



## **Rapport de gestion Pour le trimestre et semestre clos le 31 mai 2018**

### **Généralités**

Le présent rapport de la direction sur la situation financière et les résultats d'exploitation (le « rapport de gestion ») de Groupe d'alimentation MTY inc. (« MTY ») fournit de l'information additionnelle et devrait être lu de pair avec les états financiers consolidés de la Société et les notes afférentes pour l'exercice clos le 30 novembre 2017.

Dans le présent rapport de gestion, « Groupe d'alimentation MTY inc. », « MTY » ou « la Société » désignent, selon le cas, Groupe d'alimentation MTY inc. et ses filiales, Groupe d'alimentation MTY inc. ou l'une de ses filiales.

Les données et renseignements présentés dans ce rapport de gestion ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») et aux interprétations présentement émises et adoptées qui s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> décembre 2017.

Le présent rapport de gestion est arrêté au 10 juillet 2018. De l'information supplémentaire sur MTY, de même que ses plus récents rapports annuels et trimestriels ainsi que des communiqués de presse sont disponibles sur le site Web de SEDAR, [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

### **Énoncés prospectifs et utilisation d'estimations**

Le présent rapport de gestion et notamment, sans s'y restreindre, ses rubriques intitulées « Aperçu », « Chiffre d'affaires d'établissements comparables », « Passifs éventuels » et « Événements postérieurs », renferment des énoncés prospectifs. Ces énoncés prospectifs comportent, sans s'y limiter, des déclarations relatives à certains aspects des perspectives d'affaires de la Société au cours de l'exercice 2018. Ils comprennent également d'autres assertions qui ne réfèrent pas à des faits historiques distinctement vérifiables. Un énoncé prospectif est formulé lorsque ce qui est connu ou prévu aujourd'hui est utilisé pour faire un commentaire à propos de l'avenir. Les énoncés prospectifs peuvent renfermer des mots tels hypothèse, but, conseil, intention, objectif, aperçu et stratégie, ou employer à divers temps, notamment au conditionnel ou au futur, des verbes tels viser, anticiper, croire, s'attendre à, planifier, projeter, rechercher, cibler, s'efforcer, pouvoir ou devoir. Tous ces énoncés prospectifs sont formulés en vertu des dispositions d'exonération prévues par les lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables.

À moins d'indication à l'effet contraire, les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion décrivent les prévisions de la Société au 10 juillet 2018 et, par conséquent, sont sujets à changement après cette date. La Société ne s'engage d'aucune façon à actualiser ou à réviser un énoncé prospectif, que ce soit à la suite d'une information nouvelle, d'événements futurs ou autrement, si ce n'est en vertu des exigences des lois sur les valeurs mobilières canadiennes.

En raison de leur nature même, les énoncés prospectifs sont soumis à des incertitudes et risques intrinsèques. Ils sont fondés sur plusieurs hypothèses qui soulèvent la possibilité que les résultats ou événements réels diffèrent substantiellement des attentes implicites ou explicites qu'ils expriment ou que les perspectives d'affaires, les objectifs, les plans et les priorités stratégiques ne se réalisent pas. En conséquence, la Société ne peut garantir qu'un énoncé prospectif se concrétisera et le lecteur est avisé de ne pas accorder une confiance induite à ces énoncés prospectifs. Dans ce rapport de gestion, les énoncés prospectifs sont formulés afin d'informer sur les priorités stratégiques actuelles, les attentes et les plans de la direction. Ils visent à permettre aux investisseurs et à d'autres de mieux comprendre les perspectives d'affaires et le milieu d'exploitation. Le lecteur est avisé, cependant, que cette information peut être inappropriée lorsqu'utilisée à d'autres fins.

Les énoncés prospectifs formulés dans ce rapport de gestion sont fondés sur un certain nombre d'hypothèses qui sont considérées comme raisonnables au 10 juillet 2018. Veuillez vous reporter, en particulier, à la rubrique intitulée « Risques et incertitudes » pour une description de certaines des hypothèses économiques, commerciales et opérationnelles clés que la Société a utilisées dans la rédaction des énoncés prospectifs figurant dans ce rapport de gestion. Si ces hypothèses se révèlent inexactes, les résultats réels peuvent s'écarter de façon importante des prévisions.

Lorsqu'elle dresse les états financiers consolidés conformément aux IFRS et prépare le rapport de gestion, la direction doit exercer son jugement dans l'application des méthodes comptables et utiliser des hypothèses et des estimations qui ont une incidence sur les soldes comptabilisés à titre d'actifs, de passifs, de produits et de charges et sur les renseignements fournis quant aux passifs éventuels et aux actifs éventuels.

À moins d'indication contraire aux présentes, les priorités stratégiques, les perspectives d'affaires et les hypothèses décrites dans le rapport de gestion antérieur demeurent essentiellement les mêmes.

Des facteurs de risque importants pourraient faire en sorte que les résultats ou événements réels s'écartent substantiellement de ceux exprimés ou suggérés par les énoncés prospectifs susmentionnés et par d'autres énoncés prospectifs contenus ailleurs dans ce rapport de gestion. Ces facteurs comprennent, sans s'y limiter, l'intensité des activités concurrentielles et leur incidence sur la capacité d'attirer la clientèle; la capacité de la Société d'obtenir des emplacements avantageux et de renouveler les baux actuels à des taux acceptables; l'arrivée de concepts étrangers; la capacité d'attirer de nouveaux franchisés; les changements touchant aux goûts de la clientèle, aux tendances démographiques, à l'attrait des concepts, aux profils d'achalandage ainsi qu'aux coûts et taux d'occupation des centres commerciaux et tours de bureaux; la conjoncture économique et financière générale; les niveaux de confiance et de dépenses du consommateur; la demande et les prix des produits; la capacité de mettre en œuvre des stratégies et des plans de manière à générer les profits attendus; les situations affectant la capacité de tiers fournisseurs de procurer des produits et services essentiels; la disponibilité et le coût de la main-d'œuvre; la volatilité des marchés de valeurs; la volatilité des taux de change ou des taux d'emprunts; les maladies d'origine alimentaire; les contraintes opérationnelles ainsi que l'occurrence d'épidémies, de pandémies et d'autres risques pour la santé.

Les facteurs de risque ci-dessus et d'autres qui pourraient donner lieu à des résultats ou événements substantiellement différents des attentes explicites ou implicites formulées dans nos énoncés prospectifs sont commentés dans le présent rapport de gestion.

Le lecteur est avisé que les risques décrits ci-dessus ne sont pas les seuls susceptibles d'affecter la Société. Des incertitudes et risques additionnels qui sont inconnus pour l'instant ou qui sont actuellement jugés négligeables peuvent aussi avoir un effet préjudiciable sur l'entreprise, sa situation financière ou les résultats d'exploitation.

À moins d'indication contraire de la Société, les énoncés prospectifs ne rendent pas compte de l'effet potentiel d'éléments non récurrents ou d'autres éléments spéciaux, ou de quelque disposition, monétisation, fusion, acquisition, autre regroupement d'entreprises ou autre opération qui peuvent être annoncés ou peuvent

survenir après le 10 juillet 2018. L'impact financier de telles opérations et d'éléments non récurrents ou spéciaux peut être complexe et dépend des particularités de chaque cas. En conséquence, la Société ne peut en décrire les conséquences prévues de façon concrète ou de la même façon que les risques connus ayant une incidence sur son entreprise.

## **Respect des Normes internationales d'information financière**

À moins d'indication contraire, les renseignements financiers présentés ci-après, y compris les valeurs tabulaires, sont établis selon les Normes internationales d'information financière (« IFRS »). MTY utilise comme indicateur le bénéfice avant impôts, intérêts sur la dette à long terme et amortissements (« BAIIA ») parce qu'il permet à la direction d'évaluer la performance opérationnelle de la Société.

La Société présente également le chiffre d'affaires des établissements comparables, qui est défini comme le volume comparatif des ventes réalisées par des établissements ouverts depuis au moins treize mois ou acquis il y a plus de treize mois. La croissance du chiffre d'affaires des établissements comparables fournit des renseignements sur la performance comparative des établissements de notre réseau d'une période à l'autre.

De même, la Société se sert du chiffre d'affaires réseau pour évaluer la taille et la performance du réseau des établissements de MTY et comme indice de son potentiel rémunérateur. Le chiffre d'affaires réseau comprend le chiffre d'affaires des établissements existants, celui des établissements ouverts ou fermés pendant la période et, dans le cas des nouveaux concepts acquis, celui qu'ils ont réalisé à compter de la date de clôture de l'opération.

Ces indicateurs financiers sont largement reconnus, mais ils n'ont pas une définition standard au sens des IFRS. Il est donc possible qu'ils ne puissent être comparés à ceux présentés par d'autres sociétés. Ces indicateurs hors IFRS visent à fournir des renseignements additionnels sur la performance de MTY et ils ne devraient pas être considérés isolément ou en lieu et place d'un indicateur calculé conformément aux IFRS.

La Société utilise ces indicateurs pour évaluer la performance de l'entreprise puisqu'ils reflètent ses activités courantes. La direction croit que certains investisseurs et analystes utilisent le BAIIA pour évaluer la capacité d'une société à satisfaire ses obligations de paiement ou en tant qu'outil d'évaluation courant des entreprises du secteur. De la même façon, le chiffre d'affaires des établissements comparables et le chiffre d'affaires réseau fournissent à l'investisseur des renseignements supplémentaires sur la performance du réseau qui n'ont pas d'équivalent sous les IFRS. Ces deux indicateurs interviennent également dans l'établissement de la rémunération incitative à court terme de certains employés.

## **Points saillants d'événements marquants du semestre**

### **Acquisition des participations dans CB Franchise Systems, LLC et Built Franchise Systems, LLC**

Le 1<sup>er</sup> décembre 2017, la Société a annoncé qu'elle avait complété l'acquisition de toutes les participations dans les sociétés à responsabilité limitée CB Franchise Systems et Built Franchise Systems. Le prix d'achat s'élevait à 31,0 millions de dollars (24,3 millions \$ US) dont 28,3 millions de dollars (22,3 millions \$ US) ont été réglés à la clôture. Trois établissements propriétaires et 41 franchises étaient en activité au moment de la clôture.

### **Réalisation du regroupement avec Groupe Restaurants Imvescor inc.**

Le 1<sup>er</sup> mars 2018, la Société a acquis, à la suite de la fusion d'une filiale en propriété exclusive et de Groupe Restaurants Imvescor inc. (« GRI »), toutes les actions en circulation de GRI pour une contrepartie totale de 249,5 millions de dollars dont 52,4 millions de dollars en trésorerie et le solde en actions. Au moment de la clôture, GRI exploitait cinq marques au Canada et 261 établissements étaient en activité.

