



Rapport de gestion **Pour le trimestre clos le 31 mai 2012**

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, les notes afférentes et le plus récent rapport annuel, soit celui de l'exercice clos le 30 novembre 2011.

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

Les états financiers consolidés contenus dans ce rapport intermédiaires n'ont pas été examinés par les auditeurs externes de MTY.

Les renseignements et données présentés dans ce rapport de gestion ont été préparés conformément aux normes internationales d'information financière (IFRS) et aux interprétations actuellement publiées et en vigueur qui s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Les données comparatives au 30 novembre 2011 et au 31 mai 2011 ont été retraitées conformément aux IFRS. Certaines normes susceptibles d'être adoptées en vertu des IFRS pourraient ne pas l'être ou leur application à certaines opérations ou dans certaines circonstances pourrait être modifiée. Le cas échéant, l'information et les données au 31 mai 2011, au 30 novembre 2011 et au 1^{er} décembre 2010 pourraient être révisées.

Le passage aux IFRS a une incidence sur certains éléments de l'information financière. Les changements qui procèdent de l'adoption des IFRS sont mis en évidence à la rubrique « Normes comptables adoptées en 2012 » du présent rapport de gestion et dans la note 25 des états financiers consolidés intermédiaires non audités.

Ce rapport de gestion est préparé en date du 3 juillet 2012. De l'information supplémentaire sur MTY, y compris 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

Le présent rapport de gestion et notamment, sans s'y restreindre, les rubriques intitulées « Aperçu », « Chiffre d'affaires d'établissements comparables » et « Éléments de passif éventuels », 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'année 2012. Ils comprennent également d'autres assertions qui ne réfèrent pas à des faits historiques distinctement vérifiables. Nous formulons un énoncé prospectif lorsque nous utilisons ce que nous savons et prévoyons aujourd'hui 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 de notre part, les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion décrivent nos prévisions au 3 juillet 2012 et, par conséquent, sont sujets à changement après cette date. Nous ne nous engageons 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, et déclinons toute obligation à cet égard si ce n'est en vertu des exigences des lois sur les valeurs mobilières canadiennes.

De par leur nature même, les énoncés prospectifs sont soumis à des incertitudes et risques intrinsèques. Ils sont fondés sur plusieurs hypothèses qui soulèvent la possibilité que les résultats ou événements réels diffèrent substantiellement de nos attentes implicites ou explicites ou que nos perspectives d'affaires, nos objectifs, nos plans et nos priorités stratégiques ne se réalisent pas. En conséquence, nous ne pouvons garantir qu'un énoncé prospectif se concrétisera et nous vous invitons à ne pas accorder une confiance indue à nos 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 d'obtenir une meilleure compréhension de nos perspectives d'affaires et de notre milieu d'exploitation. Les lecteurs sont avisés, cependant, que cette information peut être inappropriée à d'autres fins.

Les énoncés prospectifs formulés dans ce rapport de gestion sont fondés sur un certain nombre d'hypothèses que nous considérons raisonnables au 3 juillet 2012. Veuillez vous reporter, en particulier, à la rubrique intitulée « Risques et incertitudes » pour une description de certaines des hypothèses clés, tant économiques et opérationnelles que de marché, que nous avons utilisées dans la rédaction des énoncés prospectifs contenus dans ce rapport. Si nos hypothèses se révèlent imprécises, nos résultats réels pourraient s'écarter de façon importante de nos attentes.

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

Des facteurs de risque importants pourraient faire en sorte que les résultats ou événements réels s'écartent substantiellement de ceux exprimés ou suggérés par les énoncés prospectifs susmentionnés et d'autres contenus dans ce rapport de gestion. Ces facteurs comprennent, sans s'y limiter, l'intensité des activités concurrentielles et leur incidence sur notre capacité d'attirer la clientèle; notre capacité d'obtenir des emplacements avantageux et de renouveler nos baux actuels à des taux acceptables; l'arrivée de concepts étrangers; notre capacité d'attirer de nouveaux franchisés; les changements en matière de goûts de la clientèle, de tendances démographiques et quant à l'attrait de nos 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 de nos produits; notre capacité de mettre en œuvre nos stratégies et plans de manière à générer les profits attendus; les situations affectant la capacité de tiers fournisseurs de nous procurer des produits et services essentiels; la disponibilité et le coût de la main-d'œuvre; la volatilité des marchés de valeurs; 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.

Nous avertissons le lecteur que les risques décrits ci-dessus ne sont pas les seuls susceptibles de nous affecter. Des incertitudes et risques additionnels que nous ne connaissons pas pour l'instant ou que nous jugeons présentement négligeables peuvent aussi avoir un effet préjudiciable sur notre entreprise, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation.

À moins d'indication contraire de notre part, 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 3 juillet 2012. 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, nous ne pouvons décrire l'impact prévu de façon concrète ou comme nous le faisons des risques connus ayant une incidence sur notre 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 préparés selon les normes internationales d'information financière (« IFRS »). MTY utilise le résultat avant

impôts, intérêts et dotations aux amortissements (« BAIIA ») parce que cet indicateur permet à la direction d'évaluer le rendement opérationnel de la Société. La Société présente également le chiffre d'affaires d'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.

Ces données sont des indicateurs financiers largement reconnus, mais qui n'ont pas une définition standard au sens des PCGR. En conséquence, il est possible qu'elles ne puissent être comparées au BAIIA et au chiffre d'affaires d'établissements comparables présentés par d'autres sociétés.

Faits saillants d'événements significatifs du trimestre clos le 31 mai 2012

Il n'y a eu aucun événement significatif durant le trimestre.

Entreprise principale

MTY franchise et exploite des établissements de restauration rapide sous les bannières suivantes : Tiki-Ming, Sukiyaki, La Crémère, Au Vieux Duluth Express, Carrefour Oriental, Panini Pizza Pasta, Chick'n'Chick, Franx Supreme, Croissant Plus, Villa Madina, Cultures, Thai Express, Vanellis, 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 et Koryo Korean Barbeque.

Au 31 mai 2012, MTY détenait 2 238 établissements en opération, dont 2 217 étaient franchisés ou faisaient l'objet d'ententes d'exploitation tandis que les 21 autres étaient exploités par MTY.

Les établissements de MTY : i) ont façade sur rue; ii) se trouvent dans les foires alimentaires et les centres commerciaux; et iii) se présentent sous une forme non traditionnelle dans des stations-services, des dépanneurs, des cinémas et des parcs d'attractions ainsi qu'en d'autres lieux ou dans des parcs commerciaux. 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 bannières Country Style, La Crémère, TCBY, Sushi Shop, TacoTime, Valentine, Tutti Frutti et Mr. Sub sont surtout établis avec façade sur rue. La Crémère et TCBY sont exploitées essentiellement d'avril à septembre tandis que les autres bannières le sont l'année durant.

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

D'autres bannières se sont ajoutées à la suite d'acquisitions successives, notamment :

- En 1999, 18 établissements de la chaîne Fontaine Santé/Veggirama;
- En 2001, 74 établissements de la chaîne La Crémère;
- En 2002, 20 établissements de la chaîne Croissant Plus;
- En 2003, 24 établissements de la chaîne Cultures en 2003;
- En mai 2004, six établissements de la chaîne Thai Express;
- En juin 2004, 103 établissements de la chaîne Vanellis; et
- En septembre 2005, 91 établissements de The Country's Best Yogurt (« TCBY »), de concert avec les droits de franchise maîtresse canadienne.
- Le 1^{er} avril 2006, les droits de franchise exclusifs de Yogen Früz^{MC} au Canada et son réseau de 152 établissements existants;
- Le 1^{er} septembre 2006, la bannière Sushi Shop, ses 42 franchises et cinq établissements corporatifs;
- Le 19 octobre 2006, la bannière Koya Japan, ses 24 franchises et un établissement corporatif;
- Le 1^{er} septembre 2007, 15 franchises existantes de la bannière Sushi Shop, acquises d'un groupe d'investisseurs;
- Le 15 septembre 2008, la bannière Tutti Frutti et ses 29 établissements qui desservent la clientèle du petit-déjeuner et du lunch;
- Le 31 octobre 2008, les droits de franchisage canadiens de TacoTime qui, à la date d'acquisition, exploitait 117 restaurants dans l'Ouest canadien;
- Le 1^{er} mai 2009, les actions en circulation de Country Style Food Services Holdings Inc., de même que les 480 établissements exploités par ses filiales;
- Le 16 septembre 2010, les actions en circulation de Groupe Valentine inc. et son réseau de 95 établissements, transaction entrée en vigueur rétroactivement au 1^{er} septembre 2010;
- Le 24 août 2011, l'actif de Jugo Juice International Inc., dont 136 établissements en opération à la date de clôture, transaction entrée en vigueur rétroactivement au 18 août 2011;
- Le 1^{er} novembre 2011, l'actif de Mr. Submarine Limited, dont 338 établissements en opération à la date de clôture;
- Le 10 novembre 2011, l'actif de Koryo Korean BBQ Franchise Corp., dont 20 établissements en opération à la date effective de clôture, la transaction entrant en vigueur rétroactivement au 1^{er} novembre 2011.

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 initiaux, des ventes de projets clés en main, des loyers, de la location d'enseignes, des apports des fournisseurs et des ventes d'autres biens et services aux franchisés. Les produits rattachés aux établissements corporatifs 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 vendues aux franchisés. Les charges relatives aux établissements corporatifs comprennent leurs coûts d'exploitation.

MTY tire des revenus de l'entreprise de transformation des aliments mentionnée aux présentes. L'usine transforme divers produits qui vont des ingrédients et des plats prêts-à-servir vendus aux restaurants ou à d'autres usines de transformation, aux plats pour micro-ondes vendus chez des détaillants. La majorité des rentrées de l'usine proviennent 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. Celui-ci dessert principalement les franchisés des bannières Valentine et Franx Supreme, à qui il offre une large gamme des produits nécessaires à l'exploitation quotidienne des restaurants.

