



Rapport de gestion

Pour les périodes de trois et de neuf mois closes le 31 août 2018

Généralités

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

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

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

Le présent rapport de gestion est arrêté au 9 octobre 2018. De l'information supplémentaire sur MTY, de même que ses plus récents rapports annuels et trimestriels ainsi que des communiqués de presse sont disponibles sur le site Web de SEDAR, www.sedar.com.

Énoncés prospectifs et utilisation d'estimations

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

À moins d'indication à l'effet contraire, les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion décrivent les prévisions de la Société au 9 octobre 2018 et, par conséquent, sont sujets à changement après cette date. La Société ne s'engage d'aucune façon à actualiser ou à réviser un énoncé prospectif, que ce soit à la suite d'une information nouvelle, d'événements futurs ou autrement, si ce n'est en vertu des exigences des lois sur les valeurs mobilières canadiennes.

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

Les énoncés prospectifs formulés dans ce rapport de gestion sont fondés sur un certain nombre d'hypothèses qui sont considérées comme raisonnables au 9 octobre 2018. Veuillez vous reporter, en particulier, à la rubrique intitulée « Risques et incertitudes » pour une description de certaines des hypothèses clés économiques, commerciales et opérationnelles que la Société a utilisées dans la rédaction des énoncés prospectifs qui figurent dans ce rapport de gestion. Si ces hypothèses se révèlent inexactes, les résultats réels peuvent s'écarter de façon importante des prévisions.

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

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

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

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

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

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

annoncés ou peuvent survenir après le 9 octobre 2018. L'impact financier de telles opérations et d'éléments non récurrents ou spéciaux peut être complexe et dépend des particularités de chaque cas. En conséquence, la Société ne peut en décrire les conséquences prévues de façon concrète ou de la même façon que les risques connus ayant une incidence sur son entreprise.

Respect des normes internationales d'information financière

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

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

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

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

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

Points saillants d'événements marquants de la période de neuf mois

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

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

Réalisation du regroupement avec Imvescor

Le 1^{er} mars 2018, la Société a acquis, à la suite de la fusion d'une filiale en propriété exclusive et de Groupe restaurants Imvescor inc. (« GRI »), toutes les actions en circulation de GRI pour une contrepartie totale de 250,2 millions de dollars dont 53,1 millions de dollars en trésorerie et le solde en actions. Au moment de la clôture, GRI exploitait cinq marques au Canada et disposait de 261 établissements en activité.

Acquisition de l'actif de Grabbagreen^{MD}

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

Acquisition de l'actif de Timothy's World Coffee^{MD} et de Mmmuffins^{MD}

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

Entreprise principale

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

Au 31 août 2018, MTY comptait 5 690 établissements en activité ; 5 615 étaient exploités en vertu d'une franchise ou d'un contrat de gérance et 75 étaient exploités par MTY (les « établissements appartenant à la Société » ou « établissements propriétaires »).

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

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

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

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

¹⁾ Les droits de franchise maîtresse exclusive de Yogen Früz^{MC} au Canada ont été cédés le 1^{er} février 2017.

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

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

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

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

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

Description d'acquisitions récentes

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

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

Le 1^{er} mars 2018, la Société a acquis, à la suite de la fusion d'une filiale en propriété exclusive et de Groupe restaurants Imvescor inc. (« GRI »), toutes les actions en circulation de GRI. La contrepartie totale s'élevait à 250,2 millions de dollars, dont 53,1 millions de dollars en trésorerie, et le solde en actions. Au moment de la clôture, GRI exploitait cinq marques au Canada et disposait de 261 établissements en activité.

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

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

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

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

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

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

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

Résumé de l'information financière trimestrielle

<i>En milliers de dollars</i>	Trimestres clos en							
	Novembre 2016	Février 2017	Mai 2017	Août 2017	Novembre 2017	Février 2018	Mai 2018	Août 2018
Produits	67 707 \$	64 016 \$	69 962 \$	72 372 \$	69 733 \$	63 715 \$	89 829 \$	91 236 \$
BAIIA¹⁾	22 962 \$	16 336 \$	24 595 \$	25 576 \$	27 219 \$	19 912 \$	35 506 \$	39 578 \$
Résultat net attribuable aux propriétaires	15 474 \$	2 015 \$	16 033 \$	12 035 \$	19 424 \$	45 332 \$	18 040 \$	22 275 \$
Résultat global attribuable aux propriétaires	23 567 \$	(1 192) \$	20 145 \$	(14 344) \$	29 138 \$	43 852 \$	22 260 \$	25 547 \$
Par action	0,75 \$	0,09 \$	0,75 \$	0,56 \$	0,91 \$	2,12 \$	0,72 \$	0,89 \$
Par action, dilué	0,75 \$	0,09 \$	0,75 \$	0,56 \$	0,91 \$	2,12 \$	0,72 \$	0,88 \$

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

Note sur l'information sectorielle

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

Résultats d'exploitation pour la période de neuf mois close le 31 août 2018

Produits

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2018, les produits d'exploitation totaux de la Société ont atteint 244,8 millions de dollars comparativement à 206,4 millions de dollars à l'exercice précédent. Les produits des deux secteurs d'activités se répartissent comme suit :

Secteur	Sous-secteur	31 août 2018 (millions \$)	31 août 2017 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	104,0	76,5	36%
	Établissements propriétaires	25,3	17,2	47%
	Transformation des aliments	11,2	10,5	7%
	Transactions intersociétés	(1,9)	(2,0)	S/O
Total Canada		138,6	102,2	36%
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	85,8	82,5	4%
	Établissements propriétaires	20,6	21,9	(6%)
	Transactions intersociétés	(0,2)	(0,2)	S/O
Total États-Unis/International		106,2	104,2	2%
Produits d'exploitation totaux		244,8	206,4	19%