## **Acquisition de l'actif de Grabbagreen<sup>MD</sup>**

Le 15 mars 2018, l'une des filiales en propriété exclusive de la Société a fait l'acquisition de l'actif de Grabbagreen<sup>MD</sup> pour une contrepartie totale de 3,4 millions de dollars (2,6 millions \$ US) dont 3,1 millions de dollars (2,4 millions \$ US) réglés à la clôture. Vingt-sept (27) établissements étaient en activité aux États-Unis au moment de la clôture.

## **Acquisition de l'actif de Timothy's World Coffee<sup>MD</sup> et de Mmmuffins<sup>MD</sup>**

Le 4 avril 2018, l'une des filiales en propriété exclusive de la Société a fait l'acquisition de l'actif de Timothy's World Coffee<sup>MD</sup> et de Mmmuffins<sup>MD</sup> pour une contrepartie totale de 1,5 million de dollars dont 1,2 million de dollars réglés à la clôture. Trente-neuf (39) établissements étaient en activité au Canada au moment de la clôture.

## **Entreprise principale**

MTY franchise et exploite des établissements de restauration rapide sous les enseignes suivantes : Tiki-Ming, Sukiyaki, La Crémère, Au Vieux Duluth Express, Carrefour Oriental, Panini Pizza Pasta, Franx Supreme, Villa Madina, Cultures, Thai Express, Vanelli's, Kim Chi, «TCBY», Sushi Shop, Koya Japan, Vie & Nam, Tandori, O'Burger, Tutti Frutti, TacoTime, Country Style, Buns Master, Valentine, Jugo Juice, Mr. Sub, Koryo Korean Barbeque, Mr. Souvlaki, SushiGo, Mucho Burrito, Extreme Pita, PurBlendz, ThaiZone, Madisons New York Grill & Bar, Café Dépôt, Muffin Plus, Sushi-Man, Fabrika, Van Houtte, Manchu Wok, Wasabi Grill & Noodle, SenseAsian, Tosto, Big Smoke Burger, Cold Stone Creamery, Blimpie, Surf City Squeeze, The Great Steak & Potato Company, NrGize Lifestyle Café, Samurai Sam's Teriyaki Grill, Frullati Café & Bakery, Rollerz, Johnnie's New York Pizzeria, Ranch One, America's Taco Shop, Cereality, Tasti D-Lite, Planet Smoothie, Maui Wowi, Pinkberry, Baja Fresh Mexican Grill, La Salsa Fresh Mexican Grill, La Diperie, Steak Frites St-Paul, Giorgio Ristorante, The Works Gourmet Burger Bistro, Houston Avenue Bar & Grill, Industria Pizzeria + Bar, Dagwoods Sandwichs et Salades, The Counter Custom Burgers, Built Custom Burgers, Bâton Rouge, Pizza Delight, Scores, Toujours Mikes, Ben & Florentine, Grabbagreen, Timothy's World Coffee et Mmmuffins.

Au 31 mai 2018, MTY comptait 5 734 établissements en activité ; 5 649 étaient exploités en vertu d'une franchise ou d'un contrat de gérance et 85 étaient exploités par MTY.

Les établissements de MTY : i) se trouvent dans les aires de restauration des galeries marchandes et tours de bureaux et dans les centres commerciaux ; ii) ont façade sur rue ; et iii) se présentent sous une forme non traditionnelle dans des aéroports, des stations-service, des dépanneurs, des cinémas, des parcs d'attractions, des hôpitaux, des universités, des camions-restaurants et en d'autres lieux ou sites partagés par des détaillants. Les enseignes Country Style, La Crémère, Sushi Shop, TacoTime, Tutti Frutti, Valentine, Mr. Sub, ThaiZone, Extreme Pita, Mucho Burrito, Madisons, Houston Avenue Bar & Grill, Industria Pizzeria + Bar, Steak Frites St-Paul, Giorgio Ristorante, The Works Gourmet Burger Bistro, Blimpie, Cold Stone Creamery, Baja Fresh Mexican Grill, The Counter Custom Burgers, Built Custom Burgers, Bâton Rouge, Pizza Delight, Scores, Toujours Mikes, Ben & Florentine et Grabbagreen sont surtout établies avec façade sur rue. La Crémère, «TCBY», et La Diperie sont exploitées essentiellement d'avril à septembre tandis que les autres enseignes le sont en général l'année durant.

MTY a développé plusieurs concepts de restauration rapide. Tiki-Ming (cuisine chinoise) a été sa première enseigne, suivie de Sukiyaki (délices de la table japonaise), Franx Supreme (hot dogs et hamburgers), Panini Pizza Pasta, Chick'n'Chick, Caféràma, Carrefour Oriental, Villa Madina, Kim Chi, Vie & Nam, Tandori, O'Burger et Tosto.

D'autres enseignes se sont ajoutées à la suite d'acquisitions successives, soit :

<b>Enseigne</b>	<b>Année d'acquisition</b>	<b>Participation</b>	<b>Établissements franchisés</b>	<b>Établissements propriétaires</b>
Fontaine Santé/Veggirama	1999	100%	18	—
La Crémère	2001	100%	71	3
Croissant Plus	2002	100%	18	2
Cultures	2003	100%	24	—
Thai Express	Mai 2004	100%	6	—
Mrs. Vanelli's	Juin 2004	100%	103	—
TCBY – droits canadiens de franchise maîtresse	Septembre 2005	100%	91	—
Yogen Früz <sup>MC</sup> – droits de franchise exclusifs au Canada <sup>1</sup>	Avril 2006	100%	152	—
Sushi Shop	Septembre 2006	100%	42	5
Koya Japan	Octobre 2006	100%	24	—
Sushi Shop (établissements franchisés existants)	Septembre 2007	100%	—	15
Tutti Frutti	Septembre 2008	100%	29	—
TacoTime – droits canadiens de franchise maîtresse	Octobre 2008	100%	117	—
Country Style Food Services Holdings inc.	Mai 2009	100%	475	5
Groupe Valentine inc.	Septembre 2010	100%	86	9
Jugo Juice	Août 2011	100%	134	2
Mr. Submarine	Novembre 2011	100%	338	—
Koryo Korean BBQ	Novembre 2011	100%	19	1
Mr. Souvlaki	Septembre 2012	100%	14	—
SushiGo	Juin 2013	100%	3	2
Extreme Pita, PurBlendz et Mucho Burrito (Extreme Brandz)	Septembre 2013	100%	300, dont 34 aux États-Unis	5
ThaiZone	Septembre 2013 March 2015	80% + 20%	25 et 3 restaurants mobiles	—
Madisons	Juillet 2014	90%	14	—
Café Dépôt, Muffin Plus, Sushi-Man et Fabrika	Octobre 2014	100%	88	13
Van Houtte Café Bistros – licence de franchise perpétuelle	Novembre 2014	100%	51	1
Manchu Wok, Wasabi Grill & Noodle et SenseAsian	Décembre 2014	100%	115	17
Big Smoke Burger	Septembre 2015 Septembre 2016	60% + 40%	13	4
Kahala Brands Itée – Cold Stone Creamery, Blimpie, TacoTime, Surf City Squeeze, The Great Steak & Potato Company, NrGize Lifestyle Café, Samurai Sam's Teriyaki Grill, Frullati Café & Bakery, Rollerz, Johnnie's New York Pizzeria, Ranch One, America's Taco Shop, Cereality, Tasti D-Lite, Planet Smoothie, Maui Wowi et Pinkberry	Juillet 2016	100%	2 839	40

<sup>1)</sup> Les droits de franchise maîtresse exclusive de Yogen Früz<sup>MC</sup> au Canada ont été cédés le 1<sup>er</sup> février 2017.

<b>Enseigne</b>	<b>Année d'acquisition</b>	<b>Participation</b>	<b>Établissements franchisés</b>	<b>Établissements propriétaires</b>
BF Acquisition Holdings, LLC – Baja Fresh Mexican Grill et La Salsa Fresh Mexican Grill	Octobre 2016	100%	167	16
La Diperie	Décembre 2016	60%	5	—
Steak Frites St-Paul et Giorgio Ristorante	Mai 2017	83,25%	15	—
The Works Gourmet Burger Bistro	Juin 2017	100%	23	4
Houston Avenue Bar & Grill et Industria Pizzeria + Bar	Juin 2017	80%	12	—
Dagwoods Sandwichs et Salades	Septembre 2017	100%	20	2
The Counter Custom Burgers	1 <sup>er</sup> décembre 2017	100%	36	3
Built Custom Burgers	1 <sup>er</sup> décembre 2017	100%	5	—
Groupe Restaurants Imvescor inc. – Bâton Rouge, Pizza Delight, Scores, Toujours Mikes et Ben & Florentine	1 <sup>er</sup> mars 2018	100%	253	8
Grabbagreen	15 mars 2018	100%	26	1
Timothy's World Coffee et Mmmuffins	4 avril 2018	100%	32	7

MTY détient également une entente exclusive de développement régional avec Restaurant Au Vieux Duluth afin de développer et sous-franchiser les restaurants à service rapide Au Vieux Duluth Express en Ontario et au Québec.

Les produits rattachés aux franchises proviennent des redevances de franchisage, des droits de franchise, des ventes de projets clés en main, des loyers, de la location d'enseignes, des droits de distribution des fournisseurs, des droits abandonnés liés à des programmes de cartes-cadeaux, des frais d'administration de tels programmes et des ventes d'autres biens et services aux franchisés; ils comprennent aussi la vente certains produits vendus au détail ainsi que les produits générés par le centre de distribution qui dessert les franchises Valentine. Les charges d'exploitation rattachées au franchisage incluent les salaires, les frais d'administration associés aux franchisés actuels et nouveaux, les charges liées au développement de nouveaux marchés, les frais de préparation de projets clés en main, le loyer, les fournitures et équipements vendus aux franchisés ainsi que le coût de produits finis.

Les produits rattachés aux établissements appartenant à la société comprennent leurs recettes. Les charges des établissements appartenant à la Société comprennent leurs coûts d'exploitation.

Les activités de transformation des aliments mentionnées aux présentes contribuent aussi au chiffre d'affaires de MTY. L'usine prépare des produits variés qui vont des ingrédients et des plats prêts-à-servir qui sont vendus à des restaurants ou à d'autres usines de transformation jusqu'aux plats préparés vendus chez des détaillants. Les rentrées de l'usine proviennent principalement de la vente de ses produits à des distributeurs et détaillants.

## **Description d'acquisitions récentes**

Le 4 avril 2018, l'une des filiales en propriété exclusive de la Société a fait l'acquisition de l'actif de Timothy's World Coffee<sup>MD</sup> et de Mmmuffins<sup>MD</sup> pour une contrepartie totale de 1,5 million de dollars dont 1,2 million de dollars réglés à la clôture. Trente-neuf (39) établissements étaient en activité au Canada au moment de la clôture.