Description d'acquisitions récentes

Le 10 novembre 2011, la Société a acquis les actifs de Koryo Korean BBQ Franchise Corp. pour une contrepartie totale estimée à 1,8 million \$. À la date effective de clôture, le 1^{er} novembre 2011, le réseau Koryo comprenait 19 franchises et un établissement corporatif. Sur le prix d'acquisition, MTY a effectué des retenues de garantie s'élevant à 0,35 million \$.

Le 1^{er} novembre 2011, la Société a acquis la quasi-totalité des actifs de Mr. Submarine Limited et Mr. Sub Realty Inc. pour une contrepartie totale estimée à 23,0 millions \$. À la date de clôture, 338 établissements Mr. Sub étaient exploités; tous étaient franchisés ou faisaient l'objet d'une entente d'exploitation. MTY a effectué une retenue de garantie s'élevant à 2,5 millions \$ qui deviendra payable en novembre 2013.

Le 24 août 2011, la Société a acquis la totalité des actifs de Jugo Juice International Inc., de Jugo Juice Canada Inc. et de Jugo Juice Western Canada Inc. pour une contrepartie totale estimée à 15,45 millions \$. À la date effective de clôture, le 18 août 2011, 136 établissements Jugo Juice étaient exploités, dont 134 franchises et deux établissements corporatifs. Sur le prix d'acquisition total, MTY a réservé une somme s'élevant à 1,735 million \$ au titre de retenues de garantie de la transaction.

Le 17 décembre 2010, la Société a acquis une participation de 51% dans une usine de transformation des aliments. La valeur totale de la transaction a été estimée à environ 3,5 millions \$ et comprend le terrain, le bâtiment, les équipements, les stocks, la main-d'œuvre actuelle et les certifications. Une société nouvellement constituée a financé cette acquisition au moyen d'un prêt bancaire s'élevant à 3,5 millions \$. Dans le cadre de l'opération, l'un des actionnaires de la société nouvellement constituée a transféré les activités existantes d'une autre usine en échange d'actions privilégiées obligatoirement rachetables. Le tiers de ces actions privilégiées seront rachetables annuellement, à une valeur qui dépendra de la rentabilité de l'usine. La valeur de ces actions a été estimée à 300 000 \$ lors de la conclusion de la convention d'actionnaires,

puis réévaluée à 200 000 \$ à la suite de changements dans la répartition du prix d'acquisition.

Résumé de l'information trimestrielle

Trimestres clos en								
En milliers \$	Août 2010*	Novembre 2010*	Février 2011	Mai 2011	Août 2011	Novembre 2011	Février 2012	Mai 2012
Produits	15 942 \$	19 344 \$	16 761 \$	18 629 \$	19 852 \$	23 116 \$	21 945 \$	23 689 \$
Résultat net et résultat global attribuables aux propriétaires	4 151 \$	4 483 \$	3 490 \$	3 570 \$	4 409 \$	4 725 \$	4 392 \$	5 283 \$
Par action, de base	0,22 \$	0,23 \$	0,18 \$	0,19 \$	0,23 \$	0,25 \$	0,23 \$	0,28 \$
Par action, dilué	0,22 \$	0,23 \$	0,18 \$	0,19 \$	0,23 \$	0,25 \$	0,23 \$	0,28 \$

* L'information sélective présentée pour les trimestres terminés en août et novembre 2010 a été comptabilisée en fonction des PCGR canadiens et ne rend pas compte de l'effet de l'adoption des IFRS.

Résultats d'exploitation des six premiers mois de l'année fiscale 2012

Produits

Durant le premier semestre de notre exercice 2012, les produits d'exploitation de la Société se sont accrus de 29% pour atteindre 45,6 millions \$. Les produits des quatre segments commerciaux se répartissent comme suit :

	31 mai 2012 (millions \$)	31 mai 2011 (millions \$)	Variation
Activités reliées aux franchises	32,1	25,3	27%
Établissements corporatifs	7,0	4,9	43%
Distribution	2,7	2,8	(2%)
Transformation des aliments	4,0	2,8	46%
Transactions intersociétés	(0,2)	(0,4)	S/O
Produits d'exploitation totaux	45,6	35,4	29%

Tel qu'indiqué dans le tableau ci-dessus, les produits provenant des établissements franchisés se sont accrus de 27%. Plusieurs facteurs ont contribué à cette augmentation, entre autres :

	Millions \$
Produits, 1 ^{er} semestre de 2011	25,3
Augmentation des flux de rentrées récurrents	7,0
Diminution des projets clés en main, des ventes de fournitures aux franchisés et des revenus de location	(0,3)
Diminution des droits de franchise initiaux	(0,3)
Autres variations non significatives	0,4
Produits, 1^{er} semestre de 2012	32,1

Au cours du premier semestre de 2012, la Société a bénéficié des résultats de ses plus récentes acquisitions, Mr. Sub, Jugo Juice et Koryo, qui comptent pour 5,3 millions \$

dans la hausse des flux de rentrées récurrents. Parmi les autres facteurs ayant contribué à l'augmentation des flux de rentrées récurrents, on note la croissance positive du chiffre d'affaires d'établissements comparables et la bonne performance des établissements ouverts au cours des 12 derniers mois.

Les produits rattachés aux établissements corporatifs ont augmenté de 43% pour s'établir à 7,0 millions \$ au cours du premier semestre de notre exercice 2012. Cette hausse est attribuable à la consolidation de certaines entités ad hoc acquises en même temps que la bannière Mr. Sub, au cours du quatrième trimestre de 2011, et qui a généré des produits s'élevant à 2,6 million \$ durant la période.

La Société a également généré des produits de transformation des aliments qui s'élèvent à 4,0 millions \$ pour les premiers six mois de l'année. La hausse est attribuable au moment de l'acquisition, qui a eu lieu pendant le premier trimestre de 2011, ainsi qu'à la période de transition, qui a eu une incidence sur la rentabilité de l'usine pendant les premières étapes d'intégration qui ont suivi la transaction.

Coût des ventes et autres charges d'exploitation

Au cours des six premiers mois de 2012, les charges d'exploitation se sont accrues de 24% pour s'établir à 29,4 millions \$, comparativement à 23,9 millions \$ pour la même période de 2011. Les charges d'exploitation des quatre segments commerciaux se répartissent comme suit :

	31 mai 2012 (millions \$)	31 mai 2011 (millions \$)	Variation
Activités reliées aux franchises	16,2	14,0	16%
Établissements corporatifs	7,2	4,9	47%
Distribution	2,5	2,5	2%
Transformation des aliments	3,9	2,8	38%
Transactions intersociétés	(0,2)	(0,2)	S/O
Charges d'exploitation totales	29,6	23,9	24%

Les charges d'exploitation attribuables aux activités de franchisage se sont accrues de 2,2 million \$, surtout du fait des charges additionnelles associées aux opérations des bannières Jugo Juice et Mr. Sub.

Au cours de la période, les charges relatives aux établissements corporatifs se sont accrues de 2,3 million \$. Cette hausse est attribuable à la consolidation des entités ad hoc de la bannière Mr. Sub.

Les charges relatives à l'usine de transformation des aliments se sont accrues de 38% pour les raisons indiquées à la rubrique « Produits » ci-dessus.

Résultat avant impôts, intérêts et dotations aux amortissements (BAIIA)

Période de six mois close le 31 mai 2012						
(En millions)	Franchises	Établissements corporatifs	Distribution	Transformation	Consolidation	Total
Produits	32,05 \$	7,03 \$	2,72 \$	4,03 \$	(0,20 \$)	45,63 \$
Charges	16,19 \$	7,18 \$	2,54 \$	3,92 \$	(0,20 \$)	29,62 \$
BAIIA*	15,86 \$	(0,15 \$)	0,18 \$	0,12 \$	0,00 \$	16,01 \$
BAIIA en tant que % des produits	49%	S/O	7%	3%	S/O	35%

Période de six mois close le 31 mai 2011						
(En millions)	Franchises	Établissements corporatifs	Distribution	Transformation	Consolidation	Total
Produits	25,30 \$	4,93 \$	2,77 \$	2,77 \$	(0,38 \$)	35,39 \$
Charges	13,98 \$	4,92 \$	2,48 \$	2,85 \$	(0,38 \$)	23,85 \$
Charge de restructuration	0,40 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,40 \$
BAIIA*	10,92 \$	0,00 \$	0,30 \$	(0,08 \$)	0,00 \$	11,14 \$
BAIIA en tant que % des produits	43%	0%	11%	S/O	S/O	31%

Le BAIIA (résultat avant impôts, intérêts et dotations aux 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.

* Le BAIIA se définit comme les produits d'exploitation moins les charges d'exploitation.

Le BAIIA s'est accru de 44%, passant de 11,1 millions \$ à 16,0 millions \$ pour le semestre clos le 31 mai 2012.

Durant cette période, les opérations de franchisage ont apporté 15,9 millions \$ au BAIIA, une hausse de 45% par rapport aux résultats pour la même période en 2011. La hausse est principalement attribuable aux apports de récentes acquisitions, à l'augmentation du chiffre d'affaires d'établissements comparables et au rendement d'établissements ouverts au cours des 12 derniers mois. Les résultats de 2011 incluaient par ailleurs une charge de restructuration de 0,4 millions \$.

Le BAIIA attribuable aux activités liées aux franchises, exprimé en pourcentage des produits, atteint 49% étant donné le poids relatif moindre des produits générés par les livraisons de projets clés en main et de fournitures aux franchisés, qui dégagent généralement des marges de profit inférieures.

Le BAIIA associé aux établissements corporatifs a diminué au cours du premier semestre, principalement en raison de la vente d'un établissement très rentable au à la fin du premier trimestre de 2011.

L'usine de transformation des aliments a généré un BAIIA s'élevant à 0,12 million \$ au cours des six premiers mois de 2012, alors qu'elle avait subi une perte durant la même période l'an dernier. Les résultats de l'exercice 2011 avaient été affectés par les coûts et divers facteurs associés à la transition qui se sont alors soldés par un faible BAIIA.

