



Pour diffusion immédiate

Goodfood publie ses résultats du deuxième trimestre 2026 et poursuit sa réorientation stratégique axée sur la génération de trésorerie et les fondamentaux économiques

- Les ventes nettes s'élevaient à 23 millions de dollars au deuxième trimestre, avec un bénéfice brut de 7 millions de dollars et une marge brute¹ atteignant 30,6 %, soit une baisse de 12,0 points de pourcentage par rapport au deuxième trimestre de l'année dernière.
- La perte nette s'élève à 7 millions de dollars, contre 2 millions de dollars pour la même période l'année dernière, avec une marge du BAIIA ajusté² négative de 4,4 % et une perte du BAIIA ajusté² de 1 million de dollars pour le deuxième trimestre.
- Flux de trésorerie utilisés dans les activités d'exploitation de 2,4 millions de dollars et flux de trésorerie disponibles ajustés² négatifs de 2,0 millions de dollars pour le deuxième trimestre, le solde de trésorerie et les titres négociables³ s'élevant à 9 millions de dollars, ce qui porte le ratio d'endettement net² à 10x.
- Poursuite d'une réorientation stratégique ciblée, axée sur une offre de produits améliorée et une structure de coûts rigoureuse, afin de générer une croissance durable et rentable.

Montréal (Québec), le 21 avril 2026

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 périodes de 13 semaines et 26 semaines closes le 7 mars 2026.

La Société poursuit une réorientation stratégique ciblée axée sur la simplification des opérations, l'amélioration de son offre de produits et le renforcement d'une structure de coûts rigoureuse afin de soutenir une croissance durable et rentable.

Les résultats du deuxième trimestre reflètent l'impact d'une suspension temporaire de licence par l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) et d'un environnement de demande plus modéré, qui ont affecté les ventes nettes et les marges au cours de la période. En conséquence, les ventes nettes s'élevaient à 23 millions de dollars, notre bénéfice brut à 7 millions de dollars, avec une marge brute¹ de 30,6 %, une perte nette à 7 millions de dollars, une marge du BAIIA ajusté² négative de 4,4 % et des flux de trésorerie disponibles ajustés² négatif a 2,0 millions de dollars, avec une trésorerie et des titres négociables³ de 9 millions de dollars.

« Les résultats du deuxième trimestre reflètent l'impact d'une perturbation temporaire et d'un ralentissement de la demande. Plus important encore, l'ACIA a clairement indiqué ce qui devait changer — et nous agissons de manière résolue en ce sens », a déclaré Selim Bassoul, président du conseil et chef de la direction. « Nous avons simplifié notre structure de coûts, réduit la complexité et recentré l'activité sur ses fondamentaux économiques. Parallèlement, nous améliorons nos produits en proposant une meilleure qualité, des portions plus généreuses et une plus grande commodité, afin de répondre à ce que les clients apprécient le plus. »

« Nos priorités sont claires : protéger nos marges, générer des liquidités et déployer notre capital avec rigueur. Dans le cadre de cette mise en œuvre, nous nous concentrons sur le renforcement de l'entreprise tout en évaluant une série d'alternatives financières visant à accroître la valeur à long terme », a ajouté Selim Bassoul.

« Par ailleurs, pour l'exercice 2026, le président, Najib Maalouf, et moi-même avons pris la décision délibérée de renoncer à nos salaires de base. Nos contrats de travail restent inchangés, mais nous estimons que, dans cette phase de transformation de la Société, la responsabilité doit commencer au sommet. Cela ne signifie pas pour autant que nous attendons des autres qu'ils fassent de même. Notre priorité est de bâtir une entreprise plus forte et plus résiliente, capable de créer des opportunités à long terme pour nos équipes, de répondre aux attentes de nos clients et de gagner la confiance de nos actionnaires », a conclu Selim Bassoul.

¹ La marge brute est définie comme le bénéfice brut divisé par les ventes nettes.

² 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.