Le 15 mars 2018, l'une des filiales en propriété exclusive de la Société a fait l'acquisition de l'actif de Grabbagreen<sup>MD</sup> pour une contrepartie totale de 3,4 millions de dollars (2,6 millions \$ US) dont 3,1 millions de dollars (2,4 millions \$ US) comptants à la clôture. Vingt-sept (27) établissements étaient en activité aux États-Unis au moment de la clôture.

Le 1<sup>er</sup> mars 2018, la Société a acquis, à la suite de la fusion d'une filiale en propriété exclusive et de Groupe Restaurants Imvescor inc. (« GRI »), toutes les actions en circulation de GRI. La contrepartie totale s'élevait à 249,5 millions de dollars, dont 52,4 millions de dollars en trésorerie, et le solde en actions. Au moment de la clôture, GRI exploitait cinq marques au Canada et 261 établissements étaient en activité.

Le 1<sup>er</sup> décembre 2017, la Société a annoncé qu'elle avait complété l'acquisition de toutes les participations dans les sociétés à responsabilité limitée CB Franchise Systems et Built Franchise Systems. Le prix d'achat s'élevait à 31,0 millions de dollars (24,3 millions \$ US) dont 28,3 millions de dollars (22,3 millions \$ US) comptant. Au moment de la clôture, trois établissements propriétaires et 41 franchises étaient en activité. Le réseau compte des établissements aux États-Unis, au Canada, au Ghana, en Irlande, au Japon, au Mexique, en Arabie saoudite et au Royaume-Uni.

Le 29 septembre 2017, la Société a annoncé qu'elle avait complété l'acquisition des actifs de Dagwoods Sandwichs et Salades. Le prix d'achat s'est élevé à 3,0 millions de dollars, dont 2,6 millions de dollars comptant. À la clôture, 22 établissements étaient en activité, tous situés au Canada.

Le 16 juin 2017, la Société a annoncé l'acquisition des actifs de Houston Avenue Bar & Grill (« Houston ») et de Industria Pizzeria + Bar (« Industria ») par l'intermédiaire d'une filiale dans laquelle elle détient une participation de 80%. La quote-part de la Société dans la contrepartie payée s'élevait à 16,8 millions de dollars, dont 12,8 millions de dollars comptant. À la clôture, Houston et Industria exploitaient respectivement neuf et trois établissements, tous situés au Canada.

Le 9 juin 2017, la Société a annoncé l'acquisition des actifs de The Works Gourmet Burger Bistro pour une contrepartie totale de 8,2 millions de dollars, dont 7,1 millions de dollars comptant. À la clôture, 27 établissements étaient en activité, tous situés au Canada.

Le 8 mai 2017, la Société a annoncé qu'elle avait acquis l'actif de Steak Frites St-Paul et de Giorgio Ristorante pour une contrepartie de 0,4 million de dollars, dont 0,3 million de dollars comptant. À la clôture, six Giorgio Ristorante et neuf Steak Frites St-Paul étaient exploités. Tous les établissements se trouvent au Canada.

Le 19 avril 2017, la Société a acquis la participation ne donnant pas le contrôle résiduelle dans 7687567 Canada inc. (Aliments Lucky 8) pour une contrepartie en trésorerie modique.

Le 9 décembre 2016, la Société a annoncé l'acquisition des actifs de La Diperie par l'intermédiaire d'une filiale dans laquelle elle détient une participation de 60%. La quote-part de la Société dans la contrepartie s'élevait à 0,9 million de dollars, dont 0,8 million de dollars comptant. À la clôture, La Diperie exploitait cinq établissements au Canada.

## Résumé de l'information financière trimestrielle

<i>En milliers de dollars</i>	Trimestres clos en							
	Août 2016	Novembre 2016	Février 2017	Mai 2017	Août 2017	Novembre 2017	Février 2018	Mai 2018
<b>Produits</b>	52 886 \$	67 707 \$	64 016 \$	69 962 \$	72 372 \$	69 733 \$	63 715 \$	89 829 \$
<b>BAlIA<sup>1)</sup></b>	17 953 \$	22 962 \$	16 336 \$	24 595 \$	25 576 \$	27 219 \$	19 912 \$	35 506 \$
<b>Résultat net attribuable aux propriétaires</b>	22 685 \$	15 474 \$	2 015 \$	16 033 \$	12 035 \$	19 424 \$	45 332 \$	18 040 \$
<b>Résultat global attribuable aux propriétaires</b>	16 900 \$	23 567 \$	(1 192) \$	20 145 \$	(14 344) \$	29 138 \$	43 852 \$	22 260 \$
<b>Par action</b>	1,13 \$	0,75 \$	0,09 \$	0,75 \$	0,56 \$	0,91 \$	2,12 \$	0,72 \$
<b>Par action, dilué</b>	1,13 \$	0,75 \$	0,09 \$	0,75 \$	0,56 \$	0,91 \$	2,12 \$	0,72 \$

<sup>1)</sup> Le BAlIA (bénéfice avant impôts, intérêts et amortissements) n'est pas un indicateur de rentabilité reconnu par les IFRS. En conséquence, il pourrait ne pas être comparable à des indicateurs similaires présentés par d'autres sociétés. Il se définit comme les produits d'exploitation moins les charges d'exploitation. Se reporter au rapprochement du BAlIA et du résultat avant impôts à la page 16.

### Note sur l'information sectorielle

La direction surveille et évalue les résultats de la Société sur la base de secteurs géographiques, en l'occurrence, le Canada et les États-Unis d'Amérique/International. Ces zones géographiques sont chacune gérées par leur chef de l'exploitation respectif, à qui les responsables d'enseigne rendent compte des résultats de leurs établissements.

### Résultats d'exploitation pour le semestre clos le 31 mai 2018

#### Produits

Au premier semestre de l'exercice 2018, les produits d'exploitation totaux de la Société se sont accrus pour atteindre 153,5 millions de dollars comparativement à 134,0 millions de dollars l'année précédente. Les produits des deux secteurs d'activités se répartissent comme suit :

Secteur	Sous-secteur	31 mai 2018 (millions \$)	31 mai 2017 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	64,5	49,8	30%
	Établissements propriétaires	15,7	9,8	60%
	Transformation des aliments	7,8	7,1	11%
	Transactions intersociétés	(1,4)	(1,1)	S/O
Total Canada		86,6	65,6	32%
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	54,0	53,4	1%
	Établissements propriétaires	13,1	15,2	(13%)
	Transactions intersociétés	(0,2)	(0,2)	S/O
Total États-Unis/International		66,9	68,4	(2%)
<b>Produits d'exploitation totaux</b>		<b>153,5</b>	<b>134,0</b>	<b>15%</b>

### Analyse des produits du secteur Canada

Comme indiqué dans le tableau ci-dessus, les produits provenant des établissements franchisés au Canada ont augmenté de 30%. Plusieurs facteurs ont contribué à cette situation, entre autres :

	(millions \$)
Produits, premier semestre 2017	49,8
Augmentation des flux de rentrées récurrents	4,7
Augmentation des droits de franchise initiaux, de renouvellement et de transfert	0,3
Diminution des produits de projets clés en main, de la vente de fournitures aux franchisés et de location	(2,1)
Augmentation découlant de l'acquisition de Groupe Restaurants Imvescor inc.	11,4
Autres variations accessoires	0,4
<b>Produits, premier semestre 2018</b>	<b>64,5</b>

Les produits rattachés aux établissements appartenant à la Société se sont accrus de 60% pour s'établir à 15,7 millions de dollars pour la période. L'augmentation est principalement attribuable aux ventes réalisées par les quatre établissements de l'enseigne The Works Gourmet Burger Bistro, acquise au troisième trimestre de l'exercice 2017, et par les huit restaurants propriétaires de Groupe Restaurants Imvescor inc. acquis au début du trimestre.

Les produits de l'usine de transformation des aliments se sont accrus de 11% en 2018, principalement en raison de l'augmentation des volumes de certains produits existants et de l'ajout continu de nouvelles gammes de produits.

### Analyse des produits du secteur États-Unis/International

Comme l'indique le tableau de la page précédente, les produits des franchises situées aux États-Unis se sont accrus de 1%. Plusieurs facteurs ont contribué à cette situation, entre autres :

	(millions \$)
Produits, premier semestre 2017	53,4
Augmentation des flux de rentrées récurrents	1,7
Diminution des droits de franchise initiaux, de renouvellement et de transfert	(0,3)
Augmentation des produits de la vente de fournitures et de services aux franchisés	0,3
Augmentation des droits abandonnés liés à des programmes de cartes-cadeaux	2,0
Incidences des fluctuations du change	(3,3)
Autres variations accessoires	0,2
<b>Produits, premier semestre 2018</b>	<b>54,0</b>

Les produits rattachés aux établissements appartenant à la Société ont diminué de 13% pour s'établir à 13,1 millions de dollars pour le semestre, ceci en raison du franchisage des établissements les plus rentables et de l'acquisition d'établissements au chiffre d'affaires inférieur.

### **Coût des ventes et autres charges d'exploitation**

Au premier semestre de l'exercice 2018, les charges d'exploitation ont augmenté de 5% pour s'établir à 98,1 millions de dollars comparativement à 93,0 millions de dollars un an plus tôt. Les charges d'exploitation se répartissent comme suit dans les deux secteurs d'activités :

Secteur	Sous-secteur	31 mai 2018 (millions \$)	31 mai 2017 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	29,2	26,9	9%
	Établissements propriétaires	17,3	10,2	69%
	Transformation des aliments	7,1	6,6	7%
	Transactions intersociétés	(1,6)	(1,3)	S/O
Total Canada		52,0	42,4	23%
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	30,1	32,5	(7%)
	Établissements propriétaires	16,0	18,1	(12%)
	Transactions intersociétés	(0,0)	(0,0)	S/O
Total États-Unis/International		46,1	50,6	(9%)
<b>Coût total des ventes et autres charges d'exploitation</b>		<b>98,1</b>	<b>93,0</b>	<b>5%</b>

#### Analyse du coût des ventes et autres charges d'exploitation du secteur Canada

Les charges attribuables aux activités de franchisage ont augmenté de 2,3 millions de dollars ou 9% par rapport à la même période de l'exercice 2017. Si ce n'était de l'impact de l'acquisition de Groupe Restaurants Imvescor inc., les charges attribuables aux activités de franchisage auraient diminué de 3,5 million de dollars, une baisse qui découle principalement d'une diminution du nombre de projets clés en main, dont les produits ont suivi la même pente, ainsi que d'une diminution des frais de résiliation de contrats de location. Cette réduction des charges opérationnelles a été partiellement amoindrie par une hausse des salaires et avantages sociaux rattachée aux acquisitions réalisées en 2017 et en 2018 ainsi que par une augmentation des honoraires professionnels. Au cours du premier semestre de l'exercice 2018, la Société a engagé des frais supplémentaires non récurrents d'environ 1,6 million de dollars dans le cadre de l'acquisition de Groupe Restaurants Imvescor inc., qui a eu lieu le 1<sup>er</sup> mars 2018.

