



Pour diffusion immédiate

Goodfood présente ses résultats du deuxième trimestre avec des ventes nettes à 40 millions de dollars, un bénéfice net de 1,4 million de dollars et un BAIIA ajusté¹ de 3,5 million de dollars

- Les ventes nettes du deuxième trimestre se sont établies à 40 millions de dollars, ce qui représente un recul de 5 % par rapport à celles du trimestre correspondant de l'exercice précédent, et une stabilité par rapport au premier trimestre de l'exercice 2024.
- La marge brute pour le trimestre a augmenté pour s'établir à 43,0 %, un record, ce qui représente une amélioration de 2,3 % d'un trimestre à l'autre, tandis que le bénéfice brut s'est élevé à 17 millions de dollars.
- Le bénéfice net pour le trimestre s'est chiffré à 1,4 million de dollars, soit une amélioration de 1,3 million de dollars par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent.
- La marge du BAIIA ajusté¹ s'est établie à 8,9 % et le BAIIA ajusté¹ a été de 3,5 millions de dollars pour le trimestre, ce qui constitue une amélioration de 0,5 million de dollars par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent.
- Les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation ont totalisé 0,1 million de dollars pour le trimestre, ce qui représente une amélioration de 4,5 millions de dollars par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, pour finir à 3,9 millions de dollars pour la période cumulée.
- Les flux de trésorerie disponibles ajustés¹ se sont chiffrés à 0,3 million de dollars pour le trimestre, ce qui représente une amélioration de 2,5 millions de dollars par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent et de plus de 4 millions de dollars depuis l'ouverture de l'exercice.

Montréal (Québec), le 16 avril 2024

Marché Goodfood Corp. (« Goodfood » ou « la Société ») (TSX : FOOD), chef de file canadien des solutions de repas en ligne, a annoncé aujourd'hui ses résultats financiers pour le deuxième trimestre de l'exercice 2024 clos le 2 mars 2024.

« Le premier semestre de l'exercice 2024 a mis en évidence les assises opérationnelles efficaces que nous avons établies, lesquelles ont permis au BAIIA ajusté¹ de croître et d'atteindre maintenant 9 millions de dollars pour les douze derniers mois. Ces résultats ont stimulé deux vecteurs clés de création de valeur : la génération de flux de trésorerie et le désendettement. Ce trimestre marque le deuxième trimestre consécutif avec des flux de trésorerie disponibles ajustés¹ positifs et nos douze derniers mois ont généré des flux de trésorerie disponibles ajustés¹ de plus de 7 millions de dollars. Au cours des neuf derniers mois, nous avons également réduit notre ratio du total de la dette nette sur le BAIIA ajusté² de près de 70 %, le faisant passer à un peu plus de 2 fois par rapport à 8 fois il y a neuf mois. Ensemble, la génération de flux de trésorerie et l'amélioration de l'endettement permettent de mieux positionner Goodfood afin de gérer sa structure de capital et d'envisager diverses options d'affectation du capital alors que nous nous efforçons pour générer de la croissance et créer davantage de valeur pour les actionnaires », a déclaré Jonathan Ferrari, chef de la direction de Goodfood.

« Nous sommes encouragés par les résultats que notre stratégie de croissance commence à produire alors que nous abordons la deuxième moitié de cet exercice et l'avenir avec enthousiasme. Les ventes sont demeurées stables d'un trimestre à l'autre, et ont diminué de 5 % d'un exercice à l'autre, ce qui constitue la plus stable performance observée depuis le quatrième trimestre de l'exercice 2021, malgré un contexte macroéconomique difficile et la baisse des dépenses de consommation. Nous continuons à travailler pour améliorer notre proposition de valeur pour le client, et nos initiatives ont commencé à générer des résultats. La taille moyenne du panier de nos membres pour ce trimestre a été la plus importante jamais enregistrée, et nous constatons des améliorations dans nos mesures de rétroaction des clients. Tout en continuant de faire croître notre proposition de valeur, nous nous efforçons d'accroître notre chiffre d'affaires, car nous sommes conscients que cela représente un élément clé pour augmenter davantage nos flux de trésorerie et créer une valeur pour les actionnaires », a conclu Jonathan Ferrari.

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

² Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Paramètres et Mesures financières non conformes aux IFRS - Rapprochement » du présent communiqué de presse pour une définition de ces mesures.

