



GURU ORGANIC ENERGY ANNONCE SES RÉSULTATS FINANCIERS DU PREMIER TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2024

- **Hausse de 43 % des revenus nets atteignant 7,1 M\$ au T1 2024, contre 5,0 M\$ au T1 2023, marquant ainsi le quatrième trimestre consécutif de croissance des revenus de la Société.**
- **Hausse de 87 % des ventes aux États-Unis pour atteindre 1,4 M\$, alimentée par le succès du Vendredi fou et du Cyberlundi et par la nouvelle gamme de punchs vendue sur Amazon, où GURU se démarque en tant que boisson énergisante biologique n°1¹.**
- **Hausse de 35 % des ventes au Canada pour atteindre 5,7 M\$, grâce à l'augmentation de la vélocité des ventes dans les centres urbains.**
- **Marge brute de 3,8 M\$, contre 2,7 M\$ au T1 2023. Marge brute robuste de 52,9 % au T1 2024.**
- **Perte nette réduite à 1,9 M\$, contre 2,6 M\$ au T1 2023, poursuivant les efforts de réduction de la perte en vue d'un retour à la rentabilité dans les années à venir.**
- **Situation financière solide avec 41,2 M\$ de trésorerie, d'équivalents de trésorerie et d'investissements à court terme, ainsi que des facilités de crédit non utilisées, reflétant une gestion prudente du bilan.**
- **Prêt à lancer au T2 2024 le Punch pêche mangue sur les marchés de détail canadiens et américains, et GURU Zéro Baies sauvages, une première boisson énergisante biologique sans sucre, au Québec.**

Montréal (Québec), le 14 mars 2024 - GURU Organic Energy Corp. (TSX: GURU) (« **GURU** » ou la « **Société** »), la première marque de boissons énergisantes biologiques au Canada², a annoncé aujourd'hui ses résultats pour le premier trimestre clos le 31 janvier 2024. 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	
	2024	2023
	\$	\$
Revenus nets	7 146	5 011
Marge brute	3 782	2 689
Perte nette	(1 858)	(2 613)
Perte de base et diluée par action	(0,06)	(0,08)
BAIIA ajusté ³	(1 966)	(2 575)

« GURU a maintenant atteint un quatrième trimestre consécutif de croissance de son chiffre d'affaires, avec des résultats solides dans les canaux de vente au détail au T1, en particulier dans les centres urbains, soutenus par la forte progression des canaux de vente en ligne et des clubs-entrepôts aux États-Unis, deux vecteurs de croissance qui ont chacun la même taille que le marché canadien des boissons énergisantes. Les résultats sur Amazon.com, où GURU est la boisson énergisante biologique n°1 selon SPINS market measurement, ont été particulièrement impressionnants, avec une hausse de 89 % des ventes aux consommateurs

au T1 et une hausse de 43 % au cours des 52 dernières semaines, par rapport à l'année précédente. Sur l'ensemble de ces canaux et là où elles sont disponibles, nos dernières innovations continuent de performer avec vigueur, notamment grâce à notre gamme de punches en pleine expansion, qui suscite un vif intérêt chez les consommateurs. En nous concentrant sur ces trois canaux de vente et sur notre portefeuille d'innovations, nous croyons avoir trouvé la recette pour libérer le plein potentiel de GURU sur le marché, » a déclaré Carl Goyette, président et chef de la direction de GURU.

« Après la fin du trimestre, GURU a initié deux programmes de rotation dans des clubs-entrepôts aux États-Unis, à Los Angeles et dans le Midwest, et a déployé Punch pêche mangue chez les détaillants canadiens et américains, et lancera Punch tropical en avril chez Whole Foods à l'échelle nationale. Tout ceci est soutenu par des initiatives de marketing qui reflètent le positionnement revitalisé de notre marque GURU BONNNNE ÉNERGIE, et notre nouveau site web transactionnel récemment lancé. Au T2, GURU lancera également sa première boisson énergisante biologique sans sucre au Québec, qui contient des fonctionnalités stimulant le métabolisme combinées à une délicieuse saveur de baies sauvages. »

« Parallèlement au déploiement de notre stratégie de croissance, nous restons déterminés à réduire nos coûts et à accélérer notre retour à la rentabilité, ayant enregistré une diminution de notre perte nette au cours des cinq derniers trimestres. Au cours des prochains trimestres, nous continuerons à déployer stratégiquement et sélectivement notre BONNNNE ÉNERGIE, que ce soit par le biais des canaux de vente au détail, en ligne ou dans les clubs-entrepôts. Notre objectif ultime consiste à générer une croissance rentable à long terme grâce à des activités visant à attirer nos consommateurs cibles et à accroître notre part de marché en Amérique du Nord, » a conclu M. Goyette.

