



Rapport de gestion Pour l'exercice clos le 30 novembre 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 2016.

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^{er} décembre 2015.

Le présent rapport de gestion est arrêté au 23 février 2017. 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 23 février 2017 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.

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 raisonnables au 23 février 2017. 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 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 23 février 2017. 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 IFRS. Il est donc possible qu'ils ne puissent être comparés à ceux présentés par d'autres sociétés. Ces indicateurs non conformes aux 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 conforme 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 au cours de l'exercice

Le 5 octobre 2016, la Société a annoncé qu'elle avait réalisé l'acquisition de BF Acquisition Holdings, LLC (« BFAH ») pour une contrepartie de 35,4 millions de dollars. Au moment de la clôture, BFAH exploitait 183 établissements aux États-Unis. L'opération visait à consolider la présence de la Société aux États-Unis.

Le 30 septembre 2016, la Société a acquis les participations ne donnant pas le contrôle de l'une de ses filiales (9410198 Canada inc., faisant affaires sous la dénomination Big Smoke Burger) pour une contrepartie de 1,2 million de dollars. Cette filiale est désormais la propriété exclusive de la Société.

Le 26 juillet 2016, la Société a annoncé qu'elle avait réalisé l'acquisition de Kahala Brands Ltd. (Kahala) pour une contrepartie de 394,2 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, 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 et La Salsa Fresh Mexican Grill.

Au 30 novembre 2016, MTY comptait 5 681 établissements en activité ; 5 599 étaient exploités en vertu d'une franchise ou d'un contrat de gérance et 82 étaient exploités 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, Cold Stone Creamery et Baja Fresh Mexican Grill 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, 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, 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	—

Enseigne	Année d'acquisition	Participation	Établissements franchisés	Établissements propriétaires
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
ThaïZone	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 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
BF Acquisition Holdings, LLC – Baja Fresh Mexican Grill et La Salsa Fresh Mexican Grill	Octobre 2016	100%	167	16

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, de droits abandonnés et frais d'administration relatifs au programme de cartes-cadeaux 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 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.

La Société tire également des revenus de son centre de distribution situé sur la rive sud de Montréal, qui 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 5 octobre 2016, la Société a réalisé l'acquisition de BF Acquisition Holdings, LLC (« BFAH ») pour une contrepartie de 35,4 millions de dollars. Au moment de la clôture, BFAH exploitait 183 établissements aux États-Unis dont 16 établissements propriétaires.

Le 30 septembre 2016, la Société a acquis les participations ne donnant pas le contrôle de l'une de ses filiales (9410198 Canada inc., faisant affaires sous la dénomination Big Smoke Burger) pour une contrepartie de 1,2 million de dollars. Cette filiale est désormais la propriété exclusive de la Société.

Le 26 juillet 2016, la Société a acquis toutes les actions de Kahala Brands Ltd. pour une contrepartie totale de 394,2 millions de dollars, dont 212 millions de dollars en espèces. 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 par l'émission de 2 253 930 actions et 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 2 879 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.

Information annuelle choisie

<i>(En milliers de dollars, sauf les montants par action)</i>	Exercice clos le 30 novembre 2016	Exercice clos le 30 novembre 2015	Exercice clos le 30 novembre 2014 (retraité)
Actif	851 105	225 387	199 448
Passif à long terme	364 404	7 711	9 744
Produits d'exploitation	196 382	145 203	115 177
BAIIA	70 732	50 682	42 659
Bénéfice avant impôt sur le résultat	73 577	35 903	34 308
Bénéfice avant impôt et à l'exclusion des charges et reprises de dépréciation	73 577	43 996	36 664
Résultat net attribuable aux propriétaires	57 395	26 015	25 204
Résultat global attribuable aux propriétaires	60 121	25 918	25 184
Bénéfice par action, de base	2,88	1,36	1,32
Bénéfice par action, dilué	2,88	1,36	1,32
Dividende versé sur les actions ordinaires	9 314	7 648	6 501
Dividende par action ordinaire	0,46	0,40	0,34
Nombre moyen pondéré quotidien d'actions ordinaires	19 908 827	19 120 567	19 120 567
Nombre moyen pondéré quotidien d'actions ordinaires, après dilution	19 908 827	19 120 567	19 120 567

Résumé de l'information financière trimestrielle

<i>En milliers de dollars</i>	Trimestres clos en							
	Février 2015	Mai 2015	Août 2015	Novembre 2015	Février 2016	Mai 2016	Août 2016	Novembre 2016
Produits	32 364	38 355	35 003	39 481	35 320	35 362	52 886	72 814
BAIIA (retraité*)	10 423	13 444	13 340	13 475	12 106	12 820	17 953	27 853
Résultat net attribuable aux propriétaires (retraité*)	6 219	8 501	8 176	3 119	7 927	8 335	16 519	24 614
Résultat global attribuable aux propriétaires (retraité*)	5 878	8 548	8 336	3 156	8 414	8 266	13 256	30 185
Par action	0,33	0,44	0,43	0,16	0,41	0,44	0,82	1,15
Par action, dilué	0,33	0,44	0,43	0,16	0,41	0,44	0,82	1,15

* 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 isolables était fondée sur les différents types de produits ou de services offerts par chaque division. Avec l'acquisition de Kahala Brands Ltd. 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/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 l'exercice clos le 30 novembre 2016