Analyse des produits du secteur Canada

Comme indiqué dans le tableau ci-dessus, les produits provenant des établissements franchisés au Canada ont augmenté de 36%. Plusieurs facteurs ont contribué à cette situation, entre autres :

	(millions \$)
Produits, neuf premiers mois 2017	76,5
Augmentation des flux de rentrées récurrents	6,6
Augmentation des droits de franchise initiaux, de renouvellement et de transfert	0,1
Diminution des produits de projets clés en main, de la vente de fournitures aux franchisés et de location	(2,3)
Augmentation découlant de l'acquisition de Groupe restaurants Imvescor	22,7
Autres variations accessoires	0,4
Produits, neuf premiers mois 2018	104,0

Les produits rattachés aux établissements appartenant à la Société se sont accrus de 47% pour s'établir à 25,3 millions de dollars pour la période. L'augmentation est principalement attribuable aux ventes réalisées par les quatre établissements de l'enseigne The Works Gourmet Burger Bistro, acquise au deuxième trimestre de l'exercice 2017, et par les huit restaurants propriétaires de Groupe restaurants Imvescor acquis au début du second trimestre.

Les produits de l'usine de transformation des aliments se sont accrus de 7% en 2018, principalement en raison d'une augmentation des volumes de production de produits existants et de l'ajout continu de nouvelles gammes de produits.

Analyse des produits du secteur États-Unis/International

Comme l'indique le tableau de la page précédente, les produits des franchises situées aux États-Unis se sont accrus de 4%. Plusieurs facteurs ont contribué à cette situation, entre autres :

	(millions \$)
Produits, neuf premiers mois 2017	82,5
Augmentation des flux de rentrées récurrents	3,2
Diminution des droits de franchise initiaux, de renouvellement et de transfert	(0,4)
Augmentation des droits abandonnés liés à des programmes de cartes-cadeaux	3,1
Incidence des fluctuations du change	(1,8)
Autres variations accessoires	(0,8)
Produits, neuf premiers mois 2018	85,8

Les produits rattachés aux établissements appartenant à la Société ont diminué de 6% pour s'établir à 20,6 millions de dollars pour la période de neuf mois, ceci en raison d'un nombre moindre d'établissements propriétaires et des effets de fluctuations des changes défavorables.

Coût des ventes et autres charges d'exploitation

Pour les neuf premiers mois de l'exercice 2018, les charges d'exploitation ont augmenté de 7% pour s'établir à 149,8 millions de dollars comparativement à 139,8 millions de dollars un an plus tôt. Les charges d'exploitation se répartissent comme suit dans les deux secteurs d'activités :

Secteur	Sous-secteur	31 août 2018 (millions \$)	31 août 2017 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	47,4	40,6	17%
	Établissements propriétaires	25,5	17,3	47%
	Transformation des aliments	10,1	9,7	4%
	Transactions intersociétés	(2,1)	(2,2)	S/O
Total Canada		80,9	65,4	24%
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	45,1	49,4	(9%)
	Établissements propriétaires	23,8	25,1	(5%)
	Transactions intersociétés	—	—	S/O
Total États-Unis/International		68,9	74,5	(7%)
Coût total des ventes et autres charges d'exploitation		149,8	139,9	7%

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

Les charges attribuables aux activités de franchisage ont augmenté de 6,8 millions de dollars ou 17% par rapport à la même période de l'exercice 2017. Si ce n'était de l'impact de l'acquisition de Groupe restaurants Imvescor, les charges attribuables aux activités de franchisage auraient diminué de 2,0 millions de dollars, une baisse qui découle principalement d'une diminution du nombre de projets clés en main, dont les produits ont suivi la même pente, ainsi que d'une diminution des frais de résiliation de contrats de location et des loyers. Cette réduction des charges opérationnelles a été partiellement amoindrie par une hausse des salaires et avantages sociaux rattachée aux acquisitions réalisées en 2017 et en 2018 ainsi que par une augmentation des honoraires professionnels. Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2018, la Société a engagé des frais supplémentaires non récurrents d'environ 1,7 million de dollars dans le cadre de l'acquisition de Groupe restaurants Imvescor, qui a eu lieu le 1^{er} mars 2018.

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

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

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2018, les charges de la Société relatives à l'exploitation de franchises aux États-Unis ont diminué de 4,3 millions de dollars ou 9% par rapport à la même période de l'exercice 2017. L'économie découle essentiellement d'une diminution des honoraires professionnels et des charges importantes de revente, de même que de l'incidence favorable des fluctuations du change d'une période à l'autre. Les opérations de change ont représenté environ 1,5 million de dollars de la diminution totale. La diminution a été partiellement compensée par une augmentation des charges salariales.

Les charges relatives aux établissements appartenant à la Société ont diminué de 5% pendant la même période par rapport aux neuf premiers mois de l'exercice 2017, de pair avec les produits de ces établissements.

Bénéfice avant impôts, intérêts et amortissements (BAIIA)

<i>(En millions de dollars)</i>	Neuf mois clos le 31 août 2018		
	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	138,6	106,2	244,8
Charges	80,9	68,9	149,8
BAIIA ¹⁾	57,7	37,3	95,0
BAIIA en tant que pourcentage des produits	42%	35%	39%

<i>(En millions de dollars)</i>	Neuf mois clos le 31 août 2017		
	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	102,2	104,2	206,4
Charges	65,4	74,5	139,9
BAIIA ¹⁾	36,9	29,6	66,5
BAIIA en tant que pourcentage des produits	36%	28%	32%

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

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

	Neuf mois clos le 31 août 2018				
(En millions de dollars)	Franchises	Établissements propriétaires	Transformation	Transactions intersociétés	Total
Produits	189,8	45,9	11,2	(2,1)	244,8
Charges	92,5	49,3	10,1	(2,1)	149,8
BAIIA ¹⁾	97,3	(3,4)	1,1	—	95,0
BAIIA en % des produits	51%	S/O	10%	S/O	39%

