



GURU ORGANIC ENERGY ANNONCE DES RÉSULTATS RECORD AU T3 2025 AVEC UN RETOUR À LA RENTABILITÉ

La transition réussie de la distribution au Canada permet à GURU de renouer des liens directs avec ses clients, favorisant sa flexibilité, sa croissance et de solides résultats.

Faits saillants clés :

- **Premier trimestre rentable depuis l'entrée en Bourse en 2020**, avec un bénéfice net de 1,3 M\$ au T3 contre une perte nette de 2,2 M\$ au T3 2024; la perte nette cumulée depuis le début de l'exercice a diminué de 79 % pour s'établir à 1,4 M\$.
- **Revenus nets record de 10,4 M\$ au T3**, en hausse de 31,4 % par rapport à 7,9 M\$ au T3 2024.
- **Marge brute en hausse pour atteindre 71,3 % au T3**, incluant un ajustement ponctuel de l'estimation liée à la résiliation de l'entente de distribution exclusive au Canada. En excluant cet ajustement, la marge brute s'est élevée à 65,9 %, contre 55,4 % l'an dernier.
- **Maintien d'une situation financière solide** avec 24,2 M\$ en trésorerie, équivalents de trésorerie et placements à court terme, aucune dette, ainsi que 10 M\$ de facilités de crédit non utilisées au 31 juillet 2025.
- **Forte dynamique commerciale** alors que la Société a multiplié ses ententes de distribution au Canada, lancé GURU Zéro au Canada et affiché des résultats record sur Amazon, le mois de juillet devenant le mois le plus performant en termes de ventes au Canada et aux États-Unis.

Montréal (Québec), le 11 septembre 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 troisième trimestre et la période de neuf mois clos le 31 juillet 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 juillet		Neuf mois clos le 31 juillet	
	2025	2024	2025	2024
	\$	\$	\$	\$
Revenus nets	10 435	7 940	24 626	23 087
Marge brute	7 436	3 538	15 893	12 648
Bénéfice net (perte nette)	1 298	(2 230)	(1 415)	(6 760)
Bénéfice (perte) de base et dilué(e) par action	0,04	(0,07)	(0,05)	(0,22)
BAIIA ajusté ²	1 550	(2 221)	(714)	(6 872)

¹ Nielsen: période de 52 semaines se terminant le 12 juillet 2025, Tous les canaux, Canada vs la même période l'an dernier.

² 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

« Le T3 a été un trimestre déterminant pour GURU. Grâce à la transition réussie vers notre nouveau modèle de distribution au Canada, nous sommes désormais fermement maîtres de notre destin, avec une plus grande flexibilité pour gérer nos activités, approfondir nos relations avec les détaillants et dicter le rythme de notre croissance. Nous avons également renoué avec la rentabilité en affichant une marge nette de 12,4 %, démontrant que, lorsque nous en faisons une priorité, GURU peut générer des bénéfices importants, comme par le passé, tout en continuant à investir dans notre marque et dans l'innovation. »

Performance commerciale

Canada : Le T3 a marqué la réussite de la transition de GURU vers un modèle de distribution directe, soutenu par des distributeurs nationaux et régionaux, qui s'est traduit par une croissance des ventes de 35,0 % pour atteindre 8,7 M\$. Une forte activation en magasin et une exécution au détail exemplaire ont contribué à des ventes record en juillet, parallèlement aux lancements d'innovations, dont GURU Zéro Pamplemousse rose et Zéro Limonade glacée, suivis de Zéro Fraîse melon au Québec. Cette transition réussie permet à GURU de renforcer ses relations directes avec les détaillants et d'améliorer sa flexibilité d'exécution.

États-Unis : Les ventes ont augmenté de 16,4 % pour atteindre 1,8 M\$ au T3, soutenues par l'élan des ventes en ligne et les gains de distribution au détail. Les ventes sur Amazon ont atteint un sommet historique en juillet, tant au Canada qu'aux États-Unis, avec une hausse de 40 % au Canada et de 96 % aux États-Unis lors du Prime Day, comparativement à 2024. L'élan des innovations s'est également poursuivi en magasin, Zéro Baies sauvages affichant un fort engouement dès son lancement chez Whole Foods et étant en voie de devenir l'un des principaux produits.

Marketing : La nouvelle identité de marque et les campagnes numériques ciblées ont généré un engagement record et une efficacité accrue auprès des consommateurs, contribuant à l'élan des ventes sur Amazon, à l'acquisition de nouveaux clients et à l'expansion de la communauté d'abonnés.

Chaîne d'approvisionnement : L'équipe de la chaîne d'approvisionnement a réussi à adapter ses opérations pour soutenir la transition au Canada, tout en maintenant un taux de service de 99,5 %, ce qui souligne la discipline opérationnelle et la résilience de la Société.