Résultat

Pour la période de six mois close 31 mai 2012, MTY a déclaré un résultat et un résultat global attribuables aux propriétaires s'élevant à 9,7 millions \$ ou 0,51 \$ par action (0,51 \$ sur une base diluée), comparativement à 7,1 millions \$ ou 0,37 \$ par action (0,37 \$ sur une base diluée) pour la même période du dernier exercice, ce qui représente une hausse de 37%.

La hausse du résultat résulte surtout des retombées de récentes acquisitions, mais aussi d'une forte croissance générique des recettes qui compense largement le fléchissement des autres éléments de revenu non récurrents.

Amortissement

On note une hausse de 0,4 million \$ au titre de l'amortissement des immobilisations incorporelles du fait de l'amortissement des droits de franchise des bannières Jugo Juice, Mr. Sub et Koryo récemment acquises.

Autres produits

Le profit à la cession d'actifs, qui résulte de la vente de l'actif d'établissements corporatifs, s'établit à 0,4 million \$ en 2012, un recul comparativement au profit de 0,7 million \$ comptabilisé en 2011. Le profit inhabituel réalisé en 2011 découlait principalement de la vente d'un établissement corporatif dont le rendement était supérieur à la moyenne et qui commandait, de ce fait, un prix de vente supérieur.

Impôts sur le résultat

La provision pour impôts, exprimée en pourcentage du résultat avant impôts, s'est accrue de 5,6% durant la période. Cette hausse est en partie due à une provision établie pour un avis de cotisation à venir qui est estimé à 0,4 millions \$. La Société a également rajusté certaines réserves, de même que des estimations utilisées pour calculer la provision au 30 novembre 2011, ce qui fait que des charges additionnelles ont été comptabilisées durant la première moitié de 2012.

Résultats d'exploitation du deuxième trimestre clos le 31 mai 2012

Produits

Durant le deuxième trimestre de notre exercice 2012, les produits d'exploitation de la Société se sont accrus de 27% pour atteindre 23,7 millions \$. Les produits des quatre segments commerciaux se répartissent comme suit :

	31 mai 2012 (millions \$)	31 mai 2011 (millions \$)	Variation
Activités reliées aux franchises	16,6	13,2	26%
Établissements corporatifs	3,7	2,4	54%
Distribution	1,4	1,6	(12%)
Transformation des aliments	2,0	1,7	18%
Transactions intersociétés	(0,1)	(0,4)	S/O
Produits d'exploitation totaux	23,7	18,6	27%

Tel qu'indiqué dans le tableau ci-dessus, les produits provenant des établissements franchisés se sont accrus de 26%. Plusieurs facteurs ont contribué à cette augmentation, entre autres :

	Millions \$
Produits, 2 ^e trimestre de 2011	13,2
Augmentation des flux de rentrées récurrents	3,5
Augmentation des projets clés en main, des ventes de fournitures aux franchisés et des revenus de location	0,4
Diminution des droits de franchise initiaux	(0,3)
Autres variations non significatives	(0,2)
Produits, 2^e trimestre de 2012	16,6

Au cours du deuxième trimestre de 2012, la Société a bénéficié des résultats de ses plus récentes acquisitions, Mr. Sub, Jugo Juice et Koryo, qui comptent pour 2,7 millions \$ dans la hausse des flux de rentrées récurrents. Parmi les autres facteurs ayant contribué à l'augmentation des flux de rentrées récurrents, on note la croissance positive du chiffre d'affaires d'établissements comparables et la bonne performance des établissements ouverts au cours des 12 derniers mois.

Les produits rattachés aux établissements corporatifs ont augmenté de 54% pour s'établir à 3,7 millions \$ au cours du deuxième trimestre de notre exercice 2012. Cette hausse est attribuable à la consolidation de certaines entités ad hoc acquises en même temps que la bannière Mr. Sub, au cours du quatrième trimestre de 2011, et qui a généré des produits s'élevant à 1,3 million \$ durant la période.

La Société a également généré des produits de transformation des aliments qui s'élèvent à 2,0 millions \$ pour le trimestre. La hausse est attribuable à la période de transition qui a affecté négativement la rentabilité de l'usine pendant les premières étapes d'intégration qui ont suivi la transaction en décembre 2010.

Coût des ventes et autres charges d'exploitation

Au cours du deuxième trimestre de 2012, les charges d'exploitation se sont accrues de 22% pour s'établir à 15,1 millions \$, comparativement à 12,4 millions \$ pour la même période de 2011. Les charges d'exploitation des quatre segments commerciaux se répartissent comme suit :

	31 mai 2012 (millions \$)	31 mai 2011 (millions \$)	Variation
Activités reliées aux franchises	8,1	7,2	13%
Établissements corporatifs	3,8	2,4	58%
Distribution	1,3	1,4	(7%)
Transformation des aliments	1,9	1,7	12%
Transactions intersociétés	(0,1)	(0,3)	S/O
Charges d'exploitation totales	15,1	12,4	22%

Les charges d'exploitation attribuables aux activités de franchisage se sont accrues de 0,9 million \$, surtout du fait des charges additionnelles associées aux opérations des bannières Jugo Juice et Mr. Sub.

Au cours de la période, les charges relatives aux établissements corporatifs se sont accrues de 1,4 million \$. Cette hausse est attribuable à la consolidation des entités ad hoc de la bannière Mr. Sub.

Les charges relatives à l'usine de transformation des aliments se sont accrues de 12% pour les raisons indiquées à la rubrique « Produits » ci-dessus.

Résultat avant impôts, intérêts et dotations aux amortissements (BAIIA)

Trimestre clos le 31 mai 2012						
(En millions)	Franchises	Établissements cororatifs	Distribution	Transformation	Consolidation	Total
Produits	16,59 \$	3,68 \$	1,45 \$	2,02 \$	(0,06 \$)	23,69 \$
Charges	8,11 \$	3,74 \$	1,33 \$	1,95 \$	(0,06 \$)	15,06 \$
BAIIA*	8,48 \$	(0,06 \$)	0,12 \$	0,08 \$	0,00 \$	8,63 \$
BAIIA en tant que % des produits	51%	S/O	8%	4%	S/O	36%

Trimestre clos le 31 mai 2011						
(En millions)	Franchises	Établissements cororatifs	Distribution	Transformation	Consolidation	Total
Produits	13,24 \$	2,43 \$	1,59 \$	1,75 \$	(0,38 \$)	18,63 \$
Charges	7,22 \$	2,44 \$	1,41 \$	1,69 \$	(0,38 \$)	12,38 \$
Charge de restructuration	0,40 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,40 \$
BAIIA*	5,61 \$	(0,02 \$)	0,19 \$	0,06 \$	0,00 \$	5,85 \$
BAIIA en tant que % des produits	42%	S/O	12%	3%	S/O	31%

Le BAIIA (résultat avant impôts, intérêts et dotations aux 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.

* Le BAIIA se définit comme les produits d'exploitation moins les charges d'exploitation.

Le BAIIA s'est accru de 48%, passant de 5,8 millions \$ à 8,6 millions \$ au trimestre clos le 31 mai 2012.

Durant le trimestre, les opérations de franchisage ont apporté 8,5 millions \$ au BAIIA, une hausse de 51% par rapport aux résultats du deuxième trimestre de 2011. La hausse est principalement attribuable aux apports de récentes acquisitions, à l'augmentation du chiffre d'affaires d'établissements comparables et au rendement d'établissements ouverts au cours des 12 derniers mois.

Le BAIIA attribuable aux activités reliées aux franchises, exprimé en pourcentage des produits, atteint 51% étant donné le poids plus important des rentrées récurrentes générées, entre autres, par les acquisitions récentes. Ces rentrées dégagent généralement des marges de profit supérieures.

L'usine de transformation des aliments a généré un BAIIA s'élevant à 0,1 million \$ au deuxième trimestre de 2012, une croissance de 33% comparativement à la même période l'année dernière. Les résultats de l'exercice 2011 avaient été affectés par les coûts et divers facteurs associés à la transition qui se sont alors soldés par un faible BAIIA.

Résultat

Pour le trimestre clos le 31 mai 2012, MTY a déclaré un résultat et un résultat global attribuables aux propriétaires s'élevant à 5,3 millions \$ ou 0,28 \$ par action (0,28 \$ sur une base diluée), comparativement à 3,6 millions \$ ou 0,19 \$ par action (0,19 \$ sur une base diluée) pour la même période du dernier exercice, ce qui représente une hausse de 47%.

La hausse du résultat résulte surtout des retombées de récentes acquisitions, mais aussi d'une forte croissance générique des recettes qui compense largement le fléchissement des autres éléments de revenu non récurrents.

Amortissement

On note une hausse de 0,2 million \$ au titre de l'amortissement des immobilisations incorporelles du fait de l'amortissement des droits de franchise des bannières Jugo Juice, Mr. Sub et Koryo récemment acquises.

Autres produits

Le profit à la cession d'actifs, qui résulte de la vente de l'actif d'établissements corporatifs, s'établit à 0,3 million \$ en 2012 alors qu'il n'y avait aucun gain durant la même période l'année dernière. Le gain de 2012 est le résultat de la vente de plusieurs établissements corporatifs.

Impôts sur le résultat

La provision pour impôts, exprimée en pourcentage du résultat avant impôts, s'est accrue de 6.5% durant le trimestre par rapport à la même période de l'exercice précédent, principalement en raison d'une provision pour un avis de cotisation à venir ainsi qu'à l'ajustement certaines réserves non-déductibles.