Produits

Durant l'exercice 2016, les produits d'exploitation totaux de la Société ont augmenté de 35% pour atteindre 196,4 millions de dollars. Les produits des deux secteurs d'activités se répartissent comme suit :

Secteur	Sous-secteur	30 novembre 2016 (millions \$)	30 novembre 2015 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	107,3	104,0	3%
	Établissements propriétaires	22,2	27,2	(18%)
	Transformation des aliments	13,1	8,8	49%
	Transactions intersociétés	(3,1)	(2,2)	S/O
Total Canada		139,5	137,8	1%
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	45,8	4,3	974%
	Établissements propriétaires	11,2	3,1	253%
	Transactions intersociétés	(0,1)	—	S/O
Total États-Unis/International		56,9	7,4	664%
Produits d'exploitation totaux		196,4	145,2	35%

Analyse des produits du secteur Canada

Comme indiqué dans le tableau ci-dessus, les produits provenant des établissements franchisés au Canada ont augmenté de 3%. Plusieurs facteurs ont contribué à cette évolution, entre autres :

	(millions \$)
Produits, exercice 2015	104,0
Augmentation des flux de rentrées récurrents	0,7
Augmentation des droits de franchise initiaux, de renouvellement et de cession	1,5
Augmentation des produits de projets clés en main, de la vente de fournitures aux franchisés et de location	1,3
Autres variations non significatives	(0,2)
Produits, exercice 2016	107,3

Au cours de l'exercice, la Société a bénéficié des retombées de l'acquisition de Big Smoke Burger, réalisée en septembre 2015, qui comptent pour environ un tiers des activités reliées aux franchises. Les ventes de la nouvelle gamme de produits au détail de Madisons ainsi qu'une 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 18% pour s'établir à 22,2 millions de dollars pour l'exercice. 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 l'exercice, la Société exploitait 31 établissements propriétaires, comparativement à 41 l'exercice précédent.

Les produits de l'usine de transformation des aliments se sont accrus de 49% à l'exercice 2016, principalement en raison de l'obtention de nouveaux contrats au cours du second semestre de l'exercice précédent et une augmentation de la demande de certains produits.

Analyse des produits du secteur États-Unis/International

Au cours de l'exercice 2016, la Société a bénéficié des retombées de l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et BF Acquisition Holdings, LLC, 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 de l'exercice 2016, les charges d'exploitation ont augmenté de 33% pour s'établir à 125,6 millions de dollars, comparativement à 94,5 millions de dollars pour l'exercice précédent. Les charges d'exploitation des deux secteurs d'activités se répartissent comme suit :

Secteur	Sous-secteur	30 novembre 2016 (millions \$)	30 novembre 2015 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	54,5	56,6	(4%)
	Établissements propriétaires	22,3	26,3	(15%)
	Transformation des aliments	12,0	9,0	34%
	Transactions intersociétés	(2,1)	(2,2)	S/O
Total Canada		86,7	89,7	(3%)
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	27,2	2,1	1 216%
	Établissements propriétaires	12,8	2,7	373%
	Transactions intersociétés	(1,1)	—	S/O
Total États-Unis/International		38,9	4,8	718%
Coût total des ventes et autres charges d'exploitation		125,6	94,5	33%

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

Les charges attribuables aux activités de franchisage ont diminué de 2,1 million de dollars à l'exercice 2016 par rapport à l'exercice précédent. Cette baisse découle principalement d'une diminution des charges locatives ainsi que des provisions pour litiges, différends et établissements fermés. Son effet a été partiellement mitigé par une augmentation des coûts des marchandises vendues, qui ont varié en ligne avec les produits associés.

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 de l'exercice 2016, les acquisitions de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC, ont occasionné des charges d'exploitation additionnelles qui constituent la plus grande part de la variation observée. La Société a également supporté des honoraires juridiques et consultatifs accrus dans le cadre de l'acquisition de Kahala Brands Ltd., ainsi que des frais connexes à l'acquisition de 3,7 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.

Bénéfice avant impôts, intérêts et amortissements (BAIIA)

Exercice clos le 30 novembre 2016			
(En millions de dollars)	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	139,51	56,87	196,38
Charges	86,65	39,00	125,65
BAIIA*	52,86	17,87	70,73
BAIIA en tant que pourcentage des produits	38%	31%	36%

Exercice clos le 30 novembre 2015			
(En millions de dollars)	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	137,76	7,44	145,20
Charges	89,75	4,77	94,52
BAIIA*	48,01	2,67	50,68
BAIIA en tant que pourcentage des produits	35%	36%	35%

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

Exercice clos le 30 novembre 2016					
(En millions de dollars)	Franchises	Établissements		Transactions intersociétés	Total
		propriétaires	Transformation		
Produits	153,08	33,38	13,08	(3,16)	196,38
Charges	81,71	35,09	12,01	(3,16)	125,65
BAIIA*	71,37	(1,71)	1,07	—	70,73
BAIIA en % des produits	47%	S/O	8%	S/O	36%

Exercice clos le 30 novembre 2015					
(En millions de dollars)	Franchises	Établissements		Transactions intersociétés	Total
		propriétaires	Transformation		
Produits	108,14	30,36	8,77	(2,07)	145,20
Charges	58,56	29,05	8,98	(2,07)	94,52
BAIIA*	49,58	1,31	(0,21)	—	50,68
BAIIA en % des produits	46%	4%	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 11.