Perspectives

Au T4 2025, GURU a lancé GURU Punch des îles chez les détaillants du Québec et en ligne à travers l'Amérique du Nord, de même qu'un format club de 18 canettes de la gamme GURU Zéro dans les clubs-entrepôts au Canada. Les ventes initiales du format club ont dépassé les attentes, entraînant déjà des commandes de réapprovisionnement des clubs-entrepôts.

Ces lancements, combinés à l'expansion continue aux États-Unis, à la distribution directe au Canada et aux efforts constants d'activation de la marque, positionnent la Société pour une croissance soutenue et une visibilité et une part de marché accrues dans la catégorie en pleine croissance des boissons énergisantes saines.

Les résultats du T3 confirment que GURU est clairement sur la voie d'une rentabilité durable. Avec des marges en expansion, de solides performances en matière d'innovation et un modèle de commercialisation simplifié, GURU exécute sa stratégie avec rigueur et détermination. Appuyée par une solide position de trésorerie et un réseau de partenaires en pleine expansion, la Société amorce la deuxième moitié de l'année avec confiance – et est bien placée pour générer une croissance rentable tout en continuant à accroître son influence dans le secteur des boissons énergisantes.

Résultats d'exploitation

Les revenus nets ont augmenté de 31,4 % par rapport à l'an dernier pour atteindre 10,4 M\$ au T3 2025, reflétant le réapprovisionnement des détaillants canadiens à la suite de la transition de la distribution, l'élargissement des ententes de distribution et le solide élan des ventes en ligne aux États-Unis. Les résultats comprennent également un ajustement ponctuel de l'estimation liée à la résiliation de l'entente de distribution exclusive canadienne de la Société. Les ventes au Canada ont progressé de 35,0 % pour atteindre 8,7 M\$, tandis que les ventes aux États-Unis ont augmenté de 16,4 % pour atteindre 1,8 M\$.

La marge brute a atteint 7,4 M\$, contre 4,4 M\$ au T3 2024. La marge brute a atteint un sommet record de 71,3 %. En excluant l'ajustement ponctuel, la marge brute s'est élevée à 65,9 %, en hausse par rapport à 55,4 % l'an dernier.

Les frais de vente, généraux et administratifs ont diminué de 9,4 % par rapport à l'an dernier pour s'établir à 6,3 M\$, les investissements en ventes et marketing ayant diminué de 15,7 % alors que la Société continuait d'optimiser son mix d'investissements dans la marque.

Le bénéfice net s'est élevé à 1,3 M\$, contre une perte nette de 2,2 M\$ au T3 2024. Le BAIIA ajusté s'est amélioré pour atteindre 1,6 M\$, contre une perte de 1,5 M\$, reflétant l'effet de levier opérationnel résultant de la croissance des revenus, de l'expansion de la marge brute (y compris l'ajustement de l'estimation) et de la discipline en matière de coûts.

Pour la période de neuf mois, les revenus nets ont augmenté de 6,7 % pour atteindre 24,6 M\$, la marge brute a augmenté de 25,7 % pour atteindre 15,9 M\$, la perte nette s'est améliorée de 79,1 % pour s'établir à 1,4 M\$ et la perte du BAIIA ajusté s'est améliorée de 90,0 % pour s'établir à 0,7 M\$.

Téléconférence et webdiffusion

GURU tiendra une téléconférence pour discuter de ses résultats du troisième trimestre de l'exercice 2025 aujourd'hui, le 11 septembre 2025 à 10h00 (HE). Les participants peuvent accéder à l'appel comme suit :

- Par webdiffusion : <https://edge.media-server.com/mmc/p/t4k9ny8v>
- 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 30 septembre 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.

Pour découvrir la gamme de boissons énergisantes bio GURU, rendez-vous sur www.guruenergy.com ou retrouvez-nous sur Amazon.

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

strat.eko

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 modifications aux politiques gouvernementales et aux règlements du commerce international; la résiliation de l'entente de distribution avec PepsiCo et le retour à un modèle de distribution directe; le traitement comptable des bons de souscription émis à 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; 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, 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, 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 et les performances sous-jacentes 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 du bénéfice net (perte nette) et du BAIIA ajusté

	Trois mois clos le 31 juillet		Neuf mois clos le 31 juillet	
	2025	2024	2025	2024
<i>(En milliers de dollars canadiens)</i>	\$	\$	\$	\$
Bénéfice net (perte nette)	1 298	(2 230)	(1 415)	(6 760)
Revenus financiers nets	(209)	(371)	(659)	(1 164)
Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles	206	227	693	690
Impôt sur le résultat	19	17	64	21
Charge de rémunération fondée sur des actions	236	136	603	341
BAIIA ajusté	1 550	(2 221)	(714)	(6 872)