



Pour diffusion immédiate

Goodfood présente ses résultats de l'exercice et du quatrième trimestre 2024 avec des ventes nettes de 153 millions de dollars et 34 millions de dollars, un bénéfice brut de 63 millions de dollars et 13 millions de dollars et un BAIIA ajusté¹ de 9 millions de dollars et 0,5 million de dollars, respectivement.

- *Résultats annuels records dans les mesures clés de la rentabilité avec une marge brute² de 41,2 %, soit une amélioration de 2,4 % par rapport à l'exercice précédent et des flux de trésorerie disponibles ajustés¹ de 8 millions de dollars, soit une amélioration de 12 millions de dollars par rapport à la même période de l'exercice précédent.*
- *Ventes nettes de 34 millions de dollars pour le quatrième trimestre 2024 avec un bénéfice brut de 13 millions de dollars et une marge brute² de 38,1 %.*
- *Perte nette de 3 millions de dollars, marge du BAIIA ajusté¹ de 1 % et BAIIA ajusté¹ de 0,5 million de dollars pour le quatrième trimestre 2024.*
- *Flux de trésorerie utilisés dans les activités d'exploitation de 1 million de dollars et flux de trésorerie disponibles ajustés¹ négatifs de 1 million de dollars pour le quatrième trimestre 2024, avec un solde de trésorerie de fermeture de 24 millions de dollars, en légère baisse par rapport à l'année dernière, principalement dû à la réduction de la dette, avec un ratio de dette nette totale par rapport au BAIIA ajusté¹ de 2,49 par rapport à 4,44 l'année dernière.*
- *L'acquisition de Genuine Tea, récemment annoncée, marque le lancement de la prochaine étape de croissance de Goodfood, en bâtissant un portefeuille d'entreprises et de marques de nouvelle génération, leaders dans le domaine de la vente directe aux consommateurs.*

Montréal (Québec), le 27 novembre 2024

Goodfood Market Corp. (« **Goodfood** », « la **Société** » ou « **nous** ») (TSX: FOOD), un chef de file canadien des solutions de repas en ligne, a annoncé aujourd'hui ses résultats pour le quatrième trimestre et l'exercice 2024, terminés le 7 septembre 2024.

« Nos résultats annuels démontrent la solidité de notre performance financière au cours de l'exercice 2024, avec des flux de trésorerie disponibles ajustés¹ records de 8 millions de dollars et une marge brute² dépassant 41 % », a déclaré Jonathan Ferrari, chef de la direction de Goodfood. « L'exécution ciblée sur l'efficacité opérationnelle, la gestion disciplinée des coûts et l'amélioration des économies unitaires ont permis d'atteindre un BAIIA ajusté¹ record de 9 millions de dollars pour l'exercice. Grâce à l'amélioration des flux de trésorerie et de la rentabilité, nous avons à notre tour réduit de manière significative notre Dette nette et notre levier net¹, améliorant ainsi notre situation financière. L'amélioration de la marge et l'augmentation des flux de trésorerie qui en résulte confirment notre volonté de continuer à renforcer nos performances financières afin d'offrir une rentabilité et une valeur améliorées à nos actionnaires. »

« Ces résultats témoignent également du dévouement et de l'engagement de toute l'équipe de Goodfood tout au long de l'année », a poursuivi M. Ferrari. « Chaque employé a travaillé avec détermination pour aider à solidifier davantage notre bilan et nous placer en bonne position pour étendre notre portée sur le marché, innover notre offre de produits et maintenir notre objectif d'offrir de la valeur à nos clients à travers le Canada. Avec le lancement récent de notre Plan Valeur, qui contient de délicieuses recettes classiques à moins de 10 \$ par portion, et avec de nouvelles collaborations avec des chefs renommés, nos équipes créent de nouveaux repas délicieux pour tous les Canadiens, tous les jours. L'acquisition de Genuine Tea, annoncée récemment, marque également le début de notre nouvelle phase de croissance, qui consiste à bâtir un portefeuille d'entreprises et de marques de prochaine génération en fournissant aux entrepreneurs qui s'adressent directement aux consommateurs une plateforme qui leur permettra de prendre de l'expansion. Nous sommes heureux d'avoir ajouté une marque à fort potentiel qui s'aligne sur notre stratégie de croissance et qui renforce l'engagement des clients, et nous sommes impatients de tirer parti de cette première acquisition. »

¹ Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Paramètres et mesures financières non conformes aux IFRS » du présent communiqué de presse pour une définition de ces mesures.

² La marge brute est définie comme le bénéfice brut divisé par les ventes nettes.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION – EXERCICES 2024 ET 2023

Le tableau qui suit présente les composantes de l'état consolidé du résultat net et du résultat global de la Société.