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

Le tableau qui suit présente les composantes de l'état consolidé résumé intermédiaire 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 13 semaines closes les	2 mars 2024	4 mars 2023	(en \$)	(en %)
Ventes nettes	39 755 \$	42 043 \$	(2 288) \$	(5) %
Coût des marchandises vendues	22 646	24 929	(2 283)	(9) %
Bénéfice brut	17 109 \$	17 114 \$	(5) \$	0 %
Marge brute	43,0 %	40,7 %	s. o.	2,3 p.p.
Frais de vente, charges générales et administratives	13 893	15 531	(1 638)	(11) %
Amortissements	1 818	2 856	(1 038)	(36) %
Profits de réorganisation et autres profits connexes	(1 364)	(2 769)	1 405	51 %
Charges financières nettes	1 369	1 470	(101)	(7) %
Bénéfice avant impôt sur le résultat	1 393 \$	26 \$	1 367 \$	5 258 %
Recouvrement d'impôt différé	–	(72)	72	s. o.
Bénéfice net, représentant le résultat global	1 393 \$	98 \$	1 295 \$	1 321 %
Bénéfice de base et dilué par action	0,02 \$	– \$	0,02 \$	s. o.

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

- Le recul des ventes nettes s'explique surtout par la diminution du nombre de clients actifs, puisque nous nous concentrons sur les clients offrant de meilleures économies par unité, contrebalancée en partie par une augmentation de la valeur moyenne des commandes attribuable à l'optimisation des prix de vente, à la plus grande variété des repas prêts à cuisiner et à la priorité accordée aux solutions de repas prêts à cuisiner qui comportent des plats prêts à manger et des produits d'épicerie comme compléments.
- La légère 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, qui ont été atténués en partie par une baisse des coûts afférents aux aliments et à la production en pourcentage des ventes nettes découlant de l'amélioration de la gestion des stocks, la réduction du gaspillage, la réduction des coûts de main-d'œuvre liés à la production et à l'optimisation des prix. La marge brute s'est améliorée essentiellement en raison des gains d'efficacité opérationnelle, qui ont entraîné une baisse des coûts afférents aux aliments et à la production 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 des dépenses de marketing, ainsi que d'une baisse de la masse salariale et des charges liées aux services publics et à l'entretien et aux assurances, découlant essentiellement des initiatives de réduction des coûts de la Société. Les frais de vente et charges générales et administratives en pourcentage des ventes nettes ont diminué, passant de 36,9 % à 34,9 %.
- La baisse des profits de réorganisation et autres profits connexes découle essentiellement de la hausse des profits nets pour l'exercice 2023, attribuables à la résiliation de contrats de location, par suite de l'achèvement des initiatives de réduction des coûts de la Société, comparativement à un profit net découlant de la reprise de perte de valeur résultant d'un contrat de sous-location conclu au deuxième trimestre de l'exercice 2024.
- 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.
- L'amélioration du résultat net est essentiellement attribuable aux gains d'efficacité opérationnelle, qui ont donné lieu à une réduction des coûts des aliments et des produits, ainsi qu'à une réduction de la

masse salariale comptabilisée dans le coût des marchandises vendues, à une baisse des amortissements, contrebalancées partiellement par un recul des ventes nettes et une diminution des profits de réorganisation et autres profits connexes.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION – PÉRIODE CUMULÉE DES EXERCICES 2024 ET 2023

Le tableau qui suit présente les composantes de l'état consolidé résumé intermédiaire 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 26 semaines closes les	2 mars 2024	4 mars 2023	(en \$)	(en %)
Ventes nettes	80 214 \$	89 191 \$	(8 977) \$	(10) %
Coût des marchandises vendues	47 176	55 318	(8 142)	(15) %
Bénéfice brut	33 038 \$	33 873 \$	(835) \$	(2) %
Marge brute	41,2 %	38,0 %	s. o.	3,2 p.p.
Frais de vente, charges générales et administratives	28 381	37 529	(9 148)	(24) %
Amortissements	3 773	6 625	(2 852)	(43) %
Profits de réorganisation et autres profits connexes	(1 361)	(1 650)	289	18 %
Charges financières nettes	2 825	3 040	(215)	(7) %
Perte avant impôt sur le résultat	(580) \$	(11 671) \$	11 091 \$	95 %
Recouvrement d'impôt différé	–	(61)	61	s. o.
Perte nette, représentant le résultat global	(580) \$	(11 610) \$	11 030 \$	95 %
Perte de base et diluée par action	(0,01) \$	(0,15) \$	0,14 \$	93 %