Obligations contractuelles et dette à long terme

Les obligations liées à la dette à long terme et aux loyers minima des baux qui ne font pas l'objet d'un bail secondaire sont les suivantes :

Pour les 12 mois se terminant <i>(en milliers de \$)</i>	Dette à long terme ⁽¹⁾	Engagements de location nets	Obligations contractuelles totales
En mai 2013	1 820 \$	2 615 \$	4 435 \$
En mai 2014	3 897 \$	2 371 \$	6 268 \$
En mai 2015	425 \$	2 024 \$	2 449 \$
En mai 2016	292 \$	1 634 \$	1 926 \$
En mai 2017	2 333 \$	1 310 \$	3 643 \$
Solde des engagements	-	2 099 \$	2 099 \$
	8 767 \$	12 053 \$	20 820 \$

(1) Les montants présentés sont les montants totaux payables à échéance et ne sont donc pas actualisés. Pour connaître les engagements totaux, veuillez vous reporter aux états financiers consolidés intermédiaires résumés du trimestre clos le 31 mai 2012.

La dette à long terme comprend des retenues de garantie sur acquisitions ne portant pas intérêts, des emprunts d'actionnaires contractés par des filiales auprès d'actionnaires minoritaires, un prêt bancaire utilisé pour financer l'acquisition d'une usine de transformation des aliments en décembre 2010, ainsi que des actions privilégiées obligatoirement rachetables émises à un actionnaire minoritaire d'une filiale.

Outre ce qui précède, la Société a conclu des ententes avec des fournisseurs pour l'achat de grains de café, de blé, de sucre et de shortening qui doivent être livrés entre juin et décembre 2012. L'engagement total s'élève à 1,0 million \$.

En ce qui concerne les éléments susmentionnés, la Société a conclu des contrats afin de minimiser les conséquences de la fluctuation des changes. L'engagement total à cet égard s'élève à environ 0,6 million \$.

Liquidité et ressources financières

L'encaisse et les placements temporaires quasi liquides totalisaient 21,7 millions \$ au 31 mai 2012, une hausse de 11,1 millions \$ depuis la fin de notre exercice 2011. Cette hausse est attribuable aux forts flux de trésorerie générés durant le premier semestre de 2012.

Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 13,5 millions \$. Si l'on exclut la variation des impôts et intérêts versés ainsi que des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, nos opérations ont généré des flux de trésorerie s'élevant à 17,6 millions \$, comparativement à 11,0 millions \$ en 2011, une hausse de 60%.

Les principaux moteurs de cette hausse de 6,6 millions \$ sont l'augmentation de 44% du BAIIA mentionnée plus haut ainsi que l'encaissement de sommes importantes au titre de produits différés qui seront comptabilisées à l'actif au cours des prochains trimestres.

À court terme, la direction continuera à ouvrir de nouveaux établissements qui seront financés par de nouveaux franchisés. MTY poursuivra ses démarches en vue de vendre certains de ses établissements corporatifs actuels et recherchera de nouvelles occasions d'acquérir d'autres réseaux de franchises. Elle dispose d'une marge de crédit de 5,0 millions \$ qui demeure inutilisée au 31 mai 2012. Cette facilité, lorsqu'elle est utilisée, porte intérêt au taux préférentiel annuel de la banque majoré de 1,00%.

Les flux de trésorerie générés par nos activités opérationnelles sont généralement placés jusqu'à ce que des fonds soient requis pour financer des acquisitions.

État de la situation financière

Les placements temporaires se composent de billets à court terme quasi liquides et de certificats de placement garanti évalués à la juste valeur. Leur échéance se situe entre juin et août 2012 et leur taux de rendement varie de 1,02% à 1,60% (1,02% à 1,62% en novembre 2011).

À la fin du deuxième trimestre, les débiteurs (comptes clients) s'établissaient à 10,4 millions \$, soit un niveau comparable au solde comptabilisé à la fin de l'exercice 2011.

La valeur des immobilisations corporelles et incorporelles a diminué durant le premier semestre principalement en raison des dotations aux amortissements comptabilisées durant la période. La diminution des immobilisations incorporelles a été partiellement compensée par l'acquisition de droits de franchise évalués à 0,5 millions \$.

Les créiteurs (comptes fournisseurs) sont passés de 13,5 millions \$ à 11,7 millions \$, entre le 30 novembre 2011 et le 31 mai 2012. Cette diminution découle en partie du règlement de certaines obligations associées à l'acquisition des bannières Jugo Juice et Mr. Sub; elle est également reliée à la nature saisonnière de certaines activités.

Les produits différés consistent en des droits de distribution qui sont acquis en fonction des volumes de consommation et comprennent des droits de franchise initiaux qui seront versés lorsque la quasi-totalité des services initiaux auront été rendus. Le solde au 31 mai 2012 s'établissait à 3,1 millions \$, une hausse de 1,5 million \$ par rapport au solde de fin d'exercice. Cette amélioration découle d'une augmentation tant des dépôts sur les droits de franchise initiaux que des droits de distribution. Les dépôts rattachés aux droits de franchise initiaux dépendent du niveau des activités et livraisons pendant une certaine période; les rentrées importantes réalisées pendant le premier trimestre ont eu une incidence sur les droits de distribution. Ces sommes seront constatées aux produits lorsqu'elles seront gagnées.

La dette à long terme comprend des retenues de garantie sur acquisitions ne portant pas intérêts, des prêts bancaires contractés par une filiale pour financer une acquisition, des emprunts remboursables par des filiales à leurs actionnaires minoritaires ainsi que des actions privilégiées obligatoirement rachetables en faveur d'un actionnaire minoritaire d'une filiale. Un remboursement d'une retenue de garantie de 0,5 millions \$ a été effectué durant le deuxième trimestre. Il n'y a pas eu d'émissions d'importance durant le semestre.

Des emprunts d'une filiale à des actionnaires qui ne détiennent pas le contrôle ne comportent pas de conditions de remboursement. Ils seront remboursés lorsque la filiale générera des flux de trésorerie suffisants pour ce faire sans compromettre ses activités. Le tiers des actions privilégiées seront rachetées annuellement, à une valeur qui dépend du rendement d'une filiale. La direction s'attend à ce que la valeur des actions privilégiées au moment du rachat soit d'environ 200 000 \$.

D'autres renseignements sur les éléments ci-dessus de l'état de la situation financière se trouvent dans les notes afférentes aux états financiers consolidés intermédiaires résumés au 31 mai 2012.

Capital-actions

Il n'y a eu aucune émission d'actions durant le trimestre clos le 31 mai 2012. Au 3 juillet 2012, 19 120 567 actions ordinaires de MTY étaient en circulation.

Renseignements sur les établissements

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 et des parcs d'attractions ainsi qu'en d'autres lieux ou dans des parcs commerciaux. Les établissements non traditionnels sont typiquement plus petits, exigent un moindre investissement et génèrent des revenus inférieurs à ceux d'établissements établis dans les centres commerciaux, les foires alimentaires ou avec façade sur rue.

	Nombre d'établissements Semestre clos en mai 2012	Nombre d'établissements Semestre clos en mai 2011
Franchises au début de la période	2 233	1 701
Établissements corporatifs au début de la période	30	26
Ouverts durant la période		
Centre commercial	18	18
Emplacement avec façade sur rue	17	23
Non traditionnel	23	17
Fermés durant la période		
Centre commercial	(20)	(5)
Emplacement avec façade sur rue	(12)	(10)
Non traditionnel	(51)	(34)
Total à la fin de période	2 238	1 736
Franchises à la fin de la période	2 217	1 707
Établissements corporatifs à la fin de la période	21	29
Total à la fin de la période	2 238	1 736

La réduction nette du nombre d'établissements durant le premier semestre de 2012 s'établit à 25, comparativement à une addition nette de 9 établissements pour la même période il y a un an.

Durant le deuxième trimestre, un autre contrat non traditionnel a été résilié. Nous nous attendons par conséquent à ce qu'environ 21 établissements ferment leurs portes au cours du troisième trimestres.

À la fin de la période, la Société détenait 21 établissements corporatifs, une diminution nette de neuf établissements. Au cours du trimestre, neuf établissements corporatifs ont été vendus, deux se sont ajoutés et deux ont fermé leurs portes.

Au mai 2012, deux établissements d'essai étaient exploités, tous deux exclus des données présentées ci-dessus.

Le tableau qui suit présente la répartition des établissements selon leur emplacement et leurs ventes à l'échelle du réseau :

Type d'emplacement	% du nombre d'établissements		% des ventes à l'échelle du groupe pour le semestre clos	
	Au 31 mai 2012	Au 31 mai 2011	le 31 mai 2012	le 31 mai 2011
Centre commercial et foire alimentaire	36%	39%	47%	52%
Façade sur rue	37%	28%	43%	39%
Forme non traditionnelle	27%	33%	10%	9%

La répartition géographique des établissements de MTY et de leurs ventes à l'échelle du réseau est la suivante :

Situation géographique	% du nombre d'établissements		% des ventes à l'échelle du groupe pour le trimestre clos	
	Au 31 mai 2012	Au 31 mai 2011	le 31 mai 2012	le 31 mai 2011
Ontario	47%	44%	37%	33%
Québec	27%	34%	33%	40%
Ouest du Canada	20%	16%	25%	21%
Maritimes	2%	2%	1%	1%
Internationale	4%	4%	4%	5%

Chiffre d'affaires d'établissements comparables

Le chiffre d'affaires d'établissements comparables a augmenté de 2,89% durant les six premiers mois de notre année fiscale 2012 par rapport à la même période l'an dernier. La croissance fut de 1,88% pour le deuxième trimestre.

La majorité de nos concepts ont connu une hausse du chiffre d'affaires d'établissements comparables au cours du semestre. La hausse était la même d'un type d'emplacement à l'autre. Les restaurants situés dans les provinces de l'Ouest ont connu la plus forte croissance, tandis que les ventes de ceux situés en Ontario ont connu une légère baisse par rapport aux données du dernier exercice.

