avant déduction des frais liés aux modes de paiements électroniques	14,86	17,05	17,63	10,96	15,14
Frais liés aux modes de paiements électroniques	2,98	3,50	3,24	3,31	3,26
Déduction faite des frais liés aux modes de paiements électroniques	11,88	13,55	14,39	7,65	11,88

Frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux

Les frais d'exploitation, de vente, administratifs et généraux ont augmenté de 0,8 % en proportion des ventes de marchandises et services pour l'exercice 2007. Ceux-ci ont été affectés substantiellement par l'augmentation des salaires, entre autres attribuable à la pénurie de personnel dans certaines régions et par la hausse des frais liés aux modes de paiements électroniques qui varient dans le même sens que les ventes de carburant. Ces facteurs expliquent chacun 0,4 % de la hausse.

La nouvelle proposition législative américaine en matière de salaire minimum propose de fixer ce dernier à 7,25 \$ de l'heure comparativement à 5,15 \$ de l'heure actuellement. Ce projet de loi a été déposé devant le Sénat. Advenant que cette proposition soit adoptée, nous estimons que cette loi aura un effet de l'ordre de 5,0 millions \$ sur nos résultats avant impôts.

Amortissements des immobilisations et des autres actifs

La hausse de la dépense d'amortissements provient essentiellement des investissements réalisés au cours des exercices 2006 et 2007, à la fois par le biais des acquisitions et par l'implantation continue de notre programme IMPACT à travers notre réseau.

Frais financiers

Les frais financiers ont augmenté de 14,0 millions \$ comparativement à 2006. Cette augmentation résulte principalement de la hausse de notre taux d'intérêt moyen et des emprunts moyens.

Impôt sur les bénéfices

Suite à l'adoption par le gouvernement du Québec de la Loi 15 à l'Assemblée nationale du Québec, visant la modification de la *Loi sur les Impôts du Québec*, nous avons enregistré au cours du premier trimestre de l'exercice 2007 une dépense rétroactive d'impôts inhabituelle de 9,9 millions \$. Sans tenir compte de cet élément, le taux d'impôt effectif de l'exercice 2007 est de 33,52 %, soit un taux légèrement inférieur à celui de 2006 qui était de 34,09 %.

Bénéfice net

Nous clôturons l'exercice 2007 avec un bénéfice net de 196,4 millions \$, soit 0,97 \$ par action ou 0,94 \$ par action sur une base diluée comparativement à 196,2 millions \$ en 2006. Sur une période normalisée de 52 semaines, le bénéfice net est en hausse de 2,9 millions \$, soit 1,5 %.

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 27 avril 2008 et du 29 avril 2007, 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 des finances, comme il convient, pour permettre la prise de décisions rapides concernant l'information à divulguer.

Principes et estimations comptables essentiels

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

Stocks. Nos stocks se composent principalement de produits destinés à la revente, notamment de produits du tabac, d'articles d'épicerie, de boissons, de produits alimentaires frais et emballés, d'autres produits et services et de

carburant. Les stocks sont évalués au coût ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux. Le coût est généralement déterminé selon la méthode de l'inventaire au prix de détail pour la marchandise en magasin, selon la méthode du coût moyen pour le stock de carburant et selon la méthode de l'épuisement successif pour les centres de distribution. 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. Nous évaluons nos actifs à long terme, à l'exception des écarts d'acquisition, pour des indices de dépréciation, lorsque des événements ou changements de circonstances indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrée. Nous nous basons sur les conditions du marché et sur notre performance opérationnelle pour évaluer s'il existe des indices de dépréciation. La variabilité de ces facteurs dépend d'un certain nombre de conditions, y compris l'incertitude au sujet d'événements futurs. Ces facteurs pourraient nous inciter à conclure que des indices de dépréciation existent effectivement et que des tests de dépréciation devraient être effectués, ce qui pourrait amener à conclure à une perte de valeur de certains actifs à long terme et à la constatation d'une perte de valeur.