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

RÉSULTATS D'EXPLOITATION – DEUXIÈME TRIMESTRE DES EXERCICES 2026 ET 2025

Le tableau suivant présente les composantes des états consolidés résumés intermédiaires du résultat net et du résultat global de la Société :

(En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action et les pourcentages)

Pour les périodes de 13 semaines closes les	7 mars 2026	8 mars 2025	(en \$)	(en %)
Ventes nettes	22 509	\$ 30 500	\$ (7 991)	\$ (26) %
Coût des marchandises vendues	15 611	17 502	(1 891)	(11) %
Bénéfice brut ⁽¹⁾	6 898	\$ 12 998	\$ (6 100)	\$ (47) %
Marge brute ⁽¹⁾⁽²⁾	30,6 %	42,6 %	s.o.	(12,0) p.p.
Frais de vente, charges générales et administratives	8 552	11 860	(3 308)	(28) %
Amortissements	1 275	1 670	(395)	(24) %
Coûts de réorganisation et autres coûts connexes	1 667	–	1 667	s.o.
Charges financières nettes	2 156	1 856	300	16 %
Perte avant impôt sur le résultat	(6 752)	\$ (2 388)	\$ (4 364)	\$ 183 %
Charge d'impôt sur le résultat	19	–	19	s.o.
Perte nette, représentant le résultat global	(6 771)	(2 388)	(4 383)	184 %
Perte par action de base et diluée	(0,07)	\$ (0,03)	\$ (0,04)	\$ 133 %

(1) Le bénéfice brut et la marge brute pour les périodes de 13 semaines closes le 7 mars 2026 incluent une dépréciation des stocks de 0,4 million de dollars (8 mars 2025 – néant).

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

ANALYSE DES ÉCARTS POUR LE DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2026 PAR RAPPORT AU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2025

- La baisse des ventes nettes s'explique par la diminution du nombre de clients actifs, qui a entraîné une baisse des commandes, combinée à la suspension temporaire de l'ACIA au deuxième trimestre 2026, partiellement compensée par une augmentation de la valeur moyenne des commandes. La diminution du nombre de clients actifs s'explique principalement par la suspension de l'ACIA et par la réduction des offres de marketing et des mesures incitatives.
- La baisse du bénéfice brut est principalement due à la diminution des ventes nettes ainsi qu'à la hausse des frais d'expédition, de main-d'œuvre et des autres coûts de production, principalement liée à la suspension temporaire de l'ACIA. Cette baisse a été partiellement compensée par une augmentation de la valeur moyenne des commandes par rapport au même trimestre de l'année précédente. La marge brute a diminué de 12 points de pourcentage, principalement en raison des coûts liés à la suspension temporaire de l'ACIA et d'une moindre absorption des coûts fixes, partiellement compensés par l'augmentation de la valeur moyenne des commandes.
- La baisse des frais de vente, charges générales et administratives est principalement due à la diminution des dépenses de marketing et des salaires et traitements. Les frais de vente, charges générales et administratives en pourcentage des ventes nettes ont diminué de 0,9 point de pourcentage pour s'établir à 38,0 %, contre 38,9 % au même trimestre de l'année précédente, principalement en raison de la baisse des dépenses de marketing, partiellement compensée par la baisse des ventes nettes.
- Les coûts de réorganisation et autres coûts connexes au deuxième trimestre de l'exercice 2026 sont principalement liés aux coûts de licenciement des employés.
- L'augmentation de la perte nette est principalement due à une baisse de la rentabilité résultant de la diminution des ventes nettes et du bénéfice brut, combinée aux coûts de réorganisation, partiellement compensée par la baisse des frais de vente, charges générales et administratives.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION – PERIODES CUMULÉES DE L'EXERCICE 2026 ET 2025

Le tableau suivant présente les éléments des états consolidés résumés intermédiaires du résultat net et du résultat global de la Société :

(En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action et les pourcentages)

Pour les périodes de 26 semaines closes les	7 mars 2026	8 mars 2025	(\$)	(%)
Ventes nettes	50 047 \$	65 162 \$	(15 115) \$	(23) %
Coût des marchandises vendues	31 503	38 443	(6 940)	(18) %
Bénéfice brut ⁽¹⁾	18 544 \$	26 719 \$	(8 175) \$	(31) %
Marge brute ^{(1) (2)}	37,1 %	41,0 %	N/A	(3,9) p.p.
Frais de vente, charges générales et administratives	19 403	24 256	(4 853)	(20) %
Amortissements	2 566	3 251	(685)	(21) %
Coûts de réorganisation et autres coûts connexes	1 667	–	1 667	s.o.
Charges financières nettes	4 232	3 287	945	29 %
Perte avant impôt sur le résultat	(9 324)	(4 075)	(5 249)	129 %
Charge d'impôt sur le résultat	28	–	28	s.o.
Perte nette, représentant le résultat global	(9 352) \$	(4 075) \$	(5 277) \$	129 %
Perte par action de base et diluée	(0,09) \$	(0,05) \$	(0,04) \$	80 %

(1) Le bénéfice brut et la marge brute pour les périodes de 26 semaines closes le 7 mars 2026 incluent une dépréciation des stocks de 0,4 million de dollars (contre néant au 8 mars 2025).

