



Rapport de gestion Pour la période de neuf mois close le 31 août 2016

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 2015.

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 états financiers consolidés intermédiaires résumés compris dans le présent rapport n'ont pas été examinés par les auditeurs externes de MTY.

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^{er} décembre 2015.

Le présent rapport de gestion est arrêté au 12 octobre 2016. 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.

Énoncés prospectifs et utilisation d'estimations

Le présent rapport de gestion et notamment, sans s'y restreindre, les 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 2016. 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 12 octobre 2016 et, par conséquent, sont sujets à changement après

cette date. Le 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.

De par 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 raisonnables au 12 octobre 2016. Veuillez vous reporter, en particulier, à la rubrique intitulée « Risques et incertitudes » pour une description de certaines des hypothèses clés, tant économiques, commerciales et opérationnelles, que la Société a utilisées dans la rédaction des énoncés prospectifs apparaissant 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 intermédiaires résumés 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'écarteraient 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 en matière de goûts de la clientèle, de tendances démographiques et quant à l'attrait des concepts; les changements à l'égard des profils d'achalandage ainsi que des 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 présentement jugés négligeables peuvent aussi avoir un effet préjudiciable 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 12 octobre 2016. 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 libellés en dollars canadiens et 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 générées par des établissements ouverts depuis au moins treize mois ou acquis il y a plus de treize mois. De même, elle 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.

Ces indicateurs financiers sont largement reconnus, mais ils n'ont pas une définition standard au sens des principes comptables généralement reconnus (« PCGR »). Il est donc possible qu'ils ne puissent être comparés à ceux présentés par d'autres sociétés. Ces indicateurs non conformes aux PCGR 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 conforme aux PCGR.

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 PCGR. Ces deux indicateurs interviennent également dans l'établissement de la rémunération incitative à court terme de certains employés.

Points saillants d'événements marquants au cours de l'exercice

Le 26 juillet 2016, la Société a annoncé qu'elle avait réalisé l'acquisition de Kahala Brands Ltd pour une contrepartie de 389 millions de dollars réglée par l'émission de 2 253 930 actions de MTY et le versement de 212 millions de dollars en espèces. À la clôture, Kahala franchisait et exploitait environ 2 879 établissements à travers le monde, sous 18 enseignes dans 27 pays ; elle affiche un chiffre d'affaires réseau annuel d'environ 950 millions de dollars. L'opération visait à consolider la présence de MTY aux États-Unis, cette acquisition devant devenir l'une des principales plateformes de croissance des enseignes existantes de MTY.

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, Croissant Plus, Villa Madina, Cultures, Thaï Express, Vanelli's, Kim Chi, TCBY, Yogen Früz, 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, ThaïZone, 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 et Pinkberry.

Au 31 août 2016, MTY comptait 5 534 établissements en activité ; 5 457 étaient exploités en vertu d'une franchise ou d'un contrat de gérance et 77 étaient exploités directement par MTY (les « établissements appartenant à la Société » ou « établissements propriétaires »).

Les établissements de MTY : i) se trouvent dans les foires alimentaires et les centres commerciaux ; ii) ont façade sur rue ; et iii) se présentent sous une forme non traditionnelle dans des stations-services, des dépanneurs, des cinémas, des parcs d'attractions ainsi qu'en d'autres lieux ou dans des parcs commerciaux, des hôpitaux, des universités et des aéroports. Les emplacements non traditionnels sont typiquement plus petits, exigent un moindre investissement et génèrent de ventes inférieures à celles d'établissements établis dans les centres commerciaux, les foires alimentaires ou avec façade sur rue. Les enseignes Country Style, La Crémère, Sushi Shop, TacoTime, Tutti Frutti, Valentine, Mr. Sub, ThaïZone, Extreme Pita, Mucho Burrito, Madisons, Blimpie et Cold Stone Creamery sont surtout établies avec façade sur rue. La Crémère et TCBY sont exploitées essentiellement d'avril à septembre tandis que les autres enseignes le sont 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 (hotdogs et hamburgers), Panini Pizza Pasta, Chick'n'Chick, Caférama, 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, notamment :

Enseigne	Année d'acquisition	Participation	Établissements franchisés	Établissements propriétaires
Fontaine Santé/Veggirama	1999	100%	18	—
La Crémère	2001	100%	71	3
Croissant Plus	2002	100%	18	2
Cultures	2003	100%	24	—
Thaï Express	Mai 2004	100%	6	—
Mrs. Vanelli's	Juin 2004	100%	103	—
TCBY – droits canadiens de franchise maîtresse	Septembre 2005	100%	91	—
Yogen Früz ^{MC} – droits de franchise exclusifs au Canada	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	—

Enseigne	Année d'acquisition	Participation	Établissements franchisés	Établissements propriétaires
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	60%	13	4
Kahala Brands Ltd. - 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

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 et des ventes d'autres biens et services aux franchisés. Les produits rattachés aux établissements appartenant à la Société comprennent les recettes qu'ils génèrent. Les charges d'exploitation relatives 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 ainsi que les fournitures et équipements vendus aux franchisés. Les charges relatives aux établissements appartenant à la Société comprennent leurs coûts d'exploitation.

Les activités de transformation des aliments mentionnées aux présentes, de même que celles du centre de distribution de la Société, contribuent aussi au chiffre d'affaires de MTY. L'usine produit des ingrédients et des plats prêts-à-servir qui sont vendus à des restaurants ou à d'autres usines de transformation, ainsi que des plats préparés qui sont vendus chez des détaillants. Le chiffre d'affaires de l'usine provient principalement de la vente de ses produits à des distributeurs et détaillants. Le centre de distribution, situé sur la rive sud de

Montréal, dessert principalement les franchisés des enseignes Valentine et Franx Supreme, à qui il offre une vaste gamme des produits nécessaires à l'exploitation quotidienne des restaurants.

Description d'acquisitions récentes

Le 26 juillet 2016, la Société a acquis toutes les actions de Kahala Brands Ltd. pour une contrepartie totale de 389 millions de dollars, dont 212 millions de dollars payés comptant. La répartition du prix d'achat fait l'objet de rajustements de fermeture qui seront établis au cours du prochain exercice. L'acquisition a été financée au moyen de l'émission de 2 253 930 actions et d'une encaisse de 33 millions de dollars de MTY, le solde étant réglé au moyen de la nouvelle facilité de crédit de la Société, d'un montant autorisé de 325 millions de dollars. À la clôture, Kahala Brands Ltd. exploitait 18 enseignes dans 27 pays et disposait de 2879 établissements en activité.

Le 18 septembre 2015, la Société a acquis 60% de l'actif de Big Smoke Burger pour une contrepartie totale de 3 millions de dollars. À la date de clôture, 17 établissements étaient en activité, dont quatre établissements propriétaires. De ces 17 établissements, huit sont situés aux États-Unis ou outre-mer.

Le 23 mars 2015, la Société a acquis les participations ne donnant pas le contrôle de l'une de ses filiales (9286-5591 Québec inc., qui fait affaires sous la dénomination ThaiZone) pour une contrepartie de 0,8 million de dollars. La filiale est désormais propriété exclusive de la Société.

Le 18 décembre 2014, la Société a annoncé qu'elle avait réalisé l'acquisition de 100% de l'actif de Manchu Wok, de Wasabi Grill & Noodle et de SenseAsian pour une contrepartie totale de 7,9 millions de dollars. À la date de clôture, 132 établissements étaient exploités dont 17 établissements propriétaires ; 51 des établissements sont situés aux États-Unis.

Résumé de l'information financière trimestrielle

<i>En milliers \$</i>	Trimestres clos en							
	Novembre 2014	Février 2015	Mai 2015	Août 2015	Novembre 2015	Février 2016	Mai 2016	Août 2016
Produits	29 939 \$	32 364 \$	38 355 \$	35 003 \$	39 481 \$	35 320 \$	35 362 \$	52 886 \$
BAHA (retraité*)	11 269 \$	10 423 \$	13 444 \$	13 340 \$	13 475 \$	12 106 \$	12 820 \$	17 953 \$
Résultat net attribuable aux propriétaires (retraité*)	5 299 \$	6 219 \$	8 501 \$	8 176 \$	3 119 \$	7 927 \$	8 335 \$	16 519 \$
Résultat global attribuable aux propriétaires (retraité*)	5 299 \$	5 878 \$	8 548 \$	8 336 \$	3 156 \$	8 414 \$	8 266 \$	13 256 \$
Par action	0,28 \$	0,33 \$	0,44 \$	0,43 \$	0,16 \$	0,41 \$	0,44 \$	0,82 \$
Par action, dilué	0,28 \$	0,33 \$	0,44 \$	0,43 \$	0,16 \$	0,41 \$	0,44 \$	0,82 \$

* En mai 2015, la Société a estimé que la vente de 7657567 Canada inc. dans un proche avenir était improbable. En conséquence, sa participation dans une filiale détenue en vue de la vente a été reclassée en tant que filiale consolidée. Les soldes de périodes antérieures portés aux états consolidés intermédiaires résumés du résultat et du résultat global ainsi qu'aux états de la situation financière ont été retraités en fonction de ce reclassement.