	Neuf mois clos le 31 août 2017				
(En millions de dollars)	Franchises	Établissements propriétaires	Transformation	Transactions intersociétés	Total
Produits	159,0	39,1	10,5	(2,2)	206,4
Charges	90,0	42,4	9,7	(2,2)	139,9
BAIIA ¹⁾	69,0	(3,3)	0,8	—	66,5
BAIIA en % des produits	43%	S/O	7%	S/O	32%

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

Le BAIIA total s'établissait à 95,0 millions de dollars pour la période de neuf mois close le 31 août 2018, une hausse de 43% par rapport à la même période de l'exercice précédent. Le Canada est à la source de 61% du BAIIA total et de 73% de l'augmentation totale du BAIIA, surtout grâce aux acquisitions réalisées en 2017 et 2018. Groupe restaurants Imvescor, qui a rapporté 13,6 millions depuis la clôture de l'acquisition, le 1^{er} mars 2018, est le plus important contributeur.

Le BAIIA du secteur États-Unis/International s'est accru de 26% malgré que la faiblesse du dollar américain en 2018 ait eu un effet préjudiciable sur la valeur du BAIIA généré aux États-Unis et à l'International après sa conversion en dollars canadiens, notre monnaie de présentation.

Résultat net

Pour la période de neuf mois close le 31 août 2018, le résultat net de la Société attribuable aux propriétaires s'est accru pour s'établir à 85,6 millions de dollars ou 3,58 \$ par action (3,58 \$ par action sur une base diluée), comparativement à 30,1 millions de dollars ou 1,40 \$ par action (1,40 \$ par action sur une base diluée) pour la même période de l'exercice précédent.

Un rajustement du taux d'imposition américain estimatif utilisé pour calculer la charge d'impôt différé a eu une incidence favorable sur le résultat. Abstraction faite de l'incidence de ce rajustement non récurrent, le résultat net attribuable aux propriétaires aurait été de 49,3 millions de dollars ou 2,11 \$ par action (2,11 \$ par action sur une base diluée).

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

<i>(En milliers de dollars)</i>	Période close le 31 août 2018	Période close le 31 août 2017
Bénéfice avant impôt	64 304	43 532
Amortissement – immobilisations corporelles	2 056	2 148
Amortissement – immobilisations incorporelles	18 148	16 792
Intérêts sur la dette à long terme	8 762	7 844
Profit de change réalisé et latent	(27)	(2 364)
Produits d'intérêts	(493)	(373)
Réévaluation de passifs financiers comptabilisés à la juste valeur par le biais du résultat	1 229	—
Profit à la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	(498)	(1 072)
Perte de valeur d'immobilisations corporelles	1 515	—
BAIIA	94 996	66 507

Autres produits et charges

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

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

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

Résultats d'exploitation pour le trimestre clos le 31 août 2018

Produits

Au troisième trimestre de l'exercice 2018, les produits d'exploitation totaux de la Société ont augmenté de 26% pour s'établir à 91,2 millions de dollars. Les produits des deux secteurs d'activités se répartissent comme suit :

Secteur	Sous-secteur	31 août 2018 (millions \$)	31 août 2017 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	39,5	26,8	47%
	Établissements propriétaires	9,6	7,4	30%
	Transformation des aliments	3,4	3,4	0%
	Transactions intersociétés	(0,5)	(0,9)	S/O
Total Canada		52,0	36,7	42%
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	31,7	29,0	10%
	Établissements propriétaires	7,4	6,8	11%
	Transactions intersociétés	—	(0,1)	S/O
Total États-Unis/International		39,2	35,7	10%
Produits d'exploitation totaux		91,2	72,4	26%

Analyse des produits du secteur Canada

Comme indiqué dans le tableau ci-dessus, les produits provenant des établissements franchisés au Canada se sont accrus de 47% par rapport à l'exercice précédent. Plusieurs facteurs ont contribué à cette situation, entre autres :

	(millions \$)
Produits, troisième trimestre 2017	26,8
Augmentation des flux de rentrées récurrents	1,9
Augmentation des droits de franchise initiaux, de renouvellement et de transfert	(0,2)
Augmentation des produits de la vente de fournitures aux franchisés et de location	(0,2)
Augmentation découlant de l'acquisition de Groupe restaurants Imvescor	11,3
Autres variations accessoires	(0,1)
Produits, troisième trimestre 2018	39,5

Les produits rattachés aux établissements appartenant à la Société se sont accrus de 30% pour s'établir à 9,6 millions de dollars pour le trimestre. L'augmentation est principalement attribuable aux ventes réalisées par les huit établissements propriétaires de Groupe restaurants Imvescor, acquis au début du deuxième trimestre de l'exercice 2018.

Analyse des produits du secteur États-Unis/International

Comme l'indique le tableau ci-dessus, les produits des franchises situées aux États-Unis se sont accrus de 10%. Plusieurs facteurs ont contribué à cette situation, notamment :

	(millions \$)
Produits, troisième trimestre 2017	29,0
Augmentation des flux de rentrées récurrents	1,5
Augmentation des droits de franchise initiaux, de renouvellement et de transfert	(0,1)
Augmentation des produits de la vente de fournitures et de services aux franchisés	(0,3)
Augmentation des droits abandonnés liés à des programmes de cartes-cadeaux	1,1
Incidence des fluctuations du change	1,5
Autres variations accessoires	(1,0)
Produits, troisième trimestre 2018	31,7

Les produits rattachés aux établissements appartenant à la Société se sont accrus de 11% pour s'établir à 7,4 millions de dollars, principalement en raison d'une augmentation du chiffre d'affaires moyen des établissements exploités par la Société au cours du troisième trimestre et de l'effet favorable des fluctuations du change.

