

Ascension de MTY

Est-ce encore le temps d'investir ?



PHOTO FRANÇOIS ROY, ARCHIVES LA PRESSE

Bâton Rouge appartient à MTY.

L'impressionnante envolée boursière de MTY se poursuit. La poussée est-elle soutenable ?

Publié le 13 juillet 2021 à 7h00



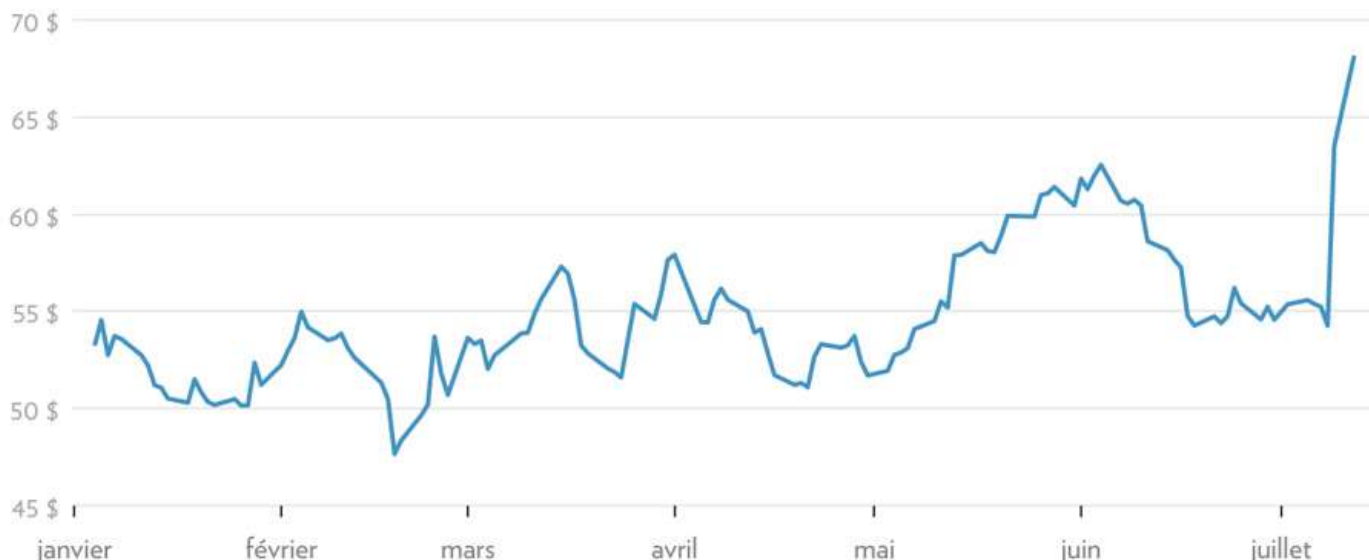
RICHARD DUFOUR
LA PRESSE

Le titre du franchiseur montréalais a gagné 7 %, à 68,17 \$, au cours de la première séance de la semaine. Un gain qui s'ajoute au bond de 17 % enregistré vendredi après la présentation de résultats supérieurs aux attentes. L'action s'est multipliée par cinq depuis son creux de 14 \$ atteint en mars l'an passé.

MTY a profité lundi de l'appui de la Financière Banque Nationale. L'analyste Vishal Shreedhar recommande désormais d'acheter le titre. Dans une note envoyée à ses clients avant le début des transactions lundi, il explique notamment que l'évaluation ne reflète pas les « progrès significatifs » réalisés grâce à l'innovation, au marketing, à l'analyse de données, etc. « Si MTY parvient à maintenir une croissance organique soutenue, il faut anticiper avec le temps une pression à la hausse sur le titre. »

L'action du Groupe MTY depuis le début de l'année

MTY à la fermeture : **68,17 \$** Variation 1 jour : + 4,65 \$ (+ 7,3 %)



Bourse de Toronto



INFOGRAPHIE LA PRESSE

Son collègue Derek Lessard, de la TD, admet avoir raté le fort rebond du titre, mais continue de ne pas proposer l'achat de l'action. « Je suis à l'aise, car la remontée du titre escompte déjà le rebond anticipé des ventes cette année. Sans parler du défi causé par la pénurie de main-d'œuvre et les pressions inflationnistes. »

Les avis demeurent partagés sur Bay Street. Sur les huit analystes qui suivent MTY, ils sont quatre à recommander l'achat, bien que la montée de l'action force une bonification des cours cibles.