Note sur l'information sectorielle

Avant le troisième trimestre 2016, la Société répartissait ses activités dans quatre secteurs : les activités de franchisage, les activités d'exploitation d'établissements propriétaires, les activités de distribution et les activités de transformation des aliments. Cette répartition en secteurs était fondée sur les différents types de produits ou de services offerts par chaque division. Avec l'acquisition de Kahala Brands et l'expansion des activités de MTY aux États-Unis, la direction a établi que ces secteurs d'activités ne reflétaient plus sa façon de surveiller et d'évaluer les résultats. En considérant l'information fournie à la haute direction, la Société a conclu que deux secteurs géographiques principaux existent : le Canada et les États-Unis/L'international. Cette conclusion se fonde sur le mode de gestion des enseignes adopté par les chefs de l'exploitation respectifs de chaque territoire et sur la forme des rapports que leur transmettent les responsables d'enseigne pour rendre compte des résultats de leurs établissements. Il a également été établi que les activités de distribution ne constituaient plus un secteur en soi pour MTY. Puisqu'ils sont intimement liés au succès des franchises, les résultats des activités de distribution ont été incorporés dans les activités de franchisage. Les résultats de 2015 ont été retraités pour refléter les changements apportés à la répartition sectorielle des activités.

Résultats d'exploitation pour la période de neuf mois close le 31 août 2016

Produits

Durant les neuf premiers mois de l'exercice 2016, les produits d'exploitation totaux de la Société ont augmenté de 17% pour atteindre 123,6 millions de dollars. Les produits des deux secteurs d'activités se répartissent comme suit :

Secteur	Sous-secteur	31 août 2016 (millions \$)	31 août 2015 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	78,8	75,4	5%
	Établissements propriétaires	16,7	19,9	(16%)
	Transformation des aliments	9,6	6,2	54%
	Transactions intersociétés	(1,4)	(1,2)	S/O
Total Canada		103,7	100,3	3%
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	14,3	3,0	371%
	Établissements propriétaires	5,6	2,4	132%
Total États-Unis/International		19,9	5,4	265%
Produits d'exploitation totaux		123,6	105,7	17%

Analyse des produits du secteur Canada

Comme indiqué dans le tableau ci-dessus, les produits provenant des établissements franchisés au Canada ont augmenté de 5%. Plusieurs facteurs ont contribué à cette évolution, entre autres :

	Millions \$
Produits, neuf premiers mois de l'exercice 2015	75,4
Augmentation des flux de rentrées récurrents	1,0
Augmentation des droits de franchise initiaux, de renouvellement et de cession	1,0
Augmentation des produits de projets clés en main, de la vente de fournitures aux franchisés et de location	1,7
Autres variations non significatives	(0,3)
Produits, neuf premiers mois de l'exercice 2016	78,8

Au cours de la période de neuf mois, la Société a bénéficié des retombées de l'acquisition de Big Smoke Burger, réalisée en décembre 2015, qui comptent pour 19% de l'augmentation des flux de rentrées récurrents. Les ventes de la nouvelle gamme de produits au détail de Madisons et la hausse des droits de franchise initiaux et des droits de renouvellement ont également eu un effet positif.

Les produits rattachés aux établissements appartenant à la Société ont diminué de 16%, s'établissant à 16,7 millions de dollars pour la période de neuf mois. La diminution est principalement attribuable à la vente de quelques établissements propriétaires durant le deuxième semestre de 2015 et le premier semestre de 2016. À la fin de la période, la Société exploitait 37 établissements propriétaires, comparativement à 42 l'année précédente.

Les produits de l'usine de transformation des aliments ont augmenté de 54% durant les neuf premiers mois de l'exercice 2016, principalement en raison de l'obtention de nouveaux contrats au cours du second semestre de 2015.

Analyse des produits du secteur États-Unis/International

Au cours de la période de neuf mois, la Société a bénéficié des retombées de l'acquisition de Kahala Brands, qui comptent pour la plus grande part de l'augmentation de tous les flux de rentrées.

Coût des ventes et autres charges d'exploitation

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2016, les charges d'exploitation ont augmenté de 18% pour s'établir à 80,7 millions de dollars, comparativement à 68,5 millions de dollars à l'exercice précédent. Les charges d'exploitation des deux secteurs d'activités se répartissent comme suit :

Secteur	Sous-secteur	31 août 2016 (millions \$)	31 août 2015 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	42,0	40,4	4%
	Établissements propriétaires	17,4	19,6	(11%)
	Transformation des aliments	8,8	6,3	40%
	Transactions intersociétés	(1,4)	(1,2)	S/O
Total Canada		66,8	65,1	3%
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	9,1	1,4	558%
	Établissements propriétaires	4,8	2,0	135%
Total États-Unis/International		13,9	3,4	305%
Coût total des ventes et autres charges d'exploitation		80,7	68,5	18%

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

Les charges attribuables aux activités de franchisage ont augmenté de 1,6 million de dollars au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2016 par rapport à la même période de l'an dernier. L'augmentation découle principalement des honoraires juridiques et consultatifs associés à l'acquisition de Kahala Brands Ltd. MTY a également comptabilisé des frais connexes à l'acquisition de 3,3 millions de dollars ; de cette somme, 1,0 million de dollars ont été passés en charges tandis que le solde était incorporé aux coûts de financement. L'augmentation du coût des projets clés en main est en ligne avec l'évolution des produits connexes. On note par ailleurs une diminution des provisions pour litiges, différends et établissements fermés par rapport à 2015.

Les charges rattachées aux autres sous-secteurs d'activités ont varié principalement en raison des facteurs énoncés à la rubrique Produits ci-dessus.

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

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice, la Société a comptabilisé des charges d'exploitation additionnelles qui sont rattachées à l'acquisition de Kahala Brands et constituent la plus grande part de la variation observée.

Bénéfice avant impôts, intérêts et amortissements (BAIIA)

Période de neuf mois close le 31 août 2016			
(En millions \$)	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	103,66	19,91	123,57
Charges	66,79	13,90	80,69
BAIIA*	36,87	6,01	42,88
BAIIA en tant que pourcentage des produits	36%	30%	35%

Période de neuf mois close le 31 août 2015			
(En millions \$)	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	100,27	5,45	105,72
Charges	65,08	3,43	68,51
BAIIA*	35,19	2,02	37,21
BAIIA en tant que pourcentage des produits	35%	37%	35%

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

Période de neuf mois close le 31 août 2016					
(En millions \$)	Franchises	Établissements		Transactions intersociétés	Total
		Franchises	propriétaires		
Produits	93,13	22,25	9,57	(1,38)	123,57
Charges	51,13	22,12	8,82	(1,38)	80,69
BAIIA*	42,00	0,13	0,75	—	42,88
BAIIA en % des produits	45%	1%	8%	S/O	35%

Période de neuf mois close le 31 août 2015					
(En millions \$)	Franchises	Établissements		Transactions intersociétés	Total
		Franchises	propriétaires		
Produits	78,38	22,31	6,21	(1,17)	105,72
Charges	41,81	21,57	6,31	(1,17)	68,52
BAIIA*	36,57	0,74	(0,10)	—	37,21
BAIIA en % des produits	47%	3%	S/O	S/O	35%

* 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 10.

Le BAIIA total s'établissait à 42,9 millions de dollars pour la période de neuf mois close le 31 août 2016. Il s'agit d'une hausse de 15% par rapport à la même période de l'an dernier. Le secteur Canada apporte 86% du BAIIA total tandis que le secteur États-Unis/International est à la source de 70% de l'augmentation totale. L'augmentation du BAIIA dans le secteur États-Unis/International est attribuable à l'acquisition de Kahala Brands.