Résultats des activités

Les revenus nets ont augmenté de 43 % pour atteindre 7,1 M\$ au T1 2024, contre 5,0 M\$ pour le même trimestre l'an dernier. Cette croissance est due à la hausse des ventes au Canada et à l'augmentation des revenus dans tous les canaux aux États-Unis. Au Canada, les ventes ont augmenté de 35 % pour atteindre 5,7 M\$, contre 4,2 M\$ au T1 2023. La hausse par rapport à l'année précédente est due à l'augmentation de la vélocité des ventes et au fait que le trimestre de l'année précédente était plus faible en raison de la réduction des stocks chez le distributeur de la Société. Les ventes aux États-Unis ont augmenté de 87 % pour atteindre 1,4 M\$, contre 0,8 M\$ au T1 2023, principalement en raison de l'optimisation continue des ventes en ligne et de la croissance des ventes au détail.

La marge brute s'est élevée à 3,8 M\$, contre 2,7 M\$ au T1 2023. La marge brute, qui comprend les frais de distribution, de vente et de marchandisage, s'est chiffrée à 52,9 % des revenus nets au T1 2024, contre 53,7 % pour la même période l'an dernier. La diminution de la marge brute en pourcentage des revenus nets pour le trimestre est principalement due à l'augmentation des activités et des prix promotionnels au Canada, compensée par une réduction des activités promotionnelles aux États-Unis.

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 6,1 M\$ (85 % des revenus nets) au T1 2024, contre 5,7 M\$ (113 % des revenus nets) pour la même période l'an dernier. Les frais de vente et de marketing ont augmenté un peu pour s'établir à 3,3 M\$, contre 2,9 M\$ au T1 2023, du fait que la Société a été plus active sur les médias sociaux pour promouvoir la marque. Les charges générales et administratives ont augmenté légèrement pour atteindre 2,8 M\$, contre 2,7 M\$ au T1 2023.

La perte nette pour le premier trimestre s'est chiffrée à 1,9 M\$, ou (0,06) \$ par action, contre une perte nette de 2,6 M\$, ou (0,08) \$ par action, pour le même trimestre l'an dernier. La

diminution de la perte nette reflète principalement l'augmentation des revenus nets et de la marge brute réalisée au T1 2024.

Le BAIIA ajusté³ s'est soldé par une perte de 2,0 M\$ au T1 2024, contre une perte de 2,6 M\$ pour le même trimestre l'an dernier. L'amélioration de la perte du BAIIA ajusté pour le trimestre est principalement due à l'augmentation des revenus et de la marge brute.

Au 31 janvier 2024, la Société disposait de 31,2 M\$ de trésorerie, d'équivalents de trésorerie et d'investissements à court terme, ainsi que des facilités de crédit libellées en dollars canadiens et américains non utilisées totalisant 10 M\$.

¹ SPINS Market Measurement Amazon.com, 52 semaines se terminant le 31 janvier 2024 vs la même période l'an dernier.

² Nielsen: période de 52 semaines se terminant le 27 janvier 2024, All Channels, Canada vs la même période l'an dernier.

³ Veuillez vous référer à la section « Mesures non conformes aux PCGR et autres mesures financières » à la fin du communiqué.

Téléconférence

GURU tiendra une téléconférence pour discuter de ses résultats du premier trimestre aujourd'hui, le 14 mars 2024 à 8h30 (HE). Les participants peuvent accéder à l'appel comme suit:

- Par webdiffusion: <https://edge.media-server.com/mmc/p/xopctrzi>
- 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 31 mars 2024.

À propos des produits GURU

Les boissons énergisantes GURU sont conçues à partir d'une courte liste d'ingrédients actifs à base de plantes, dont la caféine naturelle, sans sucralose ni aspartame. Ces ingrédients soigneusement sélectionnés sont incorporés dans des mélanges uniques qui poussent votre corps à aller plus loin et votre esprit à être plus vif.

À propos de GURU Organic Energy

GURU Organic Energy Corp. (TSX: GURU) est une entreprise dynamique à croissance rapide et la première au monde à lancer une boisson énergisante naturelle conçue à partir de plantes en 1999. La Société commercialise des boissons énergisantes biologiques au Canada et aux États-Unis par l'intermédiaire d'un réseau de distribution estimé à environ 25 000 points de vente et par l'entremise de www.guruenergy.com et d'Amazon. GURU a su bâtir une marque inspirante avec une liste d'ingrédients naturels et biologiques, y compris de la caféine naturelle, sans sucralose ni aspartame, qui offre 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 ou suivez-nous [@guruenergydrink](https://www.instagram.com/guruenergydrink) sur Instagram, [@guruenergy](https://www.facebook.com/guruenergy) sur Facebook et [@guruenergydrink](https://www.tiktok.com/@guruenergydrink) sur TikTok.

