

Goodfood annonce ses résultats pour l'exercice financier et le quatrième trimestre 2025, avec des ventes nettes de 121 millions de dollars et 25 millions de dollars, un bénéfice brut de 50 millions de dollars et 10 millions de dollars, et un BAIIA ajusté¹ de 6 millions de dollars et 0,4 million de dollars, respectivement.

- *Les ventes nettes se sont élevées à 25 millions de dollars au quatrième trimestre, avec une marge brute de 10 millions de dollars et une marge brute² de 40,3 %.*
- *Perte nette de 4 millions de dollars, marge du BAIIA ajustée¹ de 2 % et BAIIA ajusté¹ de 0,4 million de dollars pour le quatrième trimestre.*
- *Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 0,3 million de dollars et les flux de trésorerie disponibles ajustés¹ à 2 millions de dollars pour le quatrième trimestre.*
- *Solde de trésorerie et de titres négociables³ de 16 millions de dollars, dont 3,4 millions de dollars dans un fonds négocié en bourse Bitcoin (BTC) à la fin du trimestre, sur un investissement initial de 3,0 millions de dollars.*
- *Renforcement de notre gamme de produits grâce au lancement des solutions repas Prêts-à-manger et Genuine Tea, qui continuent de dépasser les attentes.*
- *La transition à la direction s'accompagne d'un examen opérationnel axé sur l'évolution des produits et l'expérience client, qui est en voie d'achèvement.*

Montréal (Québec), le 27 novembre 2025

Goodfood Market Corp. (« **Goodfood** », « **la Société** », « **nous** » ou « **notre** ») (TSX : FOOD), un chef de file canadien des solutions de repas en ligne, a annoncé aujourd’hui ses résultats financiers pour les 13 semaines et les 52 semaines closes le 6 septembre 2025.

« Les résultats de cette année reflètent un contexte macroéconomique qui demeure difficile. Les dépenses discrétionnaires des consommateurs continuent de subir des pressions et la demande de kits repas en Amérique du Nord ne s'est pas stabilisée, mais l'entreprise a fait preuve d'une résilience constante au cours de l'exercice 2025. Nous avons maintenu une marge brute² solide de 42 % et avons enregistré un BAIIA ajusté¹ positif pour l'ensemble de l'exercice et le quatrième trimestre, ainsi que des flux de trésorerie disponibles ajustés¹ annuels de 2,2 millions de dollars. Ces résultats reflètent la flexibilité de notre structure de coûts et l'approche rigoureuse adoptée par nos équipes tout au long de l'année, face à des conditions difficiles en termes de chiffre d'affaires », a déclaré Neil Cuggy, président et chef de l'exploitation de Goodfood.

« Nous ne prévoyons pas d'amélioration significative à court terme en ce qui concerne l'inflation des intrants alimentaires, les coûts de main-d'œuvre, les frais d'emballage, de logistique ou de conformité, et nous pensons que ces pressions persisteront tout au long de l'exercice 2026. Notre examen opérationnel vise à bâtir une entreprise encore plus rigoureuse, plus flexible et plus résistante en termes de marges. Nous affinons notre gamme de produits, réduisons les coûts et renforçons l'expérience client en gardant clairement à l'esprit la rentabilité durable et la stabilité des flux de trésorerie. Goodfood dispose d'actifs solides et d'une équipe engagée, et cet examen opérationnel continu guidera une exécution plus précise et plus ciblée à l'avenir », a déclaré Selim Bassoul, président du conseil d'administration de Goodfood.

« Pour l'avenir, nous restons réalistes quant aux perspectives de croissance des kits repas traditionnels, car cette catégorie continue de se contracter en Amérique du Nord et dans le monde entier, et nous restons

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

³ Le solde de trésorerie et de titres est défini comme la somme de la trésorerie et équivalents de trésorerie et des titres négociables.

réalistes quant au maintien de pressions élevées sur les coûts. Dans cet esprit, nous positionnons l'entreprise de manière à opérer de façon rentable sans dépendre d'une reprise macroéconomique. À la fois nos produits prêts-à-manger récemment lancés et Genuine Tea contribuent à améliorer notre mix de produits, et nous travaillons à renforcer cette base à mesure que nous avançons. Bien que nous abordions l'avenir avec prudence, nous continuons à rechercher des acquisitions sélectives qui renforcent notre plateforme et améliorent notre structure de coûts et de marges », a déclaré Neil Cuggy, président et directeur de l'exploitation de Goodfood.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION – EXERCICES 2025 ET 2024

