



## GURU ORGANIC ENERGY ANNONCE SES RÉSULTATS FINANCIERS DU PREMIER TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2023

- *Croissance continue des achats des consommateurs (ventes au détail enregistrées), qui ont augmenté de 24 % pour la période de 52 semaines se terminant le 28 janvier 2023<sup>1</sup>.*
- *Revenus nets du T1 2023 en baisse à 5,0 M\$, contre 7,0 M\$ au T1 2022, principalement en raison du solde restant de la commande initiale au T1 2022 et d'une réduction des stocks en main par le distributeur canadien exclusif au T1 2023.*
- *Maintien d'une marge brute solide de 53,7 % au T1 2023, contre 54,5 % au T1 2022.*
- *Le BAIIA ajusté<sup>2</sup> a affiché une perte de 2,6 M\$ au T1 2023, contre une perte de 3,0 M\$ au T1 2022.*
- *Situation financière solide avec plus de 52,5 M\$ en trésorerie et équivalents de trésorerie, en placements à court terme et en facilités de crédit non utilisées, reflétant une gestion prudente du bilan.*
- *Après le T1, nomination de Rajaa Grar à titre de cheffe des revenus, une dirigeante mondiale primée dans le marketing de marque et numérique, pour diriger l'équipe de marketing et la stratégie de vente globale de GURU.*
- *Lancement d'un nouveau produit à la fin du mois de mars 2023, Théanine Punch aux Fruits, soutenu par une campagne de marketing nationale soulignant les avantages fonctionnels de la théanine: reconnue pour améliorer la concentration et la performance mentale.*
- *Nouveau programme de rotation de 12 semaines dans le principal club-entrepôt aux États-Unis, qui débutera en Californie en juin.*

**Montréal (Québec), le 16 mars 2023** – GURU Organic Energy Corp. (TSX: GURU) (« **GURU** » ou la « **Société** »), la première marque de boissons énergisantes biologiques au Canada, a annoncé aujourd'hui ses résultats pour le premier trimestre clos le 31 janvier 2023. Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens, sauf indication contraire.

### Faits saillants financiers

(en milliers de dollars, sauf données par action)

	Trois mois clos le 31 janvier	
	2023	2022
Revenus nets	5 011	6 965
Marge brute	2 689	3 796
Perte nette	(2 613)	(3 190)
Perte de base et diluée par action	(0,08)	(0,10)
BAIIA ajusté <sup>2</sup>	(2 575)	(3 015)

« Le T1 2023 est le dernier trimestre de la période de transition de notre modèle de distribution canadien et a été principalement affecté par deux facteurs non récurrents: le solde restant de la commande initiale enregistrée au T1 2022 et la réduction des stocks en main par notre distributeur exclusif au Canada au T1 2023, qui ont ensemble entraîné une baisse de 1,5 M\$ de nos revenus nets. Dans le contexte actuel, nous avons continué à gérer nos activités de manière efficace et prudente, en protégeant nos marges brutes et en optimisant nos investissements en marketing, ce qui a permis de réduire la perte nette, » a déclaré Carl Goyette, président et chef de la direction de GURU.

« Le 1<sup>er</sup> mars 2023, GURU a annoncé la venue de Rajaa Grar au sein de l'équipe de direction à titre de cheffe des revenus. Mme Grar a un parcours impressionnant dans le marketing de marque et numérique ainsi que dans les ventes. Plus récemment, chez C4 Energy, elle a doublé les revenus numériques et totaux de la société sur une période de deux ans. En près de 20 ans de carrière, Mme Grar, qui apporte sa grande connaissance du marché américain des boissons énergisantes, a aidé plusieurs entreprises à développer de manière significative leurs marques et leurs revenus, ainsi qu'à optimiser leur retour sur investissement.

« L'arrivée de Rajaa arrive à point alors que nous lançons notre nouvelle innovation et nos campagnes nationales de marketing de 2023 au Canada, » a ajouté M. Goyette. « Avec un partenaire de classe mondiale au Canada, une stratégie ciblée aux États-Unis, une équipe de direction renforcée et un bilan solide, nous avons tous les ingrédients pour poursuivre notre croissance et devenir la principale boisson énergisante biologique et saine au Canada et aux États-Unis. »

## Résultats des activités

Au cours des douze derniers mois, les données relatives aux achats des consommateurs (ventes au détail enregistrées) ont montré une solide augmentation des ventes de 24 %, ce qui reflète une demande continue pour les boissons énergisantes biologiques de GURU auprès des consommateurs à l'échelle du Canada.