Le BAIIA du secteur Canada a augmenté de 5% à la période de neuf mois close le 31 août 2016 par rapport à la même période du dernier exercice. Les activités de franchisage ont apporté 1,9 million de dollars à cette augmentation, ceci en partie à la suite d'une hausse des droits de franchise et des droits de renouvellement durant la période. Environ la moitié de l'augmentation du BAIIA du secteur provient des meilleurs bénéfices réalisés par l'usine de transformation des aliments. Cet apport découle principalement de l'annulation de certains contrats non rentables en 2015 et de leur remplacement subséquent par des contrats rentables. L'augmentation du BAIIA du secteur est atténuée par une diminution du BAIIA associé à l'exploitation des établissements propriétaires, une conséquence de la vente de quelques établissements propriétaires rentables en 2016 et en 2015.

Résultat net

Pour la période de neuf mois close le 31 août 2016, le résultat net de la Société attribuable aux propriétaires a augmenté de 43% pour s'établir à 32,8 millions de dollars ou 1,69 \$ par action (1,69 \$ par action sur une base diluée), comparativement à 22,9 millions de dollars ou 1,20 \$ par action (1,20 \$ par action sur une base diluée) pour la même période de l'an dernier. Cette augmentation découle de l'acquisition de Kahala, de la croissance du BAIIA susmentionnée ainsi que d'un profit de 8,0 millions de dollars sur un contrat dérivé de change.

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

<i>(en milliers de \$)</i>	Période close le 31 août 2016	Période close le 31 août 2015
Bénéfice avant impôt	43 687	31 757
Amortissement — immobilisations corporelles	1 219	1 138
Amortissement — immobilisations incorporelles	5 824	5 117
Intérêts sur la dette à long terme	1 061	341
Perte de change	729	27
Produits d'intérêts	(213)	(11)
Profit réalisé sur dérivé de change	(7 980)	-
Dépréciation du goodwill	-	200
Profit à la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	(1 448)	(1 362)
BAIIA	42 879	37 207

Autres produits et charges

Suite à la mise en place des nouvelles facilités de crédit relatives à l'acquisition de Kahala Brands, la charge d'intérêt sur la dette à long terme est passée de 0,3 million de dollars à 1,1 million de dollars au cours de la période de neuf mois.

En 2016, MTY a également réalisé un gain de 8 millions de dollars sur un contrat dérivé de change conclu avant l'acquisition de Kahala afin de protéger la Société contre la fluctuation de la valeur du dollar américain. Ce contrat a été résilié à la date de clôture de l'opération.

Impôts sur le résultat

La provision pour impôt en tant que pourcentage du bénéfice avant impôt a radicalement diminué comparativement à la même période de l'an dernier. Le taux d'imposition combiné légèrement supérieur qui résulte de l'augmentation de la part des activités réalisées aux États-Unis a été plus que contrebalancé par l'imposition plus avantageuse des gains en capital ainsi que par la déduction des pertes en capital nettes auparavant non déduites et qui seront utilisées à l'encontre du gain réalisé sur le dérivé de change.

Résultats d'exploitation pour le troisième trimestre clos le 31 août 2016

Produits

Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2016, les produits d'exploitation totaux de la Société ont augmenté de 51% pour atteindre 52,9 millions de dollars. Les produits des deux secteurs d'activités se répartissent comme suit :

Secteur	Sous-secteur	31 août 2016 (millions \$)	31 août 2015 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	27,4	25,0	10%
	Établissements propriétaires	6,5	5,5	20%
	Transformation des aliments	3,2	2,2	46%
	Transactions intersociétés	(0,3)	(0,4)	S/O
Total Canada		36,8	33,3	14%
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	12,1	1,8	588%
	Établissements propriétaires	4,0	0,9	349%
Total États-Unis/International		16,1	2,7	507%
Produits d'exploitation totaux		52,9	35,0	51%

Analyse des produits du secteur Canada

Comme indiqué dans le tableau ci-dessus, les produits provenant des établissements franchisés au Canada ont augmenté de 10%. Plusieurs facteurs ont contribué à cette évolution, entre autres :

	Millions \$
Produits, troisième trimestre de l'exercice 2015	25,0
Augmentation des flux de rentrées récurrents	0,4
Augmentation des droits de franchise initiaux, de renouvellement et de cession	0,5
Augmentation des produits de projets clés en main, de la vente de fournitures aux franchisés et de location	1,1
Autres variations non significatives	0,4
Produits, troisième trimestre de l'exercice 2016	27,4

Au cours du trimestre, la Société a comptabilisé des produits de projets clés en main supérieurs à ceux du troisième trimestre 2015. La Société a aussi tiré parti d'une hausse des droits de franchise initiaux et de renouvellement, des ventes de la nouvelle gamme de produits au détail de Madisons et de l'acquisition de Big Smoke Burger, réalisée en décembre 2015. L'apport de Big Smoke Burger représente 11% de l'augmentation des flux de rentrées récurrents.

Les produits rattachés aux établissements appartenant à la Société ont augmenté de 20%, s'établissant à 6,5 millions de dollars pour le trimestre. L'augmentation est principalement attribuable à l'ajout d'établissements de plus grande capacité à l'exercice 2016.

Les produits de l'usine de transformation des aliments ont augmenté de 46% au cours du troisième trimestre de l'exercice 2016, principalement en raison de l'obtention de nouveaux contrats au cours du second semestre de 2015.

Analyse des produits du secteur États-Unis/International

Au cours du trimestre, la Société a bénéficié des retombées de l'acquisition de Kahala Brands, réalisée à mi-chemin du trimestre, lesquelles comptent pour la plus grande part de l'augmentation de tous les flux de rentrées.

Coût des ventes et autres charges d'exploitation

Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2016, les charges d'exploitation ont augmenté de 61% pour s'établir à 34,9 millions de dollars, comparativement à 21,7 millions de dollars à l'exercice précédent. Les charges d'exploitation des deux secteurs d'activités se répartissent comme suit :

Secteur	Sous-secteur	31 août 2016 (millions \$)	31 août 2015 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	14,6	13,2	10%
	Établissements propriétaires	6,2	5,3	16%
	Transformation des aliments	2,9	2,3	30%
	Transactions intersociétés	(0,3)	(0,4)	S/O
Total Canada		23,4	20,4	14%
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	8,0	0,5	1 657%
	Établissements propriétaires	3,5	0,8	348%
Total États-Unis/International		11,5	1,3	828%
Coût total des ventes et autres charges d'exploitation		34,9	21,7	61%

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

Les charges attribuables aux activités de franchisage ont augmenté de 1,4 million de dollars au cours du troisième trimestre de l'exercice 2016 par rapport à la même période de l'an dernier. L'augmentation découle principalement des frais juridiques et consultatifs associés à l'acquisition de Kahala Brands Ltd. Cette augmentation a été contrebalancée par une réduction des provisions pour soutien des établissements.

Les charges rattachées aux autres sous-secteurs d'activités ont varié principalement en raison des facteurs énoncés à la rubrique Produits ci-dessus.

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

Au cours du troisième trimestre, la Société a comptabilisé des charges d'exploitation additionnelles qui sont rattachées à l'acquisition de Kahala Brands et constituent la plus grande part de la variation observée.

Bénéfice avant impôts, intérêts et amortissements (BAIIA)

Trimestre clos le 31 août 2016				
	<i>(En millions \$)</i>	Canada	États-Unis/International	Total
Produits		36,77	16,11	52,88
Charges		23,37	11,56	34,93
BAIIA*		13,40	4,55	17,95
BAIIA en tant que pourcentage des produits		36%	28%	34%

Trimestre clos le 31 août 2015				
	<i>(En millions \$)</i>	Canada	États-Unis/International	Total
Produits		32,35	2,65	35,00
Charges		20,42	1,24	21,66
BAIIA*		11,93	1,41	13,34
BAIIA en tant que pourcentage des produits		37%	53%	38%

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

Trimestre clos le 31 août 2016						
	<i>(En millions \$)</i>	Franchises	Établissements propriétaires	Transformation	Transactions intersociétés	Total
Produits		39,46	10,59	3,18	(0,35)	52,88
Charges		22,63	9,74	2,91	(0,35)	34,93
BAIIA*		16,83	0,85	0,27	—	17,95
BAIIA en % des produits		43%	8%	8%	S/O	34%

Trimestre clos le 31 août 2015						
	<i>(En millions \$)</i>	Franchises	Établissements propriétaires	Transformation	Transactions intersociétés	Total
Produits		26,84	6,38	2,17	(0,39)	35,00
Charges		13,67	6,14	2,24	(0,39)	21,66
BAIIA*		13,17	0,24	(0,07)	0,00	13,34
BAIIA en % des produits		49%	4%	S/O	S/O	38%

* 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 14.