ANALYSE DES VARIATIONS ENTRE LA PÉRIODE CUMULÉE DE 2024 ET LA PÉRIODE CUMULÉE DE 2023

- Le recul des ventes nettes s'explique surtout par une diminution du nombre de clients actifs, contrebalancée en partie par une augmentation de la valeur moyenne des commandes attribuable à l'optimisation des prix de vente, à la plus grande variété des repas prêts à cuisiner et à la priorité accordée aux solutions de repas prêts à cuisiner qui comportent des plats prêts à manger et des produits d'épicerie comme compléments. Ce recul des ventes nettes s'explique également par la décision prise par la Société de mettre fin à l'offre sur demande. La diminution du nombre de clients actifs s'explique principalement par l'attention que porte la Société sur la prospection de clients et leur fidélisation, ce qui favorise une marge brute plus élevée, et par les besoins changeants des consommateurs.
- La légère 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 des aliments, de la production et de l'exécution en pourcentage des ventes nettes découlant de l'amélioration de la gestion des stocks afin de réduire le gaspillage alimentaire, de la réduction des coûts de main-d'œuvre 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 et à la production ainsi qu'à l'optimisation des prix, partiellement contrebalancées 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 et des charges liées aux services publics, à l'entretien, aux contrats de location et aux logiciels, ainsi qu'à la diminution des dépenses de marketing attribuable principalement aux initiatives de réduction des coûts de la Société. Les frais de vente et charges générales et administratives en pourcentage des ventes nettes ont diminué, passant de 42,1 % à 35,4 %.
- 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.

- La diminution des profits de réorganisation et autres profits connexes est principalement attribuable à la hausse des profits nets au cours de l'exercice 2023 découlant de la résiliation de contrats de location et des coûts de réduction de la masse salariale, comparativement à un gain 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 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 dans les frais de vente et charges générales et administratives, et par la baisse des coûts des aliments et des charges liées aux services publics, à l'entretien, aux contrats de location et aux logiciels, ainsi que par des dépenses de marketing moindres, facteurs contrebalancés en partie par un repli des ventes.

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 ajusté¹ et de la marge brute ajustée¹ est le suivant.

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

	Pour les périodes de 13 semaines closes les		Pour les périodes de 26 semaines closes les	
	2 mars 2024	4 mars 2023	2 mars 2024	4 mars 2023
Bénéfice brut	17 109 \$	17 114 \$	33 038 \$	33 873 \$
Abandon de produits liés à l'offre sur demande	–	631	–	1 274
Bénéfice brut ajusté	17 109 \$	17 745 \$	33 038 \$	35 147 \$
Ventes nettes	39 755 \$	42 043 \$	80 214 \$	89 191 \$
Marge brute	43,0 %	40,7 %	41,2 %	38,0 %
Marge brute ajustée (en pourcentage)	43,0 %	42,2 %	41,2 %	39,4 %

Pour la période de 13 semaines close le 2 mars 2024, le bénéfice brut ajusté a diminué de 0,6 million de dollars et la marge brute ajustée a augmenté de 0,8 point de pourcentage par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette amélioration de la marge brute ajustée est essentiellement attribuable aux gains d'efficacité opérationnelle, qui ont entraîné une baisse des coûts afférents aux aliments et à la production en pourcentage des ventes nettes, découlant de l'amélioration de la gestion des stocks pour réduire le gaspillage, de la diminution des coûts de main-d'œuvre, ainsi qu'à l'optimisation des prix, facteurs en partie contrebalancés par une augmentation des crédits et des incitatifs en pourcentage des ventes nettes.

Pour la période de 26 semaines close le 2 mars 2024, le bénéfice brut ajusté a diminué de 2,1 millions de dollars en raison principalement du recul des ventes nettes, contrebalancé en partie par la baisse des coûts des marchandises vendues, notamment des coûts afférents aux aliments, à la production et à l'exécution. L'augmentation de 1,8 point de pourcentage de la marge brute ajustée s'explique par la baisse des coûts afférents aux aliments, à la production et à l'exécution en pourcentage des ventes nettes découlant de l'amélioration de la gestion des stocks pour réduire le gaspillage, de la diminution des coûts de main-d'œuvre et des coûts afférents à l'emballage et à la livraison, ainsi que par l'optimisation des prix, en partie contrebalancées par l'augmentation des crédits et des incitatifs en pourcentage des ventes nettes.