(en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions et les données en pourcentage)

Pour les périodes de 53 et de 52 semaines closes les	7 septembre 2024	2 septembre 2023	(en \$)	(en %)
Ventes nettes	152 838 \$	168 558 \$	(15 720) \$	(9) %
Coût des marchandises vendues	89 860	103 178	(13 318)	(13) %
Bénéfice brut	62 978 \$	65 380 \$	(2 402) \$	(4) %
Marge brute	41,2 %	38,8 %	s. o.	2,4 p.p.
Frais de vente, charges générales et administratives	54 843	65 867	(11 024)	(17) %
Amortissements	7 381	10 837	(3 456)	(32) %
Coûts de réorganisation et autres profits nets connexes	(1 327)	(468)	(859)	184 %
Charges financières nettes	5 514	5 668	(154)	(3) %
Perte avant impôt sur le résultat	(3 433) \$	(16 524) \$	13 091 \$	(79) %
Recouvrement d'impôt différé	–	(61)	61	(100) %
Perte nette, représentant le résultat global	(3 433) \$	(16 463) \$	13 030 \$	(79) %
Perte de base et diluée par action	(0,05) \$	(0,22) \$	0,17 \$	(77) %

ANALYSE DES VARIATIONS ENTRE L'EXERCISE 2024 ET L'EXERCISE 2023

- Le recul des ventes nettes s'explique surtout par la diminution du nombre de clients actifs¹, alors que nous maintenons nos efforts en matière de prospection et de fidélisation de clients, offrant des marges brutes plus élevées, et que nous nous appliquons à modifier le comportement des consommateurs. Cette diminution a été contrebalancée en partie par une augmentation de la taille moyenne des paniers en raison du plus grand nombre de portions par commandes, de l'optimisation des prix, de la plus grande variété de prêts-à-cuisiner et de la semaine d'exploitation supplémentaire. Cette baisse des ventes nettes est également expliquée par la décision prise par la Société de mettre fin à l'offre sur demande au cours de l'exercice 2023.
- La contraction du bénéfice brut résulte essentiellement de la diminution des ventes nettes ainsi que de l'augmentation des crédits et des incitatifs en pourcentage des ventes nettes, qui ont été atténuées en partie par une baisse des coûts afférents aux aliments, à la production et à l'exécution découlant de l'amélioration de la gestion des stocks afin de réduire le gaspillage alimentaire, de la réduction des coûts de main-d'œuvre liés à la production et des coûts d'emballage et d'expédition. La marge brute a augmenté en raison principalement des gains d'efficacité opérationnelle, qui ont entraîné une baisse des coûts afférents aux aliments, à la production et à l'exécution, ainsi que par l'optimisation des prix, partiellement contrebalancés par une augmentation des crédits et des incitatifs en pourcentage des ventes nettes.
- Les frais de vente et charges générales et administratives ont diminué en raison surtout d'une baisse de la masse salariale, des dépenses de marketing, des charges liées aux logiciels, des honoraires d'audit et des charges liées aux services publics, à l'entretien et aux assurances dans la foulée principalement des initiatives de réduction des coûts de la Société. La baisse a été contrebalancée en partie par la semaine d'exploitation supplémentaire. Les frais de vente et charges générales et administratives en pourcentage des ventes nettes ont diminué, passant de 39,1 % à 35,9 %, même avec une baisse des ventes nettes.
- La baisse des amortissements s'explique avant tout par la diminution des actifs au titre de droits d'utilisation attribuable à l'abandon de certaines installations dans le cadre des initiatives de réduction des coûts de la Société ainsi que par la décomptabilisation d'un actif au titre du droit d'utilisation et d'immobilisations corporelles aux termes d'un contrat de sous-location et l'amortissement.
- La hausse des profits nets de réorganisation et autres profits nets connexes s'explique avant tout par le profit net découlant de la reprise de perte de valeur attribuable à un contrat de sous-location conclu au cours de l'exercice 2024.
- La diminution des charges financières nettes est principalement attribuable à la baisse des charges d'intérêts sur les obligations locatives en lien avec la réduction des coûts de la Société, la diminution des intérêts sur la dette, découlant d'une réduction du solde de la dette ainsi que de la diminution des honoraires de renouvellement de la

¹ Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Paramètres et mesures financières non conformes aux IFRS » du présent communiqué de presse pour une définition de ces mesures.

dette au cours de l'exercice 2024, partiellement contrebalancées par la hausse des charges d'intérêts sur les débetures relativement aux débetures convertibles de 30 millions de dollars émises par la Société en février 2023.

- La baisse de la perte nette s'explique essentiellement par une diminution de la masse salariale comptabilisée dans le coût des marchandises vendues et les frais de vente et charges générales et administratives, et par la baisse des amortissements, des coûts des aliments, des dépenses de marketing, des honoraires d'audit et des charges liées aux services publics, à l'entretien et aux assurances, facteurs contrebalancés en partie par un repli des ventes.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION – QUATRIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2024 ET DE L'EXERCICE 2023

Le tableau qui suit présente les composantes de l'état consolidé du résultat net et du résultat global de la Société.

(en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions et les données en pourcentage)

Pour les périodes de 14 et de 13 semaines closes les	7 septembre 2024	2 septembre 2023	(en \$)	(en %)
Ventes nettes	34 063 \$	37 228 \$	(3 165) \$	(9) %
Coût des marchandises vendues	21 072	23 007	(1 935)	(8) %
Bénéfice brut	12 991 \$	14 221 \$	(1 230) \$	(9) %
Marge brute	38,1 %	38,2 %	s. o.	(0,1) p.p.
Frais de vente, charges générales et administratives	12 762	13 793	(1 031)	(7) %
Amortissements	1 879	2 006	(127)	(6) %
Coûts de réorganisation et autres coûts connexes	34	812	(778)	(96) %
Charges financières nettes	1 476	1 299	177	14 %
Perte nette, représentant le résultat global	(3 160) \$	(3 689) \$	529 \$	(14) %
Perte de base et diluée par action	(0,05) \$	(0,05) \$	– \$	s. o.