Le BAIIA total s'établissait à 70,7 millions de dollars pour l'exercice clos le 30 novembre 2016, une hausse de 40% par rapport à l'exercice précédent. Le secteur Canada est à l'origine de 75% du BAIIA total tandis que les activités du secteur États-Unis/International sont à la source de 76% de l'augmentation totale. L'augmentation du BAIIA dans le secteur États-Unis/International est attribuable à l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC.

Le BAIIA du secteur Canada s'est accru de 10% à l'exercice clos le 30 novembre 2016 par rapport à l'exercice précédent. Les activités de franchisage ont apporté 5,5 millions de dollars à cette augmentation, ceci à la suite d'une hausse des droits de franchise et des droits de renouvellement touchés durant la période ainsi qu'une baisse des charges opérationnelles. Les activités de l'usine de transformation des aliments comptent pour 26% de cette augmentation; 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 a été 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 l'exercice clos le 30 novembre 2016, le résultat net de la Société attribuable aux propriétaires a augmenté de 121% pour s'établir à 57,4 millions de dollars ou 2,88 \$ par action (2,88 \$ par action sur une base diluée), comparativement à 26,0 millions de dollars ou 1,36 \$ par action (1,36 \$ par action sur une base diluée) pour l'exercice précédent. Cette augmentation découle principalement de l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC, ainsi que de la croissance du BAIIA susmentionnée. La Société a également comptabilisé des rentrées non récurrentes de 14,0 millions de dollars, ceci qui représente un impact après impôts de 13,2 millions de dollars, au titre des autres produits ainsi qu'un gain de change non récurrent de 3,2 millions de dollars, ce qui a aussi contribué à l'accroissement du résultat net. La contribution à l'écart d'un exercice à l'autre était également une charge de dépréciation de 8,1 millions de dollars qui avait été comptabilisée en 2015. Ces produits sont décrits ci-après.

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

<i>(en milliers de dollars)</i>	Exercice clos le 30 novembre 2016	Exercice clos le 30 novembre 2015
Bénéfice avant impôt	73 577	35 903
Amortissement – immobilisations corporelles	2 065	1 535
Amortissement – immobilisations incorporelles	10 779	6 744
Intérêts sur la dette à long terme	3 855	436
Profit de change latent	(3 198)	(64)
Produits d'intérêts	(287)	(144)
Autres produits	(13 959)	—
Charges de dépréciation d'immobilisations incorporelles et du goodwill	—	8 093
Profit à la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	(2 100)	(1 821)
BAIIA	70 732	50 682

Autres produits et charges

Suite à la mise en place des nouvelles facilités de crédit relatives à l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC, la charge d'intérêt sur la dette à long terme est passée de 0,4 million de dollars à 3,9 millions de dollars au cours de l'exercice 2016.

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

Toujours en 2016, la Société a comptabilisé un profit net de change latent de 3,2 millions de dollars. Cette somme provient d'un profit de 5,8 millions de dollars sur le prêt consenti à l'une de ses filiales étrangères,

prêt qui a été réévalué à la juste valeur à la fermeture de l'exercice, qui a été partiellement atténués par la perte de change constatée sur la conversion des actifs et passifs financiers.

La Société a par ailleurs réalisé un bénéfice de 3,6 millions de dollars à l'extinction d'un contrat relatif à Taco Time Canada lors de l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et un profit de 2,3 millions de dollars lors du règlement de retenues relatives à des acquisitions.

Impôts sur le résultat

La provision pour impôt en tant que pourcentage du bénéfice avant impôt a radicalement diminué comparativement à l'an dernier malgré un taux d'imposition combiné plus élevé résultant de l'augmentation de la proportion des revenus générés aux États-Unis. Ceci a été plus que contrebalancé par l'imposition plus avantageuse des gains en capital ainsi que par la constatation de pertes en capital nettes auparavant non constatées et qui seront utilisées à l'encontre du gain réalisé sur le dérivé de change.

Résultats d'exploitation pour le quatrième trimestre clos le 30 novembre 2016

Produits

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016, les produits d'exploitation totaux de la Société ont augmenté de 84% pour atteindre 72,8 millions de dollars. Les produits des deux secteurs d'activités se répartissent comme suit :

Secteur	Sous-secteur	30 novembre 2016 (millions \$)	30 novembre 2015 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	28,5	28,6	(1%)
	Établissements propriétaires	5,5	7,3	(25%)
	Transformation des aliments	3,5	2,6	37%
	Transactions intersociétés	(1,7)	(1,0)	S/O
Total Canada		35,8	37,5	(4%)
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	31,5	1,3	2 479%
	Établissements propriétaires	5,6	0,7	633%
	Transactions intersociétés	(0,1)	—	S/O
Total États-Unis/International		37,0	2,0	1 759%
Produits d'exploitation totaux		72,8	39,5	84%

Analyse des produits du secteur Canada

Comme indiqué dans le tableau ci-dessus, les produits provenant des établissements franchisés au Canada ont diminué de 1%. Plusieurs facteurs ont contribué à cette évolution, entre autres :

	Millions \$
Produits, quatrième trimestre de l'exercice 2015	28,6
Diminution des flux de rentrées récurrents	(0,3)
Augmentation des droits de franchise initiaux, de renouvellement et de cession	0,5
Diminution des produits de projets clés en main, de la vente de fournitures aux franchisés et de location	(0,4)
Autres variations non significatives	0,1
Produits, quatrième trimestre de l'exercice 2016	28,5

Au cours du trimestre, la Société a comptabilisé des produits de projets clés en main inférieurs à ceux du quatrième trimestre 2015, mais une hausse des produits reliés aux droits de franchise initiaux, aux droits de renouvellement ainsi qu'aux ventes de la nouvelle gamme de produits au détail de Madisons.