Les revenus nets du premier trimestre se sont élevés à 5,0 M\$, contre 7,0 M\$ au même trimestre de l'exercice précédent. Cette baisse est principalement due au solde restant de la commande initiale au T1 2022 liée à l'entente de distribution canadienne et à une réduction des stocks en main par le distributeur canadien exclusif au T1 2023, ce qui a eu un impact total de plus de 1,5 M\$ sur les revenus nets. Les ventes réalisées aux États-Unis au cours du trimestre ont diminué à 0,8 M\$, contre 1,2 M\$ au T1 2022, principalement en raison du retrait dans certaines bannières moins rentables et du calendrier des commandes. Selon SPINS<sup>3</sup>, qui mesure les ventes au détail des boissons énergisantes GURU aux États-Unis par les consommateurs américains, GURU a connu une croissance de 20 % dans les magasins d'aliments naturels en Californie durant les 52 dernières semaines par rapport à l'année précédente, ce qui montre la vigueur continue du marché cible actuel de GURU aux États-Unis. Les ventes en ligne ont continué d'afficher une solide performance en termes de ventes au premier trimestre et une meilleure rentabilité grâce à l'optimisation des investissements.

La marge brute s'est élevée à 2,7 M\$, contre 3,8 M\$ au T1 2022. La marge brute, qui comprend les frais de distribution, de vente et de marchandisage, s'est chiffrée à 53,7 % au T1 2023, contre 54,5 % pour la même période l'an dernier.

Les frais de vente, charges générales et administratives, qui comprennent les dépenses d'exploitation, de vente, de marketing et d'administration, se sont élevés à 5,7 M\$ au T1 2023, contre 7,1 M\$ pour la même période l'an dernier. Les frais de vente et de marketing ont représenté 2,9 M\$ des 5,7 M\$ de frais généraux, charges générales et administratives au T1 2023, alors que la Société a continué à investir dans des campagnes de vente et de marketing au cours du trimestre, avec une approche plus ciblée.

Le BAIIA ajusté<sup>2</sup> s'est traduit par une perte de 2,6 M\$, comparativement à une perte de 3,0 M\$ l'an dernier. L'amélioration de la perte du BAIIA ajusté est principalement due à la diminution des frais de vente et de marketing.

La perte nette au premier trimestre s'est chiffrée à 2,6 M\$ ou (0,08) \$ par action (de base et diluée), contre une perte nette de 3,0 M\$ ou (0,10) \$ par action (de base et diluée) pour la même période l'an dernier. La baisse de la perte nette reflète la diminution des coûts associés aux activités de marketing de la marque et de commercialisation sur le terrain.

Au 31 janvier 2023, la Société disposait de 42,5 M\$ en trésorerie, équivalents de trésorerie et placements à court terme, ainsi que des facilités de crédit libellées en dollars canadiens et américains non utilisées totalisant 10 M\$.

<sup>1</sup> Nielsen: période se terminant le 28 janvier 2023, Grocery Drug Mass (GDM) + Convenience & Gas (C&G), Canada vs la même période l'année dernière.

<sup>2</sup> Veuillez vous référer à la section « Mesure financière non conforme aux PCGR » pour des informations supplémentaires sur le rapprochement de la perte nette et du BAIIA ajusté à la fin du présent communiqué.

<sup>3</sup> SPINS IRI data, 52 dernières semaines pour la période se terminant le 29 janvier 2023, Total Natural channel, Californie, vs la même période l'année dernière.

## Téléconférence

GURU tiendra une téléconférence pour discuter de ses résultats du premier trimestre aujourd'hui, le 16 mars 2023 à 10h00 (HE). Les participants peuvent accéder à l'appel comme suit:

- Par webdiffusion: <https://edge.media-server.com/mmc/p/kdomihkn>
- Par téléphone: 1-833-630-1956 (sans frais) ou le 1-412-317-1837 (international)
- Une rediffusion de la webdiffusion sera disponible sur le site web de GURU jusqu'au 16 mars 2024.

## À propos des produits GURU

Toutes les boissons énergisantes GURU sont conçues à base de plantes, riches en caféine naturelle, sans édulcorants, sans colorants ni arômes artificiels et sans agents de conservation. En outre, toutes les boissons sont biologiques, végétaliennes et sans gluten – et leur goût est tout simplement incroyable.