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

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

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

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

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

Assurances et indemnités pour accidents de travail. Nous employons une combinaison d'assurance, de franchise auto-assurée et d'auto-assurance pour nous protéger contre certains risques comme les accidents de travail (dans certains États), les dommages matériels et les poursuites en responsabilité civile générale. Les provisions pour ce type de pertes sont estimées selon nos antécédents de réclamations et les hypothèses actuarielles employées dans le secteur des assurances. Une révision importante de notre passif pourrait s'imposer si nos statistiques de réclamations ou les hypothèses actuarielles de nos assureurs changeaient de façon considérable. Les pertes réelles

pourraient différer des montants constatés. Au Canada, les indemnités pour accidents de travail sont garanties par une assurance imposée par le gouvernement, tandis qu'aux États-Unis, nous devons souscrire à une assurance responsabilité civile, sauf dans certains États où nous sommes auto-assurés. En ce qui concerne l'assurance responsabilité civile aux États-Unis, notre part ayant trait aux indemnités pour accidents de travail est calculée, en ayant recours à des estimations actuarielles indépendantes, et en nous basant sur les passifs globaux que nous avons encourus lors des réclamations passées.

Normes comptables publiées récemment

Stocks

En juin 2007, l'ICCA a publié le chapitre 3031, « Stocks », en remplacement du chapitre 3030 du même nom. Le nouveau chapitre donne des directives quant à la base et la méthode d'évaluation des stocks et permet aussi, en cas de remontée de la valeur de ceux-ci, la reprise de dépréciations prises antérieurement. Finalement, le chapitre donne de nouvelles directives concernant les informations à fournir sur les méthodes comptables adoptées, les valeurs comptables, les montants comptabilisés en charges, les dépréciations et le montant de toute reprise de dépréciation.

Cette nouvelle norme est applicable aux exercices commençant le ou après le 1^{er} janvier 2008. L'écart dans l'évaluation du solde d'ouverture des stocks peut être appliqué au solde d'ouverture des stocks de la période avec ajustement du solde d'ouverture des bénéfices non répartis, sans retraitement des périodes antérieures, ou rétrospectivement avec retraitement des états financiers des périodes antérieures. Nous appliquerons cette nouvelle norme à compter du premier trimestre de l'exercice 2009 et croyons que leur adoption n'aura pas d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la compagnie.

Écart d'acquisition et actifs incorporels

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

Cette nouvelle norme est applicable aux exercices commençant le ou après le 1^{er} octobre 2008. Nous appliquerons cette nouvelle norme à compter du premier trimestre de l'exercice 2010 et en sommes actuellement à évaluer l'impact de son adoption sur les états financiers consolidés de la compagnie. Nous croyons que l'adoption de ce nouveau chapitre n'aura pas d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la compagnie.

Normes internationales d'information financière

Le Conseil des normes comptables de l'ICCA a annoncé que les entreprises canadiennes ayant une obligation publique de rendre des comptes adopteront les Normes internationales d'information financière (IFRS) établies par le Conseil des normes comptables internationales. Les IFRS remplaceront les normes canadiennes.

Ces nouvelles normes seront applicables aux exercices commençant le ou après le 1^{er} 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 l'exercice 2012 et en sommes actuellement à évaluer l'impact de ces nouvelles normes sur les états financiers consolidés de la compagnie et à établir un plan de transition.

Facteurs de risque

Les augmentations et la volatilité des prix du pétrole brut ainsi que la volatilité des prix du pétrole en gros et de l'offre pourraient avoir une incidence sur notre chiffre d'affaires et notre marge brute. En raison de notre expansion aux États-Unis, nos ventes de carburant représentent une plus grande proportion du chiffre d'affaires. Durant la période de 52 semaines terminée le 27 avril 2008, nos ventes de carburant représentaient environ 66,0 % du total du chiffre d'affaires et notre marge brute sur le carburant représentait environ 21,0 % de notre marge brute totale. Les marchés du pétrole brut et de la vente au détail du pétrole ont été fort instables. Étant donné que nos réserves de carburant sont prévues pour un maximum de quatre ou cinq jours, nous sommes exposés à des interruptions d'approvisionnement en carburant dans nos installations. La conjoncture politique générale et l'instabilité des régions productrices de pétrole, surtout au Moyen-Orient et en Amérique du Sud, pourraient avoir des répercussions négatives importantes sur l'approvisionnement en pétrole brut et sur les coûts du pétrole en gros. L'approvisionnement pourrait aussi être interrompu à l'échelle locale. Par exemple, en août 2003, l'alimentation en carburant a été interrompue dans la région métropolitaine de Phoenix en raison d'une fissure dans un pipeline. De