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 52 et de 53 semaines closes les	6 septembre 2025	7 septembre 2024	(en \$)	(en %)
Ventes nettes	120 879 \$	152 838 \$	(31 959) \$	(21) %
Coût des marchandises vendues	70 480	89 860	(19 380)	(22) %
Bénéfice brut	50 399 \$	62 978 \$	(12 579) \$	(20) %
Marge brute	41,7 %	41,2 %	s. o.	0,5 p.p.
Frais de vente, charges générales et administratives	45 363	54 843	(9 480)	(17) %
Amortissements	5 957	7 381	(1 424)	(19) %
Coûts (profits) de réorganisation et autres coûts (profits) nets connexes	1 789	(1 327)	3 116	s. o.
Charges financières nettes	5 375	5 514	(139)	(3) %
Perte avant impôt sur le résultat	(8 085) \$	(3 433) \$	(4 652) \$	136 %
Charge d'impôt sur le résultat	10	–	10	s. o.
Perte nette, représentant le résultat global	(8 095) \$	(3 433) \$	(4 662) \$	136 %
Perte de base et diluée par action	(0,09) \$	(0,05) \$	(0,04) \$	80 %

ANALYSE DES VARIATIONS ENTRE L'EXERCICE 2025 ET L'EXERCICE 2024

- Le recul des ventes nettes s'explique par la diminution du nombre de clients actifs et de la fréquence de commandes, ce qui a abaissé le nombre de commandes, contrebalancée en partie par une augmentation de la valeur moyenne des commandes. La diminution du nombre de clients actifs s'explique principalement par la baisse des dépenses de marketing et des offres promotionnelles, les incertitudes à l'égard des perspectives économiques et des dépenses des clients, ce qui incite les clients à dépenser plus prudemment et à baisser en gamme, ainsi qu'à un caractère saisonnier plus prononcé au cours de l'exercice 2025. Le recul des ventes nettes a été contrebalancé en partie par les ventes nettes de Genuine Tea pour l'exercice 2025.
- La contraction du bénéfice brut résulte de la diminution des ventes nettes ainsi que de l'augmentation des coûts d'emballage et d'expédition du fait du recul des commandes par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Ces facteurs ont été atténués en partie par une amélioration de la valeur moyenne des commandes et par la baisse des crédits et des incitatifs en pourcentage des ventes nettes. La marge brute a augmenté légèrement de 0,5 point de pourcentage sous l'effet surtout de la hausse de la valeur moyenne des commandes et de la baisse des coûts de main-d'œuvre, contrées par des coûts d'expédition plus élevés.
- Les frais de vente et charges générales et administratives ont diminué en raison surtout d'une baisse des dépenses de marketing, de la masse salariale et des autres frais de vente et charges générales et administratives. Les frais de vente et charges générales et administratives en pourcentage des ventes nettes ont augmenté de 1,6 point de pourcentage, passant de 35,9 % à 37,5 %, en raison surtout de la baisse des ventes nettes.

- Les coûts de réorganisation et autres coûts nets connexes pour l'exercice 2025 ont trait à des indemnités de départ, par rapport à des profits nets pour l'exercice 2024 découlant essentiellement de la reprise de perte de valeur attribuable à un contrat de sous-location.
- La diminution des amortissements s'explique avant tout par la décomptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation attribuable à des contrats de sous-location.
- La hausse de la perte nette s'explique essentiellement par une diminution de la rentabilité en raison du recul des ventes nettes et des activités de restructuration, facteurs contrés en partie par la baisse des frais de vente et charges générales et administratives, et par l'amélioration de la marge brute.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION – QUATRIÈME TRIMESTRE DES EXERCICES 2025 ET 2024

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 13 et de 14 semaines closes les	6 septembre 2025	7 septembre 2024	(en \$)	(en %)
Ventes nettes	25 034 \$	34 063 \$	(9 029) \$	(27) %
Coût des marchandises vendues	14 947	21 072	(6 125)	(29) %
Bénéfice brut	10 087 \$	12 991 \$	(2 904) \$	(22) %
Marge brute	40,3 %	38,1 %	s. o.	2,2 p.p.
Frais de vente, charges générales et administratives	9 890	12 762	(2 872)	(23) %
Amortissements	1 373	1 879	(506)	(27) %
Coûts de réorganisation et autres coûts nets connexes	1 789	34	1 755	5 162 %
Charges financières nettes	1 124	1 476	(352)	(24) %
Perte avant impôt sur le résultat	(4 089)	(3 160)	(929)	29 %
Recouvrement d'impôt différé	(15)	–	(15)	s. o.
Perte nette, représentant le résultat global	(4 074) \$	(3 160) \$	(914) \$	29 %
Perte de base et diluée par action	(0,04) \$	(0,05) \$	0,01 \$	(20) %