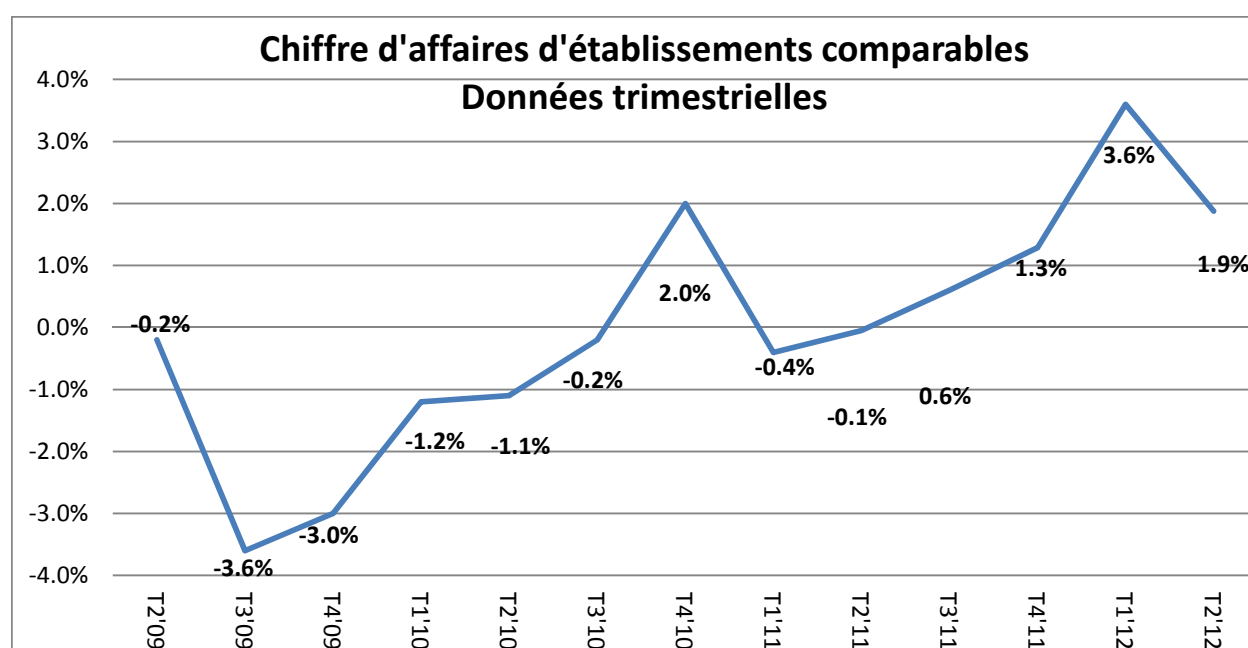
Durant la première moitié de l'année, le chiffre d'affaire d'établissements comparables des établissements ayant pignon sur rue a cru le plus fortement, avec une hausse de 3,93%, alors que les ventes comparables des établissements de forme non-traditionnelle ont cru de 3,15%. Les établissements situés dans les centres commerciaux et les foires alimentaires ont quant à eux connu une croissance des ventes comparables de 2,06%. Pour le deuxième trimestre seulement, ces données de croissance ont été de 3,11% pour les établissements ayant pignon sur rue, 2,23% pour

ceux de forme non-traditionnelle et de 0,8% dans les centres commerciaux et les foires alimentaires.

Une partie de la croissance du chiffre d'affaires d'établissements comparable se rattache à la journée supplémentaire des ventes effectuées le 29 février de cette année, qui compte pour environ un sixième de la croissance réalisée.

Dans les derniers mois, nous avons remarqué une certaine volatilité sur le marché qui semble affecter certaines de nos marques plus que d'autres à différents moments, ce qui rend nos résultats plus imprévisibles d'un mois à l'autre.

Le graphique qui suit présente les données trimestrielles sur le chiffre d'affaires d'établissements comparables pour les 13 derniers trimestres :



Ventes totales du réseau

Au premier semestre de notre exercice 2012, les ventes totales du réseau se sont accrues de 38% pour atteindre 335,4 millions \$, comparativement à 242,6 millions \$ pour la même période l'an dernier.

Environ 80% de l'augmentation des ventes totales du réseau découle de l'acquisition des bannières Mr. Sub, Jugo Juice et Koryo et environ 10%, de la croissance du chiffre d'affaires d'établissements comparables. Le reste provient de nouveaux restaurants ouverts au cours des derniers 12 mois.

Les ventes totales du réseau incluent les ventes des établissements corporatifs et franchisés, mais exclut celles réalisées par le centre de distribution et par l'usine de transformation des aliments.

Relations avec les investisseurs

Le 19 janvier 2004, MTY a nommé M. Jean-François Dubé, de Boxe Comm, son spécialiste des relations avec les investisseurs pour un terme de 12 mois. M. Dubé est responsable, pour et au nom de MTY, des communications avec les actionnaires actuels, les investisseurs potentiels et les membres de la communauté du courtage. La Société a par la suite prolongé le contrat de Boxe Comm, sur une base mensuelle depuis mai 2011, sous réserve des conditions prévues au contrat. Pour le trimestre clos le 31 mai 2012, MTY a versé une somme de 24 000 \$ à Boxe Comm.

Options sur actions

Aucune option sur action n'a été émise ou levée durant la période. Au 31 mai 2012, aucune option sur action n'était en circulation.

Saisonnalité

Les résultats d'exploitation de la période intermédiaire ne sont pas nécessairement indicatifs des résultats d'exploitation de l'exercice entier. La Société s'attend à ce que la saisonnalité ne constitue pas un facteur important de la variation trimestrielle de ses résultats. Le chiffre d'affaires à l'échelle du groupe varie de façon saisonnière; durant janvier et février, les ventes sont historiquement inférieures à la moyenne à cause du climat; elles sont historiquement supérieures à la moyenne de mai à août. Cette situation est généralement associée à un plus grand achalandage dans les établissements ayant façade sur rue, à des ventes supérieures des établissements saisonniers qui ne sont ouverts que durant les mois d'été et à des ventes supérieures 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.

Éléments de passif éventuels

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

Sûreté

La Société a produit une sûreté sous la forme d'une lettre de crédit d'un montant de 45 000 \$.

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. 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 tels l'innovation, des coûts accrus 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 profits et de ses revenus d'exploitation. Même si la Société arrivait à concurrencer avec succès d'autres sociétés de restauration offrant des concepts similaires, elle pourrait être forcée d'apporter des changements à 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 le revenu nécessaire pour rendre ce concept rentable. De la même façon, après avoir modifié son concept, la Société peut se retrouver avec des concurrents différents ou supplémentaires face à la clientèle visée et 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 les ventes et les résultats d'exploitation.

La croissance de MTY est tributaire du maintien du groupe 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 groupe 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 transactions entre la Société et ses filiales, qui sont des parties liées à la Société, ont été éliminés lors de la consolidation. Les renseignements sur les transactions entre la Société et d'autres parties liées sont présentés ci-après.

Rémunération des principaux dirigeants

La rémunération des principaux dirigeants et administrateurs durant la période a été la suivante :

<i>(en milliers)</i>	Semestre clos le	
	31 mai 2012	31 mai 2011
Avantages à court terme	300 \$	299 \$
Avantages postérieurs à l'emploi, paiements fondés sur des actions et autres avantages à long terme	Néant	Néant
Rémunération totale des principaux dirigeants	299 \$	299 \$

Les principaux dirigeants sont le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société. La rémunération des administrateurs et des principaux membres de la haute direction est établie par le conseil d'administration en tenant compte du rendement individuel et des tendances du marché.

Étant donné son vaste actionnariat, la Société n'a pas de partie contrôlante ultime; son actionnaire le plus important est son chef de la direction, qui contrôle 26% des actions en circulation.

La Société verse aussi des avantages de personnel à des personnes liées aux principaux dirigeants mentionnés ci-dessus. Leur rémunération totale a été la suivante :

<i>(en milliers)</i>	Semestre clos le	
	31 mai 2012	31 mai 2011
Avantages à court terme	230 \$	216 \$
Avantages postérieurs à l'emploi, paiements fondés sur des actions et autres avantages à long terme	Néant	Néant
Rémunération totale du personnel lié aux principaux dirigeants	230 \$	216 \$

Une société appartenant à des personnes liées aux principaux dirigeants détient une participation dans deux des filiales de la Société. Aucun dividende n'a été payé à cette société par ces filiales durant le trimestre (2011 – néant), et il n'y a eu aucune avance (2011 – néant) à rembourser.

Jugements comptables critiques

Pour appliquer les normes comptables de la Société qui sont décrites à la note 3 des états financiers consolidés intermédiaires résumés, la direction doit poser des jugements, formuler des hypothèses et procéder à des estimations à l'égard de la valeur comptable d'un actif et d'un passif qui ne s'impose pas autrement d'elle-même. Ces estimations et les hypothèses qui les sous-tendent sont fondées sur l'expérience

passée et d'autres facteurs jugés pertinents. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont révisées régulièrement. Les modifications sont comptabilisées dans la période à laquelle l'estimation a été révisée si elles n'affectent que cette période, ou dans la période de la révision et les périodes ultérieures si les modifications s'appliquent à la fois à la période en cours et aux suivantes.

Recours à des jugements d'importance critique lors de l'application des méthodes comptables

Les jugements d'importance critique qui ont été faits par la direction dans le cadre de l'application des méthodes comptables de la Société, autres que ceux qui impliquent des estimations, et qui ont l'incidence la plus significative sur les montants présentés dans les états financiers consolidés intermédiaires résumés, portent sur les points suivants.

Définition des unités génératrices de trésorerie

La Société évalue si des éléments pouvant indiquer une dépréciation sont présents pour l'ensemble des actifs non financiers, à la fin de chaque période de présentation de l'information financière. Pour ce faire, elle doit définir les unités génératrices de trésorerie; celles-ci sont déterminées en fonction des meilleures estimations de la direction quant à la plus petite taille d'un actif ou d'un groupe d'actifs ayant la capacité de générer des entrées de trésorerie.

Comptabilisation des produits

La direction fonde son jugement sur les critères détaillés présentés dans la norme IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, en matière de comptabilisation des produits tirés de la vente de biens et des contrats de construction; elle examine en particulier si la Société a transféré à l'acheteur les risques et les avantages importants inhérents à la propriété des biens.