plus, toute nouvelle norme imposée par la *U.S. Environmental Protection Agency* sur le raffinage du pétrole, qui nécessiterait de modifier le processus de raffinage, pourrait limiter le volume de produits pétroliers offerts par les raffineries dans l'avenir. La volatilité de l'offre de pétrole en gros et de ses coûts pourrait changer considérablement le prix au détail des produits pétroliers et réduire notre marge brute par gallon ou par litre sur le carburant. En outre, les fluctuations des prix au détail des produits pétroliers pourraient réduire la demande des consommateurs pour le carburant et autres produits vendus en magasin. Ces facteurs pourraient avoir une incidence importante sur nos volumes de carburant, sur notre marge brute sur le carburant et sur l'achalandage général, ce qui pourrait nuire considérablement à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Les secteurs très compétitifs de l'accommodation et du carburant sont touchés par les nouveaux venus. En plus d'être très concurrentiels, les secteurs d'activités et les régions géographiques dans lesquels nous exerçons nos activités sont faciles d'accès et 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, les magasins de rabais, les clubs-entrepôts et les marchands de masse, dont un bon nombre sont des compagnies bien établies. Ces dernières années, plusieurs secteurs non traditionnels de la vente au détail ont commencé à vendre du carburant au détail, y compris les supermarchés, les clubs-entrepôts et les marchands de masse, et cette concurrence supplémentaire s'est répercutée négativement sur les marges brutes du carburant dans le secteur des magasins d'accommodation. Ces détaillants de carburant non traditionnels ont obtenu une part importante du marché du carburant, laquelle devrait aller en s'accroissant. Dans certains de nos marchés, nos compétiteurs sont établis depuis plus longtemps que nous et disposent de plus grandes ressources financières, commerciales et autres que nous. Nous ne pourrions peut-être pas faire face à la concurrence actuelle ou future, et les pressions qu'elle exerce risquent de nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Les coûts d'observation des lois environnementales fédérales, provinciales, d'État et municipales auxquelles nous sommes assujettis pourraient être considérables. 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. Plus précisément, en tant que propriétaires et exploitants de stations-service, nous sommes exposés à des risques de contamination par les produits pétroliers auxquels des exploitants d'autres magasins d'accommodation n'exerçant pas ces activités ne sont pas exposés. Les frais d'assainissement et les autres frais de nettoyage ou de traitement des sites contaminés pourraient être considérables.

Si l'un de nos sites actuels ou anciens est contaminé ou est une source de contamination, il se peut que nous soyons tenus responsables envers des tiers ou des autorités gouvernementales des dommages subis par des personnes, des propriétés ou des ressources naturelles, ce qui pourrait altérer notre capacité à vendre ou à louer nos propriétés ou à garantir des emprunts au moyen de ces propriétés.

Aux États-Unis, les personnes chargées d'éliminer ou de faire éliminer (ou traiter) des substances dangereuses ou toxiques des sites peuvent aussi être tenues responsables des coûts engagés pour évacuer ou assainir ces substances dans des sites d'évacuation, même si ces personnes ne sont pas propriétaires de ces sites. Bien qu'en général, nous ne fassions pas traiter ni éliminer de grandes quantités de substances dangereuses ou toxiques, nous pourrions être tenus responsables de nos activités actuelles et antérieures dans de nombreux sites. De plus, nous pourrions être tenus responsables de l'élimination de déchets produits durant l'assainissement du sol et des nappes d'eau souterraines contaminées dans les sites d'évacuation.