## À propos de GURU

GURU Organic Energy Corp. (TSX: GURU) est une entreprise dynamique à croissance rapide qui fut la première compagnie au monde à lancer en 1999, la toute première boisson énergisante naturelle conçue à partir de plantes. La Société commercialise des boissons énergisantes biologiques au Canada et aux États-Unis par l'intermédiaire d'un réseau de distribution estimé à plus de 25 000 points de vente et par l'entremise de [guruenergy.com](http://guruenergy.com) et d'Amazon. GURU a su bâtir une marque inspirante avec une liste d'ingrédients naturels et biologiques. Ses boissons offrent aux consommateurs une bonne énergie qui ne vient jamais au détriment de leur santé. La Société s'est engagée à réaliser sa mission visant à faire le ménage de l'industrie des boissons énergisantes au Canada et aux États-Unis. Pour plus d'informations, rendez-vous sur [www.guruenergy.com](http://www.guruenergy.com) ou suivez-nous [@guruenergie](https://www.instagram.com/guruenergie) sur Instagram et [@guruenergy](https://www.facebook.com/guruenergy) sur Facebook.

**Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter :**

### GURU Organic Energy

#### Investisseurs

Carl Goyette, président et chef de la direction

Ingy Sarraf, cheffe de la direction financière

514-845-4878

[investors@guruenergy.com](mailto:investors@guruenergy.com)

#### Médias

Lyla Radmanovich

PELICAN PR

514-845-8763

[media@rppelican.ca](mailto:media@rppelican.ca)

## Énoncés prospectifs

*Le présent communiqué de presse contient des « énoncés prospectifs » au sens de la législation canadienne applicable en matière de valeurs mobilières. Ces énoncés prospectifs comprennent, sans s'y limiter, des informations relatives aux objectifs et aux stratégies de la Société pour atteindre ces objectifs, ainsi que des informations relatives aux convictions, plans, attentes, anticipations, estimations et intentions de la direction. Ces énoncés prospectifs sont identifiés par l'utilisation de termes et d'expressions tels que « peut », « devrait », « pourrait », « s'attendre », « avoir l'intention », « estimer », « anticiper », « planifier », « croire » ou « continuer », la forme négative de ces termes et une terminologie similaire, y compris des références*

