



## GURU ORGANIC ENERGY ANNONCE UN T1 RECORD POUR 2025 AVEC UNE FORTE EXPANSION DES MARGES ET UNE AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ

### Faits saillants :

- **Meilleur T1 de l'histoire pour GURU** : Revenus nets en hausse de 8 %, atteignant 7,7 M\$, portés par la croissance des ventes aux États-Unis.
- **Poursuite de la progression aux États-Unis** : Ventes aux États-Unis en hausse de 46 %, atteignant 2,1 M\$, reflétant une plus grande vélocité des ventes et le succès des innovations.
- **Forte expansion des marges** : Amélioration de la marge brute à 59,5 %, contre 52,9 % au T1 2024.
- **Amélioration de la rentabilité** : Réduction de la perte nette de 31 % à 1,3 M\$, la plus faible perte enregistrée depuis le T2 2021, démontrant des progrès continus vers le retour à la rentabilité.
- **Situation financière solide** : 25,2 M\$ en trésorerie et équivalents de trésorerie (25,5 M\$ au T4 2024), aucune dette et 10 M\$ de facilités de crédit inutilisées.
- **Lancements au T2** : Suite à la forte performance de la gamme Zéro aux États-Unis, GURU lance Zéro Baies sauvages, Pamplemousse rose et Limonade glacée au Canada au T2 2025. Parallèlement, Zéro Limonade glacée est également lancée aux États-Unis, devenant ainsi le quatrième produit Zéro disponible sur ce marché.

**Montréal (Québec), le 13 mars 2025** - GURU Organic Energy Corp. (TSX: GURU) (« **GURU** » ou la « **Société** »), la première marque de boissons énergisantes biologiques au Canada<sup>1</sup>, a annoncé aujourd'hui ses résultats pour le premier trimestre clos le 31 janvier 2025. 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	
	2025	2024
	\$	\$
Revenus nets	7 695	7 146
Marge brute	4 579	3 782
Perte nette	(1 284)	(1 858)
Perte de base et diluée par action	(0,04)	(0,06)
BAlIA ajusté <sup>2</sup>	(1 057)	(1 966)

<sup>1</sup> Nielsen: période de 52 semaines se terminant le 25 janvier 2025, Tous les canaux, Canada vs la même période l'an dernier.

<sup>2</sup> Veuillez vous référer à la section « Mesures non conformes aux PCGR et autres mesures financières » à la fin du communiqué.

### **Citation de Carl Goyette, président et chef de la direction**

« Nous sommes très heureux d'annoncer une performance record au T1, propulsée par une forte croissance aux États-Unis et par l'attention continue portée à l'expansion des marges et à l'efficacité opérationnelle. Notre stratégie axée sur l'optimisation des prix et des promotions a entraîné une amélioration significative et continue de la marge brute, qui a atteint 59,5 %. Parallèlement, la forte croissance des revenus nets et l'augmentation de la marge brute ont permis de réduire la perte nette de 31 %, marquant ainsi notre perte trimestrielle la plus faible depuis le T2 2021. Nous continuons à faire des progrès significatifs vers la rentabilité tout en générant une croissance durable sur nos marchés clés. »

« L'essor de notre gamme GURU Zéro aux États-Unis renforce notre engagement en faveur de l'innovation et répond à la demande croissante des consommateurs pour des boissons énergisantes plus saines. Contrairement à de nombreux concurrents dans ce secteur, GURU est la seule marque de boissons énergisantes biologiques sans sucre qui ne contient pas d'édulcorants artificiels, de sucralose ni d'aspartame, offrant ainsi une alternative énergisante propre avec des ingrédients naturels. Avec le lancement canadien de Zéro Baies sauvages, Pamplemousse Rose et Limonade glacée ce trimestre –une première en Amérique du Nord, nous sommes bien placés pour tirer profit de la tendance croissante vers les boissons énergisantes naturelles et saines, » a ajouté M. Goyette.

### **RÉSULTATS DES ACTIVITÉS**

#### **Croissance des revenus portée par la progression aux États-Unis**

Les revenus nets ont augmenté de 8 % pour atteindre 7,7 M\$ au T1 2025, contre 7,1 M\$ au T1 2024, marquant ainsi une performance record au T1. La croissance est principalement attribuable à une plus grande vélocité des ventes et au succès des lancements d'innovations aux États-Unis sur l'ensemble des canaux.

- Les ventes aux États-Unis ont progressé de 46 %, atteignant 2,1 M\$, soutenues par l'expansion de la distribution et l'amélioration de la vélocité des ventes au détail. L'accélération des ventes en ligne s'est poursuivie, avec une hausse de 58 % des ventes unitaires sur Amazon aux États-Unis au cours des 12 dernières semaines, reflétant la forte demande pour les produits GURU dans le canal des ventes en ligne.
- Les ventes au Canada ont légèrement diminué, passant de 5,7 M\$ au T1 2024 à 5,6 M\$, en raison d'un niveau d'inventaire plus élevé du distributeur canadien lors du trimestre de l'année précédente. Cette baisse a été partiellement compensée par les ventes en ligne sur Amazon Canada, où les ventes unitaires ont augmenté de 43 % au cours des 12 dernières semaines.