ANALYSE DES VARIATIONS ENTRE LE QUATRIÈME TRIMESTRE DE 2024 ET LE QUATRIÈME TRIMESTRE DE 2023

- Le recul des ventes nettes s'explique surtout par la diminution du nombre de clients actifs puisque nous demeurons concentrés sur les clients offrant de meilleures économies par unité, et la hausse des crédits et des incitatifs. Cette diminution a été contrebalancée en partie par une augmentation de la taille moyenne des paniers en raison du plus grand nombre de portions par commandes, de l'optimisation des prix, de la plus grande variété de prêts-à-cuisiner et de la semaine d'exploitation supplémentaire.
- La contraction du bénéfice brut résulte essentiellement de la diminution des ventes nettes ainsi que de l'augmentation des crédits et des incitatifs en pourcentage des ventes, contrebalancées en grande partie par la diminution des coûts liés à la production à la suite de la baisse des coûts de main-d'œuvre et des coûts des aliments. La marge brute est demeurée stable par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent.
- Les frais de vente et charges générales et administratives ont diminué en raison surtout d'une baisse de la masse salariale, des charges liées aux logiciels et des dépenses de marketing attribuable principalement aux initiatives de réduction des coûts de la Société. En outre, cette diminution a été contrebalancée en partie par une semaine d'exploitation supplémentaire. Les frais de vente et charges générales et administratives en pourcentage des ventes nettes ont augmenté, passant de 37,1 % à 37,5 %.
- La diminution des coûts de réorganisation et autres coûts connexes s'explique par la réalisation des initiatives de réduction des coûts de la Société au cours de l'exercice 2023.
- La légère amélioration de la perte nette est essentiellement attribuable à une réduction de la masse salariale comptabilisée dans le coût des marchandises vendues et les frais de vente et charges générales et administratives, de même qu'à des gains d'efficacité opérationnelle, qui ont donné lieu à une réduction des coûts de production et d'exécution. Cette amélioration découle également de la diminution des coûts de réorganisation et autres coûts connexes, contrebalancée en grande partie par la baisse des ventes nettes.

PARAMÈTRES ET MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX IFRS – RAPPROCHEMENT

BÉNÉFICE BRUT AJUSTÉ¹ ET MARGE BRUTE AJUSTÉE¹

Le rapprochement du bénéfice brut et du bénéfice brut ajusté et de la marge brute ajustée est le suivant.

(en milliers de dollars canadiens, sauf les données en pourcentage)

	Pour les périodes de 14 et de 13 semaines closes les		Pour les périodes de 53 et de 52 semaines closes les	
	7 septembre 2024	2 septembre 2023	7 septembre 2024	2 septembre 2023
Bénéfice brut	12 991 \$	14 221 \$	62 978 \$	65 380 \$
Abandon de produits liés à l'offre sur demande	–	–	–	1 273
Bénéfice brut ajusté	12 991 \$	14 221 \$	62 978 \$	66 653 \$
Ventes nettes	34 063 \$	37 228 \$	152 838 \$	168 558 \$
Marge brute	38,1 %	38,2 %	41,2 %	38,8 %
Marge brute ajustée (en pourcentage)	38,1 %	38,2 %	41,2 %	39,5 %

Pour la période de 14 semaines close le 7 septembre 2024, le bénéfice brut ajusté a diminué de 1,2 millions de dollars et la marge brute ajustée est demeuré stable, affichant une très légère diminution de 0,1 point de pourcentage par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. La faible variation de la marge brute ajustée s'explique par une augmentation des crédits et des incitatifs en pourcentage des ventes nettes, contrebalancée en grande partie par des gains d'efficacité opérationnelle, qui ont entraîné une baisse des coûts afférents à la production, découlant de la diminution des coûts de la main-d'œuvre et des coûts d'emballage, ainsi qu'à l'optimisation des prix.

Pour la période de 53 semaines close le 7 septembre 2024, le bénéfice brut ajusté a diminué de 3,7 millions de dollars, ce qui résulte principalement du recul des ventes nettes, contrebalancé en partie par la baisse des coûts des marchandises vendues, notamment des coûts afférents aux aliments et à la production et aux coûts de traitement des commandes. La hausse de 1,7 point de pourcentage de la marge brute ajustée est attribuable à la baisse des coûts afférents à la production, aux aliments et à la livraison sous l'effet avant tout des gains d'efficacité liés à la production, de la baisse des coûts afférents à la livraison à l'étape finale et de l'optimisation des prix. Cette amélioration a été contrée en partie par une augmentation des crédits et des incitatifs en pourcentage du coût des ventes nettes.

¹ Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Paramètres et mesures financières non conformes aux IFRS » du présent communiqué de presse pour une définition de ces mesures.

BAIIA¹, BAIJA AJUSTÉ¹ ET MARGE DU BAIJA AJUSTÉ¹

Le rapprochement de la perte nette et du BAIJA, du BAIJA ajusté et de la marge du BAIJA ajusté est le suivant.