ANALYSE DES VARIATIONS ENTRE LE QUATRIÈME TRIMESTRE DE 2025 ET LE QUATRIÈME TRIMESTRE DE 2024

- Le recul des ventes nettes découle de la diminution du nombre de clients actifs, ce qui a fait reculer les commandes, facteur contrebalancé en partie par une augmentation de la valeur moyenne des commandes. La diminution du nombre de clients actifs s'explique surtout par la réduction des dépenses de marketing et des offres promotionnelles, et du fait que les clients ont opéré une transition vers une offre dont la valeur est plus élevée, de même que par la semaine d'exploitation en moins au cours du trimestre par rapport à celui de l'exercice précédent. Le recul des ventes nettes a été ralenti en partie par les ventes nettes de Genuine Tea.
- La contraction du bénéfice brut résulte essentiellement de la diminution des ventes nettes ainsi que de l'augmentation des coûts d'expédition et d'exécution et des coûts de main-d'œuvre liés à la production et à l'exécution imputable à la baisse de l'absorption des frais fixes relative aux commandes moindres. Cette diminution a été contrebalancée essentiellement par une baisse des incitatifs en pourcentage des ventes nettes et d'une croissance de la valeur moyenne des commandes par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. La marge brute s'est accrue de 2,2 points de pourcentage en raison de l'amélioration de la fréquence moyenne des commandes.
- Les frais de vente et charges générales et administratives ont diminué en raison surtout d'une baisse des dépenses de marketing et de la masse salariale. Les frais de vente et charges générales et administratives en pourcentage des ventes nettes ont augmenté de 2,0 points de pourcentage, passant de 37,5 % au trimestre correspondant de l'exercice précédent à 39,5 % en raison du recul des ventes nettes.
- L'augmentation des coûts de réorganisation et autres coûts nets connexes s'explique avant tout par les indemnités de départ au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2025.

- La hausse de la perte nette est essentiellement attribuable à une réduction de la rentabilité du fait d'un recul des ventes nettes, contrebalancé en partie par une baisse des frais de vente et charges générales et administratives et de l'amélioration de la marge brute.

PARAMÈTRES ET MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX IFRS – RAPPROCHEMENT

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 13 et de 14 semaines closes les		Pour les périodes de 52 et de 53 semaines closes les	
	6 septembre 2025	7 septembre 2024	6 septembre 2025	7 septembre 2024
Perte nette	(4 074) \$	(3 160) \$	(8 095) \$	(3 433) \$
Charges financières nettes	1 124	1 476	5 375	5 514
Amortissements	1 373	1 879	5 957	7 381
Charge d'impôt sur le résultat	(15)	–	10	–
BAIIA	(1 592) \$	195 \$	3 247 \$	9 462 \$
Charge liée aux paiements fondés sur des actions	240	231	944	879
Coûts (profits) nets de réorganisation et autres				
coûts (profits) connexes	1 789	34	1 789	(1 327)
Coûts d'acquisition	–	49	113	49
BAIIA ajusté	437 \$	509 \$	6 093 \$	9 063 \$
Ventes nettes	25 034 \$	34 063 \$	120 879 \$	152 838 \$
Marge du BAIJA ajusté (en pourcentage)	1,7 %	1,5 %	5,0 %	5,9 %

Pour la période de 13 semaines close le 6 septembre 2025, la marge du BAIJA ajusté s'est accrue de 0,2 points de pourcentage par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, du fait surtout d'une amélioration de la marge brute attribuable à une augmentation de la valeur moyenne des commandes et d'une réduction des dépenses de marketing et de la masse salariale comptabilisées dans les frais de vente et charges générales et administratives, facteurs contrebalancés en partie par une hausse des coûts d'expédition, des coûts afférents à l'exécution et des coûts de main-d'œuvre imputable au recul des commandes. L'accroissement a également été contré en partie par des ventes nettes moindres sous l'effet de la baisse du nombre de clients actifs et de la fréquence des commandes. Dans l'ensemble, le BAIJA ajusté a reculé de 0,1 million de dollars au cours du trimestre par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, tandis que les ventes nettes ont cédé 9,0 millions de dollars.

