



GURU ORGANIC ENERGY ANNONCE SES RÉSULTATS DU QUATRIÈME TRIMESTRE ET DE L'EXERCICE 2024

Faits saillants :

- **Croissance des revenus et de la marge brute avec réduction de la perte :** GURU a réalisé une hausse de 3,3 % de ses revenus nets pour atteindre 30,2 M\$ en 2024, alors que la marge brute a progressé de 8,4 % pour atteindre 16,7 M\$, reflétant l'amélioration de la marge. La perte nette a diminué de manière significative de 21,3 % à 9,4 M\$, soulignant l'impact d'une gestion rigoureuse des coûts et de l'efficacité opérationnelle.
- **Forte progression aux États-Unis dans les canaux en ligne et de vente au détail :** GURU a connu une croissance significative de 61,6% aux États-Unis en 2024.
- **Expansion des marges :** La marge brute a progressé à 55,3 %, contre 52,7 % en 2023, reflétant l'optimisation continue des coûts et les stratégies de prix efficaces.
- **Position financière solide :** La Société a maintenu une position financière solide avec 25,5 M\$ de liquidités, 10 M\$ de facilités de crédit non utilisées et aucune dette.
- **Engagement accru des consommateurs :** GURU a distribué avec succès plus de 450 000 échantillons lors de la tournée des produits vedettes chez Costco Canada, ainsi que 150 000 échantillons dans les universités et lors d'événements, permettant de renforcer la notoriété et la présence de la marque et de recueillir des informations utiles sur les goûts et les préférences des consommateurs.

Montréal (Québec), le 23 janvier 2025 - GURU Organic Energy Corp. (TSX: GURU) (« **GURU** » ou la « **Société** »), la première marque de boissons énergisantes biologiques au Canada¹, a annoncé aujourd'hui ses résultats pour le quatrième trimestre et l'exercice clos le 31 octobre 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 octobre		Exercice clos le 31 octobre	
	2024	2023	2024	2023
	\$	\$	\$	\$
Revenus nets	7 155	7 687	30 242	29 288
Marge brute	4 087	4 104	16 736	15 435
Perte nette	(2 650)	(3 686)	(9 410)	(11 962)
Perte de base et diluée par action	(0,09)	(0,12)	(0,31)	(0,38)
BAIIA ajusté ²	(2 261)	(3 836)	(9 132)	(11 898)

Citation de Carl Goyette, président et chef de la direction

« Durant l'exercice 2024, GURU a réalisé des progrès significatifs vers le retour à la rentabilité, avec une croissance des revenus tout en réduisant la perte nette de plus de 21 %, soutenue par des améliorations de la marge brute et un contrôle discipliné des coûts. Ces résultats reflètent la force de notre stratégie axée sur l'efficacité opérationnelle et la capacité à accroître notre présence dans des canaux clés, notamment le canal en ligne aux États-Unis et au Canada, ainsi que dans les clubs-entrepôts. »

« Après la fin de l'exercice, nous avons annoncé que notre entente de distribution exclusive au Canada prendra fin le 22 mai 2025. Depuis, nous nous préparons à une transition harmonieuse vers notre modèle de distribution directe qui a fait ses preuves et qui a stimulé la croissance de 1999 à 2021. Le retour à notre ancien modèle de distribution se traduira par une plus grande flexibilité et un meilleur contrôle de la marque, ce qui nous permettra de croître de façon plus efficace et de positionner GURU comme le choix par excellence des consommateurs soucieux de leur santé sur le marché canadien », a ajouté M. Goyette.

Stimuler la croissance sur les marchés clés

La croissance des revenus de GURU a été alimentée par une solide performance aux États-Unis, en particulier dans les canaux en ligne. Les ventes sur Amazon ont fortement progressé, soutenues par les résultats records du Prime Day et le lancement réussi de la gamme Zéro Sucre, qui répond à la demande croissante de boissons énergisantes propres et saines.

Au Canada, GURU a maintenu une forte présence au Québec, soutenue par des innovations de produits telles que Punch pêche mangue et Zéro Baies sauvages, qui ont renforcé la fidélité à la marque. La tournée des produits vedettes chez Costco a donné lieu à plus de 450 000 dégustations à travers le pays et fourni des informations précieuses pour orienter les futures stratégies de distribution après la transition vers le modèle de distribution directe en mai 2025. Ces initiatives soulignent l'engagement de GURU à établir des liens avec les consommateurs tout en positionnant stratégiquement la marque pour sa croissance. Bien que la dynamique du marché et le calendrier des expéditions au détail aient eu un impact sur les ventes, ces initiatives devraient améliorer les vitesses de rotation à moyen terme.