Les produits rattachés aux établissements appartenant à la Société ont diminué de 25%, s'établissant à 5,5 millions de dollars pour le trimestre. Cette diminution est principalement attribuable au nombre réduit d'établissements propriétaires à la fin de l'exercice par rapport à la même période de l'exercice précédent.

Les produits de l'usine de transformation des aliments ont augmenté de 37% au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016, principalement en raison d'une augmentation des volumes liés aux nouveaux contrats obtenus 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 Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC, réalisées à mi-chemin du troisième 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 quatrième trimestre de l'exercice 2016, les charges d'exploitation ont augmenté de 73% pour s'établir à 44,9 millions de dollars, comparativement à 26,0 millions de dollars à l'exercice précédent. Les charges d'exploitation des deux secteurs d'activités se répartissent comme suit :

Secteur	Sous-secteur	30 novembre 2016 (millions \$)	30 novembre 2015 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	12,5	16,2	(23%)
	Établissements propriétaires	4,9	6,7	(27%)
	Transformation des aliments	3,2	2,7	20%
	Transactions intersociétés	(0,7)	(1,0)	S/O
Total Canada		19,9	24,6	(19%)
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	18,1	0,7	2 540%
	Établissements propriétaires	8,0	0,7	1 120%
	Transactions intersociétés	(1,1)	—	S/O
Total États-Unis/International		25,0	1,4	1 772%
Coût total des ventes et autres charges d'exploitation		44,9	26,0	73%

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

Les charges attribuables aux activités de franchisage ont diminué de 3,7 million de dollars au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016 par rapport à la même période de l'exercice précédent. La diminution découle principalement du nombre réduit de projets clés en main et va de pair avec la variation des produits associés à ces projets. Une réduction des frais rattachés au soutien des établissements et des salaires a également été constatée durant le quatrième trimestre.

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 trimestre, la Société a engagé des charges d'exploitation additionnelles qui sont rattachées à l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC, et qui constituent la plus grande part de la variation observée.

Bénéfice avant impôts, intérêts et amortissements (BAIIA)

Trimestre clos le 30 novembre 2016			
(En millions \$)	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	35,85	36,96	72,81
Charges	19,86	25,10	44,96
BAIIA*	15,99	11,86	27,85
BAIIA en tant que pourcentage des produits	45%	32%	38%

Trimestre clos le 30 novembre 2015			
(En millions \$)	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	37,49	1,99	39,48
Charges	24,67	1,34	26,01
BAIIA*	12,82	0,65	13,47
BAIIA en tant que pourcentage des produits	34%	33%	34%

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

Trimestre clos le 30 novembre 2016					
(En millions \$)	Franchises	Établissements		Transactions intersociétés	Total
		propriétaires	Transformation		
Produits	59,95	11,13	3,51	(1,78)	72,81
Charges	30,58	12,97	3,19	(1,78)	44,96
BAIIA*	29,37	(1,84)	0,32	—	27,85
BAIIA en % des produits	49%	S/O	9%	S/O	38%

Trimestre clos le 30 novembre 2015					
(En millions \$)	Franchises	Établissements		Transactions intersociétés	Total
		propriétaires	Transformation		
Produits	29,77	8,05	2,56	(0,90)	39,48
Charges	16,76	7,48	2,67	(0,90)	26,01
BAIIA*	13,01	0,57	(0,11)	—	13,47
BAIIA en % des produits	44%	7%	S/O	S/O	34%

* 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 15.

Le BAIIA total s'établissait à 27,9 millions de dollars pour le trimestre clos le 30 novembre 2016. Il s'agit d'une hausse de 107% par rapport à la même période de l'an dernier. Le secteur Canada est à l'origine de 57% du BAIIA total. Cependant, le secteur États-Unis/International est à la source de 78% de l'augmentation totale. L'augmentation du BAIIA dans le secteur États-Unis/International est attribuable à l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC.