(en milliers de dollars canadiens, sauf les données en pourcentage)

	Pour les périodes de 14 et de 13 semaines closes les		Pour les périodes de 53 et de 52 semaines closes les	
	7 septembre 2024	2 septembre 2023	7 septembre 2024	2 septembre 2023
Perte nette	(3 160) \$	(3 689) \$	(3 433) \$	(16 463) \$
Charges financières nettes	1 476	1 299	5 514	5 668
Amortissements	1 879	2 006	7 381	10 837
Recouvrement d'impôt différé	–	–	–	(61)
BAIIA	195 \$	(384) \$	9 462 \$	(19) \$
Charge liée aux paiements fondés sur des actions	231	278	879	3 909
Abandon de produits liés à l'offre sur demande	–	–	–	1 273
Coûts (profits) de réorganisation et autres coûts (profits) connexes	34	812	(1 327)	(468)
Autres coûts	49	–	49	–
BAIIA ajusté	509 \$	706 \$	9 063 \$	4 695 \$
Ventes nettes	34 063 \$	37 228 \$	152 838 \$	168 558 \$
Marge du BAIJA ajusté (en pourcentage)	1,5 %	1,9 %	5,9 %	2,8 %

Pour la période de 14 semaines close le 7 septembre 2024, la marge du BAIJA ajusté s'est repliée de 0,4 point de pourcentage par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, du fait surtout d'une diminution des ventes nettes sous l'effet principalement de la baisse des frais de vente et charges générales et administratives en pourcentage des ventes nettes. Dans l'ensemble, le BAIJA ajusté a reculé de 0,2 million de dollars au cours du trimestre par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Pour la période de 53 semaines close le 7 septembre 2024, la marge du BAIJA ajusté s'est améliorée de 3,1 points de pourcentage par rapport à la période correspondante de 2023, du fait surtout d'une progression robuste de la marge brute ajustée et de la diminution des frais de vente et charges générales et administratives en pourcentage des ventes nettes du fait des initiatives de réduction des coûts de la Société qui ont permis d'abaisser la masse salariale et les charges liées aux services publics, à l'entretien et aux logiciels. Cette amélioration a été atténuée en partie par un recul des ventes nettes. Dans l'ensemble, le BAIJA ajusté a augmenté de 4,4 millions de dollars au cours de la période de 53 semaines closes le 7 septembre 2024, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

¹ Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Paramètres et mesures financières non conformes aux IFRS » du présent communiqué de presse pour une définition de ces mesures.

FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES¹ ET FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES AJUSTÉS¹

Le tableau qui suit présente un rapprochement des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation nets, des flux de trésorerie disponibles et des flux de trésorerie disponibles ajustés.

(en milliers de dollars canadiens)

	Pour les périodes de 14 et de 13 semaines closes les		Pour les périodes de 53 et de 52 semaines closes les	
	7 septembre 2024	2 septembre 2023	7 septembre 2024	2 septembre 2023
(Sorties) entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	(932) \$	(1 958) \$	7 494 \$	(9 350) \$
Entrées d'immobilisations corporelles	(5)	(18)	(49)	(716)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(165)	(197)	(578)	(1 019)
Flux de trésorerie disponibles	(1 102) \$	(2 173) \$	6 867 \$	(11 085) \$
Paiements au titre de l'abandon de produits liés à l'offre sur demande	-	7	-	319
Paiements versés aux fins de la réorganisation et autres coûts connexes	-	1 047	736	6 275
Flux de trésorerie disponibles ajustés	(1 102) \$	(1 119) \$	7 603 \$	(4 491) \$

Pour la période de 14 semaines close le 7 septembre 2024, les flux de trésorerie disponibles ajustés sont demeurés stables par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, du fait surtout d'une baisse de la perte nette compte tenu des éléments hors trésorerie et des coûts de réorganisation et autres coûts connexes.

Pour la période de 53 semaines close le 7 septembre 2024, les flux de trésorerie disponibles ajustés se sont établis à 7,6 millions de dollars par rapport à un montant négatif de 4,5 millions de dollars au cours de la période correspondante de l'exercice précédent. Il s'agit d'une progression de 12,1 millions de dollars par rapport à la période correspondante de l'exercice 2023, laquelle découle avant tout de l'amélioration de la rentabilité, qui s'explique par une diminution de la perte nette attribuable à une hausse de la marge brute ajustée et à une baisse des frais de vente et charges générales et administratives. La progression s'explique également par une variation favorable des éléments hors trésorerie du fonds de roulement grâce à une variation positive des débiteurs et autres montants à recevoir liée au calendrier des remboursements gouvernementaux, et des créditeurs et charges à payer du fait du calendrier des paiements aux fournisseurs.

¹ Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Paramètres et mesures financières non conformes aux IFRS » du présent communiqué de presse pour une définition de ces mesures.

RATIO DU TOTAL DE LA DETTE NETTE SUR LE BAIIA AJUSTÉ¹

(en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les ratios)

	7 septembre 2024	2 septembre 2023
Dettes	1 138 \$	4 036 \$
Débiteures convertibles, composante passif, y compris la tranche courante	45 405	41 752
Total de la dette	46 543 \$	45 788 \$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	24 010	24 925
Total de la dette nette	22 533 \$	20 863 \$
BAIIA ajusté (quatre derniers trimestres)	9 063 \$	4 695 \$
Ratio du total de la dette nette sur le BAIIA ajusté	2,49	4,44

Le total de la dette nette de Goodfood a augmenté de 1,7 million de dollars et le ratio du total de la dette nette sur le BAIIA ajusté s'est établi à 2,49, contre un ratio de 4,44 pour l'exercice précédent. Cette amélioration découle avant tout des excellents résultats sur 12 mois de la Société.