Discipline financière renforcée

La marge brute de GURU a augmenté à 57,1 % au T4 et à 55,3 % pour l'exercice 2024, reflétant sa stratégie axée sur la réduction des coûts et l'efficacité opérationnelle. Les frais de vente, charges générales et administratives ont diminué de 18,8 % au T4 et de 6,3 % pour l'exercice, démontrant l'approche disciplinée de la Société en matière de gestion des dépenses.

« L'attention que nous portons à la gestion rigoureuse des coûts et à l'efficacité opérationnelle a permis de réduire la perte nette de 21,3 % au cours de l'exercice, tout en améliorant la marge brute, ce qui renforce nos assises et nous place en bonne position pour une croissance et une rentabilité soutenues dans les années à venir », a déclaré Ingy Sarraf, cheffe de la direction financière de GURU.

Innovation et engagement des consommateurs

Le lancement de la gamme Zéro Sucre aux États-Unis a marqué une étape clé pour GURU, permettant à la marque d'accéder au segment représentant plus de 50 % du marché de 20 milliards de dollars. La gamme Zéro Sucre, qui ne contient ni sucralose ni aspartame, séduit les consommateurs soucieux de leur santé et à la recherche d'options énergétiques propres. Ce succès a été complété par un solide engagement numérique dans le cadre des efforts de marketing de la Société.

Perspectives pour l'exercice 2025

En 2025, GURU se concentrera sur les initiatives clés suivantes pour stimuler la rentabilité et la croissance :

- Assurer une transition harmonieuse vers un modèle de distribution directe au Canada, ce qui permettra d'accroître la flexibilité opérationnelle, d'améliorer les relations avec les détaillants et de réaliser des investissements plus ciblés dans le développement de la marque.
- Renforcer la présence de GURU dans les principaux centres urbains des États-Unis et du Canada en étendant sa gamme Zéro Sucre sur les plateformes de vente au détail et en ligne.
- Poursuivre une gestion rigoureuse des coûts tout en investissant dans des opportunités de croissance ciblées qui répondent aux préférences évolutives des consommateurs.

De plus, dans le cadre de son engagement à stimuler la croissance, GURU a récemment nommé Patrick Charbonneau au poste de vice-président exécutif des ventes. Patrick apporte plus de 25 ans d'expérience en leadership dans l'industrie de l'alimentation et des boissons, où il a occupé des postes de direction clés. Sa vision stratégique et son expertise dans la mise sur pied d'équipes performantes contribueront à l'atteinte des objectifs de GURU au cours des prochaines années.

« L'exercice 2024 a posé les bases du prochain chapitre de croissance de GURU », a ajouté M. Goyette. « Grâce à l'amélioration de la marge brute, au contrôle discipliné des coûts et à l'accent clair mis sur les priorités stratégiques, GURU est bien positionnée pour renouer avec la rentabilité et offrir une valeur durable à ses actionnaires. »

Résultats des activités

Les revenus nets du T4 2024 se sont élevés à 7,2 M\$, soit une baisse de 6,9 % par rapport à l'année précédente, principalement en raison de la baisse des expéditions au détail, reflétant les solides comparables de l'année précédente, et des changements apportés au calendrier promotionnel au Canada. La baisse a été atténuée par une solide performance aux États-Unis, où les ventes ont augmenté de 29,5 % au T4 2024, alimentées par des campagnes numériques et le lancement de la gamme GURU Zéro. Des efforts accrus en matière de marketing numérique, associés à une forte participation lors d'événements commerciaux majeurs comme Prime Day, ont renforcé la visibilité et les taux de conversion sur Amazon et d'autres plateformes. Cette stratégie ciblée et optimisée aux États-Unis continue de positionner GURU comme le choix par excellence des boissons énergisantes biologiques parmi les consommateurs soucieux de leur santé. Les revenus nets de l'exercice 2024 ont augmenté de 3,3 % pour atteindre 30,2 M\$, contre 29,3 M\$ en 2023. Cette croissance a été stimulée par une performance robuste aux États-Unis, soulignant le succès des efforts d'expansion et de pénétration de la marque dans les marchés prioritaires en dehors du Canada.