¹ Il y a lieu de se reporter à la rubrique « 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 tableau suivant fait le rapprochement du bénéfice net (perte nette) et du BAIJA¹, du BAIJA ajusté¹ et de la marge du BAIJA ajusté¹.

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

	Pour les périodes de 13 semaines closes les		Pour les périodes de 26 semaines closes les	
	2 mars 2024	4 mars 2023	2 mars 2024	4 mars 2023
Bénéfice net (perte nette)	1 393 \$	98 \$	(580) \$	(11 610) \$
Charges financières nettes	1 369	1 470	2 825	3 040
Amortissements	1 818	2 856	3 773	6 625
Recouvrement d'impôt différé	–	(72)	–	(61)
BAIIA	4 580 \$	4 352 \$	6 018 \$	(2 006) \$
Charge liée aux paiements fondés sur des actions	325	794	338	3 087
Abandon de produits liés à l'offre sur demande	–	631	–	1 274
Profits de réorganisation et autres profits connexes	(1 364)	(2 769)	(1 361)	(1 650)
BAIJA ajusté	3 541 \$	3 008 \$	4 995 \$	705 \$
Ventes nettes	39 755 \$	42 043 \$	80 214 \$	89 191 \$
Marge du BAIJA ajusté (en pourcentage)	8,9 %	7,2 %	6,2 %	0,8 %

Pour la période de 13 semaines close le 2 mars 2024, la marge du BAIJA ajusté s'est améliorée de 1,7 point de pourcentage par rapport à la période correspondante de 2023, du fait surtout de la diminution des frais de vente et charges générales et administratives, découlant essentiellement des baisses des dépenses de marketing et des initiatives de réduction des coûts de la Société qui ont donné lieu à une baisse de la masse salariale et des charges liées aux services publics, à l'entretien et aux assurances. L'amélioration de la marge du BAIJA ajusté a été atténuée en partie par un recul des ventes nettes.

Pour la période de 26 semaines close le 2 mars 2024, la marge du BAIJA ajusté s'est améliorée de 5,4 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, découlant essentiellement des initiatives de réduction des coûts de la Société, qui ont donné lieu à une baisse de la masse salariale et des charges liées aux services publics, à l'entretien, aux contrats de location et aux logiciels. L'amélioration de la marge du BAIJA ajusté a été atténuée en partie par un recul des ventes nettes.

¹ Il y a lieu de se reporter à la rubrique « 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 disponibles¹ et des flux de trésorerie disponibles ajustés¹.

(en milliers de dollars canadiens)

	Pour les périodes de 13 semaines closes les		Pour les périodes de 26 semaines closes les	
	2 mars 2024	4 mars 2023	2 mars 2024	4 mars 2023
Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	90 \$	(4 417) \$	3 927 \$	(10 492) \$
Entrées d'immobilisations corporelles	–	(3)	(32)	(689)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(118)	(494)	(246)	(620)
Flux de trésorerie disponibles	(28) \$	(4 914) \$	3 649 \$	(11 801) \$
Paiements au titre de l'abandon de produits liés à l'offre sur demande	–	127	–	127
Paiements versés aux fins de la réorganisation et autres coûts connexes	359	2 576	689	4 694
Flux de trésorerie disponibles ajustés	331 \$	(2 211) \$	4 338 \$	(6 980) \$

Pour la période de 13 semaines close le 2 mars 2024, les flux de trésorerie disponibles ajustés se sont élevés à 0,3 million de dollars par rapport à (2,2) millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Il s'agit d'une amélioration de 2,5 millions de dollars par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, essentiellement attribuable à la hausse du bénéfice net compte tenu des éléments hors trésorerie découlant de la diminution des frais de vente et charges générales et administratives ainsi qu'à l'achèvement de nos initiatives de réduction des coûts au cours de l'exercice 2023. Cette amélioration des flux de trésorerie disponibles ajustés peut également s'expliquer par une variation favorable des éléments hors trésorerie du fonds de roulement d'exploitation attribuable à une variation positive des créditeurs et charges à payer du fait de la réduction des paiements aux fournisseurs ainsi qu'à la réduction des dépenses consacrées aux projets d'immobilisations incorporelles au cours du deuxième trimestre de 2024.