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

ANALYSE DES ÉCARTS POUR L'EXERCICE 2026 À CE JOUR PAR RAPPORT À L'EXERCICE 2025 À CE JOUR

- La baisse des ventes nettes s'explique par la diminution du nombre de clients actifs, qui a entraîné une baisse des commandes, combinée à la suspension temporaire de l'ACIA au deuxième trimestre 2026, partiellement compensée par une augmentation de la valeur moyenne des commandes. La diminution du nombre de clients actifs s'explique principalement par la réduction des offres marketing et des incitations, combinée à la suspension temporaire de l'ACIA au deuxième trimestre 2026.
- La baisse du bénéfice brut s'explique principalement par une diminution des Ventes nettes ainsi que par une hausse des frais d'expédition, de main-d'œuvre et des autres coûts de production, principalement due à la suspension temporaire de l'ACIA. Cette baisse a été partiellement compensée par une diminution des incitations en pourcentage des Ventes nettes ainsi que par une augmentation de la valeur moyenne des commandes par rapport à la même période de l'année dernière. La marge brute a diminué de 3,9 points de pourcentage, principalement en raison de la hausse des frais d'expédition, de la main-d'œuvre et des autres coûts de production, induite par la suspension temporaire de l'ACIA, combinée à une moindre absorption des coûts fixes, partiellement compensée par une valeur moyenne des commandes plus élevée.
- La baisse des frais de vente, charges générales et administratives est principalement due à la diminution des dépenses de marketing et des salaires et traitements. Les frais de vente, charges générales et administratives en pourcentage des ventes nettes ont augmenté de 1,6 points de pourcentage, passant de 37,2 % à 38,8 %, principalement en raison de l'absorption des coûts fixes due à la baisse des ventes nettes.
- Les coûts de réorganisation et autres coûts connexes de l'exercice 2026 sont principalement liés aux coûts de licenciement des employés.
- L'augmentation des charges financières nettes est principalement due à une baisse de la juste valeur des titres négociables.
- L'augmentation de la perte nette est principalement due à une baisse de la rentabilité résultant de la diminution des ventes nettes et du bénéfice brut, combinée aux coûts de réorganisation, partiellement compensée par la baisse des frais de vente, charges générales et administratives.

PARAMÈTRES ET MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX IFRS – RAPPROCHEMENT

BAIIA¹, BAIIA AJUSTÉ¹ ET MARGE DU BAIIA AJUSTÉ¹

Le rapprochement de la perte nette et du BAIIA, du BAIIA ajusté et de la marge du BAIIA ajusté 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		
	7 mars 2026	8 mars 2025		7 mars 2026	8 mars 2025	
Perte nette	(6 771)	\$ (2 388)	\$	(9 352)	\$ (4 075)	\$
Charges financières nettes	2 156	1 856		4 232	3 287	
Amortissements	1 275	1 670		2 566	3 251	
Charge d'impôt sur le résultat	19	–		28	–	
BAIIA	(3 321)	\$ 1 138	\$	(2 526)	\$ 2 463	\$
Dépréciation des stocks	437	–		437	–	
Charge liée aux paiements fondés sur des actions	232	222		448	441	
Coûts de réorganisation et autres coûts connexes	1 667	–		1 667	–	
Coûts d'acquisition	–	–		–	99	
BAIIA ajusté	(985)	\$ 1 360	\$	26	\$ 3 003	\$
Ventes nettes	22 509	\$ 30 500	\$	50 047	\$ 65 162	\$
Marge du BAIIA ajusté (%)	(4,4) %	4,5 %	%	0,1 %	4,6 %	%

Pour les périodes de 13 semaines closes le 7 mars 2026, la marge du BAIIA ajusté a diminué de 8,9 points de pourcentage par rapport au même trimestre de l'année dernière, principalement en raison d'une baisse de la marge brute due à la hausse des frais d'expédition, de main-d'œuvre et d'autres coûts de production résultant de la suspension temporaire imposée par l'ACIA, combinée à une baisse des ventes nettes due à l'impact de la suspension de la licence et à la diminution du nombre de Clients actifs, ce qui a entraîné une baisse du taux de commande. La baisse de la marge brute a été partiellement compensée par une diminution des frais de vente, charges générales et administratives, principalement due à une réduction des dépenses de marketing ainsi qu'à une augmentation de la taille moyenne des paniers. Dans l'ensemble, le BAIIA ajusté a diminué de 2,3 millions de dollars ce trimestre par rapport au même trimestre de l'année précédente.