Les charges associées aux établissements appartenant à la Société et à l'usine de transformation des aliments ont évolué de pair avec les produits afférents.

#### Analyse du coût des ventes et autres charges d'exploitation du secteur États-Unis/International

Au premier semestre, les charges de la Société relatives à l'exploitation de franchises aux États-Unis ont diminué de 2,4 millions de dollars ou 7% par rapport à la même période de l'exercice 2017. L'économie découle essentiellement d'une diminution des charges salariales et des honoraires professionnels, de même que de l'incidence positive des fluctuations du change d'une période à l'autre.

Les charges relatives aux établissements appartenant à la Société ont diminué de 12% pendant la même période par rapport au premier semestre 2017, de pair avec les produits de ces établissements.

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

<i>(En millions de dollars)</i>	Semestre clos le 31 mai 2018		
	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	86,6	66,9	153,5
Charges	52,0	46,1	98,1
BAIIA <sup>1)</sup>	34,6	20,8	55,4
BAIIA en tant que pourcentage des produits	40%	31%	36%

<i>(En millions de dollars)</i>	Semestre clos le 31 mai 2017		
	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	65,6	68,4	134,0
Charges	42,4	50,6	93,0
BAIIA <sup>1)</sup>	23,2	17,8	41,0
BAIIA en tant que pourcentage des produits	35%	26%	31%

<sup>1)</sup> Le BAIIA (bénéfice avant impôts, intérêts et amortissements) n'est pas un indicateur de rentabilité reconnu par les IFRS. En conséquence, il pourrait ne pas être comparable à des indicateurs similaires présentés par d'autres sociétés. Il se définit comme les produits d'exploitation moins les charges d'exploitation. Se reporter au rapprochement du BAIIA et du résultat avant impôts à la page 12.

Le tableau suivant présente un sommaire de la performance par sous-secteur d'activités :

<i>(En millions de dollars)</i>	Semestre clos le 31 mai 2018				
	Franchises	Établissements propriétaires	Transformation	Transactions intersociétés	Total
Produits	118,5	28,8	7,8	(1,6)	153,5
Charges	59,3	33,3	7,1	(1,6)	98,1
BAIIA <sup>1)</sup>	59,2	(4,5)	0,7	—	55,4
BAIIA en % des produits	50%	S/O	9%	S/O	36%

<i>(En millions de dollars)</i>	Semestre clos le 31 mai 2017				
	Franchises	Établissements propriétaires	Transformation	Transactions intersociétés	Total
Produits	103,2	25,0	7,1	(1,3)	134,0
Charges	59,4	28,3	6,6	(1,3)	93,0
BAIIA <sup>1)</sup>	43,8	(3,3)	0,5	—	41,0
BAIIA en % des produits	42%	S/O	7%	S/O	31%

<sup>1)</sup> Le BAIIA (bénéfice avant impôts, intérêts et amortissements) n'est pas un indicateur de rentabilité reconnu par les IFRS. En conséquence, il pourrait ne pas être comparable à des indicateurs similaires présentés par d'autres sociétés. Il se définit comme les produits d'exploitation moins les charges d'exploitation. Se reporter au rapprochement du BAIIA et du résultat avant impôts à la page 12.

Le BAIIA total s'établissait à 55,4 millions de dollars pour le semestre clos le 31 mai 2018, une hausse de 35% par rapport à la même période de l'exercice précédent. Le Canada est à la source de 62% du BAIIA total et 79% de l'augmentation totale du BAIIA, principalement en raison des acquisitions réalisées en 2017 et 2018. L'acquisition du Groupe Restaurants Imvescor inc., qui a contribué pour 5,6 millions de dollars depuis la clôture de la transaction le 1er mars 2018, a été le principal contributeur.

Le BAIIA du secteur États-Unis/International s'est accru par 17% malgré la faiblesse du dollar américain, un facteur qui a un effet préjudiciable sur la valeur du BAIIA généré aux États-Unis et à l'International après sa conversion en dollars canadiens, notre monnaie de présentation.

## Résultat net

Pour le semestre clos le 31 mai 2018, le résultat net de la Société attribuable aux propriétaires s'est accru pour s'établir à 63,3 millions de dollars ou 2,72 \$ par action (2,72 \$ par action sur une base diluée), comparativement à 18,0 millions de dollars ou 0,84 \$ par action (0,84 \$ par action sur une base diluée) pour la même période de l'exercice précédent.

Un rajustement de taux d'imposition américain estimatif utilisé pour calculer la charge d'impôt différé a eu une incidence positive sur le résultat. Abstraction faite de l'incidence de ce rajustement non récurrent, le résultat net attribuable aux propriétaires aurait été de 27,0 millions de dollars ou 1,16 \$ par action (1,16 \$ par action sur une base diluée).

## Calcul du résultat avant impôt, intérêts et amortissement (BAIIA)

<i>(En milliers de dollars)</i>	<b>Période close le 31 mai 2018</b>	<b>Période close le 31 mai 2017</b>
Bénéfice avant impôt	34 930	24 544
Amortissement – immobilisations corporelles	1 382	1 557
Amortissement – immobilisations incorporelles	11 528	11 267
Intérêts sur la dette à long terme	5 666	5 145
Profit de change	(49)	(619)
Produits d'intérêts	(322)	(219)
Réévaluation de passifs financiers comptabilisés à la juste valeur par le biais du résultat	949	—
Profit à la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	(181)	(744)
Perte de valeur d'immobilisations corporelles	1 515	—
<b>BAIIA</b>	<b>55 418</b>	<b>40 931</b>

## Autres produits et charges

L'écart observé au niveau de l'amortissement des immobilisations incorporelles a été contrebalancé par l'incidence positive des taux de change.

La diminution observée au niveau des immobilisations corporelles s'explique par la cession de plusieurs établissements propriétaires dans le secteur États-Unis au cours de l'exercice 2017 et par la faiblesse du dollar américain au second semestre de l'exercice 2018.

La Société a également déterminé qu'une charge de dépréciation était requise dans quatre magasins corporatifs qui avaient été construits au cours des deux dernières années en raison d'une faible rentabilité et de tendances défavorables pour les quatre emplacements.

## Résultats d'exploitation pour le trimestre clos le 31 mai 2018

### Produits

Au deuxième trimestre de l'exercice 2018, les produits d'exploitation totaux de la Société ont augmenté de 28% pour s'établir à 89,8 millions de dollars. Les produits des deux secteurs d'activités se répartissent comme suit :

Secteur	Sous-secteur	31 mai 2018 (millions \$)	31 mai 2017 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	39,6	24,8	60%
	Établissements propriétaires	9,8	4,9	99%
	Transformation des aliments	4,1	3,8	9%
	Transactions intersociétés	(0,8)	(0,6)	S/O
Total Canada		52,7	32,9	60%
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	29,9	30,0	(1%)
	Établissements propriétaires	7,3	7,1	5%
	Transactions intersociétés	(0,1)	(0,1)	S/O
Total États-Unis/International		37,1	37,0	0%
<b>Produits d'exploitation totaux</b>		<b>89,8</b>	<b>69,9</b>	<b>28%</b>

#### Analyse des produits du secteur Canada

Comme indiqué dans le tableau ci-dessus, les produits provenant des établissements franchisés au Canada se sont accrus de 60% par rapport à l'exercice précédent. Plusieurs facteurs ont contribué à cette situation, entre autres :

	(millions \$)
Produits, deuxième trimestre 2017	24,8
Augmentation des flux de rentrées récurrents	2,8
Augmentation des droits de franchise initiaux, de renouvellement et de transfert	0,1
Augmentation des produits de la vente de fournitures aux franchisés et de location	0,1
Augmentation découlant de l'acquisition de Groupe Restaurants Invescor inc.	11,4
Autres variations accessoires	0,4
<b>Produits, deuxième trimestre 2018</b>	<b>39,6</b>

Les produits rattachés aux établissements appartenant à la Société se sont accrus de 99% pour s'établir à 9,8 millions de dollars pour le trimestre. L'augmentation est principalement attribuable aux ventes réalisées par les quatre établissements propriétaires de l'enseigne The Works Gourmet Burger Bistro, acquise au troisième trimestre de l'exercice 2017, ainsi qu'aux huit établissements propriétaires de Groupe Restaurants Invescor inc., acquis au début du deuxième trimestre de l'exercice 2018.

Les produits de l'usine de transformation des aliments se sont accrus de 9% au deuxième trimestre de l'exercice 2018, principalement en raison de l'augmentation des volumes de certains produits existants et de l'ajout continu de nouvelles gammes de produits.

#### Analyse des produits du secteur États-Unis/International

Comme l'indique le tableau ci-dessus, les produits des franchises situées aux États-Unis ont diminué de 1%. Plusieurs facteurs ont contribué à cette situation, notamment :

	(millions \$)
Produits, deuxième trimestre 2017	30,0
Augmentation des flux de rentrées récurrents	1,2
Augmentation des produits de la vente de fournitures et de services aux franchisés	0,2
Augmentation des droits abandonnés liés à des programmes de cartes-cadeaux	1,0
Incidence des fluctuations du change	(2,0)
Autres variations accessoires	(0,5)
<b>Produits, deuxième trimestre 2018</b>	<b>29,9</b>

Les produits rattachés aux établissements appartenant à la Société se sont accrus de 5% pour s'établir à 7,3 millions de dollars pour le trimestre, ceci en raison d'une augmentation du nombre d'établissements propriétaires exploités par la Société et d'établissements plus performants.

### Coût des ventes et autres charges d'exploitation

Au deuxième trimestre de l'exercice 2018, les charges d'exploitation se sont accrues de 20% et se répartissent comme suit dans les deux secteurs d'activités :

Secteur	Sous-secteur	31 mai 2018 (millions \$)	31 mai 2017 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	17,3	13,3	31%
	Établissements propriétaires	11,3	5,2	117%
	Transformation des aliments	3,8	3,6	4%
	Transactions intersociétés	(0,8)	(0,7)	S/O
<b>Total Canada</b>		<b>31,6</b>	<b>21,4</b>	<b>48%</b>
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	14,4	15,7	(9%)
	Établissements propriétaires	8,3	8,2	1%
	Transactions intersociétés	—	—	S/O
<b>Total États-Unis/International</b>		<b>22,7</b>	<b>23,9</b>	<b>(5%)</b>
<b>Coût total des ventes et autres charges d'exploitation</b>		<b>54,3</b>	<b>45,3</b>	<b>20%</b>

#### Analyse du coût des ventes et autres charges d'exploitation du secteur Canada

Les charges attribuables aux activités de franchisage ont augmenté de 4,0 millions de dollars ou 31% par rapport à la même période de l'exercice 2017. Si ce n'était de l'impact de l'acquisition de Groupe Restaurants Imvescor inc., les charges attribuables aux activités de franchisage auraient diminué de 1,8 million de dollars. L'augmentation des salaires et avantages sociaux a été tempérée par une baisse des frais de location et de résiliation de baux.