La marge brute pour le T4 2024 est restée stable à 4,1 M\$, la marge brute en pourcentage des revenus nets augmentant à 57,1 % par rapport à l'année précédente, soulignant le succès de la gestion des coûts des intrants et des stratégies de prix. Pour l'exercice 2024, la marge brute a augmenté de 8,4 % pour atteindre 16,7 M\$, contre 15,4 M\$ en 2023, la marge brute en pourcentage des revenus nets augmentant à 55,3 %. Cette amélioration témoigne des efforts de réduction des coûts des intrants de GURU et de son orientation stratégique vers l'expansion des marges, tout en équilibrant les activités promotionnelles afin d'optimiser la croissance des revenus nets sur les marchés clés.

Les frais de vente, charges générales et administratives, qui comprennent les dépenses d'exploitation, de vente, de marketing et d'administration, ont diminué à 6,8 M\$ au T4 2024, par rapport à 8,3 M\$ pour la même période l'an dernier. Les dépenses de vente et de marketing ont diminué à 4,0 M\$, contre 5,7 M\$ au T4 2023, en raison du calendrier des dépenses de vente pour les activités promotionnelles en magasin et des gains d'efficacité en matière de marketing. Pour l'exercice 2024, les frais de vente, charges générales et administratives se sont élevés à 27,3 M\$, contre 29,1 M\$ l'année précédente. La diminution est principalement attribuée aux mesures de contrôle des coûts découlant de la réduction des dépenses de vente et de marketing au cours des deux derniers trimestres de l'exercice 2024.

La perte nette s'est chiffrée à 2,7 M\$, ou (0,09) \$ par action, au T4 2024, contre une perte nette de 3,7 M\$, ou (0,12) \$ par action, pour le même trimestre de l'exercice précédent. Pour l'exercice 2024, la perte nette s'est élevée à 9,4 M\$, ou (0,31) \$ par action, contre une perte nette de 12,0 M\$, ou (0,38) \$ par action l'année précédente. L'amélioration de la perte nette résulte de la marge brute plus élevée et de la diminution des dépenses de vente et de marketing au cours de l'exercice 2024.

Le BAIIA ajusté² a affiché une perte de 2,3 M\$ au T4 2024, contre une perte de 3,8 M\$ pour le même trimestre en 2023. La diminution de la perte du BAIIA ajusté ce trimestre est due à la baisse des dépenses de vente et de marketing, tout en maintenant une marge brute relativement stable. Pour l'exercice 2024, le BAIIA ajusté a affiché une perte de 9,1 M\$, contre une perte de 11,9 M\$ pour l'exercice 2023. L'amélioration de la perte du BAIIA ajusté pour l'exercice 2024 est attribuable à des revenus nets et à une marge brute plus élevés, jumelés à des dépenses réduites.

Au 31 octobre 2024, la Société disposait de 25,5 M\$ de trésorerie et d'équivalents de trésorerie, ainsi que des facilités de crédit non utilisées libellées en dollars canadiens et américains totalisant 10 M\$.

¹Nielsen: période de 52 semaines se terminant le 2 novembre 2024, Tous les canaux, Canada vs la même période l'an dernier.

²Veuillez 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 quatrième trimestre et de l'exercice 2024 aujourd'hui, le 23 janvier 2025 à 10h00 (HE). Les participants peuvent accéder à l'appel comme suit :

- Par webdiffusion: <https://edge.media-server.com/mmc/p/xjuarbrw>
- Par téléphone: 1-844-481-2517 (sans frais) ou le 1-412-317-0545 (international)
- Une rediffusion de la webdiffusion sera disponible sur le site web de GURU jusqu'au 28 février 2025.

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/guruenergy) 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

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 2024: 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 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 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; le recours au marketing de tiers, y compris les célébrités et les influenceurs; 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, la charge de rémunération fondée sur des actions et les frais de restructuration. 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, de la rémunération à base d'actions et des frais de restructuration 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 octobre		Douze mois clos le 31 octobre	
	2024	2023	2024	2023
(En milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$	\$
Perte nette	(2 650)	(3 686)	(9 320)	(11 962)
Frais de restructuration	160	-	160	-
Revenus financiers nets	(253)	(499)	(1 417)	(1 758)
Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles	260	322	950	1 179
Impôt sur le résultat	45	(26)	67	6
Charge de rémunération fondée sur des actions	177	53	518	637
BAIIA ajusté	(2 261)	(3 836)	(9 132)	(11 898)

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.