Coût des ventes et autres charges d'exploitation

Au troisième trimestre de l'exercice 2018, les charges d'exploitation se sont accrues de 10% et se répartissent comme suit dans les deux secteurs d'activités :

Secteur	Sous-secteur	31 août 2018 (millions \$)	31 août 2017 (millions \$)	Variation
Canada	Activités reliées aux franchises	18,2	13,8	33%
	Établissements propriétaires	8,2	7,1	14%
	Transformation des aliments	3,0	3,1	(3%)
	Transactions intersociétés	(0,5)	(1,0)	S/O
Total Canada		28,9	23,0	26%
États-Unis/International	Activités reliées aux franchises	15,0	16,8	(11%)
	Établissements propriétaires	7,8	7,0	11%
	Transactions intersociétés	—	—	S/O
Total États-Unis/International		22,8	23,8	(4%)
Coût total des ventes et autres charges d'exploitation		51,7	46,8	10%

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

Les charges attribuables aux activités de franchisage ont augmenté de 4,4 millions de dollars ou 33% par rapport à la même période de l'exercice 2017. Abstraction faite de l'acquisition de Groupe restaurants Imvescor, les charges attribuables aux activités de franchisage auraient augmenté de 1.5 millions de dollars. L'augmentation des salaires et avantages sociaux a été tempérée par une baisse des frais de location et de résiliation de baux.

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

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

Au troisième trimestre, les charges de la Société relatives à l'exploitation de franchises aux États-Unis ont diminué de 1,8 million de dollars ou 11% par rapport à la même période de l'exercice 2017. L'économie découle essentiellement d'une diminution des honoraires professionnels, des provisions réglementaires pour établissements de vente en ligne et des créances douteuses, économie partiellement amoindrie par une augmentation des salaires et avantages sociaux pour le soutien des deux acquisitions récentes. La fluctuation des taux de change d'une période à l'autre a eu une incidence défavorable sur les charges.

Les charges relatives aux établissements appartenant à la Société ont augmenté de 11% pendant le troisième trimestre par rapport à la même période de l'exercice précédent. Cette évolution des charges va de pair avec celle des produits de ces établissements.

Bénéfice avant impôts, intérêts et amortissements (BAIIA)

<i>(En millions de dollars)</i>	Trimestre clos le 31 août 2018		
	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	52,0	39,2	91,2
Charges	28,9	22,8	51,7
BAIIA ¹⁾	23,1	16,5	39,6
BAIIA en tant que pourcentage des produits	44%	42%	43%

<i>(En millions de dollars)</i>	Trimestre clos le 31 août 2017		
	Canada	États-Unis/International	Total
Produits	36,7	35,7	72,4
Charges	23,0	23,8	46,8
BAIIA ¹⁾	13,7	11,9	25,6
BAIIA en tant que pourcentage des produits	37%	33%	35%

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

<i>(En millions de dollars)</i>	Trimestre clos le 31 août 2018				
	Franchises	Établissements propriétaires	Transformation	Transactions intersociétés	Total
Produits	71,2	17,1	3,4	(0,5)	91,2
Charges	33,2	16,0	3,0	(0,5)	51,7
BAIIA ¹⁾	38,1	1,1	0,4	—	39,6
BAIIA en % des produits	53%	6%	12%	S/O	43%

<i>(En millions de dollars)</i>	Trimestre clos le 31 août 2017				
	Franchises	Établissements propriétaires	Transformation	Transactions intersociétés	Total
Produits	55,8	14,2	3,4	(1,0)	72,4
Charges	30,6	14,1	3,1	(1,0)	46,8
BAIIA ¹⁾	25,2	0,1	0,3	—	25,6
BAIIA en % des produits	45%	1%	9%	S/O	35%

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

Le BAIIA total s'établissait à 39,6 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 août 2018, une hausse de 14,0 millions de dollars par rapport à la même période de l'exercice précédent. Les activités canadiennes sont à la source de 58% de l'augmentation du BAIIA, les activités du secteur États-Unis/International procurant les 42% restants.

Le BAIIA du secteur Canada pour le troisième trimestre 2018 s'est accru de 9,3 millions de dollars par rapport à la même période de l'exercice précédent, surtout en raison des acquisitions effectuées au second semestre de l'exercice 2017 et en 2018. La part la plus importante provient de Groupe restaurants Imvescor, acquis au début du troisième trimestre, qui a généré un BAIIA de 7,8 millions de dollars.

Résultat net

Pour le trimestre clos le 31 août 2018, le résultat net de la Société attribuable aux propriétaires s'est accru de 10,3 millions de dollars pour s'établir à 22,3 millions de dollars ou 0,89 \$ par action (0,88 \$ par action sur une base diluée), comparativement à 12,0 millions de dollars ou 0,56 \$ par action (0,56 \$ par action sur une base diluée) pour la même période de l'exercice précédent.

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

<i>(En milliers de dollars)</i>	Période close le 31 août 2018	Période close le 31 août 2017
Bénéfice avant impôt	29 374	18 988
Amortissement – immobilisations corporelles	674	591
Amortissement – immobilisations incorporelles	6 620	5 525
Intérêts sur la dette à long terme	3 096	2 699
Perte (profit) de change réalisé(e) et latent(e)	22	(1 745)
Produits d'intérêts	(171)	(154)
Profit à la cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	(317)	(328)
Réévaluation de passifs financiers comptabilisés à la juste valeur	280	—
BAIIA	39 578	25 576

Autres produits et charges

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

L'intérêt sur la dette à long terme est passé de 2,7 millions de dollars à 3,1 millions de dollars durant le trimestre en raison de l'intérêt couru sur la facilité de crédit, la Société ayant effectué des tirages additionnels depuis le troisième trimestre de 2017.