Les charges associées aux établissements appartenant à la Société et à l'usine de transformation des aliments ont évolué surtout en fonction des facteurs mentionnés dans la rubrique Produits ci-dessus.

#### Analyse du coût des ventes et autres charges d'exploitation du secteur États-Unis/International

Au deuxième trimestre, les charges de la Société relatives à l'exploitation de franchises aux États-Unis ont diminué de 1,3 million de dollars ou 9% par rapport à la même période de l'exercice 2017. L'économie découle essentiellement d'une diminution des honoraires payés à des développeurs régionaux, ceci à la suite de l'annulation de certaines ententes, d'une diminution des honoraires professionnels partiellement amoindrie par une augmentation des salaires et avantages sociaux pour le soutien des deux acquisitions récentes, ainsi que de l'incidence positive de la fluctuation des taux de change d'une période à l'autre.

Les charges relatives aux établissements appartenant à la Société ont augmenté de 1% pendant le deuxième trimestre par rapport à la même période de l'exercice précédent. L'évolution des charges à cet égard va de pair avec celle des produits de ces établissements.

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

<i>(En millions de dollars)</i>	Trimestre clos le 31 mai 2018		
	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	52,7	37,1	89,8
Charges	31,6	22,7	54,3
BAIIA <sup>1)</sup>	21,1	14,4	35,5
BAIIA en tant que pourcentage des produits	40%	38%	40%

<i>(En millions de dollars)</i>	Trimestre clos le 31 mai 2017		
	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	32,9	37,0	69,9
Charges	21,4	23,9	45,3
BAIIA <sup>1)</sup>	11,5	13,1	24,6
BAIIA en tant que pourcentage des produits	35%	35%	35%

Le tableau suivant présente un sommaire de la performance par sous-secteur d'activités :

<i>(En millions de dollars)</i>	Trimestre clos le 31 mai 2018				
	Franchises	Établissements propriétaires	Transformation	Transactions intersociétés	Total
Produits	69,4	17,1	4,1	(0,8)	89,8
Charges	31,7	19,6	3,8	(0,8)	54,3
BAIIA <sup>1)</sup>	37,7	(2,5)	0,3	—	35,5
BAIIA en % des produits	54%	S/O	7%	S/O	40%

<i>(En millions de dollars)</i>	Trimestre clos le 31 mai 2017				
	Franchises	Établissements propriétaires	Transformation	Transactions intersociétés	Total
Produits	54,8	12,0	3,8	(0,7)	69,9
Charges	29,0	13,4	3,6	(0,7)	45,3
BAIIA <sup>1)</sup>	25,8	(1,4)	0,2	—	24,6
BAIIA en % des produits	47%	S/O	5%	S/O	35%

<sup>1)</sup> Le BAIIA (bénéfice avant impôts, intérêts et amortissements) n'est pas un indicateur de rentabilité reconnu par les IFRS. En conséquence, il pourrait ne pas être comparable à des indicateurs similaires présentés par d'autres sociétés. Il se définit comme les produits d'exploitation moins les charges d'exploitation. Se reporter au rapprochement du BAIIA et du résultat avant impôts à la page 16.

Le BAIIA total s'établissait à 35,5 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mai 2018, une hausse de 10,9 millions de dollars par rapport à la même période de l'exercice précédent. Les opérations canadiennes sont à la source de 88% du BAIIA total tandis que les activités du secteur États-Unis/International ont procuré 12% de l'augmentation totale.

Le BAIIA du secteur Canada pour le deuxième trimestre 2018 s'est accru de 9,6 millions de dollars par rapport à la même période de l'exercice précédent, surtout en raison des acquisitions effectuées au second semestre de l'exercice 2017 et pendant l'exercice 2018. Le principal facteur contribuant à cette augmentation a été l'acquisition du Groupe Restaurants Imvescor inc., qui a contribué pour 5,6 millions de dollars depuis la clôture de la transaction le 1er mars 2018

## Résultat net

Pour le trimestre clos le 31 mai 2018, le résultat net de la Société attribuable aux propriétaires s'est accru de 2,0 millions de dollars pour s'établir à 18,0 millions de dollars ou 0,72 \$ par action (0,72 \$ par action sur une base diluée), comparativement à 16,0 millions de dollars ou 0,75 \$ par action (0,75 \$ par action sur une base diluée) pour la même période de l'exercice précédent.

## Calcul du résultat avant impôt, intérêts et amortissement (BAIIA)

<i>(En milliers de dollars)</i>	<b>Période close le 31 mai 2018</b>	<b>Période close le 31 mai 2017</b>
Bénéfice avant impôt	23 045	22 428
Amortissement – immobilisations corporelles	846	571
Amortissement – immobilisations incorporelles	6 466	5 713
Intérêts sur la dette à long terme	3 219	2 444
Perte (profit) de change	(89)	(5 984)
Produits d'intérêts	(177)	(119)
Profit à la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	(172)	(458)
Perte de valeur d'immobilisations corporelles	1 515	—
Réévaluation de passifs financiers comptabilisés à la juste valeur	853	—
<b>BAIIA</b>	<b>35 506</b>	<b>24 595</b>

## Autres produits et charges

L'écart important au niveau du change découle de l'effet de la fluctuation des taux de change sur la réévaluation d'un prêt consenti à l'une des filiales de la Société qui n'est plus réévalué à l'état des résultats.

L'intérêt sur la dette à long terme est passé de 2,4 millions de dollars à 3,2 millions de dollars durant le trimestre en raison de l'intérêt couru sur la facilité de crédit. Le solde de la facilité de crédit s'est accru de 43 millions de dollars depuis le deuxième trimestre de 2017, d'où l'augmentation de l'intérêt sur la dette à long terme.

Les soldes relatifs à l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles ont augmenté substantiellement en raison des acquisitions réalisées du second semestre de l'exercice 2017 au premier semestre de l'exercice 2018 et plus particulièrement à la suite de celle de Groupe Restaurants Imvescor inc., qui a occasionné une augmentation des immobilisations corporelles et des droits de franchise amortissables.

Au cours du trimestre clos le 31 mai 2018, en raison d'un recul de la performance financière, la Société a procédé à un examen de la valeur recouvrable d'immobilisations rattachées à certains des établissements lui appartenant. Cet examen a amené la comptabilisation d'une perte de valeur hors trésorerie s'élevant à 1 515 \$ et composée d'améliorations locatives et de matériel.

## Impôts sur le résultat

La provision pour impôts sur le résultat présentée en tant qu'un pourcentage du résultat avant impôts est passée de 27,9% à 21,2%. Ce taux réduit découle de l'écart entre les taux d'imposition étrangers prévus par la loi et la variation du taux de l'impôt sur le résultat différé.

## Obligations contractuelles et dette à long terme

Le tableau qui suit fait état des obligations liées à la dette à long terme et aux loyers minimaux des contrats de location qui ne font pas l'objet d'un contrat de sous-location :

Période	(En milliers de dollars)	Dette à long terme <sup>1)</sup>	Engagements de location nets	Obligations contractuelles totales
12 mois se terminant en mai 2019		5 313	13 152	18 465
12 mois se terminant en mai 2020		8 919	12 058	20 977
12 mois se terminant en mai 2021		7 867	11 381	19 248
12 mois se terminant en mai 2022		270 530	10 686	281 216
12 mois se terminant en mai 2023		4 204	8 325	12 529
Solde des engagements après 2023		22	26 903	26 925
		<b>296 855</b>	<b>82 505</b>	<b>379 360</b>

<sup>1)</sup> Les soldes présentés sont les montants totaux payables à échéance et ils ne sont donc pas actualisés. Pour connaître les engagements totaux, veuillez vous reporter aux états financiers consolidés intermédiaires résumés au 31 mai 2018.

La dette à long terme comprend des prêts à terme portant intérêt relatifs à l'acquisition de Kahala Brands ltée, de BF Acquisition Holdings, LLC et de Groupe Restaurants Imvescor inc., des billets à ordre liés à l'acquisition de Houston et d'Industria, des options d'achat de participations ne donnant pas le contrôle, des retenues sur acquisitions ne portant pas intérêt et des indemnités de résiliation de contrats ne portant pas intérêt.

## Liquidités et ressources financières

Au 31 mai 2018, l'encaisse totalisait 45,7 millions de dollars, une baisse de 10,7 millions de dollars depuis la fin de l'exercice 2017 qui s'explique principalement par le paiement de contreparties d'acquisition en trésorerie et par les remboursements de la dette.

Au cours du deuxième trimestre, la Société a versé à ses actionnaires des dividendes s'élevant à 7,0 millions de dollars. Ces paiements n'ont pas eu d'incidence notable sur la position de trésorerie de la Société étant donné les forts flux de trésorerie provenant de l'exploitation.

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 25,3 millions de dollars pour le deuxième trimestre, comparativement à 27,9 millions de dollars pour la même période de l'exercice 2017. Si l'on exclut la variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, les charges d'impôt sur le résultat et les charges d'intérêts payées, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie de 35,9 millions de dollars, comparativement à 27,6 millions de dollars en 2017, ce qui représente une augmentation de 30%. Cette augmentation est principalement due à l'augmentation du BAIIA expliquée plus haut.

La facilité de crédit renouvelable a un montant autorisé de 305 000 \$ (le 27 juin 2018 en vertu d'une modification de notre convention d'un montant autorisé de 500 000 \$) (305 000 \$ au 30 novembre 2017) Au 31 mai 2018, une somme de 270 522 \$ (210 522 \$ au 30 novembre 2017) avait été tirée sur la facilité de crédit renouvelable.

La facilité comporte les engagements financiers suivants :

- Le ratio dette-BAIIA doit être inférieur ou égal à 3,50:1,00 du 21 juillet 2017 au 20 juillet 2018, puis inférieur à 3,00:1,00 par la suite.
- Le ratio de couverture des frais fixes doit être de 1,25:1,00 en tout temps.

L'accord de crédit renferme par ailleurs diverses restrictions sur les distributions et l'utilisation du produit de la cession d'actifs qui ne devraient pas avoir d'incidence sur la Société pendant le terme de l'accord.

La ligne de crédit renouvelable est remboursable sans pénalité, son solde étant dû le 21 juillet 2021, date d'échéance de la facilité.

À la fin du trimestre, la Société respectait les engagements souscrits dans l'accord de crédit.

## **Situation financière**

Les débiteurs s'élevaient à 45,1 millions de dollars à la fin du trimestre, comparativement à 34,2 millions de dollars à la fin de l'exercice 2017. Le gros de l'augmentation de 10,9 millions de dollars est attribuable à l'acquisition de Groupe Restaurants Imvescor inc. et le reste, à l'échelonnement des recettes.