PERSPECTIVES FINANCIÈRES

La mission de Goodfood est de créer des expériences qui suscitent de la joie et qui aident notre communauté à vivre plus longtemps sur une planète plus saine. Notre marque agroalimentaire jouissant d'une excellente réputation auprès des Canadiens d'un océan à l'autre, nous concentrons nos efforts sur le développement de la marque Goodfood au moyen de nos solutions de repas, notamment des prêts-à-cuisiner, des plats préparés et une gamme alléchante de produits complémentaires Goodfood, afin de mettre au point une expérience culinaire unique pour les clients.

Nous sommes d'avis qu'il y a encore des possibilités de croissance des ventes de prêts-à-cuisiner auprès des ménages canadiens, comme l'illustrent des études du secteur effectuées en 2024 qui estiment que la croissance des ventes de prêts-à-cuisiner auprès des ménages canadiens atteindra 4,2 % d'ici 2029 (en hausse par rapport au taux actuel de 3,5 %), ce qui comprend un taux de croissance annuel composé (« TCAC ») d'un peu moins de 10 % jusqu'en 2029 (se reporter à la notice annuelle de 2024 de Goodfood pour obtenir des renseignements supplémentaires).

Avant d'intensifier nos efforts pour tenter de conquérir une part importante du marché canadien des solutions de repas, nous avons mis et continuons de mettre l'accent sur l'amélioration et l'augmentation des flux de trésorerie. Nous sommes satisfaits d'avoir présenté un BAIIA ajusté¹ positif pour maintenant sept trimestres consécutifs, lequel a totalisé 9,1 millions de dollars pour les quatre plus récents trimestres. La montée considérable du BAIIA ajusté¹ a permis une amélioration importante des flux de trésorerie disponibles ajustés¹, qui ont été positifs au cours de quatre des six derniers trimestres. Ces résultats placent Goodfood dans une position lui permettant de financer sa croissance à même les flux de trésorerie générés en interne.

Dans le but d'accroître la clientèle de la Société, nous devons générer des économies de coûts en matière d'acquisition de clients. Nous avons également effectué et continuons d'effectuer des investissements dans notre offre numérique afin de rehausser l'expérience client en réduisant la friction et en facilitant l'utilisation. En combinaison avec les réactivations d'anciens membres de Goodfood, ces initiatives nous ont permis de réduire de plus de 10 % nos coûts d'acquisition des clients d'un exercice à l'autre et d'améliorer la rentabilité ainsi que les économies par unité liées aux clients.

Pour obtenir une plus grande part des dépenses d'alimentation des Canadiens, nous avons amélioré grandement la variété des produits puisqu'il s'agit d'un facteur d'accroissement de la fréquence des commandes. En plus d'avoir lancé notre programme pour les clients privilégiés, qui récompense nos clients ayant une haute fréquence de commande, nous avons augmenté la diversité des recettes et des ingrédients que nous offrons afin de proposer plus de choix, dans le but d'améliorer les taux de commandes. Grâce à des produits Better-for-You comme les poitrines de poulet biologiques, le bœuf haché maigre biologique, le bison, la truite arc-en-ciel élevée de façon durable, la dinde hachée et les repas paléo et keto ainsi qu'aux partenariats avec des restaurants de première catégorie et des chefs renommés, nous prévoyons offrir une plus grande sélection de repas alléchants à nos clients afin de susciter une croissance constante de la fréquence des commandes. Par ailleurs, afin d'attirer des clients de plus en plus soucieux d'obtenir un bon rapport qualité-prix, nous avons lancé de nouveaux repas économiques offerts à partir de 9,99 \$ la portion, et nous mettons à l'essai différentes options pour modifier les plans de repas pour attirer un plus grand nombre de clients vers nos délicieux repas.

¹ Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Paramètres et mesures financières non conformes aux IFRS » du présent communiqué de presse pour une définition de ces mesures.

En outre, la valeur des paniers assemblés par nos clients continue aussi d'augmenter, et nous élaborons un ensemble différencié de prêts-à-cuisiner, de plats prêts-à-manger et de produits d'épicerie complémentaires afin d'offrir aux Canadiens une option de solutions de repas en ligne emballante et d'obtenir une part grandissante de leurs dépenses d'alimentation. De plus, nous avons élargi et continuons d'élargir le choix de protéines que nous offrons à nos clients avec le lancement des ventes incitatives et de la personnalisation à même nos recettes de prêts-à-cuisiner, ce qui permettra aux clients d'échanger ou de doubler les protéines incluses dans les recettes qu'ils ont choisies. Grâce à ces initiatives, nous visons à offrir aux clients un éventail d'options pour rendre leurs repas meilleurs et pour augmenter facilement la taille de leurs paniers.

Nous cherchons également continuellement à améliorer nos initiatives en matière de durabilité en privilégiant des options respectueuses de la planète. Non seulement nous proposons des ingrédients parfaitement portionnés afin de réduire le gaspillage alimentaire, mais nous cherchons également constamment à simplifier notre chaîne d'approvisionnement en éliminant les intermédiaires, de la ferme à la table de cuisine. Cette année, nous voulons compenser également les émissions de carbone liées aux livraisons et introduisons des innovations en matière d'emballage qui nous ont permis de supprimer l'équivalent de 2,4 millions de sacs en plastique par an de nos livraisons. Notre objectif est clair, construire une entreprise qui aide nos clients à mener une vie plus saine sur une planète plus saine. (Se reporter à la notice annuelle de 2024 de Goodfood pour obtenir de plus amples renseignements sur le partenariat de Goodfood avec Carbonzero et son inventaire des émissions de gaz à effet de serre pour l'exercice 2023).