Le BAIIA total s'établissait à 17,9 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 août 2016. Il s'agit d'une hausse de 35% par rapport à la même période de l'an dernier. Le secteur Canada a apporté 75% du BAIIA total. Cependant, le secteur États-Unis/International était à la source de 68% de l'augmentation totale. L'augmentation du BAIIA dans le secteur États-Unis/International est attribuable à l'acquisition de Kahala Brands.

Le BAIIA du secteur Canada a augmenté de 12% au cours du troisième trimestre de 2016 par rapport à la même période de l'an dernier. Les activités de franchisage ont apporté 0,9 million de dollars à cette augmentation totale de 1,5 million de dollars, ceci principalement à la suite d'une hausse des droits de franchise et de renouvellement et à une meilleure rentabilité de l'usine de transformation des aliments.

Résultat net

Pour le trimestre clos le 31 août 2016, le résultat net de la Société attribuable aux propriétaires a augmenté pour s'établir à 16,5 millions de dollars ou 0,82 \$ par action (0,82 \$ par action sur une base diluée), comparativement à 8,2 millions de dollars ou 0,43 \$ par action (0,43 \$ par action sur une base diluée) pour la même période de l'an dernier. Cette augmentation découle principalement d'un profit de 8,0 millions de dollars réalisé sur un contrat dérivé de change faisant partie des arrangements mis en place pour l'acquisition de Kahala Brands.

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

<i>(en milliers de \$)</i>	Période close le 31 août 2016	Période close le 31 août 2015
Bénéfice avant impôt	21 154	11 423
Amortissement — immobilisations corporelles	490	365
Amortissement — immobilisations incorporelles	2 589	1 722
Intérêts sur la dette à long terme	958	108
Pertes de change	687	185
Produits d'intérêts	(82)	31
Profit réalisé sur dérivé de change	(7 980)	—
Profit à la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	137	(494)
BAIIA	17 953	13 340

Autres produits et charges

Suite à la mise en place des nouvelles facilités de crédit relatives à l'acquisition de Kahala Brands, la charge d'intérêt sur la dette à long terme est passée de 0,1 million de dollars à 1,0 million de dollars au cours du trimestre.

En 2016, MTY a également réalisé un gain de 8 millions de dollars sur un contrat dérivé de change conclu avant l'acquisition de Kahala afin de protéger la Société contre la fluctuation de la valeur du dollar américain. Ce contrat a été résilié à la date de clôture de l'opération.

Impôts sur le résultat

La provision pour impôt en tant que pourcentage du bénéfice avant impôt a radicalement diminué comparativement à la même période de l'an dernier. Le taux d'imposition combiné légèrement supérieur qui résulte de l'augmentation de la part des activités réalisées aux États-Unis a été plus que contrebalancé par l'imposition plus avantageuse des gains en capital ainsi que par la déductibilité de pertes en capital nettes auparavant non admissibles et qui seront utilisées à l'encontre du gain réalisé sur le dérivé de change.

Obligations contractuelles et dette à long terme

Les obligations liées à la dette à long terme et aux loyers minima des contrats de location qui ne font pas l'objet d'un contrat de sous-location sont les suivantes :

Période	(en milliers de \$) Dette à long terme*	Engagements de location nets	Obligations contractuelles totales
12 mois se terminant en août 2017	27 471	9 080	36 551
12 mois se terminant en août 2018	15 201	7 586	22 787
12 mois se terminant en août 2019	164 262	5 989	170 251
12 mois se terminant en août 2020	35 618	5 277	40 895
12 mois se terminant en août 2021	8	4 532	4 540
Solde des engagements	31	9 957	9 988
	242 591	42 421	285 012

* Les soldes présentés sont les montants totaux payables à échéance et ne sont donc pas actualisés. Pour connaître les engagements totaux, veuillez-vous reporter aux états financiers consolidés intermédiaires résumés au 31 août 2016.

La dette à long terme comprend des prêts à terme portant intérêt relatifs à l'acquisition de Kahala Brands, des retenues de garantie sur acquisitions ne portant pas intérêt, des indemnités de résiliation de contrats ne portant pas intérêt ainsi qu'un crédit vendeur relatif à l'acquisition de Madisons.

À la fin du trimestre, la Société avait tiré 175,0 millions de dollars sur sa ligne de crédit à terme et 27,3 millions de dollars américains (35,6 millions de dollars canadiens) sur sa ligne de crédit renouvelable. Ces deux facilités de crédits comportent des taux d'intérêt variables fondés sur divers instruments de financement dont les échéances vont de 1 à 180 jours. Les taux d'intérêt sont aussi fonction du ratio d'endettement de la Société, un moindre endettement conduisant à de meilleures conditions.

Pour les avances en dollars américains, la Société peut opter pour un taux d'intérêt fondé sur les taux de base américains (4,00% au 31 août 2016) et majoré d'au plus 2,25% ou pour un taux fondé sur le LIBOR, majoré d'au plus 3,25%. Pour les avances en dollars canadiens, la Société peut opter pour un taux d'intérêt fondé sur le taux directeur canadien tel qu'établi par la Banque Toronto-Dominion du Canada (2,70% au 31 août 2016) et majoré d'au plus 2,25% ou pour un taux fondé sur celui des acceptations bancaires, majoré d'au plus 3,25%.

Les facilités comportent certaines conditions restrictives que la Société doit respecter, notamment un ratio d'endettement et un ratio de couverture des frais fixes. Au 31 août 2016, la Société respectait ces conditions.

Des frais de 2,3 millions de dollars ont été passés en charges en lien avec ces nouvelles facilités. Ces frais ont été incorporés dans la dette à long terme et seront amortis sur cinq ans.

Liquidités et ressources financières

Au 31 août 2016, la trésorerie totalisait 43,5 millions de dollars après prise en compte du solde de la ligne de crédit, une hausse de 16,4 millions de dollars depuis la fin de l'exercice 2015.

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2016, la Société a versé à ses actionnaires des dividendes s'élevant à 6,9 millions de dollars. Ce paiement n'a 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 35,8 millions de dollars pour les neuf premiers mois de l'exercice 2016, comparativement à 37,2 millions de dollars pour la même période de l'exercice 2015. Si l'on exclut la variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement ainsi que les charges d'impôt et d'intérêts payées, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie de 47,0 millions de dollars, comparativement à 39,5 millions de dollars pour 2015, ce qui représente une augmentation de 19%.

Dans le cadre de l'acquisition de Kahala, MTY a remplacé sa facilité de crédit existante de 40 millions de dollars par une autre, d'une limite de 325 millions de dollars, composée d'un prêt à terme de 175 millions de dollars et d'une ligne de crédit renouvelable de 150 millions de dollars. Le terme du prêt est de trois ans et celui de la ligne de crédit renouvelable, de quatre ans.

Les nouvelles facilités comportent les conditions restrictives suivantes :

- Le ratio emprunts/BAIIA doit être inférieur ou égal à 4,00 : 1,00 jusqu'au 20 juillet 2017 et 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.

Le prêt à terme et la ligne de crédit renouvelable sont l'un et l'autre remboursables sans pénalité ; les remboursements trimestriels minima du prêt à terme sont de 2 millions de dollars à compter du 30 novembre 2016.

Au 31 août 2016, la Société avait tiré 175 millions de dollars sur sa ligne de crédit à terme et 35,6 millions de dollars (27,3 millions de dollars américains) sur la ligne de crédit renouvelable.

À la fin du trimestre, la Société respectait les conditions restrictives de l'accord de crédit.

À court terme, la direction continuera d'ouvrir de nouveaux établissements qui seront financés par de nouveaux franchisés. MTY poursuivra ses démarches en vue de vendre certains des établissements qu'elle exploite actuellement et recherchera de nouvelles occasions d'acquérir d'autres entreprises de services alimentaires.