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

Médias

Lyla Radmanovich
PELICAN PR
514-845-8763

media@rppelican.ca

Francois Kalos

francois.kalos@guruenergy.com

Informations prospectives

Le présent communiqué de presse contient des « informations prospectives » au sens de la législation canadienne applicable en matière de valeurs mobilières. Ces informations prospectives 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 informations prospectives sont identifiées 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 toutes les informations prospectives ne contiennent pas ces termes et expressions. Les informations prospectives sont fournies 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 informations peuvent ne pas être appropriées à d'autres fins. Les informations prospectives sont fondées sur un certain nombre d'hypothèses et sont assujetties 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 informations prospectives. 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 2023: 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; la consolidation des détaillants, des grossistes et des distributeurs et position dominante des principaux acteurs; le respect des lois sur la confidentialité des données et la protection des données personnelles; la gestion des lancements de nouveaux produits; la révision des réglementations sur les déclarations publicitaires, 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.sedarplus.ca. 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 informations prospectives. Bien que les informations prospectives contenues dans le présent document soient fondées sur ce que la direction estime être des hypothèses raisonnables à la date à laquelle elles ont été formulées, les investisseurs sont mis en garde contre le risque d'accorder une confiance excessive à ces informations, car les résultats réels peuvent varier par rapport aux informations prospectives. Certaines hypothèses ont été formulées lors de la préparation des informations prospectives concernant la disponibilité des ressources en capital, les performances commerciales, les conditions du marché et la demande des clients. Par conséquent, toutes les informations prospectives contenues dans le présent document sont assorties 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 informations prospectives contenues dans le présent document sont fournies à la date du présent document, et la direction ne s'engage pas à mettre

à jour ou à modifier ces informations prospectives à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou autres, sauf si la loi applicable l'exige.

Mesures non conformes aux PCGR et autres mesures financières

Le présent communiqué de presse comprend certaines mesures financières non conformes aux PCGR et d'autres mesures financières supplémentaires pour aider à évaluer la performance financière de GURU. Ces mesures n'ont pas de signification normalisée prescrite par les normes internationales d'information financière (« IFRS »). La méthode utilisée par la direction pour calculer ces mesures peut différer des méthodes utilisées par d'autres émetteurs et, par conséquent, les définitions de ces mesures non conformes aux PCGR de GURU peuvent ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Les investisseurs sont avertis que les mesures financières non conformes aux PCGR ne doivent pas être interprétées comme une alternative aux mesures IFRS.

BAIIA ajusté

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. Cette mesure est une mesure financière non conforme aux PCGR et n'est pas une mesure du bénéfice ou des flux de trésorerie, ni une mesure de la situation financière reconnue par les IFRS. En tant que tel, il ne doit pas être interprété comme une alternative au « bénéfice net », tel que déterminé conformément aux normes IFRS, comme une alternative aux « flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation » en tant que mesure de la liquidité et des flux de trésorerie ou comme un indicateur de la performance ou de la situation financière de la Société.

L'exclusion des charges financières nettes élimine l'impact sur le bénéfice des activités non opérationnelles, et l'exclusion de l'amortissement et de la rémunération à base d'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 les impacts des éléments exclus décrits ci-dessus, car il fournit une indication de la capacité de la Société à saisir les occasions de croissance d'une manière rentable et à financer ses activités courantes. L'exclusion de ces éléments ne signifie pas qu'ils sont nécessairement non récurrents. La direction estime que cette mesure, en plus des mesures conventionnelles préparées conformément aux normes IFRS, permet aux investisseurs d'évaluer les résultats d'exploitation, les performances sous-jacentes et les perspectives d'avenir 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 intervenants 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 tels qu'ils sont présentés selon les normes IFRS.

Rapprochement de la perte nette et du BAIIA ajusté

	Trois mois clos le	
	31 janvier	
	2024	2023
(En milliers de dollars canadiens)	\$	\$
Perte nette	(1 858)	(2 613)
Revenus financiers nets	(438)	(374)
Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles	233	248
Impôt sur le résultat	(26)	10
Charge de rémunération fondée sur des actions	123	154
BAIIA ajusté	(1 966)	(2 575)

Ventes au détail enregistrées

Cet indicateur représente le nombre total de produits de la Société qui ont été « enregistrés » pour être achetés par les consommateurs finaux dans les points de vente au détail au cours de la période concernée. La direction estime que cet indicateur fournit des informations pertinentes, car il sert d'indicateur des ventes réelles aux consommateurs finaux et d'indicateur potentiel de la croissance ou des ventes futures potentielles.