Un bon nombre de lois et de règlements en matière d'environnement régissent nos réservoirs souterrains et nos systèmes de récupération de la phase gazeuse. Nous devons peut-être engager des dépenses importantes pour nous conformer aux lois environnementales existantes et futures régissant ces réservoirs et ces systèmes. Aux États-Unis, nous payons des frais aux États où des fonds en fiducie pour « réservoir souterrain non étanche » existent. Ces fonds en fiducie d'État devraient nous assurer le paiement ou le remboursement des frais d'assainissement liés aux réservoirs souterrains contaminés régis par l'État en question. Ces paiements font toujours l'objet d'une franchise que nous devons payer, de plafonds par incident et de maximums annuels qui varient selon les fonds. De plus, ces fonds peuvent comporter des critères d'admissibilité auxquels nos sites ne répondent pas tous. Dans la mesure où les fonds de l'État ou d'autres parties responsables ne paient pas les frais d'assainissement ou en retardent le paiement, nous devons effectuer ces paiements nous-mêmes, ce qui pourrait se répercuter négativement sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Nous ne pouvons garantir la viabilité actuelle ou future de ces fonds ni des tiers responsables.

De par leur nature, nos activités de vente de carburant et celles que nous acquérons présentent des risques de contamination du sol et des nappes d'eau souterraines. Dans l'avenir, il se peut que nous engagions des dépenses importantes pour assainir des sites contaminés existants, mais non encore identifiés ou de nouveaux sites que nous acquerrons. Nous croyons qu'un nombre important de nos sites actuels peuvent être contaminés et prévoyons identifier les éléments contaminés dans le cours normal de nos activités futures. 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. Par contre, nous ne pouvons garantir que les obligations pour lesquelles nous avons prévu des réserves sont les seules obligations environnementales liées à nos sites actuels et antérieurs, qu'il n'existe pas de conditions environnementales importantes que nous ignorons, que les lois ou règlements futurs ne se traduiront pas par des obligations environnementales considérables pour nous, ni que nos obligations environnementales réelles n'excéderont pas nos réserves. De plus, le non-respect de la réglementation en matière d'environnement ou l'accroissement de cette réglementation pourraient nuire considérablement à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Les lois éventuelles sur le tabac, les campagnes visant à décourager le tabagisme, l'augmentation des taxes sur le tabac et l'augmentation des prix de gros des produits du tabac pourraient avoir des effets négatifs importants sur notre chiffre d'affaires et nos bénéfices. Les produits du tabac constituent notre principale catégorie de produits d'accommodation. Durant l'exercice terminé le 27 avril 2008, 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 aux États-Unis et en vigueur au Canada pourraient réduire la demande en produits du tabac et réduire, par conséquent, notre chiffre d'affaires et nos bénéfices.

Avec les pressions de la concurrence dans nos marchés, il risque d'être difficile de faire absorber les augmentations de prix à nos clients. Ces facteurs pourraient avoir une incidence négative importante sur notre prix au détail des cigarettes, notre volume unitaire et nos ventes de cigarettes, notre marge brute sur marchandises et notre achalandage en général. Étant donné qu'un pourcentage élevé de notre chiffre d'affaires découle des produits du tabac, une baisse des ventes de produits du tabac ou des marges brutes sur ces ventes pourrait nuire considérablement à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Puisque nous nous appuyons sur l'expérience de notre équipe de direction et sur sa connaissance du secteur d'activités, le départ de membres de cette équipe aurait une incidence négative sur notre compagnie. L'équipe de la haute direction et les dirigeants de nos unités d'exploitation, qui sont surtout responsables des activités d'exploitation au sein de notre structure de gestion décentralisée, sont essentiels à nos activités. Notre réussite future dépend de notre capacité à conserver cette équipe. Si, pour une raison ou pour une autre, nos membres de la haute direction et nos vice-présidents d'unités d'affaires cessaient de participer activement à la gestion, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir. Nous ne concluons pas de contrats de travail ni de conventions de non-concurrence avec nos dirigeants. Même si nous croyons que la direction actuelle continuera à participer activement à nos activités et que nous demeurerons en mesure d'attirer et de conserver d'autres employés compétents et de remplacer les membres clés du personnel au besoin, il se peut que la concurrence en matière de recrutement de personnel s'accroisse fortement. Si nous ne parvenons pas à retenir les membres clés du personnel ou à les remplacer, nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