Les immobilisations incorporelles se sont accrues de 216,3 millions de dollars à la suite de l'acquisition de The Counter, de Built Custom Burgers, de Groupe Restaurants Imvescor inc., de Grabbagreen, de Timothy's World Coffee et de Mmmuffins au cours du trimestre. Cette hausse a été partiellement amoindrie par l'incidence des fluctuations du change et par les charges d'amortissement comptabilisées pendant le trimestre.

Les créiteurs et charges à payer, qui s'élevaient à 57,6 millions de dollars au 30 novembre 2017, s'établissaient à 71,8 millions de dollars au 31 mai 2018. La plus grande part de l'augmentation de 14,2 millions de dollars est attribuable à l'acquisition de Groupe Restaurants Imvescor inc., le reste relevant de l'échelonnement des paiements en trésorerie aux fournisseurs.

Les provisions, qui comprennent des montants rattachés à l'issue possible de litiges et différends, à la fermeture d'établissements et aux passifs de cartes-cadeaux, sont passées de 75,3 millions de dollars au 30 novembre 2017, à 80,1 millions de dollars au 31 mai 2018. L'augmentation se rattache principalement au passif de cartes-cadeaux lié à l'acquisition de Groupe Restaurants Imvescor inc. ainsi qu'à la provision pour résiliation de baux.

La dette à long terme s'est accrue de 65,3 millions de dollars. La hausse est attribuable à l'acquisition de Groupe Restaurants Imvescor inc., au remboursement de sa ligne de crédit et à la retenue payable relativement à l'acquisition de The Counter, de Built Custom Burgers, de Grabbagreen, de Timothy's World Coffee et de Mmmuffins.

Les soldes d'impôt différé ont été réévalués au cours du trimestre en utilisant le nouveau taux d'imposition fédéral prévu par la loi américaine, qui est passé de 35% à 21%. Il s'ensuivit une baisse de 36,3 millions de dollars du passif d'impôt net de la Société. Cette économie nette d'impôt est estimée sur la base de notre analyse initiale de la « *Tax Cuts and Jobs Act* » et, compte tenu de la complexité de cette loi, cette estimation pourrait être rajustée lorsque des directives d'interprétation plus élaborées sont publiées.

D'autres renseignements sur les éléments ci-dessus de l'état de la situation financière figurent dans les notes afférentes aux états financiers consolidés intermédiaires résumés au 31 mai 2018.

## **Capital-actions**

Au cours du premier semestre de l'exercice 2018, la Société a émis 3 785 996 actions dans le cadre de l'acquisition de Groupe Restaurants Imvescor inc.. La Société n'a racheté aucune action.

## Renseignements sur les établissements

Les établissements de MTY : i) se trouvent dans des foires alimentaires et des centres commerciaux ; ii) ont façade sur rue ; et iii) se présentent sous une forme non traditionnelle dans des stations-service, des dépanneurs, des cinémas, des parcs d'attractions, des hôpitaux, des universités, des aéroports et en d'autres lieux ou sites partagés par des détaillants. Les établissements non traditionnels sont typiquement plus petits, exigent un moindre investissement et dégagent des bénéfices inférieurs à ceux d'établissements établis dans les centres commerciaux, les foires alimentaires ou avec façade sur rue.

	<b>Trimestre clos le</b>	<b>Semestre clos le</b>	Trimestre clos le	Semestre clos le
<b>Nombre d'établissements</b>	<b>31 mai 2018</b>		31 mai 2017	
Franchises à l'ouverture de la période	<b>5 343</b>	<b>5 402</b>	5 451	5 599
Établissements propriétaires à l'ouverture de la période				
Canada	<b>36</b>	<b>29</b>	34	31
États-Unis	<b>43</b>	<b>38</b>	42	51
<b>Total à l'ouverture de la période</b>	<b>5 422</b>	<b>5 469</b>	5 494	5 681
Ouverts durant la période	<b>73</b>	<b>134</b>	71	119
Fermés durant la période	<b>(88)</b>	<b>(240)</b>	(119)	(227)
Acquis durant la période	<b>327</b>	<b>371</b>	15	20
Diminution due à la vente de Yogen Früz	-	-	-	(99)
<b>Total à la fin de la période</b>	<b>5 734</b>	<b>5 734</b>	5 494	5 494
Franchises à la fin de la période		<b>5 649</b>		5 428
Établissements propriétaires à la fin de la période				
Canada		<b>50</b>		33
États-Unis		<b>35</b>		33
<b>Total à la fin de la période</b>		<b>5 734</b>		5 494

Hormis les établissements acquis, le réseau de la Société a ouvert 134 établissements (63 au Canada, 44 aux États-Unis et 27 à l'International) au cours du premier semestre 2018. Au deuxième trimestre uniquement, 73 établissements ont été ouverts (41 au Canada, 18 aux États-Unis et 14 à l'International). Les réalisations du trimestre et du semestre surpassent les performances de l'exercice 2017.

Au cours du premier semestre de l'exercice, le réseau de la Société a fermé 240 établissements (98 au Canada, 111 aux États-Unis et 31 à l'International). Du total, 88 ont été fermés au cours du deuxième trimestre (40 au Canada, 39 aux États-Unis et 9 à l'International).

Les ouvertures comprennent cinq nouveaux établissements Thai Express aux États-Unis, ce qui porte leur nombre à six au total, et plusieurs établissements additionnels seront ouverts au cours des prochains mois, le rythme des nouvelles ouvertures s'accélégrant.

La réduction nette de 106 établissements découle de nombreux facteurs dont la restructuration des propriétés par leurs bailleurs, des pressions concurrentielles, l'expiration des contrats de location et la fermeture d'établissements non performants. Étant donné les rigueurs de l'hiver et les faibles dépenses de consommation qui suivent la période des Fêtes, le premier trimestre présente généralement un fort taux de fermetures dans le réseau MTY.

Le recul constaté au cours du semestre est surtout attribuable aux établissements qui offrent des friandises glacées ou des sandwichs et du café. Cependant, pour le deuxième trimestre, la catégorie friandises glacées

fait état d'une augmentation nette de 8 établissements. Les établissements de la catégorie sandwiches et café, avec 26 établissements en moins, continuent de poser un défi, les enseignes Country Style, Extreme Pita et Blimpie étant les plus touchées.

Le tableau qui suit présente la répartition des établissements de MTY selon leur emplacement et leur chiffre d'affaires réseau :

Type d'emplacement	% des établissements au		% du chiffre d'affaires réseau	
	31 mai 2018	31 mai 2017	Semestre clos le 31 mai 2018	31 mai 2017
Centre commercial et foire alimentaire				
de tour à bureaux	22%	24%	24%	28%
Façade sur rue	51%	48%	61%	56%
Forme non traditionnelle	27%	28%	15%	16%

La répartition géographique des établissements de MTY et de leur chiffre d'affaires réseau sont les suivants :

Situation géographique	% des établissements au		% du chiffre d'affaires réseau	
	31 mai 2018	31 mai 2017	Semestre clos le 31 mai 2018	31 mai 2017
Ontario	17%	17%	14%	13%
Québec et est du Canada	20%	16%	26%	18%
Ouest du Canada	10%	10%	9%	11%
Californie	8%	8%	13%	12%
Reste des États-Unis	36%	40%	31%	38%
International	9%	9%	7%	8%

Aux États-Unis, la Californie est le seul État à procurer plus de 10% du chiffre d'affaires réseau. La Floride occupe la seconde place avec 3% du chiffre d'affaires réseau de la Société.

La côte ouest des États-Unis procure 18% du chiffre d'affaires réseau de la Société (42% des ventes réalisées aux États-Unis) tandis que les États de la rive atlantique comptent pour 12% du chiffre d'affaires réseau de la Société (27% des ventes réalisées aux États-Unis).

Au premier semestre de l'exercice 2018, les restaurants décontractés ont généré environ 18% du chiffre d'affaires réseau (comparativement à 2% pour le premier semestre 2017); cette proportion a grimpé avec l'acquisition de Groupe Restaurants Invescor inc., dont les restaurants décontractés ont généré plus de 23% du chiffre d'affaires réseau au cours du deuxième trimestre. Les établissements à service rapide assurent près des deux tiers du chiffre d'affaires réseau et les restaurants-minute, le reste.

### Chiffre d'affaires réseau

Au premier semestre 2018, le chiffre d'affaires des établissements du réseau MTY s'est élevé à 1 287,2 millions de dollars, une hausse de 15% par rapport au premier semestre 2017. Cette hausse se répartit comme suit :

	Chiffre d'affaires (millions \$)	
	Trimestre clos le 31 mai 2018	Semestre clos le 31 mai 2018
Chiffre d'affaires déclaré – Période comparative de l'exercice 2017	603,5	1 122,7
Augmentation nette du chiffre d'affaires générée par les enseignes acquises au cours des 18 derniers mois	166,5	215,0
Diminution nette découlant de la vente du réseau Yogen Früz	-	(2,2)
Augmentation nette attribuable aux établissements ouverts ou fermés au cours des 18 derniers mois	(6,9)	(14,8)
Incidence de la croissance du chiffre d'affaires d'établissements comparables	(0,2)	1,9
Incidence cumulative de la fluctuation des changes	(18,7)	(32,3)
Autres variations accessoires	0,5	(3,1)
<b>Chiffre d'affaires déclaré – Exercice 2018</b>	<b>744,7</b>	<b>1 287,2</b>

Pour le premier semestre 2018, le chiffre d'affaires réseau s'est élevé à 1 287,2 millions de dollars comparativement à 1 122,7 millions de dollars pour la même période de l'exercice 2017. Les acquisitions réalisées en 2017 et en 2018 ont été les principaux moteurs de la croissance du chiffre d'affaires réseau. La force relative du dollar canadien au premier semestre 2018 a eu une incidence négative se chiffrant à 32,3 millions de dollars sur les ventes déclarées tandis que les ouvertures et fermetures d'établissements au cours des 18 derniers mois ont occasionné un recul net de 14,8 millions de dollars.

Seul concept à générer actuellement plus de 10% du chiffre d'affaires réseau, Cold Stone Creamery compte pour environ 22% des ventes totales du réseau MTY au premier semestre 2018. Les enseignes Thai Express, TacoTime et Baja Fresh Mexican Grill sont respectivement les deuxième, troisième et quatrième plus importantes enseignes sur le plan des ventes, générant chacune moins de 10% du chiffre d'affaires réseau.

Le chiffre d'affaires réseau inclut les ventes réalisées par les établissements appartenant à la Société et les établissements franchisés, mais exclut celles réalisées par le centre de distribution ou par l'usine de transformation des aliments. Le chiffre d'affaires réseau libellé dans une devise étrangère est converti en dollars canadiens aux fins de présentation; il est donc tributaire des fluctuations des taux de change.

### Chiffre d'affaires d'établissements comparables

Le chiffre d'affaires d'établissements comparables pour le semestre clos le 31 mai 2018 est supérieur de 0,2% à celui de la même période de l'exercice 2017.