Consolidation des entités ad hoc

Lorsqu'elle détermine quelles sociétés doivent être consolidées, tel qu'il est expliqué ci-dessous, la Société doit faire preuve de jugement lorsqu'elle détermine qui a le contrôle de fait des entités en question. Ce jugement est réévalué chaque année pour tenir compte des faits les plus récents concernant la situation de chaque entité.

Sources principales d'incertitude relative aux estimations

Les éléments suivants constituent les hypothèses clés concernant l'avenir et les autres sources principales d'incertitude relatives aux estimations à la fin de la période de présentation de l'information financière, qui présentent un risque important d'entraîner un ajustement significatif de la valeur comptable des actifs et des passifs au cours de l'exercice suivant.

Regroupements d'entreprises

Pour les regroupements d'entreprises, la Société doit énoncer des hypothèses et faire des estimations afin de déterminer la répartition du prix d'achat de l'entreprise acquise. À cette fin, la Société doit déterminer la juste valeur à la date d'acquisition des actifs identifiables acquis, y compris les immobilisations incorporelles tels les droits de franchise et les marques de commerce, et des passifs repris. Le goodwill représente l'excédent de la juste valeur de la contrepartie transférée, y compris le montant comptabilisé de toute participation ne donnant pas le contrôle dans la société acquise, sur le montant comptabilisé net des actifs identifiables acquis et des passifs repris, tous évalués à la date d'acquisition. Ces hypothèses et estimations ont une incidence sur les montants comptabilisés à titre d'actif et de passif dans l'état consolidé intermédiaire résumé de la situation financière à la date d'acquisition. De plus, les durées d'utilité estimées des actifs amortissables acquis, l'identification des immobilisations incorporelles et le calcul des durées d'utilité indéfinies ou définies des immobilisations incorporelles acquises ont une incidence sur le résultat futur de la Société.

Dépréciation d'actifs non financiers

L'estimation de la valeur recouvrable des actifs de la Société est généralement fondée sur le calcul de leur valeur d'utilité, car il a été établi que celle-ci était supérieure à la juste valeur moins les coûts de la vente, sauf pour ce qui est de certains actifs des restaurants appartenant à la Société, pour lesquels la juste valeur moins les coûts de la vente était plus élevée que la valeur d'utilité. La juste valeur diminuée des coûts de la vente des restaurants appartenant à la Société est généralement déterminée en estimant la valeur de liquidation de l'équipement de restaurant.

À l'exception de la valeur des actifs de certains restaurants appartenant à la Société et d'une des marques de commerce de la Société, la valeur d'utilité des unités génératrices de trésorerie (« UGT ») testées était supérieure ou égale à la valeur comptable des actifs. Cette perte de valeur a été établie selon un taux d'actualisation de 17 % pour les actifs des restaurants appartenant à la Société et de 15 % pour les marques de commerce et les droits de franchise. Aucune autre charge de dépréciation n'était requise au 30 novembre 2011 et au 31 mai 2012.

Ces calculs sont fondés sur notre meilleure estimation des flux de trésorerie futurs, laquelle s'appuie sur les flux de trésorerie de chaque UGT pour l'exercice précédent, extrapolés afin d'obtenir le rendement futur d'une UGT à la date la plus rapprochée des dates suivantes : la résiliation du contrat de location (le cas échéant) ou une échéance à cinq ans; une valeur finale est ensuite calculée au-delà de cette période, dans l'hypothèse que les flux de trésorerie des périodes précédentes n'ont pas augmenté.

Dépréciation du goodwill

Pour déterminer si le goodwill a subi une dépréciation, il est nécessaire d'estimer la valeur d'utilité des UGT auxquelles le goodwill a été attribué. Le calcul de la valeur d'utilité exige de la direction qu'elle estime les flux de trésorerie futurs qu'elle prévoit tirer de l'UGT et qu'elle applique un taux d'actualisation approprié afin de déterminer la valeur actualisée. Il a été établi que le goodwill n'avait pas subi de dépréciation au 31 mai 2012 et au 30 novembre 2011.

La Société a utilisé un taux d'actualisation de 13 % pour l'évaluation du goodwill. Aucune augmentation n'a été appliquée aux flux de trésorerie utilisés pour estimer la valeur finale.

Durées d'utilité des immobilisations corporelles

Comme il est décrit à la note 3 des états financiers consolidés intermédiaires résumés, la Société revoit les durées d'utilité estimées de ses immobilisations corporelles à la fin de chaque période de présentation de l'information financière et détermine si les durées d'utilité de certaines pièces d'équipement devraient être raccourcies ou étendues, en fonction de divers facteurs, notamment la technologie, la concurrence et la révision de l'offre de services. Au cours des deux premiers trimestres, la Société n'a pas eu à ajuster les durées d'utilité des actifs en se fondant sur les facteurs décrits ci-dessus.

Provisions

La Société formule des hypothèses et des estimations fondées sur sa connaissance actuelle des sommes qu'elle aura à déboursier dans le futur relativement à divers événements passés pour lesquels le montant à déboursier et le moment du décaissement sont incertains au moment de la présentation de ses états financiers.

Évaluation des instruments financiers

La Société a recours à des techniques d'évaluation qui tiennent compte de données qui ne sont pas fondées sur des données observables sur le marché pour estimer la juste valeur de certains types d'instruments financiers. Les principales hypothèses utilisées pour déterminer la juste valeur des instruments financiers sont les suivantes:

Débiteurs, dépôts, 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.

Trésorerie et placements temporaires – La valeur comptable reflète la juste valeur, laquelle est établie en fonction des prix cotés sur des marchés actifs pour des titres identiques.

Prêts à recevoir – Les prêts à recevoir portent intérêt aux taux du marché; la direction estime donc que leur valeur comptable se rapproche de leur juste valeur.

Dettes 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.

De l'avis de la direction, les techniques d'évaluation et les hypothèses retenues sont appropriées pour déterminer la juste valeur des instruments financiers.

Consolidation des entités ad hoc

La Société doit consolider quelques sociétés ad hoc. Pour ce faire, la Société doit formuler des hypothèses à l'égard de certaines informations qui ne sont pas disponibles facilement ou qui ne peuvent être obtenues dans les délais de présentation. Ainsi, des

hypothèses et des estimations sont faites pour établir une valeur pour les actifs courants, les passifs courants et les passifs non courants ainsi que les résultats opérationnels en général.

Contrats déficitaires

La Société comptabilise une provision pour contrats déficitaires lorsque les coûts inévitables à engager pour satisfaire à nos obligations en vertu d'un contrat sont supérieurs aux avantages attendus de ce contrat. Cette provision est évaluée à la valeur actualisée du moins élevé des montants suivants : le coût prévu de la résiliation du contrat et le coût net prévu de l'exécution du contrat.

Éventualités

Dans le cours de ses activités, la Société est partie à divers litiges et poursuites susceptibles de nuire à certains de ses secteurs opérationnels. Les litiges en cours représentent une perte potentielle pour l'entreprise.

Nous comptabilisons une perte éventuelle lorsque nous estimons que cette perte est probable et qu'elle peut être estimée raisonnablement, en fonction de l'information dont nous disposons. Toute perte ainsi comptabilisée serait imputée au résultat et incluse dans les provisions. Tout règlement en espèces serait déduit des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles. Nous estimons le montant de la perte en analysant les dénouements éventuels et en examinant diverses stratégies à l'égard des litiges et des règlements.

Normes comptables adoptées en 2012

Le 1^{er} décembre 2010, MTY a adopté les normes internationales d'information financière pour la présentation de son information financière et défini le 1^{er} décembre 2010 comme date de transition. Par conséquent, les états financiers consolidés intermédiaires résumés du deuxième trimestre de l'exercice 2012 et les données comparatives ont été préparés conformément aux normes IFRS 1 « Première application des normes internationales d'information financière » et IAS 34 « Information financière intermédiaire » émises par le Conseil des normes comptables internationales (« IASB »).

Les normes comptables utilisées pour établir les états financiers et les données comparatives sont présentées à la note 3 des états financiers consolidés intermédiaires résumés du trimestre clos le 31 mai 2012. Ces normes comptables ont été appliquées de manière rétrospective jusqu'au 1^{er} décembre 2010. Les rapprochements du résultat et de la situation financière de la Société sont présentés à la note 25 des états financiers consolidés intermédiaires résumés.

Les normes qui suivent ont eu une incidence sur l'information financière présentée antérieurement selon les PCGR canadiens :

IFRS 3 « Regroupements d'entreprises »

IFRS 3 élimine le concept de goodwill négatif pour introduire à la place un « profit sur une acquisition à des conditions avantageuses ». Selon les PCGR canadiens, lorsque la contrepartie d'acquisition était inférieure à la juste valeur des actifs identifiables reçus, la différence était répartie au prorata sur les actifs non financiers acquis. Selon IFRS 3, un gain doit être constaté à l'état du résultat global. Ceci a entraîné le retraitement de l'une des acquisitions effectuées au cours de notre exercice 2011; de ce fait, le coût historique des actifs non financiers acquis a été accru de 0,1 million \$, les impôts différés ont été retraités pour refléter la variation des différences temporelles et la dotation aux amortissements sur le coût accru des immobilisations corporelles a aussi été retraitée. L'incidence nette sur le résultat et le résultat global a été de 0,1 million \$.

IAS 12 « Impôt sur le résultat »

Les IFRS diffèrent des PCGR canadiens quant au traitement de l'impôt différé relatif aux immobilisations incorporelles et au goodwill lorsque les immobilisations incorporelles sont acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises. Lors de la comptabilisation initiale du regroupement d'entreprises, un actif ou un passif d'impôt différé à long terme doit être constaté lorsqu'il y a un écart, temporel ou définitif, entre la juste valeur de l'actif incorporel et sa base fiscale selon les lois sur l'impôt des sociétés applicables. En particulier, la Société a dû retraiter l'impôt différé sur ses marques de commerce. Parce qu'elle avait choisi de ne pas appliquer IFRS 3 aux acquisitions réalisées avant la date de transition, le rajustement d'impôt différé relatif à cette période est venu réduire le résultat non distribué. Dans le cas des acquisitions ultérieures à cette date, le rajustement a eu une incidence sur le montant du goodwill constaté pour chaque regroupement d'entreprises.