à des hypothèses, bien que tous les énoncés prospectifs ne contiennent pas ces termes et expressions. Les énoncés prospectifs sont fournis dans le but d'aider le lecteur à comprendre la Société et ses activités, ses opérations, ses perspectives et ses risques à un moment précis, dans le contexte des développements historiques et futurs possibles, et le lecteur est donc prévenu que ces énoncés peuvent ne pas être appropriés à d'autres fins. Les énoncés prospectifs sont fondés sur un certain nombre d'hypothèses et sont assujettis à un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont plusieurs sont hors du contrôle de la direction, ce qui pourrait faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont divulgués ou sous-entendus dans ces énoncés prospectifs. Ces risques et incertitudes comprennent, sans s'y limiter, les facteurs de risque suivants, qui sont examinés plus en détail sous la rubrique « FACTEURS DE RISQUE » de la notice annuelle pour l'exercice clos le 31 octobre 2022: la gestion de la croissance; la dépendance à l'égard du personnel clé; la dépendance à l'égard des clients clés; les changements dans les préférences des consommateurs; les changements importants dans la réglementation gouvernementale; les critiques à l'égard des produits de boissons énergisantes et/ou du marché des boissons énergisantes; le ralentissement économique et l'incertitude continue sur les marchés financiers et d'autres changements défavorables dans les conditions économiques ou politiques générales, ainsi que la pandémie de la COVID-19, la guerre en Ukraine et les développements géopolitiques, les pressions inflationnistes mondiales ou d'autres phénomènes macroéconomiques majeurs; les événements catastrophiques mondiaux ou régionaux; les fluctuations des taux de change des devises étrangères; l'inflation; les revenus provenant entièrement des boissons énergisantes; l'augmentation de la concurrence; les relations avec les co-emballeurs et les distributeurs et/ou leur capacité à fabriquer et/ou distribuer les produits de GURU; la demande pour les produits de GURU est plutôt saisonnière; les relations avec les clients existants; l'évolution du marché de la vente au détail; l'augmentation des coûts et/ou les pénuries de matières premières et/ou d'ingrédients et/ou de carburant et/ou les coûts de co-emballage; l'incapacité à estimer avec précision la demande pour ses produits; les antécédents de flux de trésorerie négatifs et l'absence d'assurance d'une rentabilité continue ou d'un BAIIA positif; le rachat d'actions ordinaires; les droits de propriété intellectuelle; le maintien de l'image de marque ou de la qualité des produits; la rétention des services à plein temps des hauts dirigeants; les changements climatiques; les litiges; les systèmes de technologie de l'information; la fluctuation des résultats d'exploitation trimestriels; les risques associés à l'entente de distribution avec PepsiCo; le traitement comptable des bons de souscription de PepsiCo; les conflits d'intérêts, ainsi que les autres facteurs de risque mentionnés dans d'autres documents que la direction a rendu publics, y compris ceux déposés de temps à autre auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières et qui sont disponibles sur SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com). D'autres risques et incertitudes dont la direction n'a pas connaissance actuellement ou que la direction considère actuellement comme négligeables pourraient également faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont divulgués ou sous-entendus dans ces énoncés prospectifs. Bien que les énoncés prospectifs contenus dans le présent document soient fondés sur ce que la direction estime être des hypothèses raisonnables à la date à laquelle ils ont été formulés, les investisseurs sont mis en garde contre le risque d'accorder une confiance excessive à ces énoncés, car les résultats réels peuvent varier par rapport aux énoncés prospectifs. Certaines hypothèses ont été formulées lors de la préparation des énoncés prospectifs concernant la disponibilité des ressources en capital, les performances commerciales, les conditions du marché et la demande des clients. Par conséquent, tous les énoncés prospectifs contenus dans le présent document sont assortis de la mise en garde qui précède, et rien ne garantit que les résultats ou les développements anticipés par la direction se concrétiseront ou, même s'ils se concrétisent en grande partie, qu'ils auront les conséquences ou les effets escomptés sur les activités de la Société, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation. Sauf mention contraire ou indication contraire du contexte, les énoncés prospectifs contenus dans le présent document sont fournis à la date du présent document, et la direction ne s'engage pas à mettre à jour ou à modifier ces énoncés prospectifs à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou autres, sauf si la loi applicable l'exige.

## **Mesure financière non conforme aux PCGR**

### **BAIIA ajusté**

Le BAIIA ajusté est une mesure financière non conforme aux PCGR. Le BAIIA ajusté est défini comme le bénéfice net ou la perte nette avant l'impôt sur le revenu, les charges financières nettes (revenus financiers nets), l'amortissement et la charge de rémunération fondée sur des actions. À compter du début de l'exercice 2023, nous n'excluons plus les dépenses liées à l'acquisition inversée de Mira X de la définition du BAIIA ajusté, car elles ne seront plus encourues. L'exclusion des charges financières nettes élimine l'impact sur les bénéfices des activités non opérationnelles, et l'exclusion de l'amortissement et de la charge de rémunération fondée sur des actions élimine l'impact non monétaire de ces éléments. La direction estime que le BAIIA ajusté est une mesure utile de la performance financière sans la variation causée par l'impact des éléments décrits ci-dessus, car il fournit une indication de la capacité de la Société à saisir les occasions de croissance de manière rentable et à financer ses activités courantes. Le fait d'exclure ces éléments ne signifie pas qu'ils sont nécessairement non récurrents. La direction estime que cette mesure financière non conforme aux PCGR, en plus des mesures conventionnelles préparées conformément aux normes IFRS, permet aux investisseurs d'évaluer les résultats d'exploitation, la performance sous-jacente et les perspectives futures de la Société d'une manière similaire à celle de la direction. Bien que le BAIIA ajusté soit fréquemment utilisé par les analystes financiers, les prêteurs et d'autres personnes dans leur évaluation des entreprises, il présente des limites en tant qu'outil analytique et ne doit pas être considéré isolément ou comme un substitut à l'analyse des résultats de la Société présentés selon les normes IFRS.

## Rapprochement de la perte nette et du BAIIA ajusté

	Périodes de trois mois closes le	
	31 janvier 2023	31 janvier 2022
<i>(En milliers de dollars)</i>	\$	\$
<b>Perte nette</b>	(2 613)	(3 190)
Revenus financiers nets	(374)	(115)
Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles	248	191
Impôt sur le résultat	10	21
Charge de rémunération fondée sur des actions	154	78
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>(2 575)</b>	<b>(3 015)</b>