Les acquisitions constituent une partie importante de notre stratégie de croissance et devraient continuer de l'être, ce qui risque de nous exposer à des risques d'entreprise significatifs. 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. Les acquisitions peuvent nous exposer à des risques additionnels, y compris ceux qui suivent :

- difficulté à intégrer les systèmes d'administration, d'information financière, d'exploitation et d'information, à gérer les entreprises nouvellement acquises et à améliorer leur efficacité opérationnelle ;
- difficulté à préserver l'uniformité des normes, des contrôles, des procédures et des politiques dans l'ensemble de la compagnie;
- pénétration de marchés dans lesquels nous n'avons que peu d'expérience directe ou pas d'expérience du tout ;
- difficulté à retenir les membres clés du personnel des entreprises acquises ;
- interruption de nos activités courantes ;
- détournement de l'attention et des ressources de la direction.

De plus, les acquisitions futures pourraient faire croître notre dette, nos coûts et les éventualités. Il se peut aussi que nous engagions des frais et que nous détournions l'attention de la direction pour préparer des acquisitions éventuelles qui ne se concrétiseront jamais. Dans le cas des acquisitions qui se concrétisent, il se peut que les synergies anticipées ne se matérialisent pas. Si nous n'arrivons pas à surmonter efficacement ces difficultés, nos résultats d'exploitation, notre situation financière et notre capacité à servir la dette, y compris la dette subordonnée, pourraient en souffrir.

Bien que par le passé, nous ayons réalisé des enquêtes diligentes sur les entreprises ou actifs que nous avons acquis et que nous comptions 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. Par contre, ces indemnités et garanties, si nous les obtenons, risquent de ne pas couvrir complètement les passifs en raison des limites de leur portée, de leur montant ou de leur durée, en raison des ressources financières du garant ou pour d'autres raisons.

Il se peut que nous éprouvions des difficultés à réaliser des éléments clés de notre stratégie d'entreprise ou à nous démarquer de la concurrence. Le succès futur de nos activités repose grandement sur notre efficacité à mettre en œuvre notre stratégie d'entreprise et sur notre capacité à nous démarquer de la concurrence. Il se peut que nous éprouvions des difficultés à réaliser des éléments clés de notre stratégie d'entreprise. Par exemple, nous pourrions être limités dans notre capacité à mettre en œuvre notre programme IMPACT dans d'autres magasins en raison de certains facteurs, y compris des ressources limitées en ce qui a trait aux dépenses en immobilisations et les restrictions que comporte notre facilité de crédit de premier rang. De plus, nos stratégies de promotion des marques internes risquent de produire des augmentations de nos marges brutes moins élevées que prévu. Nous risquons aussi d'obtenir des retombées moins élevées que prévu sur nos achats. De plus, nous risquons d'éprouver des difficultés à nous démarquer de la concurrence si nos concurrents parviennent à appliquer des stratégies d'entreprise similaires aux nôtres ou si les conditions du marché ou les données démographiques réduisent les avantages concurrentiels que nous avons estimés.

Nous sommes assujettis aux règlements gouvernementaux portant notamment sur l'alcool, le tabac et le salaire minimum. Nos activités et nos propriétés sont assujetties aux lois et règlements du gouvernement, 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.

Dans certains secteurs où nos magasins sont situés, des lois provinciales, d'État ou municipales limitent les heures d'ouverture des magasins ou la vente de boissons alcoolisées, de produits du tabac, de produits pouvant être inhalés et de billets de loterie, surtout aux mineurs. L'inobservation de ces lois pourrait se répercuter négativement sur notre chiffre d'affaires et nos résultats d'exploitation, car les organismes de réglementation de ces provinces, États et municipalités ont le pouvoir de révoquer, de suspendre ou de refuser les demandes ou les renouvellements de permis liés à la vente de ces produits ou de faire appel à d'autres recours.