Les soldes relatifs à l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles ont augmenté substantiellement en raison des récentes acquisitions et plus particulièrement, à la suite de celle de Groupe restaurants Imvescor, qui a occasionné une augmentation des immobilisations corporelles et des droits de franchise amortissables.

Impôts sur le résultat

La provision pour impôts sur le résultat présentée en tant qu'un pourcentage du résultat avant impôts est passée de 23,4% à 36,2%. Ce taux réduit découle surtout de la diminution des taux d'imposition réglementaires aux États-Unis, entrée en vigueur en 2018.

Obligations contractuelles et dette à long terme

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

Période	(En milliers de dollars) Dette à long terme ¹⁾	Engagements de location nets	Obligations contractuelles totales
12 mois se terminant en août 2019	6 552	11 391	17 943
12 mois se terminant en août 2020	7 815	10 883	18 698
12 mois se terminant en août 2021	258 667	10 121	268 788
12 mois se terminant en août 2022	4 661	9 265	13 926
12 mois se terminant en août 2023	8	6 970	6 978
Solde des engagements après 2023	22	23 468	23 490
	277 725	72 098	349 823

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

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

Liquidités et ressources financières

Au 31 août 2018, l'encaisse totalisait 49,1 millions de dollars, une baisse de 7,3 millions de dollars depuis la fin de l'exercice 2017 qui s'explique principalement par le paiement de contreparties d'acquisition en trésorerie et par les remboursements de la dette.

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2018, la Société a versé à ses actionnaires des dividendes s'élevant à 10,8 millions de dollars. Ces paiements n'ont pas eu d'incidence notable sur la position de trésorerie de la Société étant donné les forts flux de trésorerie provenant de l'exploitation.

Au troisième trimestre, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 28,4 millions de dollars, comparativement à 24,9 millions de dollars pour la même période de l'exercice 2017. Si l'on exclut la variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, les charges d'impôt sur le résultat et les charges d'intérêts payées, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie de 38,1 millions de dollars, comparativement à 27,3 millions de dollars en 2017, ce qui représente une augmentation de 39%. Cette augmentation est principalement due à l'augmentation du BAIIA expliquée plus haut.

Au 31 août 2018, une somme de 255 522 \$ (210 522 \$ au 30 novembre 2017) avait été tirée sur la facilité de crédit renouvelable, dont la limite autorisée est de 500 000 \$ (305 000 \$ au 30 novembre 2017).

La facilité comporte les engagements financiers suivants :

- Le ratio dette-BAIIA doit être inférieur ou égal à 3,00 : 1,00.
- Le ratio de couverture des intérêts et loyers doit être de 2,00 : 1,00 en tout temps.

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

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

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

Situation financière

Les débiteurs s'élevaient à 44,1 millions de dollars à la fin du trimestre, comparativement à 34,2 millions de dollars à la fin de l'exercice 2017. L'augmentation est entièrement attribuable à l'acquisition de Groupe restaurants Imvescor.

Les immobilisations incorporelles se sont accrues de 214,0 millions de dollars à la suite de l'acquisition de The Counter et Built Custom Burgers, de Groupe restaurants Imvescor, de Grabbagreen, de Timothy's World Coffee et de Mmmuffins au cours du trimestre. Cette hausse a été partiellement amoindrie par l'incidence des fluctuations du change et par les charges d'amortissement comptabilisées pendant la période.

Les créiteurs et charges à payer, qui s'élevaient à 57,6 millions de dollars au 30 novembre 2017, s'établissaient à 69,6 millions de dollars au 31 août 2018. La plus grande part de l'augmentation de 12,0 millions de dollars est attribuable à l'acquisition de Groupe restaurants Imvescor, le reste relevant de l'échelonnement des paiements en trésorerie aux fournisseurs.

Les provisions, qui comprennent des montants rattachés à l'issue possible de litiges et différends, à la fermeture d'établissements et aux passifs de cartes-cadeaux, sont passées de 75,3 millions de dollars au 30 novembre 2017, à 80,9 millions de dollars au 31 août 2018. L'augmentation se rattache principalement au passif de cartes-cadeaux lié à l'acquisition de Groupe restaurants Imvescor ainsi qu'à la provision pour résiliation de baux.

La dette à long terme s'est accrue de 45,7 millions de dollars. La hausse est attribuable aux tirages supplémentaires effectués pour l'acquisition de Groupe restaurants Imvescor inc. et au retenues payables relativement à l'acquisition de The Counter et Built Custom Burgers, de Grabbagreen, de Timothy's World Coffee et de Mmmuffins.

Les soldes d'impôt différé ont été réévalués au cours du premier trimestre de l'exercice 2018 en utilisant le nouveau taux d'imposition fédéral prévu par la loi américaine, qui est passé de 35% à 21%; s'ensuit une baisse de 36,3 millions de dollars du passif d'impôt net de la Société. Cette économie nette d'impôt est estimée sur la base de l'analyse initiale de la « *Tax Cuts and Jobs Act* » et, compte tenu de la complexité de cette loi, cette estimation pourrait être rajustée lorsque des directives d'interprétation plus élaborées sont publiées.

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

Capital-actions

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2018, la Société a émis 3 785 996 actions dans le cadre de l'acquisition de Groupe restaurants Imvescor. La Société n'a racheté aucune action.