Le BAIIA du secteur Canada s'est accru de 25% au cours du trimestre par rapport à la même période de l'an dernier. Les activités de franchisage ont apporté 3,6 million de dollars à cette augmentation, ceci

principalement à la suite d'une diminution des charges opérationnelles, une hausse des droits de franchise et de renouvellement touchés pendant le trimestre et en raison des ventes de la nouvelle gamme de produits de Madisons. Le BAIIA de l'usine de transformation des aliments a aussi augmenté significativement, une hausse principalement attribuable à l'annulation de certains contrats non rentables en 2015 et à leur remplacement subséquent par des contrats rentables. L'augmentation du BAIIA du secteur a été 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 le trimestre clos le 30 novembre 2016, le résultat net de la Société attribuable aux propriétaires s'est accru pour s'établir à 24,6 millions de dollars ou 1,15 \$ par action (1,15 \$ par action sur une base diluée), comparativement à 3,1 millions de dollars ou 0,16 \$ par action (0,16 \$ par action sur une base diluée) pour la même période de l'an dernier. Cette augmentation découle principalement de l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC, de même que de la croissance du BAIIA susmentionnée. La Société a également comptabilisé des rentrées non récurrentes de 6,0 millions de dollars durant le trimestre. La contribution à l'écart d'un exercice à l'autre était également une charge de dépréciation de 7,9 millions de dollars qui avait été comptabilisée en 2015. Ces produits sont décrits ci-après.

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

<i>(en milliers de dollars)</i>	Trimestre clos le 30 novembre 2016	Trimestre clos le 30 novembre 2015
Bénéfice avant impôt	29 890	4 146
Amortissement — immobilisations corporelles	846	397
Amortissement — immobilisations incorporelles	4 955	1 627
Intérêts sur la dette à long terme	2 794	95
Profit de change latent	(3 927)	(91)
Produits d'intérêts	(74)	(133)
Autres produits	(5 979)	—
Charge de dépréciation d'immobilisations incorporelles et du goodwill	—	7 893
Profit à la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	(652)	(459)
BAIIA	27 853	13 475

Autres produits et charges

Suite à la mise en place des nouvelles facilités de crédit relatives à l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC, la charge d'intérêt sur la dette à long terme est passée de 0,1 million de dollars à 2,8 million de dollars au cours du trimestre.

La Société a également réalisé un bénéfice de 3,6 millions de dollars à l'extinction d'un contrat relatif à Taco Time Canada lors de l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et un profit de 2,3 millions de dollars lors du règlement de retenues relatives à des acquisitions.

Au cours du trimestre, la Société a par ailleurs comptabilisé un profit de change latent de 3,9 millions de dollars, ainsi qu'un profit de 5,8 millions de dollars sur le prêt consenti à l'une de ses filiales étrangères, prêt qui a été réévalué à la juste valeur à la fermeture de l'exercice. Ces gains ont été partiellement atténués par la perte de change constatée sur la ligne de crédit renouvelable de 1,9 million de dollars.

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 de certains revenus non récurrents.

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 dollars)	Dette à long terme*	Engagements de location nets	Obligations contractuelles totales
12 mois se terminant en novembre 2017		16 693	10 291	26 984
12 mois se terminant en novembre 2018		16 233	8 515	24 748
12 mois se terminant en novembre 2019		154 683	7 027	161 710
12 mois se terminant en novembre 2020		72 270	6 133	78 403
12 mois se terminant en novembre 2021		8	5 254	5 262
Solde des engagements		31	12 977	13 008
		259 918	50 197	310 115

* 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 au 30 novembre 2016.

La dette à long terme comprend des prêts à terme portant intérêt qui se rattachent à l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC, des retenues de garantie sur acquisitions ne portant pas intérêt et des indemnités de résiliation de contrats ne portant pas intérêt.

À la fin de l'exercice, la Société avait tiré 165,0 millions de dollars sur sa ligne de crédit à terme et 53,8 millions de dollars américains (72,3 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 (3,25% au 30 novembre 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 30 novembre 2016) et majoré d'au plus 2,25% ou pour un taux fondé sur celui des acceptations bancaires, majoré d'au plus 3,25%.

Des frais de 2,7 millions de dollars ont été engagés en lien avec ces nouvelles facilités. Ces frais ont été capitalisés dans la dette à long terme et seront amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Liquidités et ressources financières

Au 30 novembre 2016, la trésorerie totalisait 36,3 millions de dollars après prise en compte du solde de la ligne de crédit, une hausse de 9,1 millions de dollars depuis la fin de l'exercice 2015.

Au cours de l'exercice, la Société a versé à ses actionnaires des dividendes s'élevant à 9,3 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 51,7 millions de dollars pour l'exercice, comparativement à 51,2 millions de dollars pour l'exercice 2015. Si l'on exclut la variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement ainsi que les charges d'impôt sur le résultat et d'intérêts payées, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie de 69,4 millions de dollars, comparativement à 52,3 millions de dollars pour 2015, ce qui représente une augmentation de 33% principalement attribuable à la croissance du BAIIA décrite ci-dessus.

Dans le cadre de l'acquisition de Kahala Brands Ltd., 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 dette-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 minimums du prêt à terme sont de 2,2 millions de dollars à compter du 30 novembre 2016.

Au 30 novembre 2016, la Société avait tiré 165 millions de dollars sur sa ligne de crédit à terme, 72,3 millions de dollars (53,8 millions de dollars américains) sur la ligne de crédit renouvelable et elle 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 36,4 millions de dollars à la fin de la période, comparativement à 18,7 millions de dollars à la fin de l'exercice 2015. La totalité de l'augmentation provient de l'ajout des débiteurs de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC, qui représentent 17,2 millions de dollars. Les prêts à recevoir ont également augmenté substantiellement au cours de l'exercice à la suite de l'acquisition de Kahala Brands Ltd.; ils s'élevaient à 8,2 millions de dollars à la fin de l'année, comparativement à 7,7 millions de dollars au 30 novembre 2015.