En plus de cibler ces principaux piliers de croissance du chiffre d'affaires, nous considérons de plus en plus d'autres avenues de croissance, notamment les acquisitions.

Notre exécution stratégique visant à générer de la rentabilité et des flux de trésorerie continue de nous positionner pour la croissance et la rentabilité, comme en témoigne l'amélioration constante du BAIIA ajusté¹ et des flux de trésorerie. Une croissance rentable, de concert avec nos efforts incessants pour cultiver nos relations avec la clientèle, demeure notre priorité absolue. L'équipe de Goodfood est entièrement tournée vers le développement et la croissance de la marque millénaire la plus appréciée au Canada.

TENDANCES ET CARACTÈRE SAISONNIER DES ACTIVITÉS

Les ventes nettes et les charges sont touchées par le caractère saisonnier des activités. Au cours de la saison des Fêtes et de la saison estivale, la Société s'attend généralement à une baisse de ses ventes nettes étant donné qu'une plus haute proportion de ses clients choisit de suspendre la livraison de leur panier. La Société s'attend généralement à ce que le nombre de clients actifs soit plus modeste au cours de ces périodes. Lors des périodes de temps particulièrement rude ou doux, la Société prévoit que les coûts d'emballage soient plus élevés du fait de l'emballage supplémentaire nécessaire pour maintenir la fraîcheur et la qualité de la nourriture.

TÉLÉCONFÉRENCE

Goodfood tiendra une conférence téléphonique le 27 novembre 2024 à 8 h, heure de l'Est, pour discuter de ces résultats. Les personnes intéressées peuvent se joindre à la téléconférence en composant le 1-800-717-1738 (pour les participants de Toronto et d'outre-mer) ou le 1-514-400-3792 (ailleurs en Amérique du Nord). Pour accéder à la diffusion sur le Web et voir la présentation, veuillez cliquer sur ce lien : <https://www2.makegoodfood.ca/fr/investisseurs>.

Si vous êtes dans l'impossibilité d'y participer, vous pourrez avoir accès à un enregistrement de la conférence téléphonique en composant le 1-888-660-6264 et en entrant le mot de passe pour la rediffusion 12890#. L'enregistrement sera accessible jusqu'au 4 décembre 2024.

Une version complète du rapport de gestion et des états financiers consolidés pour les périodes de 14 semaines et de 53 semaines closes le 7 septembre 2024 sera publiée au <https://www.sedarplus.ca/> plus tard aujourd'hui.

¹ Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Paramètres et mesures financières non conformes aux IFRS » du présent communiqué de presse pour une définition de ces mesures.

PARAMÈTRES ET MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX IFRS

Certains paramètres et certaines mesures financières mentionnées dans ce communiqué de presse n'ont pas de définition normalisée en vertu des IFRS et, par conséquent, pourraient ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres entreprises. Les mesures financières non conformes aux IFRS constituent des renseignements additionnels en complément des mesures conformes aux IFRS et permettent de mieux comprendre les résultats d'exploitation de la Société de notre point de vue. Pour une description plus exhaustive de ces mesures et un rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS de Goodfood aux résultats financiers, veuillez consulter le rapport de gestion pour les périodes de 14 semaines et 53 semaines closes le 7 septembre 2024.

La définition des paramètres et des mesures financières non conformes aux IFRS de Goodfood est comme suit :