Situation financière

Les débiteurs s'élevaient à 28,6 millions de dollars à la fin de la période, comparativement à 18,7 millions de dollars à la fin de l'exercice 2015. L'augmentation complète provient de l'ajout des débiteurs de Kahala Brands, qui représentent 10,4 millions de dollars. Les prêts à recevoir ont également augmenté substantiellement au cours du trimestre à la suite de l'acquisition ; ils s'élevaient à 5,4 millions de dollars à la fin du trimestre, une augmentation de 5,0 millions de dollars par rapport au 30 novembre 2015.

Les charges payées d'avance et les dépôts sont passés de 0,6 million de dollars au 30 novembre 2015, à 11,6 millions de dollars à la fin du trimestre. De nouveau, l'augmentation entière découle de l'acquisition de Kahala Brands. L'ampleur des charges payées d'avance s'explique par des paiements hâtifs de loyers mensuels.

Suite à l'acquisition de Kahala, les immobilisations corporelles ont augmenté de 2,4 millions de dollars et les immobilisations incorporelles, de 401,2 millions de dollars par rapport à l'année précédente. L'acquisition a donné lieu à des augmentations des droits de franchise et de marque de commerce s'élevant respectivement à 159,8 \$ et à 253,4 \$.

Les créiteurs sont passés de 24,4 millions de dollars au 30 novembre 2015, à 47,5 millions de dollars au 31 août 2016. De la hausse, une somme de 14,4 millions de dollars est associée à l'acquisition de Kahala Brands ; le solde se rattache essentiellement au calendrier des paiements.

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 3,5 millions de dollars au

30 novembre 2015, à 69,0 millions de dollars au 31 août 2016. Le gros de l'augmentation est attribuable aux provisions relatives aux cartes-cadeaux, qui sont passées de 1,3 million de dollars au 30 novembre 2015, à 66,4 millions de dollars. La part de Kahala à ce titre s'élève à 65,2 millions de dollars et cette provision est présentée compte tenu de droits abandonnés cumulés s'élevant à 66,3 millions de dollars.

Les produits différés comprennent des droits de distribution qui sont acquis des fournisseurs en fonction des volumes de consommation, des paiements de loyer reportés ainsi que des droits de franchise initiaux qui sont constatés lorsque la quasi-totalité des services initiaux ont été rendus par la Société. Au 31 août 2016, leur solde s'élevait à 21,8 millions de dollars, une hausse de 16,2 millions de dollars depuis le 30 novembre 2015. Cette hausse découle elle aussi de l'acquisition de Kahala Brands.

La dette à long terme comprend les prêts portant intérêt relatifs à l'acquisition de Kahala Brands, des retenues de garantie sur acquisitions ne portant pas intérêt, des indemnités de résiliation de contrats ne portant pas intérêt et un crédit vendeur relatif à l'acquisition de Madisons. Au cours de la période, la Société a contracté une dette à long terme de 210,6 millions de dollars sous la forme de facilités de crédit rattachées à l'acquisition de Kahala Brands.

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 août 2016.

Capital-actions

Le 26 juillet 2016, la Société a émis 2 253 930 actions de son trésor aux vendeurs de Kahala Brands, ce qui porte le nombre total d'actions en circulation à 21 374 497 actions ordinaires.

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.

	Nombre d'établissements	
	Périodes de neuf mois closes le	
	31 août 2016	31 août 2015
Franchises à l'ouverture de l'exercice	2 695	2 691
Établissements propriétaires à l'ouverture de l'exercice	43	36
Ouverts durant la période	128	80
Fermés durant la période	(211)	(199)
Acquis durant la période	2 879	132
Total à la fin de la période	5 534	2 740
Franchises à la fin de la période	5 457	2 698
Établissements propriétaires à la fin de la période	77	42
Total à la fin de la période	5 534	2 740

Le 26 juillet 2016, la Société a réalisé l'acquisition de Kahala Brands et de son réseau de 2 879 établissements. Cette opération a plus que doublé le nombre d'établissements du réseau MTY.

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2016, 128 nouveaux établissements ont été ouverts dans le réseau de la Société, comparativement à 80 l'année précédente. Durant le troisième trimestre, 49 établissements ont ouvert leurs portes, comparativement à 21 au troisième trimestre de l'exercice 2015. Des établissements ouverts durant le trimestre, 19 étaient rattachés à Kahala Brands et 30, au réseau MTY existant.

La Société a fermé 211 établissements durant les neuf premiers mois de l'exercice 2016, mais 199 à la même période de l'exercice 2015. Au cours du troisième trimestre, 82 établissements ont été fermés, comparativement à 73 pour la même période de l'exercice précédent. Huit des établissements fermés durant le trimestre étaient rattachés à Kahala Brands et 74, au réseau MTY existant.

Le chiffre d'affaires mensuel moyen des établissements fermés durant les neuf premiers mois de l'exercice 2016 s'élevait à environ 16 100 \$, tandis que le chiffre d'affaires mensuel moyen des établissements ouverts pendant la même période s'élevait à environ 40 500 \$.

À la fin de la période, la Société exploitait directement 77 établissements, soit 34 de plus qu'à la fin de l'exercice 2015. Cette situation est principalement attribuable à l'acquisition de Kahala Brands, qui étaient propriétaire de 40 établissements à la date de clôture de l'opération.

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

Type d'emplacement	% du nombre d'établissements		% du chiffre d'affaires réseau	
	Pour les périodes de neuf mois closes les			
	31 août 2016	31 août 2015	31 août 2016	31 août 2015
Centre commercial et foire alimentaire	25%	40%	40%	44%
Façade sur rue	46%	40%	48%	44%
Forme non traditionnelle	39%	20%	12%	12%

La répartition géographique des établissements de MTY et de leur chiffre d'affaires réseau est la suivante :

Situation géographique	% du nombre d'établissements		% du chiffre d'affaires réseau	
	Pour les périodes de neuf mois closes les			
	31 août 2016	31 août 2015	31 août 2016	31 août 2015
Ontario	18%	40%	23%	29%
Québec	15%	29%	32%	36%
Ouest du Canada	10%	21%	20%	24%
Maritimes	2%	3%	2%	2%
États-Unis	46%	4%	17%	5%
Internationale	9%	3%	6%	4%

Les renseignements sur le chiffre d'affaires réseau présentés dans les deux tableaux qui précèdent incluent les ventes réalisées par le réseau Kahala du 26 juillet au 31 août 2016. La proportion des ventes effectuées dans les différents types d'établissements ou dans les différentes régions devrait se modifier de façon importante lorsque le chiffre d'affaires réseau de Kahala sera pris en compte sur une période entière.

Chiffre d'affaires réseau

Le chiffre d'affaires des établissements du réseau MTY s'élève à 948,9 millions de dollars pour les neuf premiers mois de l'exercice 2016, une hausse de 20% par rapport à la même période de l'exercice 2015. Cette hausse se répartit comme suit :

	Chiffre d'affaires (millions \$)
Chiffre d'affaires déclaré — neuf premiers mois de l'exercice 2015	790,9
Augmentation nette du chiffre d'affaires d'enseignes acquises en 2015	17,1
Chiffre d'affaires des établissements du réseau Kahala depuis le 26 juillet 2016	136,2
Augmentation nette attribuable aux établissements ouverts au cours des 21 derniers mois	42,0
Diminution nette attribuable aux établissements fermés au cours des 21 derniers mois	(39,8)
Incidence de l'accroissement du chiffre d'affaires d'établissements comparables	(1,3)
Incidence de la fluctuation des changes	5,2
Ajustement rétroactif des estimations du chiffre d'affaires pour les neuf premiers mois de 2015	(0,2)
Autres variations non significatives	(1,2)
Chiffre d'affaires déclaré — neuf premiers mois de l'exercice 2016	948,9

Pour le troisième trimestre de 2016, le chiffre d'affaires réseau s'est élevé à 412,2 millions de dollars, comparativement à 274,7 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Avec un chiffre d'affaires combiné de 139,8 millions de dollars pour le troisième trimestre, Big Smoke Burger et Kahala Brands ont couvert plus que l'augmentation totale 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. Seule Thai Express a réalisé plus que 10% du chiffre d'affaires réseau au cours des neuf premiers mois de l'exercice. Néanmoins, suite à l'acquisition de Kahala Brands, on s'attend à ce que Cold Stone Creamery réalise plus que 10% du chiffre d'affaires réseau, TacoTime se classant deuxième plus importante enseigne et Thai Express, en troisième place.