Pour la période de 52 semaines close le 6 septembre 2025, la marge du BAIJA ajusté s'est repliée de 0,9 points de pourcentage par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, du fait surtout d'une diminution des ventes nettes imputable à la baisse du nombre de clients actifs et de la fréquence des commandes. Dans l'ensemble, le BAIJA ajusté a diminué de 3,0 millions de dollars par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, tandis que les ventes nettes ont diminué de 32,0 millions de dollars. L'incidence du recul des ventes nettes sur le BAIJA ajusté a été contrebalancée en partie par une réduction des dépenses de marketing et de la masse salariale, de même que par une légère amélioration de la marge brute sous l'impulsion surtout de la hausse de la valeur moyenne des commandes.

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 13 et de 14 semaines closes les		Pour les périodes de 52 et de 53 semaines closes les	
	6 septembre 2025	7 septembre 2024	6 septembre 2025	7 septembre 2024
Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	346 \$	(932) \$	1 981 \$	7 494 \$
Entrées d'immobilisations corporelles	(121)	(5)	(932)	(49)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(120)	(165)	(585)	(578)
Flux de trésorerie disponibles	105 \$	(1 102) \$	464 \$	6 867 \$
Paiements versés aux fins de la réorganisation et autres coûts connexes	1 608	—	1 608	736
Paiements versés aux fins des coûts d'acquisition	—	—	165	—
Flux de trésorerie disponibles ajustés	1 713 \$	(1 102) \$	2 237 \$	7 603 \$

Pour la période de 13 semaines close le 6 septembre 2025, les flux de trésorerie disponibles ajustés se sont établis à 1,7 million de dollars, par rapport à un montant négatif de 1,1 million de dollars au cours de la période correspondante de l'exercice précédent. Cette amélioration de 2,8 millions de dollars découle avant tout d'une variation favorable des créateurs et charges à payer en raison du calendrier des versements des fournisseurs et de la baisse des volumes, contrebalancée par une diminution de la rentabilité attribuable au recul des ventes nettes.

Pour la période de 52 semaines close le 6 septembre 2025, les flux de trésorerie disponibles ajustés ont diminué de 5,4 millions de dollars par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui s'explique par une baisse de la rentabilité en raison du recul des ventes nettes, et par une variation défavorable des débiteurs et autres montants à recevoir du fait des remboursements gouvernementaux au troisième trimestre de l'exercice 2024, facteurs atténués en partie par une variation favorable des stocks attribuable aux améliorations continues apportées à la gestion des stocks. En outre, au cours de l'exercice 2025, la Société a engagé davantage de dépenses d'investissement en raison des travaux obligatoires de mise en conformité avec les normes anti-incendie dans l'installation de Montréal.

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.

STRUCTURE DU CAPITAL

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

	6 septembre 2025	7 septembre 2024
Dette	—	1 138
Débentures convertibles, composante passif, y compris la tranche courante	40 871	45 405
Total de la dette	40 871	46 543
Trésorerie et équivalents de trésorerie	12 345	24 010
Titres négociables	3 425	—
Total de la dette nette ¹	25 101	22 533
BAIIA ajusté (douze derniers mois) ¹	6 093	9 063
Ratio du total de la dette nette sur le BAIIA ajusté ¹	4,12	2,49

Le total de la dette nette de la Société a augmenté de 2,6 millions de dollars et le ratio du total de la dette nette sur le BAIIA ajusté s'est établi à 4,12, contre un ratio de 2,49 pour l'exercice précédent. Cette variation découle avant tout de la diminution de la trésorerie et des équivalents de trésorerie attribuable à l'accroissement de la perte nette et à l'acquisition de Genuine Tea, contrebalancées en partie par la diminution des débentures convertibles à la suite de l'arrivée à échéance des débentures de 2025.

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 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 travaillons également à l'élargissement de notre offre de différentes marques et de différents produits auprès des Canadiens, en concluant diverses acquisitions, dont celle de Genuine Tea, une société de premier plan dans le domaine du thé artisanal établie à Toronto, qui a été notre première acquisition et que nous avons réalisée à la fin de l'exercice 2024.