Renseignements sur les établissements

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

Nombre d'établissements	Trimestre clos le	Neuf mois clos le	Trimestre clos le	Neuf mois clos le
	31 août 2018	31 août 2017		
Franchises à l'ouverture de la période	5 649	5 402	5 428	5 599
Établissements propriétaires à l'ouverture de la période				
Canada	50	29	33	31
États-Unis	35	38	33	51
Total à l'ouverture de la période	5 734	5 469	5 494	5 681
Ouverts durant la période	67	201	64	183
Fermés durant la période	(111)	(351)	(110)	(337)
Acquis durant la période	—	371	39	59
Diminution due à la vente de Yogen Früz	—	—	—	(99)
Total à la fin de la période	5 690	5 690	5 487	5 487
Franchises à la fin de la période		5 615		5 413
Établissements propriétaires à la fin de la période				
Canada		47		38
États-Unis		28		36
Total à la fin de la période		5 690		5 487

Le réseau de la Société a ouvert 201 établissements (91 au Canada, 67 aux États-Unis et 43 à l'International) au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2018. Au troisième trimestre uniquement, 67 établissements ont été ouverts (28 au Canada, 23 aux États-Unis et 16 à l'International). Les réalisations du trimestre et de la période de neuf mois surpassent les performances de l'exercice 2017.

Au cours des trois premiers trimestres de l'exercice, le réseau de la Société a fermé 351 établissements (165 au Canada, 155 aux États-Unis et 31 à l'International). Du total, 111 ont été fermés au cours du troisième trimestre (67 au Canada et 44 aux États-Unis).

La diminution organisationnelle nette de 150 établissements découle de nombreux facteurs dont la restructuration des propriétés par leurs bailleurs, des pressions concurrentielles, l'expiration des contrats de location et la fermeture d'établissements sous-performants.

Les établissements qui offrent des friandises glacées ou des sandwichs et du café comptent pour la plus grande part du recul constaté depuis le début de l'exercice. Au troisième trimestre, la catégorie sandwichs et café, avec 23 établissements en moins, est restée la plus précaire, tandis que la catégorie friandises glacées comptait un établissement de moins.

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

Type d'emplacement	% des établissements au		% du chiffre d'affaires réseau	
	31 août 2018	31 août 2017	31 août 2018	31 août 2017
Centre commercial et foire alimentaire				
de tour à bureaux	22%	23%	23%	26%
Façade sur rue	51%	48%	62%	57%
Forme non traditionnelle	27%	29%	15%	17%

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

Situation géographique	% des établissements au		% du chiffre d'affaires réseau	
	31 août 2018	31 août 2017	Neuf mois clos le 31 août 2018	31 août 2017
Ontario	17%	17%	14%	14%
Québec et est du Canada	20%	17%	27%	18%
Ouest du Canada	10%	10%	9%	10%
Californie	8%	8%	12%	12%
Reste des États-Unis	36%	39%	32%	38%
International	9%	9%	6%	8%

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

La côte ouest des États-Unis procure 18% du chiffre d'affaires réseau de la Société (41% des ventes réalisées aux États-Unis) tandis que les États de la rive atlantique comptent pour 12% du chiffre d'affaires réseau de la Société (27% des ventes réalisées aux États-Unis).

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2018, les restaurants à service complet ont généré environ 20% du chiffre d'affaires réseau (comparativement à 4% pour les neuf premiers mois 2017), une part qui a grimpé avec les nombreuses acquisitions effectuées dans ce segment au cours des deux dernières années. Les établissements à service rapide assurent actuellement près des deux tiers du chiffre d'affaires réseau, comparativement à 81% pour les neuf premiers mois de l'exercice 2017, et les restaurants-minute, le reste.

Chiffre d'affaires réseau

Pour les neuf premiers mois de l'exercice 2018, le chiffre d'affaires des établissements du réseau MTY s'est élevé à 2 075,1 millions de dollars, une hausse de 18% par rapport à la même période de l'exercice 2017. Cette hausse se répartit comme suit :

	Chiffre d'affaires (millions \$)	
	Trimestre clos le 31 août 2018	Neuf mois clos le 31 août 2018
Chiffre d'affaires déclaré – Période comparative de l'exercice 2017	634,9	1 757,6
Augmentation nette du chiffre d'affaires générée par les enseignes acquises au cours des 21 derniers mois	148,2	363,2
Diminution nette découlant de la vente du réseau Yogen Früz	—	(2,2)
Augmentation nette attribuable aux établissements ouverts ou fermés au cours des 21 derniers mois	(5,4)	(20,2)
Incidence de la croissance du chiffre d'affaires d'établissements comparables	0,6	2,5
Incidence cumulative de la fluctuation des changes	8,8	(23,5)
Autres variations accessoires	0,8	(2,3)
Chiffre d'affaires déclaré – Exercice 2018	787,9	2 075,1

Pour les neuf premiers mois de l'exercice 2018, le chiffre d'affaires réseau s'est élevé à 2 075,1 millions de dollars comparativement à 1 757,6 millions de dollars pour la même période de l'exercice 2017. Les acquisitions réalisées en 2017 et en 2018 ont été les principaux moteurs de la croissance du chiffre d'affaires

réseau. La force relative du dollar canadien aux neuf premiers mois de l'exercice 2018 a eu une incidence défavorable se chiffrant à 23,5 millions de dollars sur les ventes déclarées tandis que les ouvertures et fermetures d'établissements au cours des 21 derniers mois ont occasionné un recul net de 20,2 millions de dollars du chiffre d'affaires réseau.

Seul concept à générer actuellement plus de 10% du chiffre d'affaires réseau, Cold Stone Creamery compte pour environ 23% des ventes totales du réseau MTY aux neuf premiers mois de l'exercice 2018. Les enseignes Thai Express, TacoTime et Baja Fresh Mexican Grill sont respectivement les deuxième, troisième et quatrième plus importantes enseignes sur le plan des ventes et procurent chacune moins de 10% du chiffre d'affaires réseau.

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

Chiffre d'affaires d'établissements comparables

Le chiffre d'affaires d'établissements comparables pour la période de neuf mois close le 31 août 2018 est supérieur de 0,1% à celui de la même période de l'exercice 2017.