Les règlements liés aux salaires ont aussi une incidence sur nos activités. Toute augmentation appréciable du salaire minimum occasionnerait une augmentation des coûts de main-d'œuvre. Cette augmentation ou les amendes imposées en cas de non-conformité aux minimums réglementaires pourraient avoir une incidence négative sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Toute modification susmentionnée de la loi ou des règlements qui est défavorable pour nous ou nos biens pourrait avoir des répercussions sur notre performance d'exploitation ou financière. Les nouveaux règlements qui sont proposés de temps à autre pourraient aussi, s'ils étaient adoptés, se répercuter négativement sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Nous sommes exposés au risque de fluctuation du taux d'intérêt à court terme. Étant donné qu'approximativement 99,0 % de notre dette à long terme est directement ou indirectement (par le biais d'un swap de taux d'intérêt sur la dette subordonnée non garantie) basée sur un taux d'intérêt variable et d'une durée d'au plus six mois, nous sommes exposés au risque de fluctuations de taux d'intérêt suite à des variations de taux d'intérêt à court terme.

Poursuites liées aux produits du tabac. Nous vendons des cigarettes et d'autres produits liés au tabac dans tous nos magasins d'accommodation. De plus, nous vendons des marques de cigarettes fabriquées à des fins de vente exclusive. Nous ne faisons actuellement pas l'objet de poursuites liées à des problèmes de santé découlant de l'usage du tabac. Par contre, 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 et pourraient être intentées contre nous à l'avenir. Des centaines de millions et même des milliards de dollars en dommages-intérêts ont été réclamés dans des poursuites contre des marchands de cigarettes. 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. De plus, nous n'avons pas constitué de réserves pour des dépenses ou des résultats défavorables résultant de poursuites éventuelles liées à des problèmes de santé.

Les fluctuations de l'économie régionale pourraient se répercuter sur le commerce du détail, les préférences des consommateurs et les habitudes de consommation. Notre chiffre d'affaires pourrait souffrir des fluctuations des variables économiques régionales et locales et de la confiance des consommateurs. Parmi les facteurs externes ayant une incidence sur les variables économiques et la confiance des consommateurs et sur lesquels nous n'avons aucune influence, on compte le taux de chômage, le revenu disponible et les conditions économiques régionales ou locales. 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. En effet, quelques-uns de nos magasins sont situés dans des zones côtières, des centres de villégiature et des destinations touristiques et, historiquement, la faiblesse de l'économie a une plus grande incidence sur les déplacements et les habitudes des consommateurs dans ces marchés.

Nous risquons d'être exposés à des pertes non garanties, en totalité ou en partie, par nos 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. Les primes de nos contrats d'assurance ont augmenté dernièrement. De plus, 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. De plus, les assureurs sont de plus en plus réticents à nous assurer contre ces types de risques.

Si nous subissons un sinistre pour lequel nos dommages ne sont pas assurés ou dont le montant dépasse celui de notre assurance, nous pourrions perdre le capital investi dans le bien en question, ainsi que les ventes qui auraient dû être tirées des activités de vente au détail sur cette propriété, tout en étant tenus de respecter nos obligations hypothécaires ou autres relativement à la propriété en question. Un tel sinistre pourrait avoir une incidence négative sur nos activités, nos résultats d'exploitation ou notre situation financière.

Des actes de guerre ou de terrorisme pourraient se répercuter sur nos activités. 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. En outre, de tels événements pourraient causer des dommages à nos installations de vente au détail et interrompre l'approvisionnement des produits et services que nous offrons à différents sites. Dans les périodes d'incertitudes, les gens ont également tendance à réduire leurs déplacements et à demeurer davantage chez eux. Tous ces facteurs pourraient avoir une incidence sur notre chiffre d'affaires, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Autres risques

Risque lié à la marge sur le carburant. Les magasins acquis au cours des dernières années ont des ventes de carburant qui représentent une proportion importante de leurs activités. Ainsi, nous sommes davantage sensibles aux variations de la marge brute sur le carburant. À titre d'exemple, pour l'exercice 2008, une variation de un cent par gallon aurait occasionné une variation d'approximativement 20,0 millions \$ de la marge brute, et aurait eu un impact sur le bénéfice net de 0,10 \$ par action (0,09 \$ par action sur une base diluée) pour nos magasins corporatifs exploités aux États-Unis.