Pour la période de 26 semaines close le 2 mars 2024, les flux de trésorerie disponibles ajustés se sont chiffrés à 4,3 millions de dollars, par rapport à (7,0) millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Il s'agit d'une amélioration de 11,3 millions de dollars par rapport à la période correspondante de 2023, essentiellement attribuable à la baisse de la perte nette découlant d'une progression robuste de la marge brute ajustée et de la diminution des frais de vente et charges générales et administratives. L'amélioration des flux de trésorerie disponibles ajustés peut également s'expliquer par une variation favorable des éléments hors trésorerie du fonds de roulement d'exploitation attribuable à une variation positive des créditeurs et charges à payer du fait de la réduction des paiements aux fournisseurs ainsi qu'à la réduction des dépenses consacrées aux projets d'immobilisations corporelles et incorporelles au cours de l'exercice 2024.

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

TOTAL DE LA DETTE NETTE PAR RAPPORT AU BAIIA AJUSTÉ

Le tableau qui suit présente un rapprochement du total de la dette nette sur le BAIIA ajusté (dette nette) :

(en milliers de dollars canadiens, sauf le ratio)

Aux	2 mars 2024	3 juin 2023
Dettes	1 763 \$	4 322 \$
Débitures convertibles, composante passif	43 475	40 920
Total de la dette	45 238 \$	45 242 \$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(23 712)	(28 368)
Total de la dette nette	21 526 \$	16 874 \$
BAIIA ajusté (douze derniers mois) ¹	8 985 \$	2 062 \$
Ratio du total de la dette nette sur le BAIIA ajusté	2,4	8,2

¹ Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Principales données financières trimestrielles » du rapport de gestion pour obtenir des renseignements sur le BAIIA ajusté des douze derniers mois.

Le ratio du total de la dette nette sur le BAIIA ajusté correspond au total de la dette nette divisé par le BAIIA ajusté des douze derniers mois. Le total de la dette nette comprend la dette et la composante passif des débitures convertibles diminuées de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

Grâce à de meilleurs résultats obtenus au cours des quatre derniers trimestres et au BAIIA ajusté qui s'établit maintenant à 9 millions de dollars pour les douze derniers mois, nous avons réduit notre ratio du total de la dette nette sur le BAIIA ajusté de près de 70 %, le faisant passer à environ 2 fois par rapport à 8 fois il y a neuf mois. Bien qu'il ne s'agisse pas d'une mesure non conforme aux IFRS que nous estimons importante pour comprendre notre performance sur une base récurrente, nous l'avons incluse dans le communiqué de presse du trimestre à l'étude, car il y a eu une amélioration considérable au cours des 9 derniers mois. Nous ne prévoyons pas présenter cette mesure à l'avenir, car nous n'anticipons pas que le ratio du total de la dette nette sur le BAIIA ajusté fluctuera au même niveau qu'au cours des 9 derniers mois.

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'illustre des études du secteur effectuées en 2023 et 2024 qui estiment que la croissance du marché canadien des prêts-à-cuisiner représentera un TCAC en pourcentage dans la mi-dizaine jusqu'en 2028. Nous croyons que la volonté des consommateurs de simplifier la préparation hebdomadaire des repas, de même que leur désir de vivre à la maison des expériences culinaires nourrissantes qui suscitent de la joie et de l'enthousiasme tout en réduisant le gaspillage alimentaire constituent une occasion de croissance dans le secteur de la livraison d'aliments en ligne.

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 ravis d'avoir présenté un BAIIA ajusté¹ positif au cours de cinq trimestres consécutifs, ce qui, pour les douze derniers mois, représente 9 millions de dollars. La hausse marquée du BAIIA ajusté¹ s'est traduite par une amélioration importante des flux de trésorerie disponibles ajustés¹, lesquels ont été en territoire positif au cours de trois des quatre derniers trimestres. L'amélioration du BAIIA ajusté¹ et des flux de trésorerie disponible ajustés¹, en raison de la stabilité des ventes nettes, met en évidence la discipline de coûts dont nous avons fait preuve en améliorant notre efficacité opérationnelle et en réduisant les frais de vente et charges générales et administratives et en améliorant constamment nos économies par unité. Ces progressions aident à placer Goodfood dans une position pour tourner son attention vers la croissance et pour financer cette croissance à même les flux de trésorerie générés en interne.