- Un client actif est un client qui a passé une commande au cours des trois derniers mois. Pour plus de certitude, les clients actifs ne sont comptabilisés qu'une seule fois, même s'ils peuvent avoir commandé différents produits et passé plusieurs commandes au cours d'un trimestre. Bien que le paramètre des clients actifs ne constitue ni une mesure financière conforme aux IFRS ni une mesure financière non conforme aux IFRS, et que, par conséquent, il ne figure pas dans nos états financiers consolidés et qu'aucun rapprochement ne peut être fait entre ce paramètre et tout poste des états financiers consolidés de la Société, nous estimons que le paramètre des clients actifs est utile pour les investisseurs puisqu'il reflète les ventes nettes futures potentielles qui seront générées. La Société présente le nombre de clients actifs à l'ouverture et à la clôture de la période, arrondi en milliers.
- Le bénéfice brut ajusté se définit comme la marge brute excluant l'incidence de l'abandon des produits liés à Goodfood Sur Demande dans le cadre des initiatives de réduction des coûts de la Société. La marge brute ajustée correspond au pourcentage du bénéfice brut ajusté par rapport aux ventes nettes. La Société utilise le bénéfice brut ajusté et la marge brute ajustée pour évaluer sa performance d'une période à l'autre, exclusion faite de la variation attribuable aux éléments décrits ci-dessus. Le bénéfice brut ajusté et la marge brute ajustée sont des mesures financières non conformes aux IFRS. Nous estimons que ces paramètres constituent des mesures utiles de la performance financière pour apprécier le degré d'efficacité de la Société à l'égard de l'utilisation de ses ressources pour servir ses clients de même que pour évaluer les tendances sous-jacentes dans nos activités courantes, exclusion faite de la variation attribuable à l'incidence des initiatives stratégiques comme les éléments décrits ci-dessus, et facilitent la comparaison entre les périodes de présentation.
- Le BAIIA est défini comme le bénéfice net ou la perte nette, compte non tenu des charges financières nettes, de l'amortissement et de l'impôt sur le résultat. Le BAIIA ajusté se définit comme étant le BAIIA, exclusion faite de la charge liée aux paiements fondés sur des actions, de l'incidence de la dépréciation des stocks au titre de l'abandon des produits liés au service Goodfood Sur Demande, de la dépréciation et de la reprise de dépréciation des actifs non financiers et des coûts de réorganisation et autres (profits) coûts connexes aux termes des initiatives de réduction des coûts et des autres coûts engagés dans le cadre du processus de recherche d'acquisitions. La marge du BAIIA ajusté se définit comme le pourcentage du BAIIA ajusté sur les ventes nettes. Le BAIIA, le BAIIA ajusté et la marge du BAIIA ajusté sont des mesures financières non conformes aux IFRS. Nous estimons que le BAIIA, le BAIIA ajusté et la marge du BAIIA ajusté sont des mesures de rendement financier utiles pour évaluer la capacité de la Société de saisir les opportunités de croissance de façon rentable, de financer ses activités courantes et de rembourser sa dette. Ces mesures permettent également de faire des comparaisons avec des sociétés dont la structure du capital est différente. Nous estimons également que ces paramètres constituent des mesures utiles de la performance financière pour évaluer les tendances sous-jacentes dans nos activités courantes, exclusion faite de la variation attribuable à l'incidence des éléments décrits ci-dessus, et facilitent la comparaison entre les périodes de présentation.
- Les flux de trésorerie disponibles s'entendent des entrées ou des sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation diminuées des entrées d'immobilisations corporelles et incorporelles. Cette mesure permet à la Société d'évaluer sa solidité financière et sa situation de trésorerie ainsi que la quantité de trésorerie générée et disponible pour investir dans des occasions de croissance, financer ses activités courantes et rembourser sa dette. Elle permet également de faire des comparaisons avec des sociétés dont la structure du capital est différente. Les flux de trésorerie disponibles ajustés s'entendent des flux de trésorerie disponibles, exclusion faite des paiements en trésorerie effectués au titre des coûts liés aux activités de réorganisation et des autres coûts engagés dans le cadre du processus de recherche d'acquisitions. La Société est d'avis que les flux de trésorerie disponibles ajustés sont une mesure utile pour faire des comparaisons avec des sociétés dont la structure du capital est différente puisqu'elle fait abstraction de la variation attribuable à l'incidence des éléments décrits ci-après. Nous estimons également que ce paramètre constitue une mesure utile de la performance financière et de la performance à l'égard de la situation de trésorerie pour évaluer les tendances sous-jacentes dans nos activités courantes, exclusion faite de la variation attribuable à l'incidence des éléments décrits ci-dessus, et facilite la comparaison entre les périodes de présentation.

- Le ratio du total de la dette nette sur le BAIIA ajusté (aussi appelé levier net) correspond au total de la dette nette divisé par le BAIIA ajusté des quatre derniers trimestres. Le total de la dette nette comprend la dette et la composante passif des débiteures convertibles diminuées de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. La Société est d'avis que le ratio du total de la dette nette sur le BAIIA ajusté est une mesure utile pour évaluer sa capacité à gérer la dette et les liquidités.
- Pour un rapprochement de ces mesures financières non conformes aux IFRS et des mesures financières conformes aux IFRS les plus comparables, il y a lieu de se reporter aux rubriques « Paramètres et mesures financières non conformes aux IFRS – Rapprochement » et « Situation de trésorerie et sources de financement » du rapport de gestion.

À PROPOS DE MARCHÉ GOODFOOD

Goodfood (TSX : FOOD) est une marque canadienne de premier plan issue du monde numérique et qui offre des solutions de repas et permet la livraison de ces repas et de produits complémentaires frais facilitant pour les clients à l'échelle du Canada la dégustation de délicieux mets à la maison chaque jour. L'équipe de Goodfood travaille au développement de la marque de produits alimentaires millénaire la plus appréciée au Canada avec pour mission de créer des expériences qui suscitent de la joie et qui aident notre communauté à vivre plus longtemps sur une planète plus saine. Les clients de Goodfood ont accès à des produits uniques frais et délicieux ainsi qu'à des prix exclusifs rendus possibles grâce à son équipe culinaire de classe mondiale ainsi qu'à ses infrastructures et technologies sans intermédiaire. Goodfood a à cœur de créer un lien entre ses fermes partenaires et fournisseurs et les cuisines de ses clients tout en éliminant le gaspillage de nourriture et les frais généraux de vente au détail onéreux. Les bureaux administratifs de la Société sont établis à Montréal (Québec). La Société dispose aussi d'installations de production situées au Québec et en Alberta.

Sauf indication contraire, tous les montants indiqués dans ce communiqué sont exprimés en dollars canadiens.