#### **Forte expansion des marges et discipline en matière de coûts**

La marge brute a augmenté de 21 % pour atteindre 4,6 M\$, contre 3,8 M\$ au T1 2024. La marge brute en pourcentage des revenus nets a augmenté de manière significative pour atteindre 59,5 % (contre 52,9 %), reflétant une meilleure optimisation des prix et une réduction des activités promotionnelles au Canada et aux États-Unis.

Les frais de vente, charges générales et administratives se sont améliorés en pourcentage des revenus nets à 79 % au T1 2025 (contre 85 % au T1 2024), reflétant les gains d'efficacité opérationnelle et une meilleure absorption des coûts.

## **Amélioration de la rentabilité et de la trésorerie**

- Réduction de la perte nette de 31 % à 1,3 M\$, marquant la perte trimestrielle la plus faible depuis le T2 2021, par rapport à 1,9 M\$ au T1 2024.
- Amélioration de la perte du BAIIA ajusté à 1,1 M\$, contre 2,0 M\$ au T1 2024, reflétant l'augmentation des revenus nets et de la marge brute.
- Réduction significative du taux d'absorption au T1 2025 et maintien d'une situation financière solide avec 25,2 M\$ de trésorerie et d'équivalents de trésorerie (25,5 M\$ au T4 2024), aucune dette et 10 M\$ de facilités de crédit inutilisées.

## **INITIATIVES STRATÉGIQUES ET PERSPECTIVES DE CROISSANCE**

### **Expansion réussie aux États-Unis et innovation**

GURU a continué à prendre de l'élan aux États-Unis, soutenu par le succès de ses innovations et une forte vélocité des ventes. La Société a également renforcé sa présence dans les épiceries haut de gamme et les canaux de magasins naturels, avec une croissance des ventes de 12 % dans le canal des magasins naturels aux États-Unis au cours des 52 dernières semaines et de 20 % au cours des 12 dernières semaines. De plus, les ventes chez Whole Foods ont progressé de 22 % au cours des 52 dernières semaines et de 37 % au cours des 12 dernières semaines. Cette croissance souligne la popularité de la marque auprès des consommateurs soucieux de leur santé et sa capacité à gagner des parts de marché dans des canaux stratégiques.

GURU se distingue des marques traditionnelles et des marques dites « meilleures pour la santé » qui utilisent encore des ingrédients artificiels, grâce à son engagement en faveur de l'innovation en matière d'énergie propre. En tant que seule boisson énergisante certifiée biologique sur le marché, sans sucre, sans sucralose et sans aspartame, GURU répond aux attentes des consommateurs soucieux de leur santé en proposant une boisson énergisante naturelle à base de plantes, avec des ingrédients sains.

### **Lancement au T2 de la gamme Zéro au Canada**

Suite au succès de la gamme Zéro aux États-Unis, GURU lance Zéro Baies sauvages, Pamplemousse rose et Limonade glacée au Canada.

Zéro Limonade glacée constitue une première en Amérique du Nord pour GURU et devient le 4<sup>e</sup> produit Zéro lancé aux États-Unis, renforçant ainsi la différenciation de la marque dans le segment en pleine croissance des boissons énergisantes sans sucre.

### **Maintien de l'accent sur la rentabilité**

GURU reste déterminée à assurer une croissance durable tout en améliorant sa rentabilité. Ses priorités pour le reste de l'exercice 2025 comprennent :

- Accroître la vélocité des ventes aux États-Unis sur les marchés clés et élargir la distribution de la gamme de produits Zéro.
- Maintenir une discipline en matière de prix tout en optimisant les promotions.
- Effectuer une transition fluide vers un modèle de distribution directe au Canada afin de renforcer le contrôle de la marque et les relations avec les détaillants.
- Gérer les coûts et réaliser des gains d'efficacité pour soutenir le retour à la rentabilité.

## Téléconférence

GURU tiendra une téléconférence pour discuter de ses résultats du premier trimestre de l'exercice 2025 aujourd'hui, le 13 mars 2025 à 10h00 (HE). Les participants peuvent accéder à l'appel comme suit :

- Par webdiffusion: <https://edge.media-server.com/mmc/p/hthk7vn8>
- 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 31 mars 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 édulcorants artificiels, 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](http://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](http://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](mailto:investors@guruenergy.com)

Francois Kalos

[francois.kalos@guruenergy.com](mailto: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](http://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**

	<b>Trois mois clos le</b>	
	<b>31 janvier</b>	
	<b>2025</b>	2024
	<b>\$</b>	\$
<i>(En milliers de dollars canadiens)</i>		
<b>Perte nette</b>	(1 284)	(1 858)
Revenus financiers nets	(228)	(438)
Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles	278	233
Impôt sur le résultat	24	(26)
Charge de rémunération fondée sur des actions	156	123
<b>BAIIA ajusté</b>	(1 057)	(1 966)