Les charges payées d'avance et les dépôts, qui s'élevaient à 0,6 million de dollars au 30 novembre 2015, s'établissait à 7,9 millions de dollars à la fin de l'exercice. De nouveau, l'augmentation entière découle de l'acquisition de Kahala Brands Ltd. L'ampleur des charges payées d'avance s'explique par des paiements hâtifs de loyers mensuels.

Suite à l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC, les immobilisations corporelles se sont accrues de 3,6 millions de dollars et les immobilisations incorporelles, de 422,1 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. L'acquisition de Kahala Brands Ltd. a donné lieu à des augmentations des droits de franchise et de marque de commerce s'élevant respectivement à 171,4 millions

de dollars et à 230,0 millions de dollars tandis que dans le cas de BF Acquisition Holdings, LLC, les augmentations sont respectivement de 3,1 millions de dollars et de 21,6 millions de dollars.

Les crédateurs, qui s'élevaient à 24,4 millions de dollars au 30 novembre 2015, s'établissaient à 44,3 millions de dollars au 30 novembre 2016. La plus grande part de l'augmentation découle de l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC.

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 74,7 millions de dollars au 30 novembre 2016. L'augmentation est attribuable aux provisions relatives aux cartes-cadeaux, qui sont passées de 1,3 million de dollars au 30 novembre 2015, à 72,0 millions de dollars. La part de Kahala Brands Ltd. à ce titre s'élève à 68,5 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 30 novembre 2016, leur solde s'élevait à 20,6 millions de dollars, une hausse de 14,9 millions de dollars depuis le 30 novembre 2015. Cette hausse découle elle aussi de l'acquisition de Kahala Brands Ltd.

La dette à long terme comprend les prêts portant intérêt qui se rattachent à l'acquisition de Kahala Brands Ltd., des retenues de garantie sur acquisitions ne portant pas intérêt et des indemnités de résiliation de contrats ne portant pas intérêt. Au cours de l'année, la Société a contracté une nouvelle dette à long terme de 237,3 millions de dollars sous la forme de facilités de crédit rattachées à l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et de BF Acquisition Holdings, LLC.

D'autres renseignements sur les éléments ci-dessus de l'état de la situation financière figurent dans les notes afférentes aux états financiers consolidés au 30 novembre 2016.

Capital-actions

Le 26 juillet 2016, la Société a émis 2 253 930 actions de son trésor aux vendeurs de Kahala Brands Ltd., 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	
	Exercices clos le	
	30 novembre 2016	30 novembre 2015
Franchises à l'ouverture de l'exercice	2 695	2 691
Établissements propriétaires à l'ouverture de l'exercice		
Canada	41	34
États-Unis	2	2
Ouverts durant la période	182	120
Fermés durant la période	(301)	(258)
Acquis durant la période	3 062	149
Total à la fin de l'exercice	5 681	2 738
Franchises à la fin de l'exercice	5 599	2 695
Établissements propriétaires à la fin de l'exercice		
Canada	31	41
États-Unis	51	2
Total à la fin de l'exercice	5 681	2 738

Le 26 juillet 2016, la Société a réalisé l'acquisition de Kahala Brands Ltd. et de son réseau de 2 879 établissements. Le 5 octobre 2016, la Société a ajouté 183 établissements à son réseau avec l'acquisition de Baja Fresh Mexican Grill et de La Salsa Fresh Mexican Grill. Ces acquisitions, principalement situées aux États-Unis, ont plus que doublé le nombre d'établissements du réseau MTY.

Au cours de l'exercice 2016, 182 nouveaux établissements se sont ajoutés au réseau de la Société, comparativement à 120 l'année précédente. Des établissements ouverts pendant l'exercice, 43 se rattachent aux enseignes de Kahala, 1 à Baja Fresh Mexican Grill et 138 au réseau préexistant de MTY.

La Société a fermé 301 établissements au cours de l'exercice, comparativement à 258 à l'exercice 2015. Des établissements fermés au cours de l'exercice, 59 étaient rattachés aux enseignes de Kahala, 1 à Baja Fresh Mexican Grill et 241 au réseau MTY préexistant.

Le chiffre d'affaires mensuel moyen des établissements fermés depuis le 1^{er} décembre 2015 s'élevait à environ 17 400 \$, tandis que le chiffre d'affaires mensuel moyen des établissements ouverts pendant la même période s'élevait à environ 27 200 \$.

À la fin de l'exercice, la Société exploitait directement 82 établissements, soit 39 de plus qu'à la fin de l'exercice 2015. Cette situation est principalement attribuable à l'acquisition de Kahala Brands Ltd., qui était propriétaire de 40 établissements à la date de clôture de l'acquisition, ainsi qu'à l'acquisition de Baja Fresh Mexican Grill et La Salsa Fresh Mexican Grill, qui était propriétaire de 16 établissements à la date de clôture de l'acquisition.