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

Région	Trimestre clos le 31 août 2018	Neuf mois clos le 31 août 2018
Canada	+1,2%	+1,3%
États-Unis	-0,3%	-0,6%
International	-5,5%	-3,7%
Total	+0,1%	+0,1%

Au cours du troisième trimestre, le chiffre d'affaires des établissements comparables canadiens s'est accru de 1,2% et des données positives sont rapportées depuis maintenant quatre trimestres. Comme on s'y attendait, l'Ontario a affiché une croissance positive du chiffre d'affaires d'établissements comparables après les hausses de prix consécutives aux changements apportés à la réglementation sur le salaire minimum. Le Québec et la Colombie-Britannique ont tous deux maintenu l'élan pris l'an dernier et affichent des résultats positifs. L'Alberta a connu un chiffre d'affaires d'établissements comparables positif pour un deuxième trimestre consécutif, tandis que la Saskatchewan subit toujours d'importantes pressions après l'entrée en vigueur de la taxe sur les repas, au deuxième trimestre 2017.

Aux États-Unis, l'évolution du chiffre d'affaires des établissements comparables ne s'est pas faite en dents de scie; la Californie a continué d'afficher des résultats légèrement négatifs au cours du trimestre, tout comme l'Arizona et l'Oregon, deux importants marchés pour la Société. Compte tenu du poids de la Californie dans le secteur américain du réseau MTY, ces résultats négatifs du trimestre se sont traduits par une performance négative du secteur entier des États-Unis.

Au cours du troisième trimestre, les enseignes acquises à la suite de la fusion avec Groupe restaurants Imvescor ont affiché une croissance de 0,7% du chiffre d'affaires d'établissements comparables, Ben & Florentine, Mikes et Scores faisant chacune état d'une solide performance. Ces données sont exclues de l'information présentée ci-dessus puisque MTY ne possédait pas encore ce réseau depuis plus de 12 mois. Bâton Rouge a connu un chiffre d'affaires d'établissements comparables négatif au troisième trimestre, l'été exceptionnellement chaud et sec ayant chassé les consommateurs des restaurants spécialisés en steak et côtes

levées. Madisons et Houston, deux enseignes dont l'offre est semblable, ont aussi expérimenté des reculs similaires.

La direction s'attend à ce que la concurrence continue à s'intensifier pendant le reste de l'exercice 2018 et en 2019, tant sur le marché canadien que sur le marché américain et tant du point de vue des prix et des produits que de ceux de l'expérience et de la livraison au consommateur final. Les restaurants sont confrontés à une concurrence de plus en plus féroce en matière de budget alimentaire, et ce de diverses provenances, y compris de la part des détaillants d'offres du type « *Grab & Go* » et des livraisons de boîtes de « prêt-à-cuisiner ».

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

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

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

Options sur actions

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

Événements postérieurs

Acquisition de sweetFrog

Le 26 septembre 2018, la Société a annoncé que l'une de ses filiales en propriété exclusive avait acquis la quasi-totalité de l'actif du système de franchises sweetFrog Premium Frozen Yogurt (« sweetFrog ») pour une contrepartie d'environ 35 millions de dollars américains. Une somme d'environ 28,9 millions de dollars américains a été payée à la clôture, financée au moyen de l'encaisse et de la facilité de crédit de MTY. Des obligations s'élevant à 2,6 millions de dollars américains ont été prises en charge. Une retenue de 3,5 millions de dollars américains a été appliquée.

Saisonnalité

Les résultats d'exploitation d'une période intermédiaire ne sont pas nécessairement indicatifs des résultats d'exploitation de l'exercice entier. La Société s'attend à ce que la saisonnalité constitue un facteur important de la variation trimestrielle de ses résultats. Le chiffre d'affaires réseau varie de façon saisonnière : en janvier et février, les ventes sont historiquement inférieures à la moyenne en raison du climat; elles sont

historiquement supérieures à la moyenne de mai à août. Étant donné l'acquisition de Cold Stone Creamery, actuellement la plus importante enseigne du réseau MTY et une enseigne particulièrement touchée par la saisonnalité, on s'attend à ce que ce profil s'accroisse. En règle générale, cette situation découle d'un achalandage accru dans les établissements qui ont façade sur rue, de ventes supérieures des établissements saisonniers exploités durant les seuls mois d'été, ainsi que de l'évolution des ventes des établissements situés dans des centres commerciaux, lesquelles sont aussi supérieures à la moyenne en décembre, durant la période du magasinage des Fêtes.

Modifications comptables futures

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

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

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

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

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

La Société a l'intention d'appliquer IFRS 15 et ses clarifications dans ses états financiers pour l'exercice s'ouvrant le 1^{er} décembre 2018.

La Société évalue actuellement les conséquences de l'application de cette norme et a relevé des changements qui auront une incidence sur ses états financiers consolidés. La Société a établi que la nouvelle norme modifiera sa façon de comptabiliser les droits de franchise et de renouvellement. Selon la méthode actuelle, la Société comptabilise ces droits après exécution de l'ensemble des obligations et services importants. Selon la nouvelle méthode, les droits de franchise initiaux et les droits de renouvellement seront différés, la Société les comptabilisant sur la durée du contrat de franchise afférent. Cette façon de faire n'aura pas d'incidence sur le montant ou le calendrier des flux de trésorerie.

Par ailleurs, selon la méthode actuelle, la Société ne rend pas compte des fonds promotionnels perçus des franchisés et des charges afférentes dans son état consolidé des résultats. En appliquant la norme, les montants bruts des fonds promotionnels perçus et des charges afférentes seront présentés dans l'état consolidé des résultats. Dans la mesure où les fonds promotionnels reçus excèdent les charges afférentes, les contributions excédentaires sont comptabilisées aux créiteurs et charges à payer.