De plus, IAS 12 élimine la partie à court terme de l'impôt sur le résultat différé. En conséquence, un actif d'impôt différé courant est maintenant comptabilisé avec l'actif à long terme. Au 1^{er} décembre 2010, la Société a reclassé de la sorte un montant de 3,6 millions \$.

IAS 16 « Immobilisations corporelles »

La Société a choisi d'employer la méthode de la comptabilisation à la valeur d'acquisition à l'égard de ses immobilisations corporelles (« ImCo ») et continuera d'utiliser cette méthode pour constater de tels actifs.

Outre l'incidence d'IFRS 3 sur les ImCo mentionnée plus haut, la Société a identifié un ajustement de conversion qui résulte d'un écart entre les rythmes de consommation ou durées d'utilité d'éléments des ImCo. Selon les IFRS, les éléments d'un actif capitalisé doivent être isolés et dépréciés séparément. Auparavant, les éléments d'un actif donné étaient dépréciés comme un tout. Ce changement a eu pour effet de réduire la valeur comptable des ImCo de 0,04 million \$ à la date de transition, le 1^{er} décembre 2010, de réduire le passif d'impôt différé de 0,01 million \$ et de réduire le résultat non distribué du net de ces deux montants. La modification de la méthode d'amortissement a également eu une incidence sur l'amortissement subséquent et les profits ou pertes à la cession.

IAS 18 « Produits des activités ordinaires »

Sous les PCGR canadiens, la Société comptabilisait ses projets clés en main selon la méthode de l'achèvement des travaux et par conséquent, constatait les produits, charges et profits des projets une fois qu'ils étaient livrés aux franchisés. Selon les IFRS, la Société est tenue d'employer la méthode du pourcentage d'avancement, qui accélère la constatation des produits et charges de chaque projet. Les débiteurs, les créditeurs et les stocks de projets en cours de construction détenus pour revente ont donc dû être retraités.

Au 1^{er} décembre 2010, la Société a dû relever son résultat non distribué de 0,10 million \$ à l'égard de sommes qui auraient dû être constatées au cours de la période antérieure de l'exercice. Par conséquent, le résultat net de la période subséquente, où ces profits avaient été constatés selon les PCGR canadiens, a été réduit du même montant. Le renversement, à la date de transition, des produits et charges constatés dans des périodes antérieures de l'exercice amène, au premier trimestre de 2011, une réduction des produits de 1,08 million \$, une réduction des charges de 0,94 million \$ et une réduction de la charge d'impôt sur le résultat de 0,04 million \$. Ce rajustement est compensé en partie par la constatation de produits et charges additionnels au premier trimestre de 2011. L'incidence nette est présentée à la note 35 des états financiers consolidés intermédiaires résumés.

IAS 39 « Instruments financiers : comptabilisation et évaluation »

Sous les PCGR canadiens, la Société n'a pas actualisé les retenues de garantie sur ses acquisitions qui ne portent pas intérêts parce qu'une exemption existait. Sous les IFRS, cette exemption n'est plus disponible. La Société a donc actualisé ses retenues de garantie ne portant pas intérêts et rajusté la contrepartie payée pour ses acquisitions en conséquence, l'incidence de la réduction de la juste valeur des retenues de garantie étant affectée au goodwill.

Étant donné l'exemption disponible sous IFRS 1, la Société n'a cependant pas ajusté le prix d'achat de la bannière Valentine; la différence entre les valeurs comptables des retenues selon les PCGR canadiens et les IFRS a été compensée dans le résultat non distribué. L'incidence sur le résultat non distribué s'élève à 0,1 million \$.

Modifications comptables futures

IFRS 9 « Instruments financiers »

IFRS 9 « Instruments financiers » a été émise en novembre 2009 et renferme les exigences à l'égard des actifs financiers. Elle détermine le classement et l'évaluation d'actifs financiers et remplace les multiples modèles de classement et d'évaluation contenus dans IAS 39 « Instruments financiers : comptabilisation et évaluation » à l'égard des instruments d'emprunt par un nouveau modèle d'évaluation mixte qui ne comporte que deux catégories : le coût amorti et la juste valeur par le biais du résultat net. IFRS 9 remplace également les modèles d'évaluation des instruments de capitaux propres, lesquels sont constatés soit à la juste valeur par le biais du résultat net, soit à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global. Lorsque des instruments de capitaux propres sont évalués à la juste valeur par le biais des autres

éléments du résultat global, les dividendes sont comptabilisés en résultat net dans la mesure où ils ne représentent pas clairement un rendement sur le capital investi. Néanmoins, d'autres gains et pertes (y compris des dépréciations) associés à de tels instruments demeurent au cumul des autres éléments du résultat global indéfiniment.

En octobre 2010, l'IASB a modifié IFRS 9 « Instruments financiers », laquelle a remplacé IFRS 9 « Instruments financiers » et IFRIC 9 « Réexamen de dérivés incorporés ». Cette révision fournit des lignes directrices sur le classement, le reclassement et l'évaluation de passifs financiers ainsi que sur la présentation des gains et pertes par le biais du résultat net des passifs financiers désignés comme étant évalués à la juste valeur. Les exigences à l'égard des passifs financiers, ajoutées en octobre 2010, reprennent en large part les exigences d'IAS 39 « Instruments financiers : comptabilisation et évaluation », sauf en ce qui concerne les variations de la juste valeur attribuables au risque de crédit des passifs désignés comme étant évalués à la juste valeur par le biais du résultat net, lesquels seraient généralement comptabilisés dans les autres éléments du résultat global.

Cette nouvelle norme s'applique aux exercices financiers ouverts à compter du 1^{er} janvier 2015. Une application anticipée est autorisée.

IFRS 10 « États financiers consolidés »

En mai 2011, l'IASB a émis IFRS 10 « États financiers consolidés » qui établit les principes pour la préparation et la présentation des états financiers consolidés d'une entité qui en contrôle une ou plusieurs autres. IFRS 10 propose un même modèle de consolidation qui définit que le contrôle est à la base de la consolidation. La nouvelle norme décrit la façon d'appliquer le principe du contrôle pour identifier les situations où une société en contrôle une autre et doit par conséquent présenter des états financiers consolidés. IFRS 10 définit également l'information qui doit être fournie dans les états financiers consolidés. Elle annule et remplace IAS 27 « États financiers consolidés et individuels » et SIC-12 « Consolidation – Entités ad hoc ».

Cette nouvelle norme s'applique aux exercices financiers ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013. Une application anticipée est autorisée.

IFRS 12 « Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités »

En mai 2011, l'IASB a émis IFRS 12 « Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités ». IFRS 12 intègre, dans une même norme, des directives sur l'information à fournir à l'égard des intérêts détenus dans des filiales, des partenariats et entreprises associées ainsi que dans des entités structurées. L'objectif de la norme est d'exiger d'une entité qu'elle fournisse des informations permettant aux utilisateurs de ses états financiers d'évaluer son exercice du contrôle, les restrictions qui pèsent sur les actifs et passifs consolidés, l'exposition au risque associée à des intérêts détenus dans des entités structurées non consolidées et la part d'intérêts minoritaires dans les activités d'entités consolidées.

Cette nouvelle norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013. Une application anticipée est autorisée.

IFRS 13 « Évaluation de la juste valeur »

En mai 2011, l'IASB a émis un guide sur l'évaluation à la juste valeur qui définit les obligations d'information par voie de note. Ce guide est repris dans IFRS 13 « Évaluation de la juste valeur » et son objectif est d'intégrer, dans une même norme, un cadre pour l'évaluation de la juste valeur selon les IFRS. Il ne définit pas d'autres avenues d'utilisation de la juste valeur.

Cette nouvelle norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013. Une application anticipée est autorisée.

IAS 1 « Présentation des états financiers »

En juin 2011, l'IASB a modifié IAS 1 « Présentation des états financiers » pour exiger des entités qui préparent des états financiers conformes aux IFRS qu'elles regroupent les autres éléments du résultat global (AÉRG) susceptibles d'être reclassés au résultat net du compte des résultats et groupent séparément les éléments qui n'y seront pas reclassés. Les modifications réaffirment aussi les dispositions actuelles à l'effet que les composantes du résultat net et les AÉRG peuvent être présentés soit en tant qu'éléments d'un état unique de résultat global, soit dans un compte de résultat séparé.

La version modifiée de cette norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} juillet 2012. Une application anticipée est autorisée.

IAS 19 « Avantages du personnel »

En juin 2011, l'IASB a modifié IAS 19 « Avantages du personnel » pour améliorer la comptabilisation des pensions et autres avantages postérieurs à l'emploi. Les modifications apportent des améliorations importantes :

- Elles éliminent la possibilité de différer la comptabilisation des gains et pertes connue comme la « méthode corridor » ou « méthode du report et de l'amortissement »;
- Elles simplifient la présentation de l'évolution des actifs et passifs générés par des régimes à prestations définies, notamment en exigeant que les réévaluations soient présentées aux autres éléments du résultat global, ce qui permet de distinguer ces ajustements de ceux fréquemment perçus comme le résultat des activités quotidiennes; et
- Elles améliorent les dispositions relatives aux informations à fournir à l'égard des régimes à prestations définies, notamment par une meilleure information sur les caractéristiques des régimes à prestations définies et sur les risques auxquels s'exposent les entités qui participent à de tels régimes.

La version modifiée de cette norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013. Une application anticipée est autorisée.