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	
	Au 30 novembre		Exercice clos le 30 novembre	
	2016	2015	2016	2015
Centre commercial et foire alimentaire	24%	41%	36%	44%
Façade sur rue	47%	40%	50%	44%
Forme non traditionnelle	29%	19%	14%	12%

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

Situation géographique	% du nombre d'établissements Au 30 novembre		% du chiffre d'affaires réseau Exercice clos le 30 novembre	
	2016	2015	2016	2015
Ontario	18%	39%	22%	29%
Québec et Maritimes	15%	33%	27%	37%
Ouest du Canada	10%	20%	17%	24%
États-Unis	48%	3%	27%	5%
International	9%	5%	7%	5%

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 30 novembre 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

Pour la période de 12 mois terminée le 30 novembre 2016, le chiffre d'affaires des établissements du réseau MTY s'élève à 1 480,3 millions de dollars, une hausse de 39% par rapport à l'exercice 2015. Cette hausse se répartit comme suit :

	Chiffre d'affaires (millions \$)
Chiffre d'affaires déclaré – exercice 2015	1 065,6
Augmentation nette du chiffre d'affaires des enseignes acquises en 2015	18,0
Augmentation nette du chiffre d'affaires des enseignes acquises en 2016	395,1
Augmentation nette attribuable aux établissements ouverts au cours des 24 mois précédents	48,5
Diminution nette attribuable aux établissements fermés au cours des 24 mois précédents	(46,9)
Incidence de l'accroissement du chiffre d'affaires d'établissements comparables	(4,7)
Incidence de la fluctuation des changes	6,7
Ajustement rétroactif des estimations du chiffre d'affaires pour 2015	(0,2)
Autres variations non significatives	(1,8)
Chiffre d'affaires déclaré – 2016	1 480,3

Au quatrième trimestre de l'exercice 2016, le chiffre d'affaires réseau s'est élevé à 531,4 millions de dollars; il était de 274,7 millions de dollars pour la même période l'an dernier. Avec une augmentation nette combinée du chiffre d'affaires de 263,8 millions de dollars au cours du quatrième trimestre, les acquisitions réalisées au cours des deux derniers exercices ont eu une incidence supérieure à l'augmentation totale du chiffre d'affaires.

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.

Au cours de l'exercice 2016, seules Thaï Express et Cold Stone Creamery ont réalisé plus que 10% du chiffre d'affaires réseau. Pour le quatrième trimestre, seule Cold Stone Creamery a réalisé plus que 10% du chiffre d'affaires réseau, Thaï Express constituant la deuxième plus importante enseigne et Taco Time, la troisième.

Chiffre d'affaires d'établissements comparables

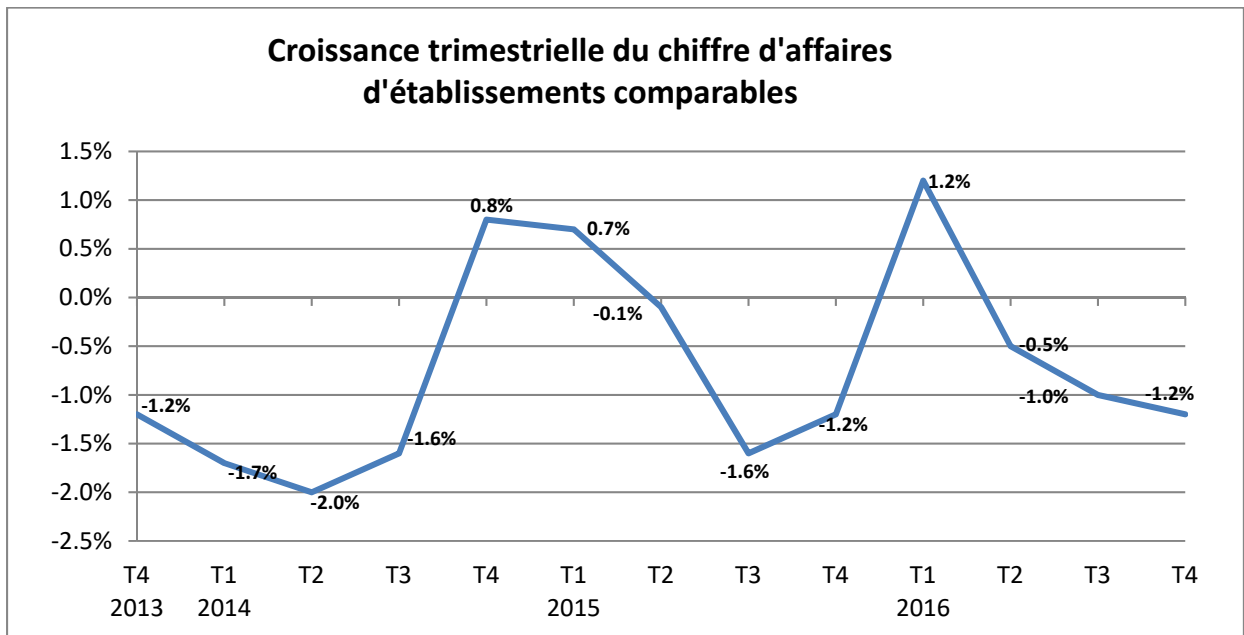
Le chiffre d'affaires d'établissements comparables pour le trimestre clos le 30 novembre 2016 est inférieur de 1,2% à celui de la même période de l'exercice précédent. Sur l'année, le chiffre d'affaires d'établissements comparables a reculé de 0,4%.