Au cours de l'exercice 2024, Goodfood mettra l'emphase sur les principaux piliers de croissance pour stimuler l'augmentation du chiffre d'affaires et, surtout, celle de la rentabilité et des flux de trésorerie : 1) la croissance de la clientèle, 2) l'accroissement de la fréquence des commandes, 3) l'augmentation de la taille des paniers, et 4) continuer à améliorer nos pratiques en matière de durabilité.

Dans le but d'accroître la clientèle de la Société, la première étape consiste à générer des économies de coûts en matière d'acquisition de clients actifs afin de permettre l'ajout de clients à la plateforme de Goodfood chaque semaine sans investissement supplémentaire. Au cours des derniers mois, nous avons analysé en profondeur nos canaux d'acquisition et y avons apporté des ajustements importants. 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 ont entraîné une réduction de nos coûts d'acquisition des clients depuis le quatrième trimestre de l'exercice 2023 et d'améliorer la rentabilité ainsi que les économies par unité liées aux clients.

La variété des produits est un des principaux facteurs susceptibles d'accroître 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 et les repas paléo et keto ainsi qu'aux partenariats avec des restaurants de première catégorie, nous prévoyons offrir une plus grande sélection de repas alléchants à nos clients afin de susciter une croissance constante de la fréquence des commandes.

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 complémentaires d'épicerie 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 le lancement prochain 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 qui contribuent à 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 compensons 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

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

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.

En plus de cibler ces principaux piliers de croissance du chiffre d'affaires, nous mettons actuellement à l'essai la possibilité d'établir des partenariats multicanaux susceptibles d'aider Goodfood à rejoindre plus de clients et d'accroître sa résilience.

Notre exécution stratégique visant à générer de la rentabilité et des flux de trésorerie continue de nous positionner pour la croissance et la rentabilité, tel que le démontre 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. La Société s'attend aussi à ce que le coût des aliments subisse l'incidence favorable de la disponibilité des produits pendant les périodes au cours desquelles la température est plus clémente.

TÉLÉCONFÉRENCE

Goodfood tiendra une conférence téléphonique le 16 avril 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 1-289-514-5100 (pour les participants de Toronto et d'outre-mer) ou le 1-800-717-1738 (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 24585#. L'enregistrement sera accessible jusqu'au 23 avril 2024.

Une version complète du rapport de gestion et des états financiers consolidés pour les deuxièmes trimestres clos le 2 mars 2024 et le 4 mars 2023 sera publiée au <http://www.sedarplus.ca> plus tard aujourd'hui.

MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX IFRS

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 l'exercice 2023.

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

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

- 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 perte de valeur des actifs non financiers et des coûts de réorganisation et autres (profits) coûts connexes aux termes des initiatives de réduction des coûts de la Société. 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 du 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 sorties ou entrées 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. 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.
- 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.

CLIENTS ACTIFS

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 la mesure des clients actifs ne constitue ni une mesure financière conforme aux IFRS ni une mesure financière non conforme aux IFRS, et que, par conséquent, elle 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.

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
(855) 515-5191
IR@makegoodfood.ca

Jennifer Stahlke
Vice-présidente exécutive, Marketing
(855) 515-5191
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. 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 encourt 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 52 semaines close le 2 septembre 2023 disponible sur le site de SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca : des antécédents limités en matière d'exploitation, des flux de trésorerie négatifs liés aux activités d'exploitation et les pertes nettes, le risque lié à la poursuite de son exploitation, 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 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 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, 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. 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.

De plus, les ventes nettes et les résultats d'exploitation pourraient être affectés par l'évolution de la conjoncture économique globale au Canada et par des pressions inflationnistes persistantes, ainsi que par les conséquences que pourraient avoir ces facteurs sur les dépenses discrétionnaires des consommateurs. La crainte d'une récession imminente, les hausses de taux d'intérêt, les perturbations constantes dans la chaîne d'approvisionnement et l'augmentation des coûts des intrants devraient avoir une incidence importante continue sur notre situation économique, ce qui pourrait peser de manière significative sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

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.