La croissance du chiffre d'affaires d'établissements comparables se répartit comme suit dans les secteurs d'activités de MTY :

Région	Trimestre clos le 31 mai 2018	Semestre clos le 31 mai 2018
Canada	+1,8%	+1,4%
États-Unis	-1,6%	-0,7%
International	-2,4%	-1,9%
Total	-0,0%	+0,2%

Au cours du deuxième trimestre, le chiffre d'affaires des établissements comparables canadiens s'est accru de 1,8% et des données positives sont rapportées depuis maintenant neuf mois. Comme on s'y attendait, l'Ontario est la province affichant la plus forte augmentation après les hausses de prix consécutives aux changements apportés à la réglementation sur le salaire minimum.

Le Québec et la Colombie-Britannique ont tous deux maintenu l'élan pris l'an dernier et affichent des résultats positifs. L'Alberta a connu son premier trimestre à afficher un chiffre d'affaires d'établissements comparables positif depuis mai 2015. La Saskatchewan subit toujours d'importantes pressions après l'entrée en vigueur de la taxe sur les repas, au troisième trimestre 2017.

Aux États-Unis, la Californie a connu une débâcle au deuxième trimestre, le chiffre d'affaires d'établissements comparables chutant de 5,5% après s'être accru de 5,1% au premier trimestre. Le temps anormalement froid à travers l'État<sup>2</sup> a eu un effet néfaste sur l'achalandage de nos restaurants. Compte tenu du poids de la Californie dans le secteur américain du réseau MTY, ce résultat négatif au deuxième trimestre s'est traduit par une performance négative du secteur entier des États-Unis.

Au cours du deuxième trimestre, les enseignes acquises à la suite de la fusion avec Groupe Restaurants Invescor inc. ont affiché une croissance de 4,2% du chiffre d'affaires d'établissements comparables, Ben & Florentine, Mikes et Scores faisant chacune état d'une solide performance. Ces données sont exclues de l'information présentée ci-dessus puisque MTY ne possédait pas encore ce réseau depuis plus de 12 mois.

La direction s'attend à ce que la concurrence continue à s'intensifier en 2018, tant sur le marché canadien que sur le marché américain et tant du point de vue des prix que de celui de l'offre. Les restaurants sont confrontés à une concurrence de plus en plus féroce et de diverses provenances, y compris de la part des détaillants d'offres du type « *Grab & Go* » et des livraisons de « boîtes de prêt-à-cuisiner ».

Des hausses importantes du salaire minimum dans certaines régions pourraient apporter des changements dans l'industrie et l'on ne peut présumer de la réaction des consommateurs à ces changements pour l'instant. Nous continuons de surveiller la situation et d'évaluer l'impact des augmentations de prix sur l'achalandage dans les régions touchées.

Des conditions météorologiques inhabituelles en Amérique du Nord ont eu un effet préjudiciable sur la Société et continuent de l'affecter de façons auxquelles on ne s'attendait pas. Les mois de mars et d'avril ont été particulièrement éprouvants à cet égard dans certaines régions des États-Unis où l'on a observé des baisses marquées des ventes qui ont conduit à un chiffre d'affaires d'établissements comparables négatif pour cette période. Le réseau de MTY est devenu plus sensible aux variations météorologiques depuis l'acquisition de Kahala; cette sensibilité est devenue plus notable récemment, le climat étant plus changeant qu'il ne l'a été au cours des deux années qui ont suivi l'acquisition de Kahala.

Bien que le climat économique actuel et le niveau de confiance des consommateurs semblent favorables pour le moment, la volatilité des prix des produits de base et des devises a une incidence très importante sur les taux d'emploi et le revenu disponible des clients de MTY, ce qui soulève des incertitudes pour l'avenir. Les résultats des négociations portant sur l'ALENA pourraient aussi avoir des conséquences qui ne peuvent être prévues dans l'immédiat.

## **Options sur actions**

Aucune option sur action n'a été attribuée pendant la période. Au 31 mai 2018, 200 000 options sur actions étaient en circulation, mais aucune ne pouvait être exercée.

---

<sup>2</sup> Mesuré à partir des degrés-jours de chauffage et de climatisation relevés dans diverses stations météorologiques.

## Événements postérieurs

### Modification de la facilité de crédit

Le 27 juin, la Société a modifié son accord de crédit avec un syndicat de prêteurs. Selon cette modification, la facilité de crédit renouvelable de la Société est d'une limite autorisée de 500 000 \$. Les autres conditions de l'accord demeurent essentiellement les mêmes.

### Offre publique de rachat dans le cours normal

Le 27 juin 2018, la Société a annoncé son intention de racheter ses actions ordinaires. La Société peut racheter un maximum de 1 258 024 actions ordinaires au cours de la période commençant le 3 juillet 2018 et se terminant le 2 juillet 2019.

### Saisonnalité

Les résultats d'exploitation d'une période intermédiaire ne sont pas nécessairement indicatifs des résultats d'exploitation de l'exercice entier. La Société s'attend à ce que la saisonnalité constitue un facteur important de la variation trimestrielle de ses résultats. Le chiffre d'affaires réseau varie de façon saisonnière. En janvier et février, les ventes sont historiquement inférieures à la moyenne en raison du climat; elles sont historiquement supérieures à la moyenne de mai à août. Étant donné l'ajout de Cold Stone Creamery, actuellement la plus importante enseigne du réseau MTY et une enseigne particulièrement touchée par la saisonnalité, on s'attend à ce que ce profil s'accroisse. Cette situation découle d'un achalandage accru dans les établissements qui ont façade sur rue, des ventes des établissements exploités seulement en été et de l'évolution des ventes des établissements situés dans des centres commerciaux. Les ventes des établissements situés dans des centres commerciaux sont également supérieures à la moyenne en décembre, durant la période du magasinage des Fêtes.

### Modifications comptables futures

Plusieurs nouvelles normes, interprétations et modifications de normes existantes ont été publiées par l'International Accounting Standards Board (IASB), mais n'étaient pas encore en vigueur pour la période close le 31 mai 2018 et n'ont pas été appliquées dans le cadre de la préparation des états financiers consolidés.

Les normes suivantes pourraient avoir une incidence importante sur les états financiers consolidés intermédiaires résumés de la Société :

<b>Norme</b>	<b>Publication</b>	<b>Prise d'effet pour la Société</b>	<b>Incidence</b>
IFRS 9 Instruments financiers	Juillet 2014	1 <sup>er</sup> décembre 2018	En évaluation
IFRS 15 Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients	Mai 2014	1 <sup>er</sup> décembre 2018	En évaluation
IFRS 16 Contrats de location	Janvier 2016	1 <sup>er</sup> décembre 2019	En évaluation
IFRIC 22 Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée	Décembre 2016	1 <sup>er</sup> décembre 2018	En évaluation
IFRIC 23 Incertitude relative aux traitements fiscaux	Juin 2017	1 <sup>er</sup> décembre 2019	En évaluation

IFRS 9 introduit, en lieu et place des multiples règles d'IAS 39, une nouvelle approche de classement des actifs financiers en fonction de la gestion que fait une entité des actifs financiers et des caractéristiques de leurs flux de trésorerie contractuels. Les exigences de classement et d'évaluation des passifs financiers d'IAS 39 sont pour l'essentiel reprises dans IFRS 9. IFRS 9 introduit également un nouveau modèle de comptabilité de couverture qui s'aligne mieux sur les objectifs de gestion des risques ainsi qu'un nouveau modèle de dépréciation des actifs financiers fondé sur les pertes de crédit attendues, lequel remplace le modèle fondé sur les pertes subies d'IAS 39.

IFRS 15 remplace les normes suivantes : IAS 11, *Contrats de construction*, IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, IFRIC 13, *Programmes de fidélisation de la clientèle*, IFRIC 15, *Contrats de construction de biens immobiliers*, IFRIC 18, *Transferts d'actifs provenant de clients*, et SIC 31, *Produits des activités ordinaires – Opérations de troc impliquant des services de publicité*. Cette nouvelle norme prescrit le traitement comptable et la présentation des produits des activités ordinaires découlant de tout contrat avec les clients. La norme IFRS 15 pose comme principe fondamental que l'entité comptabilise les produits des activités ordinaires de manière à montrer quand les biens ou les services promis aux clients sont fournis, et au montant de la contrepartie à laquelle l'entité s'attend à avoir droit en échange de ces biens et services. IFRS 15 comprend également un ensemble unifié d'obligations d'information en vertu desquelles une entité doit fournir de l'information détaillée quant à la nature, au montant, au calendrier et au degré d'incertitude des produits des activités ordinaires et des flux de trésorerie tirés des contrats de l'entité avec des clients.

Le 12 avril 2016, l'IASB a publié des *clarifications d'IFRS 15, Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*. La norme propose un modèle unique qui s'applique aux contrats avec les clients, ainsi que deux approches pour comptabiliser les produits : à un moment précis ou de façon progressive. Ce modèle comporte une analyse en cinq étapes des transactions axée sur les contrats et visant à déterminer si des produits sont comptabilisés, et à quel montant et à quel moment ils le sont. De nouveaux seuils ont été mis en place relativement aux estimations et aux jugements, ce qui pourrait avoir une incidence sur le montant des produits comptabilisés ou sur le moment de leur comptabilisation. Les *clarifications d'IFRS 15* fournissent des indications supplémentaires à l'égard de l'analyse en cinq étapes, de la transition et de l'application de la norme aux licences de propriété intellectuelle.

Le 13 janvier 2016, l'IASB a publié IFRS 16 qui fournit un modèle détaillé pour l'identification des contrats de location et leur traitement dans les états financiers des preneurs et des bailleurs. La norme a préséance sur IAS 17, *Contrats de location*, et les indications interprétatives qui l'accompagnent. Des changements importants sont apportés à la comptabilité du preneur, la distinction actuelle entre contrats de location-financement et contrats de location simple étant éliminée, tandis que l'actif lié au droit d'utilisation et l'obligation locative sont comptabilisés pour tous les contrats de location (sous réserve de quelques exceptions à l'égard de la location à court terme et de la location d'actifs de faible valeur). À l'opposé, IFRS 16 n'apporte pas de changements significatifs au traitement comptable exigé des bailleurs. IFRS 16 entre en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2019 et l'application anticipée est permise si IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* a aussi été appliquée.

En décembre 2016, l'IASB a publié IFRIC 22 qui fournit une interprétation sur la façon de déterminer la date de la transaction lors de l'application de la norme sur les transactions en devises, IAS 21. L'interprétation s'applique lorsqu'une entité paie ou reçoit une contrepartie à l'avance pour les contrats libellés en devises étrangères. La date de la transaction détermine le taux de change à utiliser lors de la comptabilisation initiale de l'actif, de la charge ou du produit connexe. Cette interprétation donne des indications sur le moment où un paiement ou un encaissement unique est effectué, ainsi que sur les situations où des paiements ou des encaissements multiples sont effectués et vise à réduire la diversité dans la pratique. Cette norme entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018.