IFRS 7 « Instruments financiers: informations à fournir » et IAS 32 « Instruments financiers : présentation »

En décembre 2011, l'IASB a modifié IFRS 7 « Instruments financiers : informations à fournir » et IAS 32 « Instruments financiers : présentation » dans le cadre de son projet

sur la compensation des actifs financiers et des passifs financiers. IFRS 7 a été modifiée pour harmoniser l'information à fournir à celle du Financial Accounting Standards Board (FASB), tandis qu'IAS 32 a été modifiée pour clarifier certains éléments et traiter des incohérences rencontrées lors d'une application pratique de la norme.

Les versions modifiées d'IFRS 7 et d'IAS 32 s'appliquent respectivement de façon rétrospective aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2013 et du 1^{er} janvier 2014. Une application anticipée est autorisée.

La Société évalue présentement l'incidence de l'adoption de ces nouvelles normes sur ses états financiers consolidés et déterminera si elle opte pour une application anticipée.

Risque lié à l'environnement économique

L'entreprise de la Société est tributaire de nombreux aspects d'un environnement économique général sain qui vont de dépenses de consommation soutenues propres à promouvoir les ventes jusqu'à l'accessibilité au crédit requis 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 l'industrie de la restauration rapide sera affectée par la récession qui traverse présentement les provinces où elle fait affaires. 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 de par leur nature certains risques, 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.

Juste valeur des instruments financiers comptabilisés

Le tableau suivant présente les justes valeurs des instruments financiers comptabilisés obtenues au moyen des méthodes d'évaluation et des hypothèses décrites ci-dessous :

(en milliers \$)	31 mai 2012		30 novembre 2011	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
	\$	\$	\$	\$
Actifs financiers				
Trésorerie	9 115	9 115	5 995	5 995
Placements temporaires	12 607	12 607	4 632	4 632
Débiteurs	10 438	10 438	10 496	10 496
Prêts à recevoir	1 189	1 189	1 119	1 119
Dépôts	436	436	312	312
Passifs financiers				
Créditeurs et charges à payer	11 740	11 740	13 540	13 540
Dette à long terme	8 551	8 551	9 008	9 008

Détermination de la juste valeur

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

Débiteurs, dépôts, 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.

Trésorerie et placements temporaires – La valeur comptable reflète la juste valeur, laquelle est établie en fonction des prix cotés sur des marchés actifs pour des titres identiques.

Prêts à recevoir – Les prêts à recevoir portent 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.

Tous les instruments financiers comptabilisés à la juste valeur dans l'état consolidé intermédiaire résumé de la situation financière doivent être évalués selon les trois niveaux de la hiérarchie de la juste valeur, à savoir :

- Niveau 1 – Prix (non ajustés) cotés sur des marchés actifs pour des actifs ou des passifs identiques;
- Niveau 2 – Données autres que les prix cotés visés au niveau 1, qui sont observables pour l'actif ou le passif concerné, soit directement (à savoir des prix), soit indirectement (à savoir des données dérivées de prix);
- Niveau 3 – Données relatives à l'actif ou au passif qui ne sont pas basées sur des données observables de marché (données non observables).

La Société considère ses placements temporaires comme classés dans le niveau 1 de la hiérarchie de la juste valeur.

Politiques en matière de gestion des risques

La Société est exposée à divers risques liés à ses actifs et à ses passifs financiers. L'analyse qui suit présente une évaluation des risques au 31 mai 2012.

Risque de crédit

La Société est exposée au risque de crédit principalement en raison de ses créances clients. Les montants figurant à l'état 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 conjoncture économique. 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 des franchises établies dans d'autres pays, la Société s'appuie sur une vaste clientèle répartie surtout au Canada, ce qui limite son 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 et aux placements temporaires est limité du fait que la Société investit ses liquidités excédentaires dans des instruments financiers de première qualité.

Le risque de crédit lié aux prêts à recevoir est semblable à celui lié aux débiteurs. Aucune provision pour créances douteuses n'est actuellement applicable aux prêts à recevoir.

Risque de change

La Société a conclu des contrats en vue de réduire au minimum son exposition aux fluctuations des devises, notamment en ce qui concerne les achats de café. Au 31 mai 2012, la valeur totale de ces contrats était d'environ 992 000\$. La liquidation immédiate de ces contrats au 31 mai 2012 aurait donné lieu à une perte de 35 000 \$.

Sauf en ce qui concerne les contrats mentionnés ci-dessus, la Société est peu exposée au risque lié au dollar américain; ce risque fluctue en fonction des variations du taux de change, dans la mesure où des opérations sont conclues dans cette devise. De l'avis de la direction, ce risque est plutôt limité.

Au 31 mai 2012, la Société avait un montant de trésorerie en dollars américains de 972 000 \$ US et des débiteurs d'un montant net de 772 000 \$ US. Par conséquent, une variation de 1 % du taux de change donnerait lieu à une variation de 17 000 \$ CA du montant net du résultat global.

Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée au risque de taux d'intérêt en raison de ses placements temporaires. En raison de la nature à très court terme des placements temporaires, le risque que les variations des taux d'intérêt se traduisent par des fluctuations importantes de la juste valeur est considéré comme limité.

La Société est également exposée au risque de taux d'intérêt en raison de sa marge de crédit opérationnelle et d'un emprunt bancaire contracté par une filiale. Les deux facilités portent intérêt à un taux variable et, par conséquent, la charge d'intérêts pourrait éventuellement devenir plus importante. La marge de crédit n'est actuellement pas utilisée par la Société. Par conséquent, l'exposition au risque de taux d'intérêt est négligeable.

Une augmentation de 100 points de base du taux préférentiel donnerait lieu à une augmentation de 35 000 \$ par année de la charge d'intérêts sur l'emprunt bancaire en cours.

Risque de liquidité

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.

Le tableau suivant présente les échéances contractuelles de nos passifs financiers au 31 mai 2012 :

(en milliers \$)

	Valeur comptable	Flux de trésorerie contractuels	Entre 0 et 6 mois	Entre 0 et 12 mois	Entre 12 et 24 mois
	\$	\$	\$	\$	\$
Créditeurs et charges à payer	11 740	11 740	11 485	255	–
Dette à long terme	8 551	8 551	1 324	496	3 897
Intérêts sur la dette à long terme	S/O	S/O	77	74	137
	20 291	20 291	12 886	825	4 034

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.

La direction continuera à se centrer sur l'intégration complète des dernières acquisitions et sur l'optimisation de la valeur de ces nouveaux établissements et concepts dans notre réseau.

La direction s'est toujours efforcée à offrir à ses clients une vaste gamme de menus innovateurs et des restaurants au décor actuel. Le milieu de la restauration demeurera exigeant et la direction croît qu'en mettant l'accent sur l'offre alimentaire, la constance et l'ambiance, les restaurants de MTY se tailleront une position forte pour faire face aux défis.

La Société s'attend à ouvrir 85 nouveaux établissements en 2012. Nous continuerons à accentuer la croissance de notre réseau tout en recherchant des acquisitions éventuelles pour renforcer notre positionnement sur le marché.

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 enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits. Les contrôles et procédures de communication de l'information sont conçus pour garantir que cette information est rassemblée puis communiquée à la direction de la Société de sorte qu'elle prenne des décisions en temps opportun concernant la communication de l'information.

En se fondant sur l'évaluation des contrôles et procédures de communication de l'information et sous réserve des limites inhérentes à ce qui est mentionné ci-dessus, le Chef de la direction et le Chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information de la Société étaient, au 31 mai 2012, de nature à fournir une assurance raisonnable que l'information importante relative à la Société est communiquée à la direction de la Société.

Contrôle interne à l'égard de l'information financière

Il incombe au chef de la direction et au chef de la direction financières d'établir et de maintenir un processus de contrôle interne à l'égard de l'information financière.

Le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société est conçu pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux PCGR canadiens.

Le chef de la direction et le chef de la direction financière, de même que la direction, après avoir évalué l'efficacité du processus de contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société au 31 mai 2012, ont conclu qu'il était efficace.

Le chef de la direction, le chef de la direction financière et la direction ont conclu, après avoir procédé à une évaluation et à leur connaissance, qu'au 31 mai 2012, aucun changement n'avait été apporté au contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société qui a eu ou est raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société.

Limites des contrôles et procédures

La direction de la Société, y compris son président et chef de la direction et son chef de la direction financière, croient que si bien conçus et appliqués qu'ils soient, les contrôles et procédures de communication de l'information ou le contrôle interne à l'égard de l'information financière 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 au 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, ont été 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 personnes ou plusieurs, 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 qu'il s'est donnés 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.

Limitation de l'étendue de la conception

La direction de la Société, de concert avec son président et chef de la direction et son chef de la direction financière, a limité l'étendue de la conception des contrôles et procédures de communication de l'information et du contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société pour en exclure les contrôles, politiques et procédures et le contrôle interne à l'égard de l'information financière relatifs aux bannières récemment acquises Jugo Juice (acquise le 24 août 2011) et Mr. Sub (acquise le 1^{er} novembre 2011). À l'exclusion du goodwill créé par ces acquisitions, ces bannières représentent respectivement 9% et 18% de l'actif de la Société (2% et 7% de l'actif courant, 12% et 23% de l'actif non courant); elles représentent également 8% et 10% du passif courant (0% et 0% du passif à long terme), 4% et 10% des produits de la Société ainsi que 3% et 19% du résultat net et du résultat global de la Société.

La direction de la Société, de concert avec son président et chef de la direction et son chef de la direction financière, ont également limité l'étendue de la conception des contrôles et procédures de communication de l'information et du contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société pour en exclure les contrôles, politiques et procédures et le contrôle interne 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 les six mois clos le 31 mai 2012, ces entités ad hoc représentent 1% de l'actif courant de la Société, 0% de son actif non courant, 2% du passif courant de la

Société, 0% de son passif à long terme, 6% des produits de la Société et 0% de son résultat.

“Stanley Ma”

Stanley Ma, Chef de la direction

“Éric Lefebvre”

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