Chiffre d'affaires d'établissements comparables

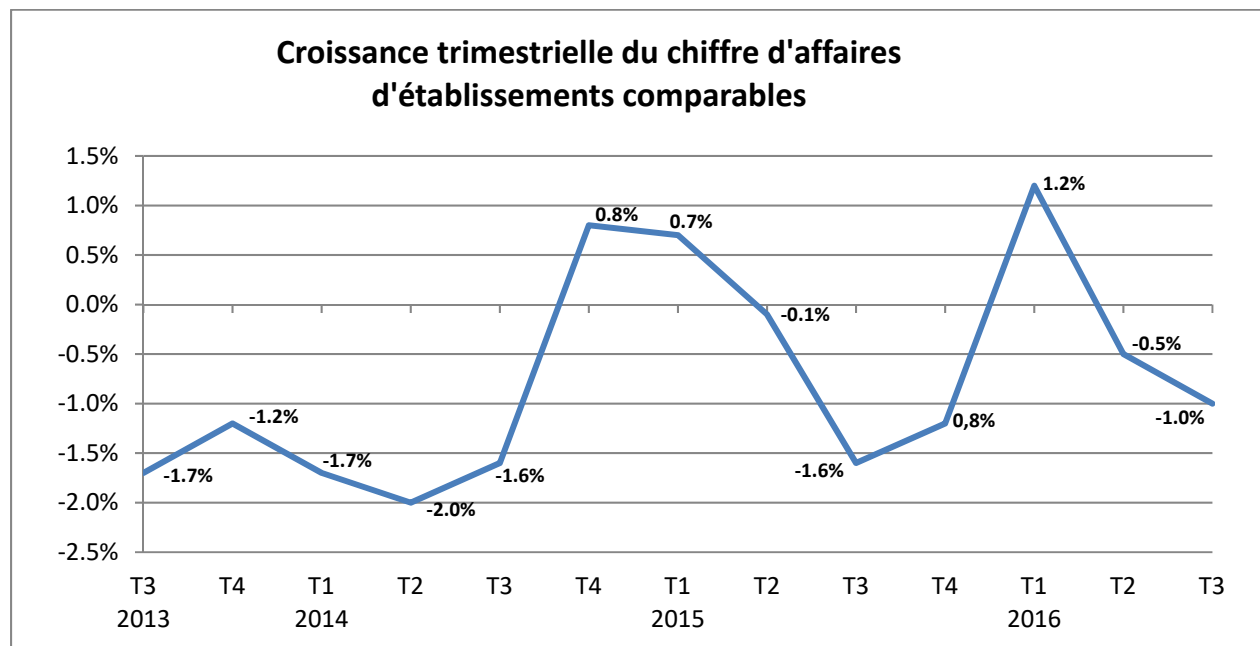
Le chiffre d'affaires d'établissements comparables pour le trimestre clos le 31 août 2016 est inférieur de 1,0% à celui de la même période de l'exercice précédent. Sur l'année, le chiffre d'affaires d'établissements comparables était en baisse de 0,2%.

Les ventes comptabilisées en Ontario, en Colombie-Britannique et au Québec sont demeurées fortes durant le troisième trimestre, mais l'Alberta et la Saskatchewan continuent d'affronter des conditions économiques difficiles qui persistent. Les résultats du troisième trimestre sont semblables à ceux des premier et second trimestres.

Les établissements acquis de Kahala Brands, qui sont exclus des données consolidées ci-dessus, ont affiché une croissance positive de 2,0% au dernier trimestre, principalement à la suite de la forte performance de Cold Stone Creamery.

La direction s'attend à ce que la concurrence continue à s'intensifier en 2016, tant du point de vue des prix que de celui de l'offre. La volatilité des prix des matières premières et des devises à un impact très important sur les taux d'emploi et le revenu disponible des clients de MTY, ce qui crée des incertitudes quant à l'avenir.

Le graphique qui suit présente les données trimestrielles sur l'accroissement des ventes d'établissements comparables au cours des 13 derniers trimestres.



Options sur actions

Aucune option sur actions n'a été émise ou levée durant la période. Au 31 août 2016, aucune option sur actions n'était en circulation.

Saisonnalité

Les résultats d'exploitation de la période intermédiaire ne sont pas nécessairement indicatifs des résultats d'exploitation de l'exercice entier. La Société s'attend à ce que la saisonnalité ne constitue pas 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, présentement 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.

Passifs éventuels

La Société est partie à des poursuites, litiges et différends relatifs à ses activités commerciales actuelles dont l'issue ne peut être établie. La direction estime que ces poursuites, litiges et différends n'auront pas de conséquences significatives sur les états financiers de la Société.

Garantie

La Société a produit une sûreté sous la forme d'une lettre de crédit d'un montant de 66 \$.

Risques et incertitudes

La Société dispose d'un certain nombre de concepts variés, diversifiés quant à leurs types d'emplacements et quant à leur répartition géographique à travers le Canada et les États-Unis. Néanmoins, des changements touchant aux tendances démographiques, aux profils d'achalandage et aux taux d'occupation des centres commerciaux et tours de bureaux, de même que le type, le nombre et la localisation de restaurants concurrents peuvent affecter ses résultats. De plus, des facteurs comme l'innovation, l'augmentation du coût des aliments, de la main-d'œuvre et des avantages sociaux, les coûts d'occupation et la disponibilité de dirigeants expérimentés et de salariés horaires peuvent avoir des incidences préjudiciables sur la Société. Des préférences et des profils de dépenses discrétionnaires variables chez les consommateurs pourraient obliger la Société à modifier ou à discontinuer des concepts ou des menus et de là, entraîner une réduction de ses ventes et de ses profits d'exploitation. Même si la Société arrivait à concurrencer avec succès d'autres sociétés de restauration offrant des concepts similaires, elle pourrait être forcée de modifier un ou plusieurs de ses concepts pour répondre à des changements en matière de goûts ou de profils de restauration chez les consommateurs. Si la Société modifie un concept, elle peut perdre des clients additionnels qui ne préfèrent pas ce nouveau concept et son menu ; elle peut aussi être incapable d'attirer un nouvel achalandage suffisant à générer les ventes nécessaires pour rendre ce concept rentable. De même, après avoir modifié son concept, la Société peut se retrouver avec des concurrents différents ou supplémentaires face à la clientèle visée et elle pourrait être incapable de les concurrencer avec succès. La réussite de la Société dépend aussi de nombreux facteurs ayant une incidence sur les dépenses discrétionnaires du consommateur, dont la conjoncture économique, le revenu disponible du consommateur et son niveau de confiance. Des changements préjudiciables touchant ces facteurs pourraient réduire l'achalandage ou imposer des limites pratiques sur les prix, l'un et l'autre étant susceptibles de réduire le chiffre d'affaires et les résultats d'exploitation.

La croissance de MTY est tributaire du maintien du réseau de franchises actuel, lequel est assujéti au renouvellement des baux existants à des taux acceptables et à la capacité de MTY de poursuivre son expansion. Pour cela, la Société doit obtenir des emplacements et des conditions de location convenables pour ses établissements, recruter des franchisés qualifiés, augmenter le chiffre d'affaires d'établissements comparables et réaliser des acquisitions. Le temps, l'énergie et les ressources nécessaires à l'intégration des entreprises acquises au réseau et à la culture de MTY peuvent aussi avoir une incidence sur ses résultats.

Arrangements hors bilan

MTY n'a aucun arrangement hors bilan.

Transactions entre parties liées

Les soldes et les transactions entre la Société et ses filiales, qui sont des parties liées à la Société, ont été éliminés au moment de la consolidation. Les transactions entre la Société et d'autres parties liées sont présentées ci-dessous.

Le tableau ci-dessous présente la rémunération versée aux administrateurs et aux principaux dirigeants au cours de la période :

	Trois mois clos le 31 août 2016	Neuf mois clos le 31 août 2016	Trois mois clos le 31 août 2015	Neuf mois clos le 31 août 2015
	\$	\$	\$	\$
Avantages à court terme	293	709	236	638
Jetons de présence des administrateurs	17	39	11	31
Total de la rémunération des principaux dirigeants	310	748	247	669

Les principaux dirigeants sont le chef de la direction, le chef de l'exploitation pour le Canada ou pour les États-Unis et le chef de la direction financière de la Société. La rémunération des administrateurs et des membres clés de la haute direction est déterminée par le conseil d'administration en fonction du rendement individuel et des tendances du marché.

