



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

- **Croissance de 19 % des revenus nets à 15,1 M\$ pour les six premiers mois de 2024, contre 12,7 M\$ en 2023.**
- **Revenus nets de 8,0 M\$ au T2 2024, en hausse par rapport à 7,7 M\$ au T2 2023, malgré les ajustements de stocks par le distributeur canadien exclusif de GURU.**
- **Résultats préliminaires encourageants des lancements de Punch pêche mangue et Zéro Baies sauvages au Canada, avec une part de marché combinée de 5,2 % dans l'une des principales bannières d'épicerie au cours des premières semaines¹.**
- **Les ventes aux États-Unis ont bondi de 143 % pour atteindre 2,7 M\$ au T2 2024, contre 1,1 M\$ au T2 2023, grâce à une hausse significative des ventes dans les clubs-entrepôts et sur Amazon, où GURU se classe au premier rang des boissons énergisantes biologiques².**
- **Hausse significative de la marge brute à 8,2 M\$ pour les six premiers mois de l'année, contre 6,8 M\$ en 2023. La marge brute a atteint 54,4 % depuis le début de l'année (55,8 % au T2), contre 53,3 % il y a un an.**
- **Baisse marquée de la perte nette à 4,5 M\$ pour les six premiers mois de 2024, contre 5,3 M\$ en 2023, grâce à la robustesse des revenus et de la marge brute.**
- **Situation financière solide avec 38,2 M\$ de trésorerie, d'équivalents de trésorerie et d'investissements à court terme, ainsi que des facilités de crédit non utilisées.**
- **Revitalisation excitante de la marque au T3 2024 pour l'ensemble de la gamme GURU, axée sur l'amélioration de la notoriété de la marque, l'élargissement de l'offre et le rehaussement de l'attrait général.**
- **Compte tenu du succès initial de Zéro Baies sauvages au Canada, GURU lancera la gamme de produits GURU Zéro aux États-Unis au T4 2024, avec trois saveurs.**

Montréal (Québec), le 13 juin 2024 - GURU Organic Energy Corp. (TSX: GURU) (« **GURU** » ou la « **Société** »), la première marque de boissons énergisantes biologiques au Canada³, a annoncé aujourd'hui ses résultats pour le deuxième trimestre clos le 30 avril 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 30 avril		Six mois clos le 30 avril	
	2024	2023	2024	2023
	\$	\$	\$	\$
Revenus nets	8 001	7 713	15 147	12 724
Marge brute	4 465	4 098	8 247	6 787
Perte nette	(2 673)	(2 657)	(4 529)	(5 270)
Perte de base et diluée par action	(0,09)	(0,08)	(0,15)	(0,12)
BAIIA ajusté ⁴	(2 685)	(2 478)	(4 650)	(5 053)

« GURU a maintenant enregistré son cinquième trimestre consécutif de croissance du chiffre d'affaires et une augmentation de 19 % de ses revenus nets depuis le début de l'année. La performance du trimestre est principalement due à une augmentation impressionnante de 143 % des ventes dans les clubs-entrepôts et sur les plateformes en ligne aux États-Unis au T2. Notre performance sur le marché américain est une autre indication que notre marque a le potentiel de croître à une plus grande vitesse. Les ventes au détail ont également bien performé au Québec et dans certaines bannières d'épicerie dans les principaux centres urbains des autres provinces canadiennes, » a déclaré Carl Goyette, président et chef de la direction de GURU.

« Bien que nos résultats du T2 aient été affectés par les ajustements de stocks de notre distributeur canadien exclusif, un facteur hors de notre contrôle, la demande sous-jacente pour nos boissons énergisantes demeure forte dans la plupart de nos canaux de vente et montre un élan continu avec le récent lancement au Québec de nos deux dernières innovations, Punch pêche mangue et notre premier produit sans sucre, Zéro Baies sauvages. Ces innovations ont enregistré une performance record dans l'une des principales bannières d'épicerie, avec une part de marché combinée de 5,2 % au cours des premières semaines. Zéro Baies sauvages a également reçu des éloges de la part des consommateurs et sera donc lancé aux États-Unis cet automne, en même temps que deux nouvelles saveurs. »

« Tout en poursuivant notre croissance, nous accélérons notre retour à la rentabilité historique. Nous avons une grande marge de manœuvre pour une croissance autofinancée avec 38,2 M\$ de liquidités et de facilités de crédit. Nous sommes déterminés à déployer stratégiquement nos ressources et nos capitaux là où nous pouvons obtenir des résultats tangibles et un retour sur investissement. Nous continuerons également à explorer activement le potentiel inexploité des canaux de vente en ligne et des clubs-entrepôts au Canada et aux États-Unis, qui ont généré des résultats prometteurs au cours des trois derniers trimestres. »

« Nos 25 années d'expérience dans le secteur confirment la capacité de notre marque forte et différenciée à fidéliser les clients lorsque nous parvenons à convertir les consommateurs et à nous rapprocher d'eux. Notre travail consiste à veiller à ce que nous nous concentrons sur les bons canaux et les bonnes stratégies pour notre marque afin d'atteindre ce résultat à l'échelle de l'Amérique du Nord. Nous pensons être sur la bonne voie pour atteindre notre objectif à long terme de faire le ménage de l'industrie des boissons énergisantes, » a conclu M. Goyette.