La Société continue d'évaluer les conséquences de l'application de cette norme. D'autres modifications des méthodes comptables pourraient être notées lors de l'application.

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

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

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

La Société évalue actuellement l'incidence de ces normes sur ses états financiers consolidés. Bien que l'étendue de leur incidence n'ait pas encore été établie, la Société s'attend à ce que l'adoption d'IFRS 16 apporte des changements importants à son état consolidé des résultats et à son état consolidé de la situation financière.

Risque de liquidité

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

dispose de fonds suffisants pour respecter ses obligations financières actuelles et futures à un coût raisonnable.

Au 31 août 2018, la Société disposait d'une facilité de crédit renouvelable autorisée d'une limite de 500 millions de dollars pour s'assurer de fonds suffisants pour répondre à ses obligations financières. Les conditions de cette facilité sont décrites à la note 8 des états financiers consolidés intermédiaires résumés de la Société au 31 août 2018.

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

<i>(En milliers de dollars)</i>	Flux de					Par la suite
	Valeur comptable	trésorerie contractuels	Entre 0 et 6 mois	Entre 6 et 12 mois	Entre 12 et 24 mois	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Créditeurs et charges à payer	69 558	69 558	69 558	—	—	—
Dettes à long terme	273 521	277 725	2 521	4 031	7 815	263 358
Intérêts sur la dette à long terme ¹⁾	S/O	27 053	4 638	4 638	9 275	8 502
	343 079	374 336	76 717	8 669	17 090	271 860

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

Aperçu

À très court terme, le premier objectif de la direction consistera à continuer d'obtenir un chiffre d'affaires d'établissements comparables positif tout en réduisant la pression financière sur ses partenaires franchisés par l'optimisation des procédés et le sourcing des produits à des prix stables et concurrentiels. L'innovation, la qualité des aliments et du service à la clientèle dans chacun des établissements de la Société et l'optimisation de la valeur offerte à sa clientèle seront les principales cibles d'intérêt du prochain exercice.

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

L'industrie de la restauration demeurera exigeante et la direction estime qu'en mettant l'accent sur l'offre alimentaire, l'innovation, la constance et l'ambiance, les restaurants de MTY se tailleront une plus forte position pour faire face aux défis. Considérant le contexte concurrentiel rigoureux où plus de restaurants s'affrontent pour accaparer le budget limité que se permettent les consommateurs, chaque concept doit préserver et améliorer la pertinence de son offre à leur égard.

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

Contrôles et procédures

Contrôles et procédures de communication de l'information

Les contrôles et procédures de communication de l'information sont conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information qui doit être présentée dans les rapports déposés auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières est saisie, traitée, résumée et présentée dans les délais prescrits. Les

contrôles et procédures de communication de l'information sont conçus pour garantir que l'information qui doit être présentée par la Société dans ces rapports soit colligée puis communiquée à la direction de la Société de sorte que celle-ci puisse prendre des décisions en temps opportun quant à la communication de l'information exigée. Bien que la direction examine régulièrement les contrôles et procédures de communication de l'information, elle ne peut fournir d'assurance absolue étant donné que les systèmes de contrôle ne peuvent prévenir ou détecter toutes les inexactitudes liées à des erreurs ou à la fraude en raison des limites inhérentes qu'ils comportent.

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

Contrôle interne à l'égard de l'information financière

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

Le chef de la direction et le chef de la direction financière de même que la direction ont conclu que les contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière n'étaient pas efficaces au 31 août 2017 en raison d'une faiblesse importante au niveau de ses contrôles internes à l'égard de la comptabilisation d'opérations complexes et inhabituelles, incluant la comptabilisation de la répartition du prix d'achat suite à l'acquisition d'entreprises. Le processus d'examen de la Société a permis que des erreurs dans le calcul de la juste valeur du passif des cartes-cadeaux ne soient pas détectées, ce qui a entraîné une inexactitude importante dans certains éléments de produits et de charges postérieurs à l'acquisition de Kahala en 2016. Au troisième trimestre de l'exercice 2018, le conseil d'administration, le chef de la direction et le chef de la direction financière ont décidé, de concert avec la direction, que désormais, toutes les répartitions du prix d'acquisitions importantes seraient auditées par un auditeur indépendant afin d'assurer l'exactitude de la juste évaluation des acquisitions. Depuis ce changement aux contrôles internes, aucune acquisition importante n'a été effectuée; le nouveau contrôle n'a donc pas encore été testé.

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

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

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

Limites des contrôles et procédures

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

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

Limites de l'étendue de la conception

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

Pourcentage de Groupe d'Alimentation MTY inc.	Actif de la Société	Actif courant	Actif non courant	Passif courant	Passif à long terme	Produits	Résultat net
Dagwoods Sandwichs et Salades	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Groupe restaurants Imvescor	27%	18%	28%	17%	9%	12%	12%
The Counter and Built Custom Burgers	0%	5%	0%	0%	0%	2%	4%
Timothy's World Coffee et Mmmuffins	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%
Grabbagreen	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

La direction de la Société, avec la participation du président et chef de la direction et du chef de la direction financière, a circonscrit l'étendue de la conception des contrôles et procédures de communication de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société pour en exclure les contrôles, politiques et procédures et les contrôles internes à l'égard de l'information financière relatifs à certaines entités ad hoc sur lesquelles la Société est habilitée à exercer un contrôle de fait et qui, par conséquent, ont été consolidées dans les états financiers consolidés de la Société. Pour la période close le

31 août 2018, ces entités ad hoc représentent 0% de l'actif courant de la Société, 0% de son actif non courant, 0% de son passif courant, 0% de son passif à long terme, 2% de ses produits et 0% de son résultat net.

(signé) « Stanley Ma »

Stanley Ma
Chef de la direction

(signé) « Eric Lefebvre »

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