Les ventes comptabilisées en Ontario et en Colombie-Britannique sont demeurées fortes durant le quatrième trimestre, mais l'Alberta et la Saskatchewan affrontent toujours les vents contraires importants soulevés par les conditions économiques difficiles qui prévalent dans ces deux provinces. Les résultats du quatrième trimestre y sont semblables à ceux des trois premiers trimestres.

Les établissements acquis dans le cadre de la transaction avec Kahala Brands Ltd., qui sont exclus des données consolidées ci-dessus, ont affiché une croissance positive de 1,0% au quatrième trimestre, principalement dans la foulée de la forte performance de Cold Stone Creamery.

La direction s'attend à ce que la concurrence continue à s'intensifier en 2017, tant du point de vue des prix que de celui de l'offre. La volatilité des prix des matières premières et des devises a 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 30 novembre 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 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, 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 1 846 \$ (66 \$ au 30 novembre 2015).

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.

Rémunération de la haute direction

Le tableau ci-dessous présente la rémunération versée aux administrateurs et aux membres de la haute direction au cours des périodes indiquées :

	2016	2015
	\$	\$
Avantages à court terme	1 011	842
Jetons de présence des administrateurs	51	42
Rémunération totale de la haute direction	1 062	884

Les principaux dirigeants sont le chef de la direction, le chef de l'exploitation et le chef de la direction financière de la Société, de même que le chef de l'exploitation des établissements aux États-Unis. La rémunération des administrateurs et des membres 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 :

	2016	2015
	\$	\$
Avantages à court terme	598	394
Rémunération totale des personnes liées aux principaux dirigeants	598	394

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 30 novembre 2016 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 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. 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 l'état consolidé des résultats et à l'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 30 novembre 2016	Prêts et débiteurs	Autres passifs financiers au coût amorti	Valeur comptable totale	Juste valeur
	\$	\$	\$	\$
Actifs financiers				
Trésorerie	36 260	-	36 260	36 260
Débiteurs	36 420	-	36 420	36 420
Prêts à recevoir	8 186	-	8 186	8 186
Dépôts	1 587	-	1 587	1 587
	82 453	-	82 453	82 453
Passifs financiers				
Créditeurs et charges à payer	-	44 288	44 288	44 288
Dette à long terme*	-	253 733	253 733	253 733
	-	298 021	298 021	298 021

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 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 30 novembre 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 906 \$ est actuellement comptabilisée (2015 – 11 \$) 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 (\$US) 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 30 novembre 2016, la Société disposait d'une trésorerie en dollars américains s'élevant à 27 277 \$CA ; elle comptait des débiteurs d'un montant net de 18 669 \$CA et des créditeurs d'un montant net de 88 587 \$CA (1 511 \$CA, 874 \$CA et 954 \$CA respectivement au 30 novembre 2015). La Société disposait également d'une ligne de crédit renouvelable libellée en dollars américains de 72 255 \$CA et une dette à long terme libellée en dollars américains de 17 907 \$CA, incluant la retenue sur acquisition de Kahala Brands Ltd. Toutes autres variables demeurant constantes, une augmentation éventuelle raisonnable de 1% des taux de change du dollar canadien donnerait lieu à une variation de 1 330 \$CA (2015 - 15 \$CA) du résultat net ou du résultat global.

Le résultat net américain se chiffre à 8 879 \$CA. Une variation de 1% des taux de change donnerait lieu à un profit ou à une perte de 89 \$CA pour la Société.

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 taux variables et, par conséquent, la charge d'intérêts pourrait varier de façon importante. Une somme de 237 255 \$ avait été tirée sur les facilités de crédit au 30 novembre 2016 (6 300 \$ pour 2015). Une augmentation de 100 points de base du taux préférentiel de la banque donnerait lieu à une augmentation de 2 373 \$ 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 30 novembre 2016, la Société disposait de facilités de crédit renouvelables autorisées dont les limites sont respectivement de 165 000 \$ et de 150 000 \$ pour s'assurer de fonds suffisants pour répondre à ses obligations financières. Les conditions de ces facilités de crédit sont décrites à la note 14 des états financiers consolidés de la Société aux 30 novembre 2016 et 2015.

Le tableau suivant présente les échéances contractuelles des passifs financiers au 30 novembre 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	44 288	44 288	44 288	—	—	—
Dette à long terme *	253 733	259 918	5 144	11 549	16 233	226 992
Intérêts sur la dette à long terme	S/O	20 923	3 658	3 589	6 971	6 705
	298 021	325 129	53 090	15 138	23 204	233 697

* 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.

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 30 novembre 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 30 novembre 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 30 novembre 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 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 Kahala Brands Ltd.,(acquise le 25 juillet 2016) et BF Acquisition Holdings, LLC, (acquise le 5 octobre 2016). Ces activités représentent respectivement 71% et 5% de l'actif de la Société (44% et 8% de l'actif courant; 74% et 5% de l'actif non courant); elles représentent aussi respectivement 68% et 3% du passif courant ainsi que 28% et 0% du passif à long terme; 34% et 1% des produits de la Société ainsi que 17% et 2% du résultat net de la Société pour l'exercice clos le 30 novembre 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 de la Société. Pour l'exercice clos le 30 novembre 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, 3% 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