Risque lié aux frais afférents aux modes de paiements électroniques. La majorité des frais afférents aux modes de paiements électroniques sont basés sur un pourcentage des prix de détail du carburant. Nous sommes exposés à des fluctuations significatives des frais afférents aux modes de paiements électroniques à cause de la hausse importante des prix de détail du carburant, en particulier dans nos marchés américains. À titre d'exemple, pour l'exercice 2008, une augmentation du prix de détail de dix cents le gallon de carburant aux États-Unis aurait occasionné une hausse des frais afférents aux modes de paiements électroniques d'environ 4,2 millions \$ et une augmentation du prix de détail du carburant de dix cents CA le litre de carburant au Canada aurait occasionné une hausse des frais afférents aux modes de paiements électroniques d'environ 1,8 million \$. Ces montants auraient eu un impact sur le bénéfice net de 0,02 \$ par action sur une base diluée.

Risque de taux d'intérêt. Nous sommes exposés au risque de marché en ce qui a trait aux fluctuations des taux d'intérêt de notre dette à taux variable. Nous avons une dette considérable dont une tranche de 835,0 millions \$ porte intérêt à des taux variables et comprend une dette subordonnée non garantie au taux nominal de 7,5 % (taux effectif de 8,23 % (6,61 % en tenant compte de l'effet des swaps de taux d'intérêt)) totalisant 334,7 millions \$ (valeur nominale de 350,0 millions \$, déduction faite des frais de financement afférents de 11,5 millions \$, ajustés de la juste valeur des swaps de taux d'intérêt, désigné comme éléments de couverture de la juste valeur de la dette). En appliquant les taux d'intérêt en vigueur au 27 avril 2008 à nos dettes actuelles, nos frais d'intérêts totaux s'élèveraient à environ 46,4 millions \$. Une augmentation d'un point de pourcentage des taux d'intérêt ferait augmenter nos frais d'intérêts totaux annuels de 8,4 millions \$ ou 0,03 \$ par action sur une base diluée.

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. Par conséquent, nos résultats sont saisonniers et sont en général meilleurs durant les mois d'été. Les volumes et les marges brutes du carburant sont aussi saisonniers, puisqu'ils augmentent durant l'été. Les marges brutes du carburant peuvent fluctuer en raison de la variation des coûts d'approvisionnement et elles peuvent s'écarter des normes établies par le passé. 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 sont généralement reconnues pour leur climat tempéré, elles sont sujettes à d'importantes tempêtes, incluant des ouragans, comme ce fut le cas en 2006 et en 2005, des tremblements de terre sur la Côte Ouest américaine et d'autres catastrophes naturelles. Nous pourrions également être touchés par des événements dans ces régions tels que des pénuries de ressources énergétiques ou des augmentations du prix de l'énergie. Par conséquent, cela pourrait avoir une incidence négative sur nos résultats d'exploitation et nos rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation. De plus, puisque nous avons décidé, au cours de l'exercice 2006, de ne pas renouveler notre couverture d'assurance pour les dommages dus aux ouragans, ces catastrophes naturelles pourraient avoir une incidence négative sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Perspectives

Au cours de l'exercice 2009, nous poursuivons nos investissements afin de déployer notre programme IMPACT dans environ 350 magasins. Ces investissements vont avoisiner 275,0 millions \$ que nous comptons financer au moyen de nos rentrées de fonds nettes liées aux activités d'exploitation. En terme d'acquisitions de magasins, nous prévoyons en réaliser environ 200 à 300.

Conscients que nos résultats dépendent de plusieurs facteurs externes, y compris l'effet du taux de change et de la marge nette sur le carburant, nous avons bon espoir d'accroître notre rentabilité l'an prochain.

Finalement, tel que le veut notre modèle d'affaires, nous continuerons d'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 clients de plus en plus nombreux.

Le 15 juillet 2008