Résultats des activités

Les revenus nets ont augmenté pour atteindre 8,0 M\$ au T2 2024, contre 7,7 M\$ pour le même trimestre l'an dernier. Cette croissance est due aux activités américaines de GURU, principalement de ses programmes de rotation dans des clubs-entrepôts ainsi que de ses ventes en ligne. Au Canada, les ventes ont diminué à 5,2 M\$, contre 6,6 M\$ au T2 2023, principalement en raison des ajustements de stocks chez le distributeur de la Société. Les ventes aux États-Unis ont augmenté de 143 % pour atteindre 2,7 M\$, contre 1,1 M\$ au T2 2023, principalement en raison de l'optimisation continue des ventes en ligne et de la croissance des ventes au détail. Pour la période de six mois, les revenus nets ont augmenté de 19,0 % pour atteindre 15,1 M\$, contre 12,7 M\$ pour la même période en 2023. La croissance est principalement due à la hausse de la vélocité des ventes au Canada et à l'augmentation des ventes en ligne et dans les clubs-entrepôts aux États-Unis.

La marge brute s'est élevée à 4,5 M\$ au T2 2024, contre 4,1 M\$ au T2 2023. La marge brute, qui comprend les frais de distribution, de vente et de marchandisage, a augmenté pour atteindre 55,8 % au T2 2024, contre 53,1 % pour la même période l'an dernier. L'amélioration de la marge brute est due à la dynamique des prix, ainsi qu'à la réduction des coûts des intrants. Pour la période de six mois, la marge brute s'est chiffrée à 8,2 M\$, comparativement à 6,8 M\$ il y a un an. La marge brute pour la période de six mois close le 30 avril 2024 s'est

établie à 54,4 %, comparativement à 53,3 % l'an dernier. Cette amélioration résulte principalement de la baisse des coûts des intrants.

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 7,5 M\$ au T2 2024, contre 7,1 M\$ pour la même période l'an dernier. Les frais de vente et de marketing ont légèrement augmenté pour atteindre 4,9 M\$, contre 4,7 M\$ au T2 2023, la Société ayant commencé la campagne de marketing pour le lancement des nouveaux produits au Canada et soutenu les programmes de rotation dans les clubs-entrepôts aux États-Unis avec des activations en magasin. Les frais généraux et administratifs ont légèrement augmenté pour atteindre 2,6 M\$, contre 2,4 M\$ au T2 2023. Pour la période de six mois close le 30 avril 2024, les frais de vente, charges générales et administratives se sont élevés à 13,6 M\$, comparativement à 12,8 M\$ il y a un an, principalement en raison de la hausse des dépenses liées aux ventes et au marketing.

La perte nette s'est chiffrée à 2,7 M\$, ou (0,09) \$ par action, au T2 2024, comparativement à une perte nette de 2,7 M\$, ou (0,08) \$ par action, pour le même trimestre de l'exercice précédent. La stabilité de la perte nette reflète principalement la hausse des revenus nets et de la marge brute réalisée au T2 2024, compensée par le lancement des deux nouvelles innovations. La perte nette pour la période de six mois s'est élevée à 4,5 M\$, ou (0,15) \$ par action en 2024, contre une perte nette de 5,3 M\$, ou (0,12) \$ par action, pour la même période l'an dernier.

Le BAIIA ajusté⁴ s'est soldé par une perte de 2,7 M\$ au T2 2024, contre une perte de 2,5 M\$ pour le même trimestre en 2023. La légère augmentation de la perte du BAIIA ajusté ce trimestre s'explique par les dépenses liées au lancement des innovations, compensées par la hausse des revenus nets. Le BAIIA ajusté pour les six premiers mois de l'année s'est traduit par une perte de 4,7 M\$ en 2024, contre une perte de 5,1 M\$ en 2023. L'amélioration de la perte du BAIIA ajusté pour la période est due à l'augmentation des revenus nets et de la marge brute.

Au 30 avril 2024, la Société disposait de 28,2 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 Données hebdomadaires POS Sobeys - IGA+IGA Extra, période de 4 semaines se terminant le 27 avril 2024, Québec.

² SPINS Market Measurement Amazon.com, 52 semaines se terminant le 20 avril 2024 vs la même période l'an dernier.

³ Nielsen: période de 52 semaines se terminant le 20 avril 2024, All Channels, Canada vs la même période l'an dernier.

⁴ 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 deuxième trimestre aujourd'hui, le 13 juin 2024 à 10h00 (HE). Les participants peuvent accéder à l'appel comme suit:

- Par webdiffusion: <https://edge.media-server.com/mmc/p/y4wb8z6u>
- 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 juillet 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 30 avril		Six mois clos le 30 avril	
	2024	2023	2024	2023
<i>(En milliers de dollars canadiens)</i>	\$	\$	\$	\$
Perte nette	(2 673)	(2 657)	(4 529)	(5 270)
Revenus financiers nets	(355)	(374)	(793)	(748)
Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles	230	297	463	545
Impôt sur le résultat	31	9	4	19
Charge de rémunération fondée sur des actions	82	247	205	401
BAIIA ajusté	(2 685)	(2 478)	(4 650)	(5 053)

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.