En raison du nombre élevé d'actionnaires, il n'y a pas de partie exerçant le contrôle ultime de la Société. Le principal actionnaire de la Société est son chef de la direction, qui contrôle 23% des actions en circulation.

La Société verse également des avantages à des personnes liées aux principaux dirigeants susmentionnés. Le tableau suivant présente leur rémunération totale :

	Trois mois clos le 31 août 2016	Neuf mois clos le 31 août 2016	Trois mois clos le 31 août 2015	Neuf mois clos le 31 août 2015
	\$	\$	\$	\$
Avantages à court terme	165	455	99	279
Total de la rémunération des personnes liées aux principaux dirigeants	165	455	99	279

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 et n'ont pas été appliquées dans le cadre de la préparation des états financiers consolidés intermédiaires résumés pour la période close le 31 août 2016.

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

Norme	Émission	Prise d'effet*	Incidence
IFRS 9, Instruments financiers	Juillet 2014	1 ^{er} janvier 2018	En évaluation
IFRS 15, Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients	Mai 2014	1 ^{er} janvier 2018	En évaluation
IFRS 16, Contrats de location	Janvier 2016	1 ^{er} janvier 2019	En évaluation
IAS 1, Présentation des états financiers	Décembre 2014	1 ^{er} janvier 2016	En évaluation
IAS 12, Impôts sur le résultat	Janvier 2016	1 ^{er} janvier 2017	En évaluation
IAS 7, Tableau des flux de trésorerie	Janvier 2016	1 ^{er} janvier 2017	En évaluation

* Applicable aux exercices ouverts à compter de la date indiquée.

IFRS 9 remplace les lignes directrices d'IAS 39, Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation. La norme comporte des dispositions relatives à la comptabilisation et à l'évaluation, à la dépréciation, à la décomptabilisation et à la comptabilité de couverture. L'IASB a terminé son projet visant à remplacer IAS 39 par étapes, étoffant IFRS 9 chaque fois qu'une étape était franchie. La version de la norme publiée en 2014 remplace toutes les versions précédentes ; néanmoins, pendant une période définie, des versions précédentes d'IFRS 9 peuvent faire l'objet d'une adoption anticipée, si ce n'est déjà fait, pourvu que la date d'application initiale pertinente soit antérieure au 1^{er} février 2015. IFRS 9 ne remplace pas l'exigence concernant la comptabilité de couverture de juste valeur dans le cas du risque de taux d'intérêt d'un portefeuille ; cette phase du projet a été dissociée du projet IFRS étant donné le caractère à plus long terme du projet de macro-couvertures qui, suivant la procédure officielle, en est actuellement au stade du document de travail. En conséquence, l'exception prévue par IAS 39 à l'égard de la couverture de juste valeur dans le cas de l'exposition au risque de taux d'intérêt d'un portefeuille d'actifs financiers ou de passifs financiers continue de s'appliquer.

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.

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^{er} 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.

IAS 1 clarifie et modifie les exigences relatives à l'information à présenter.

IAS 12 apporte des clarifications à l'égard de la comptabilisation d'actifs d'impôt différé au titre de pertes latentes.

L'IASB a modifié IAS 7 dans le cadre de son initiative pour l'amélioration des informations à fournir en ce qui concerne les activités de financement dans le tableau des flux de trésorerie. La Société est d'avis que cette modification n'aura aucune incidence importante sur l'information déjà présentée.

La Société évalue actuellement l'incidence de ces normes sur ses états financiers consolidés intermédiaires résumés. 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 lié à l'environnement économique

Les activités de la Société sont tributaires de nombreux aspects d'un environnement économique sain qui vont des dépenses de consommation soutenues propres à promouvoir les ventes jusqu'à l'accessibilité au crédit nécessaire pour financer les franchisés et la Société. À la lumière des récentes tourmentes qui ont touché l'économie, le crédit et les marchés financiers, la rentabilité de la Société et le cours de ses actions ne sont pas à l'abri de revers. Les hypothèses de planification actuelles de la Société prévoient que la récession qui traverse actuellement les provinces où elle fait affaire aura une incidence sur l'industrie de la restauration rapide. Cependant, la direction juge que la situation économique actuelle n'aura pas de conséquences majeures sur la Société pour les raisons suivantes : 1) la Société dispose de solides flux de trésorerie ; 2) pendant une période de ralentissement économique, les établissements de restauration rapide sont une option abordable pour les consommateurs qui souhaitent prendre un repas à l'extérieur.

Instruments financiers et exposition au risque financier

Dans le cours normal de ses activités, la Société a recours à divers instruments financiers qui comportent certains risques en raison de leur nature, notamment le risque de marché et le risque de crédit en cas de non-exécution de la part des contreparties. Ces instruments financiers sont soumis aux normes de crédit, aux contrôles financiers, aux procédés de gestion du risque et aux procédés de surveillance habituels.

Le classement, la valeur comptable et la juste valeur des instruments financiers sont les suivants :

Au 31 août 2016	Prêts et débiteurs	Autres passifs financiers au coût amorti	Valeur comptable totale	Juste valeur
	\$	\$	\$	\$
Actifs financiers				
Trésorerie	43 513	-	43 513	43 513
Débiteurs	28 564	-	28 564	28 564
Prêts à recevoir	5 413	-	5 413	5 413
Dépôts	1 254	-	1 254	1 254
	78 744	-	78 744	78 744
Passifs financiers				
Créditeurs et charges à payer	-	47 498	47 498	47 498
Dette à long terme*	-	238 365	238 365	240 626
	-	285 863	285 863	288 124

Au 30 novembre 2015	Prêts et débiteurs	Autres passifs financiers au coût amorti	Valeur comptable totale	Juste valeur
	\$	\$	\$	\$
Actifs financiers				
Trésorerie	33 417	-	33 417	33 417
Débiteurs	18 734	-	18 734	18 734
Prêts à recevoir	457	-	457	457
Dépôts	242	-	242	242
	52 850	-	52 850	52 850
Passifs financiers				
Ligne de crédit	-	6,300	6 300	6 300
Créditeurs et charges à payer	-	24,361	24 361	24 361
Dette à long terme*	-	7,956	7 956	7 956
	-	38,617	38 617	38 617

* Y compris la tranche à court terme de la dette à long terme.

La juste valeur d'un instrument financier est le prix qui serait reçu de la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif lors d'une transaction normale entre intervenants du marché à la date d'évaluation. Elle est établie en fonction de l'information disponible sur le marché à la date de l'état consolidé intermédiaire résumé de la situation financière. En l'absence d'un marché actif pouvant fournir de l'information sur l'instrument financier, la Société utilise les méthodes d'évaluation décrites ci-dessous pour établir la juste valeur de l'instrument. La Société s'appuie essentiellement sur des données d'entrée externes observables du marché pour formuler les hypothèses nécessaires à certains modèles d'évaluation. Des hypothèses ou intrants qui ne sont pas fondés sur des données de marché observables sont utilisés en l'absence de données externes. Ces hypothèses ou facteurs représentent la meilleure évaluation par la direction des hypothèses ou facteurs qui seraient utilisés par des intervenants de marché à l'égard de ces instruments. Le risque de crédit de la contrepartie ainsi que le risque de crédit de la Société même sont pris en compte dans l'estimation de la juste valeur de tous les actifs et passifs financiers, y compris les dérivés.

Les méthodes et hypothèses suivantes ont été utilisées pour estimer la juste valeur des instruments financiers de chaque catégorie :

- *Trésorerie, débiteurs, créditeurs et charges à payer* – La valeur comptable se rapproche de la juste valeur en raison de l'échéance à court terme de ces instruments financiers.
- *Prêts à recevoir* – Les prêts à recevoir portent généralement intérêt aux taux du marché ; la direction estime donc que leur valeur comptable se rapproche de leur juste valeur.
- *Dette à long terme* – Le calcul de la juste valeur de la dette à long terme est fondé sur la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs selon les ententes de financement en vigueur, en fonction du taux d'emprunt estimatif s'appliquant actuellement à des emprunts similaires de la Société.