« À son cours actuel, le multiple d'évaluation n'est pas déraisonnable », estime Pierre-Olivier Langevin, gestionnaire de portefeuille chez Medici.

Cet expert, dont la firme détient des actions de MTY pour ses clients, calcule que le bénéfice comptable (qui exclut les charges d'amortissement) atteint 4,81 \$ par action

pour les 12 derniers mois. « On est à 14 fois les profits alors que le marché est à plus de 20 fois les profits et que certains titres sont même à 30 fois », dit-il.

Pierre-Olivier Langevin précise que dans son calcul de 4,81 \$ par action, il y a possiblement de 40 à 50 cents de bénéfices qu'il qualifie de non récurrents. « Des subventions salariales, un renversement de provision, etc., dit-il. Le bénéfice réel ajusté est donc davantage autour de 4,40 \$. Mais encore là, ça donne un multiple raisonnable. »

Il indique que les dirigeants commencent de nouveau à parler d'acquisitions, ce qui a été le moteur de croissance depuis 10 ans. « Si le principal moteur de croissance repart, c'est bon signe », dit-il.

« Lorsque l'on investit dans MTY, il faut comprendre que l'on achète une entreprise dont plus de la moitié des ventes proviennent de deux concepts en croissance : Papa Murphy's [pizza prête à cuire] et Cold Stone Creamery [crème glacée] », dit de son côté le gestionnaire de portefeuille lavallois Ian McLean, de la firme McLean Capital.

Papa Murphy's est un concept en croissance pour MTY. Cette chaîne a plus de 1300 emplacements aux États-Unis et compte maintenant pour 33 % des ventes de MTY.

Pas que des aires de restauration

Ian McLean souligne qu'au Québec, on associe souvent MTY à ses marques que l'on retrouve dans des aires de restauration de centre commercial et que ça inquiète parfois les marchés. « Pourtant, seulement 15 % des emplacements de MTY sont situés dans des centres commerciaux ou des tours de bureaux. Environ 15 % des ventes de MTY proviennent du Québec cette année, contre 67 % aux États-Unis. »

Pierre-Olivier Langevin constate, quant à lui, un « retour à la normale ». « Les gens vont retourner travailler au bureau en septembre ou en octobre. Il y a possibilité d'embellie encore, bien que les chiffres soient près de leur niveau d'avant pandémie. »

Les observateurs peuvent se demander s'il y aura des surprises, à savoir si les chiffres seront plus élevés qu'avant la pandémie », dit-il.

Le risque le plus important, selon lui, est la santé des franchisés. « La restauration, c'est difficile. Les marges sont compressées. Uber Eats et DoorDash sont en croissance fulgurante. Ils prennent une [quote-part] au restaurateur, et l'inflation alimentaire s'en vient. Un franchisé faible avant la pandémie pourra-t-il continuer ses activités longtemps ? Ça reste à surveiller, car les plans d'aide ont été efficaces pour empêcher des fermetures. Mais une fois l'aide retirée, la demande sera-t-elle de retour, et certains franchisés seront-ils fragilisés par un endettement plus élevé ? »

Tout reste cependant relatif, ajoute-t-il. « Il y a probablement d'autres restaurateurs en moins bonne posture. Des franchisés affaiblis de MTY sont peut-être en meilleure position que beaucoup d'autres acteurs sur le marché qui feront faillite et ainsi permettront à MTY de gagner des parts de marché. »

Ian McLean rappelle que MTY a généré une croissance de ses ventes de 23 % par année depuis 10 ans et que la direction investit de façon énergique dans la technologie pour faire notamment augmenter les commandes en ligne.

« Considérant l'ampleur du marché de la restauration en Amérique du Nord et la taille de MTY, l'entreprise a énormément de potentiel de croissance », dit cet investisseur-actionnaire de MTY.