Au cours des récents trimestres, notre priorité a été la génération constante de flux de trésorerie positifs, la réduction du levier d'endettement et la création d'expériences qui suscitent la joie dans les cuisines au Canada, et nous maintenons nos efforts à cet égard. Nous continuons d'afficher un BAIIA ajusté ¹ positif sur une base trimestrielle et annuelle et, surtout, nous améliorons de plus en plus la variété de nos produits pour satisfaire nos clients. Nous avons augmenté la diversité des recettes et des ingrédients que nous offrons afin de proposer plus de choix. Grâce à des produits Better-for-You, nous prévoyons offrir une plus grande sélection de recettes alléchantes à nos clients, inspirées par différentes cuisines du monde et des ingrédients uniques. Par ailleurs, afin d'attirer des clients de plus en plus soucieux d'obtenir un bon rapport qualité-prix, nous avons lancé un nouveau plan économique offert à partir de 9,99 \$ la portion, et nous mettons à l'essai différentes options pour modifier les plans de repas afin de permettre à un plus grand nombre de clients d'apprécier nos délicieux repas. Enfin, au cours des derniers mois, nous avons lancé notre gamme de plats prêts-à-manger, ce qui permet aux Canadiens d'ajouter une variété croissante d'options de solutions de repas à leurs paniers.

Ainsi, la valeur des paniers assemblés par nos clients continue aussi d'augmenter et a atteint un sommet au cours de l'exercice à l'étude, 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. De plus, nous avons élargi et continuons d'élargir le choix de protéines que nous offrons à nos clients avec l'option de personnalisation à même nos recettes de prêts-à-cuisiner, ce qui

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.

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, et nous compensons également les émissions de carbone liées aux livraisons, tout en introduisant des innovations vertes en matière d'emballage. Notre objectif est clair, construire une entreprise qui aide nos clients à mener une vie plus saine sur une planète plus saine. Nous avons également obtenu récemment notre certification B Corp, ce qui vient confirmer notre engagement en faveur de la durabilité.

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. En novembre 2024, nous avons réalisé notre première acquisition, Genuine Tea, une société de premier plan de thé artisanal de troisième vague caractérisée par une croissance et des marges intéressantes. Cette acquisition jette les bases de notre portefeuille de marques de nouvelle génération.

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 BAIJA 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 du portefeuille de marques de nouvelle génération 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 2025 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 19989#. L'enregistrement sera accessible jusqu'au 4 décembre 2025.

Une version complète du rapport de gestion et des états financiers consolidés résumés intermédiaires et notes pour les périodes de 13 semaines et 52 semaines closes le 6 septembre 2025 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 rapport de gestion 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 13 semaines et 52 semaines closes le 6 septembre 2025.

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 sur nos plateformes de commerce en ligne, y compris nos filiales, 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 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 la dépréciation et de la reprise de dépréciation des actifs non financiers et des coûts de réorganisation et autres coûts (profits) nets connexes aux termes des initiatives de réduction des coûts et des coûts 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 flux de trésorerie liés 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 coûts 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 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 débentures convertibles diminuées de la trésorerie et des équivalents de trésorerie et des titres négociables. Le BAIIA ajusté des quatre derniers trimestres est obtenu en additionnant le BAIIA ajusté réel du trimestre à l'étude et des trois trimestres précédents. 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. La mission de l'équipe 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. Les clients de Goodfood ont accès à des produits exceptionnellement frais et délicieux ainsi qu'à des prix exclusifs rendus possibles grâce à son équipe culinaire d'exception ainsi qu'à ses infrastructures et technologies sans intermédiaire. Goodfood a à cœur de créer un lien entre ses fermes et fournisseurs partenaires et les cuisines de ses clients tout en éliminant le gaspillage de nourriture et les frais généraux de vente au détail onéreux. La principale installation de production et les bureaux administratifs de la Société sont établis à Montréal (Québec) avec des installations supplémentaires situées en Ontario 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
Chef de la direction clientèle
media@makegoodfood.ca

INFORMATION PROSPECTIVE

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 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 52 semaines close le 6 septembre 2025 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, le fait de perdre 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.

Les ventes et les résultats financiers de la Société subissent l'incidence de la conjoncture au Canada et sont assujettis à plusieurs incertitudes, notamment les droits de douane imposés par le gouvernement des États-Unis. De faibles ventes ou une confiance ébranlée du côté des consommateurs pourraient se traduire par un contexte opérationnel de plus en plus exigeant. Bien que la Société s'approvisionne essentiellement au Canada, les droits de douane peuvent augmenter le coût des biens achetés localement.

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.