Politiques en matière de gestion des risques

La Société est exposée à divers risques liés à ses actifs et passifs financiers. L'analyse qui suit présente une évaluation des risques au 31 août 2016.

Risque de crédit

La Société est exposée au risque de crédit principalement en raison de ses créances clients. Les montants figurant à l'état consolidé de la situation financière sont présentés après déduction des provisions pour créances douteuses, que la direction de la Société estime en fonction de l'expérience passée et de son analyse de la situation particulière de la contrepartie. La Société estime que le risque de crédit lié à ses débiteurs est limité pour les raisons suivantes :

- Sauf pour ce qui est des montants à recevoir d'établissements à l'étranger, la Société s'appuie sur une vaste clientèle répartie surtout au Canada et aux États-Unis, ce qui limite la concentration du risque de crédit.
- La Société inscrit une provision pour créances douteuses lorsque la direction estime que les montants que la Société devrait recouvrer sont inférieurs au montant réel du débiteur.

Le risque de crédit lié à la trésorerie est limité du fait que la Société investit ses liquidités excédentaires dans des instruments financiers de première qualité, auprès de contreparties solvables.

Le risque de crédit lié aux prêts à recevoir est semblable à celui lié aux débiteurs. Une provision pour créances douteuses s'élevant à 908 \$ est actuellement comptabilisée (9 \$ en 2015) à l'égard de prêts à recevoir.

Risque de change

Le risque de change représente l'exposition de la Société à une baisse ou à une hausse de la valeur de ses instruments financiers en raison de la variation des taux de change. C'est principalement par le biais de ses établissements à l'étranger, dont les ventes sont libellées en monnaies étrangères, que la Société est exposée au risque de change. Les établissements de la Société situés à l'étranger et aux États-Unis utilisent le dollar américain comme monnaie fonctionnelle. L'exposition de la Société au risque de change découle principalement de la trésorerie, de débiteurs, de la dette à long terme libellée en dollars américains, d'autres éléments du fonds de roulement et des obligations financières de ses établissements aux États-Unis.

Le risque associé aux variations du taux de change du dollar américain est jugé minimal puisque ces variations sont largement compensées par l'exploitation autonome des entités américaines de la Société.

Au 31 août 2016, la Société disposait d'une trésorerie en dollars américains s'élevant à 28 952 \$CA ; elle comptait des débiteurs d'un montant net de 11 178 \$CA et des créditeurs d'un montant net de 18 992 \$CA (1 511 \$CA, 874 \$CA et 954 \$CA respectivement au 30 novembre 2015). La Société disposait également d'une ligne de crédit renouvelable de 35 610 \$CA. Toutes autres variables demeurant constantes, une augmentation éventuelle raisonnable de 1% des taux de change du dollar canadien donnerait lieu à une variation de 145 \$CA (15 \$CA au 30 novembre 2015) du résultat net et du résultat global.

Les résultats nets américains des périodes de trois et de neuf mois représentent respectivement 2 329 \$CA et 3 420 \$CA. Une variation de 1% des taux de change donnerait lieu à un profit ou à une perte de 23 \$CA et de 34 \$CA respectivement.

Le 22 juin 2016, la Société a conclu avec l'International Swaps & Derivatives Association, Inc. (ISDA) un contrat portant sur une somme de 200 000 \$ convertible au taux de change de 1,281. Ce contrat a pris fin le 25 juillet 2016 ; à cette date, un gain de change de 7 980 \$ a été réalisé du fait de variations favorables du change.

Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée au risque de taux d'intérêt en raison des variations de la valeur de ses instruments financiers engendrées par la fluctuation des taux d'intérêt. Elle est exposée au risque de flux de trésorerie en raison de la fluctuation des taux d'intérêt applicables à ses obligations financières à taux variable.

De plus, lors du refinancement d'un emprunt, tout dépendant de la disponibilité des fonds sur le marché et de la perception qu'a le prêteur du risque présenté par la Société, la majoration qui s'applique aux taux de référence comme le LIBOR ou les taux directeurs, pourrait varier et de ce fait, avoir une incidence directe sur le taux d'intérêt payable par la Société.

La dette à long terme découle principalement des acquisitions d'actifs à long terme et des regroupements d'entreprises. La Société est exposée au risque de taux d'intérêt en raison de sa ligne de crédit renouvelable et de son accord de crédit à terme, l'une et l'autre contractés pour financer des acquisitions de la Société. Les deux facilités portent intérêt à un taux variable et, par conséquent, la charge d'intérêts pourrait devenir plus importante. Une somme de 210 621 \$ avait été tirée sur les facilités de crédit au 31 août 2016 (6 300 \$ pour 2015). Une augmentation de 100 points de base du taux préférentiel de la banque donnerait lieu à une augmentation de 2 106 \$ par année (63 \$ pour 2015) de la charge d'intérêts sur l'encours de la facilité de crédit.

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 août 2016, la Société disposait de facilités de crédit renouvelables autorisées dont les limites sont respectivement de 175 000 \$ et de 150 000 \$US pour s'assurer de fonds suffisants pour répondre à ses obligations financières. Les conditions de ces facilités de crédit sont décrites aux rubriques « Obligations contractuelles et dette à long terme » et « Liquidités et ressources financières ».

Le tableau suivant présente les échéances contractuelles des passifs financiers au 31 août 2016 :

	Valeur comptable	Flux de trésorerie contractuels	Entre 0 et 6 mois	Entre 6 et 12 mois	Entre 12 et 24 mois	Par la suite
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Créditeurs et charges à payer	47 498	47 498	47 498	—	—	—
Dette à long terme	238 365	242 591	16 774	10 697	15 201	199 919
Intérêts sur la dette à long terme ⁽¹⁾	S/O	19 406	3 318	3 244	6 268	6 576
	285 863	309 495	67 590	13 941	21 469	206 495

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

Événements ultérieurs

Le 5 octobre 2016, la Société a acquis la totalité des actions de BF Acquisition Holdings, LLC, société aussi connue sous les appellations Baja Fresh Mexican Grill et La Salsa Mexican Grill, pour une contrepartie totale d'environ 27 millions de dollars américains financée au moyen de la facilité de crédit existante. Baja Fresh Mexican Grill et La Salsa Mexican Grill exploitent respectivement 162 et 23 établissements.

Le 5 octobre 2016, la Société a signé une entente de règlement avec Extreme Brands Inc. réduisant de 50% la juste valeur de l'encours d'une retenue relative à l'acquisition. Ce règlement représente un gain non récurrent d'environ 2 500 \$ qui sera recouvré au quatrième trimestre de l'exercice 2016.

Le 30 septembre, la Société a acquis le solde de la participation ne donnant pas le contrôle dans 9410198 Canada inc. (Big Smoke Burger) pour une contrepartie s'élevant à 1 250 \$; 9410198 Canada inc. est donc désormais une filiale en propriété exclusive de la Société. La clôture prend effet le 30 septembre et sera constatée dans les états financiers de l'exercice.

Aperçu

La direction est d'avis que la tendance dans l'industrie de la restauration rapide continuera de croître en réponse à la demande de consommateurs occupés et pressés.

À très court terme, le premier objectif de la direction consistera à 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 établissements récemment acquis de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC. 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 août 2016 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.

Après avoir évalué l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société au 31 août 2016, le chef de la direction, le chef de la direction financière et la direction ont conclu qu'ils étaient efficaces.

Après avoir procédé à une évaluation, le chef de la direction, le chef de la direction financière et la direction sont venus à la conclusion qu'à leur connaissance, au 31 août 2016, aucun changement n'avait 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 efficient, 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 la participation 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 relatifs aux activités des établissements acquis récemment, soit Big Smoke Burger (acquis le 18 septembre 2015) et Kahala Brands (acquis le 25 juillet 2016). Exclusion faite du goodwill et d'autres immobilisations intangibles créés

lors de leur acquisition, ces établissements représentent respectivement 1% et 25% de l'actif de la Société (2% et 13% de l'actif courant et 1% et 27% de l'actif non courant) ; ils représentent aussi respectivement 0% et 56% du passif courant ainsi que 0% et 7% du passif à long terme ; 2% et 11% des produits de la Société ainsi que 2% et 5% du résultat net de la Société pour la période close le 31 août 2016.

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 intermédiaires résumés de la Société. Pour la période close le 31 août 2016, 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, 4% 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