Pour de plus amples renseignements : Investisseurs et médias

Roslane Aouameur
Chef de la direction financière
IR@makegoodfood.ca

Jennifer Stahlke
Vice-présidente exécutive, Marketing
media@makegoodfood.ca

INFORMATIONS PROSPECTIVES

Le présent communiqué de presse comporte des déclarations prospectives au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables au Canada, y compris entre autres des informations sur nos objectifs et les stratégies que nous mettons en œuvre pour les réaliser, de même que des renseignements quant à nos croyances, nos plans, nos attentes, nos perspectives, nos hypothèses, nos estimations, et nos intentions, y compris, mais sans s'y limiter, les énoncés compris à la rubrique « Perspectives financières » du rapport de gestion. Les énoncés prospectifs établis par la Société dans le présent rapport de gestion comprennent, sans s'y limiter, des énoncés concernant les possibilités de croissance des ventes de prêts-à-cuisiner auprès des ménages canadiens, l'accroissement de la fréquence des commandes, le lancement prochain de la personnalisation à même les recettes de prêts-à-cuisiner de la Société, les initiatives de la Société en matière de durabilité, les avenues de croissance futures, y compris les acquisitions, et les coûts futurs des aliments. On reconnaît les déclarations prospectives à l'utilisation de mots ou d'expressions tels que « s'attendre à », « avoir l'intention de », « estimer », « envisager », « prévoir », « croire » ou « poursuivre », ainsi qu'à l'emploi du futur ou du conditionnel, la formulation négative de ces mots et expressions, y compris des références à des hypothèses, bien que ce ne soit pas toutes les déclarations prospectives qui englobent ces mots et expressions. Les déclarations prospectives ont pour but d'aider le lecteur à comprendre la Société, ses activités, son exploitation, ses perspectives et les risques qu'elle court à un moment donné dans le contexte des tendances passées, de la conjoncture actuelle et d'événements futurs possibles; par conséquent, le lecteur est avisé que cette information pourrait ne pas se prêter à d'autres fins.

Les déclarations prospectives sont fondées sur un certain nombre d'hypothèses et elles peuvent comporter un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont indépendants de notre volonté et qui peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont présentés dans de telles déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes comprennent notamment les facteurs de risque suivants, dont il est question plus en détail à la

rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de la Société pour la période de 53 semaines close le 7 septembre 2024 disponible sur le site de SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca et dans la section « Événements et présentations » de notre site Web www.makegoodfood.ca/fr/investisseurs : des antécédents en matière de flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation négatifs, l'industrie alimentaire, y compris l'inflation actuelle dans le secteur, la dette et l'incidence de celle-ci sur la situation financière, les besoins futurs en capitaux, les inquiétudes suscitées quant au contrôle de la qualité et à la santé, la conformité réglementaire, la réglementation de l'industrie, les questions de santé publique, les rappels de produits, une atteinte à la réputation de Goodfood, les médias sociaux, les perturbations dans le transport, l'entreposage et la livraison de denrées périssables, la responsabilité associée aux produits, les activités syndicales, les tendances en matière de regroupement, la possession et la protection de la propriété intellectuelle, l'évolution du secteur d'activité, la dépendance à l'égard de la direction, les centres de distribution et les réseaux de logistique, les facteurs pouvant avoir un impact sur l'atteinte des cibles de croissance, la conjoncture économique générale et les niveaux de revenu disponible, la concurrence, la disponibilité et la qualité des matières premières, la réglementation en matière d'environnement et de santé et sécurité des membres du personnel, les interruptions et les failles en matière de sécurité en ligne, la fiabilité des centres de données, la conformité aux modalités de licences de logiciels ouverts, le risque d'exploitation et le risque assuré, la gestion de la croissance, le nombre restreint et la gamme de produits, les conflits d'intérêts, les litiges, les coûts et la disponibilité des aliments, les sinistres catastrophiques, les risques associés aux paiements des clients et des tierces parties, le fait que la Société soit accusée de violation des droits de propriété intellectuelle d'autrui, le changement climatique et les risques liés à l'environnement, l'échec d'obtenir notre certification B Corp ou le retrait de notre certification B Corp, ainsi que l'incapacité à maintenir des normes élevées en matière de responsabilité sociale pourraient entacher notre réputation et avoir des effets défavorables sur nos activités, et les enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance (« ESG »). Cette liste de risques susceptibles d'avoir une incidence sur les déclarations prospectives de la Société n'est pas exhaustive. D'autres risques que la Société ne connaît pas à l'heure actuelle ou qu'elle ne juge pas importants pourraient aussi faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont exprimés dans ses déclarations prospectives. Bien que les déclarations prospectives contenues dans les présentes soient fondées sur des hypothèses que nous considérons comme étant raisonnables, les lecteurs sont priés de ne pas s'y fier indûment puisque les résultats réels peuvent être différents de ces déclarations. Lors de la préparation des déclarations prospectives, certaines hypothèses ont été posées concernant la disponibilité des sources de financement, le rendement de l'entreprise, la conjoncture et la demande des clients.

Par conséquent, toutes les déclarations prospectives contenues dans les présentes sont visées par les mises en garde qui précèdent et rien ne garantit que les résultats ou les événements prévus se réaliseront ou, même s'ils sont essentiellement réalisés, qu'ils auront les conséquences et les effets prévus sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. Sauf indication contraire, ou si le contexte ne l'exige autrement, les déclarations prospectives ne sont valides qu'à la date où elles sont faites, et nous déclinons toute obligation de les mettre à jour ou de les réviser pour tenir compte de nouveaux renseignements, des événements futurs ou autrement, sauf si la loi nous y oblige.