IFRIC 23 clarifie la comptabilisation des incertitudes dans l'impôt sur le résultat.

La Société évalue actuellement l'incidence de ces normes sur ses états financiers consolidés. Bien que l'étendue de leur incidence n'ait pas encore été établie, la Société s'attend à ce que l'adoption d'IFRS 15 et

d'IFRS 16 apporte des changements importants à son état consolidé des résultats et à son état consolidé de la situation financière.

## Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société se trouve incapable de faire face à ses obligations financières à échéance. La Société a des obligations contractuelles et fiscales ainsi que des passifs financiers ; elle est en conséquence exposée au risque de liquidité. Ce risque peut naître, par exemple, d'une désorganisation du marché ou d'un manque de liquidités. La Société conserve des facilités de crédit afin de s'assurer qu'elle dispose de fonds suffisants pour respecter ses obligations financières actuelles et futures à un coût raisonnable.

Au 31 mai 2018, la Société disposait d'une facilité de crédit renouvelable autorisée d'une limite de 305 millions de dollars pour s'assurer de fonds suffisants pour répondre à ses obligations financières. Les conditions de cette facilité sont décrites à la note 10 des états financiers consolidés intermédiaires résumés de la Société au 31 mai 2018.

Le tableau suivant présente les échéances contractuelles des passifs financiers au 31 mai 2018 :

<i>(En milliers de dollars)</i>	<b>Flux de</b>					
	<b>Valeur comptable</b>	<b>trésorerie contractuels</b>	<b>Entre 0 et 6 mois</b>	<b>Entre 6 et 12 mois</b>	<b>Entre 12 et 24 mois</b>	<b>Par la suite</b>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Créditeurs et charges à payer	71 811	71 811	71 811	—	—	—
Dettes à long terme	292 563	296 855	5 209	104	8 919	282 623
Intérêts sur la dette à long terme <sup>1)</sup>	S/O	31 097	4 910	4 910	9 820	11 457
	<b>364 374</b>	<b>399 763</b>	<b>81 930</b>	<b>5 014</b>	<b>18 739</b>	<b>294 080</b>

<sup>1)</sup> Lorsque les flux de trésorerie liés aux variations futures des taux d'intérêt sont variables, ils sont calculés en utilisant les taux d'intérêt en vigueur à la fin de la période visée.

## Aperçu

À très court terme, le premier objectif de la direction consistera à continuer d'obtenir un chiffre d'affaires d'établissements comparables positif en créant plus d'innovation, en misant sur la qualité du service à la clientèle dans chacun de ses établissements et en optimisant la valeur offerte à sa clientèle.

La direction s'attachera également à l'intégration des enseignes récemment acquises. Ces acquisitions réalisées, MTY se trouve en bonne position pour étendre ses activités au Canada et aux États-Unis et notamment, assurer l'expansion de ses enseignes canadiennes aux États-Unis.

L'industrie de la restauration rapide demeurera exigeante et la direction estime qu'en mettant l'accent sur l'offre alimentaire, la constance et l'ambiance, les restaurants de MTY se tailleront une plus forte position pour faire face aux défis. Considérant le contexte concurrentiel rigoureux où plus de restaurants s'affrontent pour accaparer les dollars d'une consommation discrétionnaire limitée, chaque concept doit préserver et améliorer la pertinence de son offre aux consommateurs.

La direction continuera de mettre l'accent sur l'optimisation de la valeur pour les actionnaires de la Société en ajoutant de nouveaux établissements aux concepts existants et elle demeure à la recherche d'acquisitions potentielles afin d'accroître la part de marché de MTY.

## **Contrôles et procédures**

### **Contrôles et procédures de communication de l'information**

Les contrôles et procédures de communication de l'information sont conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information qui doit être présentée dans les rapports déposés auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières est saisie, traitée, résumée et présentée dans les délais prescrits. Les contrôles et procédures de communication de l'information sont conçus pour garantir que cette information soit colligée puis communiquée efficacement à la direction de la Société de sorte que celle-ci puisse prendre des décisions en temps opportun quant à la communication de l'information. Bien que la direction examine régulièrement les contrôles et procédures de communication de l'information, elle ne peut fournir d'assurance absolue étant donné que les systèmes de contrôle ne peuvent prévenir ou détecter toutes les inexactitudes liées à des erreurs ou à la fraude en raison des limites intrinsèques qu'ils comportent.

Le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société ont conclu que la conception des contrôles et procédures de communication de l'information (« CPC ») au 31 mai 2018 fournit une assurance raisonnable que les informations importantes relatives à la Société, y compris ses filiales, leur sont communiquées pendant la période de préparation des documents d'information.

### **Contrôle interne à l'égard de l'information financière**

Il incombe au chef de la direction et au chef de la direction financière d'établir et de maintenir un processus de contrôle interne à l'égard de l'information financière. Les contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière sont conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été dressés, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux IFRS.

Le chef de la direction et le chef de la direction financière de même que la direction ont conclu que les contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière n'étaient pas efficaces au 31 août 2017 en raison d'une faiblesse importante au niveau de ses contrôles internes à l'égard de la comptabilisation d'opérations complexes et inhabituelles, incluant la comptabilisation de la répartition du prix d'achat suite à l'acquisition d'entreprises. Le processus d'examen de la Société a permis que des erreurs dans le calcul de la juste valeur du passif des cartes-cadeaux ne soient pas détectées, ce qui a entraîné une inexactitude importante dans certains éléments de produits et de charges postérieurs à l'acquisition de Kahala en 2016. De plus, du point de vue des contrôles internes, l'intégration des acquisitions d'entreprises n'était pas complétée au 31 mai 2018. Dès lors, les contrôles internes ne permettaient pas de pleinement identifier, évaluer et résoudre des risques ayant une incidence importante sur les états financiers ou sur l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière.

La direction poursuit l'exécution de son programme de remédiation visant à corriger ces faiblesses importantes identifiées dans les contrôles internes à l'égard de l'information financière. Elle a doté le service d'audit interne de ressources et d'outils additionnels pour tester et évaluer l'environnement de contrôle des entreprises existantes et nouvellement acquises et a fait appel à une aide extérieure pour la révision de certains champs de l'environnement de contrôle, dans le but de développer un plan d'action adéquat centré sur les déficiences les plus susceptibles de causer des inexactitudes importantes. La direction a pris certaines mesures pour commencer à corriger les faiblesses importantes identifiées, notamment la mise en place de nouveaux contrôles à l'égard des procédures d'examen entourant les transactions complexes et des évaluations effectuées par des tiers spécialistes. Les contrôles ont été exécutés pendant le trimestre; cependant, ils n'ont pas été complètement testés. Les faiblesses importantes ne peuvent être considérées comme corrigées tant que les mesures correctives n'ont pas été testées pendant une période suffisante et la direction, par des tests, est venue à la conclusion que les contrôles mis en place sont efficaces.

Malgré l'évaluation présente des mesures correctives décrites ci-dessus, le chef de la direction et le chef de la direction financière, de même que la direction, sont d'avis que les états financiers inclus au présent rapport présentent à tous égards importants la situation financière, les résultats d'exploitation, la position de trésorerie et les flux de trésorerie de la Société pour les périodes visées conformément aux IFRS.

Le chef de la direction et le chef de la direction financière, de même que la direction, après évaluation, sont venus à la conclusion qu'à leur connaissance, au 31 mai 2018, aucun changement n'a été apporté aux contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société qui ait eu ou soit raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société.

### **Limites des contrôles et procédures**

Les membres de la direction, y compris le président et chef de la direction et le chef de la direction financière, estiment que les contrôles et procédures de communication de l'information et les contrôles internes à l'égard de l'information financière, si bien conçus et appliqués qu'ils soient, ne peuvent fournir qu'une assurance raisonnable et non absolue que les objectifs des systèmes de contrôles sont atteints. De plus, la conception d'un système de contrôles doit refléter le fait qu'il existe des contraintes sur le plan des ressources et que les bénéfices des contrôles doivent être évalués en fonction de leurs coûts. Étant donné les limites inhérentes à tous les systèmes de contrôles, aucun ne peut fournir l'assurance absolue que tous les problèmes de contrôle et cas de fraude, s'il en est à l'intérieur de la Société, sont prévenus ou détectés. Ces limites inhérentes comprennent que le jugement des faits lors d'une prise de décision peut être faussé et qu'un incident peut survenir d'une simple erreur ou par méprise. En outre, les contrôles peuvent être contournés par les actes individuels de certaines personnes, par collusion entre deux ou plusieurs personnes, ou par dérogation non autorisée au contrôle. La conception d'un système de surveillance des contrôles est aussi fondée en partie sur certaines hypothèses à l'égard de la possibilité d'événements futurs et rien ne peut garantir que le système conçu parviendra à atteindre les objectifs qui lui ont été fixés dans toutes les conditions éventuelles futures.

En conséquence, étant donné les limites inhérentes à un système de contrôle efficace, des inexactitudes dues à l'erreur ou à la fraude peuvent survenir et ne pas être détectées.

## Limites de l'étendue de la conception

La direction de la Société, avec le concours du président et chef de la direction et du chef de la direction financière, a limité l'étendue de la conception des contrôles et procédures de communication de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société pour en exclure les contrôles, politiques et procédures et les contrôles internes à l'égard de l'information financière qui se rattachent aux activités des sociétés acquises récemment, soit :

Pourcentage de Groupe d'Alimentation MTY inc.	Actif de la Société	Actif courant	Actif non courant	Passif courant	Passif à long terme	Produits	Résultat net
Dagwoods Sandwichs et Salades	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Groupe Restaurants Imvescor inc.	27%	18%	28%	19%	9%	9%	6%
The Counter and Built Custom Burgers	0%	4%	0%	0%	0%	2%	4%
Timothy's World Coffee et Mmmuffins	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
Grabbagreen	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
The Works Gourmet Burger Bistro	1%	1%	1%	3%	0%	3%	1%
Houston Avenue Bar & Grill et Industria Pizzeria + Bar	2%	1%	2%	0%	2%	1%	2%

La direction de la Société, avec la participation du président et chef de la direction et du chef de la direction financière, a circonscrit l'étendue de la conception des contrôles et procédures de communication de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société pour en exclure les contrôles, politiques et procédures et les contrôles internes à l'égard de l'information financière relatifs à certaines entités ad hoc sur lesquelles la Société est habilitée à exercer un contrôle de fait et qui, par conséquent, ont été consolidées dans les états financiers consolidés de la Société. Pour la période close le 31 mai 2018, ces entités ad hoc représentent 0% de l'actif courant de la Société, 0% de son actif non courant, 0% de son passif courant, 0% de son passif à long terme, 2% de ses produits et 0% de son résultat net.

(signé) « Stanley Ma »

Stanley Ma  
Chef de la direction

(signé) « Eric Lefebvre »

Éric Lefebvre, CPA, CA, MBA  
Chef de la direction financière