Pour les 26 semaines closes le 7 mars 2026, la marge du BAIIA ajusté a diminué de 4,5 points de pourcentage par rapport à la même période de l'année précédente, principalement en raison d'une baisse des Ventes nettes résultant de la suspension de la licence et d'une diminution du nombre de Clients actifs, ce qui a entraîné une baisse du taux de commande et de la marge brute, due principalement à la hausse des frais d'expédition et d'autres coûts de production. Cette baisse a été partiellement compensée par une augmentation de la valeur moyenne des paniers. Dans l'ensemble, le BAIIA ajusté a diminué de 3,0 millions de dollars par rapport à la même période de l'année précédente, tandis que les Ventes nettes ont baissé de 15,1 millions de dollars. L'impact de la baisse des Ventes nettes sur le BAIIA ajusté a été partiellement compensé par la diminution des dépenses de marketing et des salaires et traitements.

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 semaines closes les		Pour les périodes de 26 semaines closes les	
	7 mars 2026	8 mars 2025	7 mars 2026	8 mars 2025
(Sorties) entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	(2 441)	\$ (1 152)	\$ (1 085)	\$ 1 037
Entrées d'immobilisations corporelles	(11)	(265)	(54)	(453)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(130)	(147)	(246)	(321)
Flux de trésorerie disponibles	(2 582)	\$ (1 564)	\$ (1 385)	\$ 263
Paiements versés aux fins de la réorganisation et autres coûts connexes	559	–	610	–
Paiements liés aux coûts d'acquisition	–	75	–	102
Flux de trésorerie disponibles ajustés	(2 023)	\$ (1 489)	\$ (775)	\$ 365

Pour la période de 13 semaines close le 7 mars 2026, les flux de trésorerie disponibles ajustés ont diminué de 0,5 million de dollars par rapport au même trimestre de l'année précédente, principalement en raison d'une baisse de la rentabilité résultant d'une marge brute et de ventes nettes en baisse, partiellement compensée par une diminution des dépenses de marketing et une amélioration de la variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement d'exploitation, suite à une augmentation favorable des créiteurs et des charges à payer, principalement due au calendrier des paiements aux fournisseurs. Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2025, la Société a investi dans des travaux de mise en conformité avec les normes de sécurité incendie dans l'entrepôt de Montréal, ce qui a entraîné une hausse des entrées d'immobilisations corporelles par rapport au deuxième trimestre de l'exercice 2026.

Pour la période de 26 semaines close le 7 mars 2026, les flux de trésorerie disponibles ajustés ont diminué de 1,1 million de dollars par rapport à la même période de l'année précédente, principalement en raison d'une baisse de la rentabilité résultant d'une diminution des ventes nettes et de la marge brute, partiellement compensée par une baisse des dépenses de marketing et une amélioration de la variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement d'exploitation résultant d'un calendrier favorable des paiements aux fournisseurs. De plus, au cours de l'exercice 2025, la Société a investi dans des travaux de mise en conformité avec les normes de sécurité incendie dans l'entrepôt de Montréal, ce qui a entraîné une hausse des entrées d'immobilisations corporelles par rapport au deuxième trimestre de l'exercice 2026.

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)

	7 mars 2026	8 mars 2025
Débitures convertibles, solde de la composante passif, y compris la tranche à court terme	41 870	46 186
Total de la dette	41 870	46 186
Trésorerie et équivalents de trésorerie	7 382	17 383
Titres négociables	2 046	1 721
Total de la dette nette ¹	32 442	27 082
BAIIA ajusté (douze derniers mois) ¹	3 116	7 071
Ratio du total de la dette nette sur le BAIIA ajusté ¹	10,41	3,83

Le total de la dette nette de la Société a augmenté de 5,4 millions de dollars et son ratio total de la dette nette/BAIIA ajusté s'est établi à 10,41, contre 3,83 l'année dernière. Cette évolution s'explique principalement par la diminution de la trésorerie et des équivalents de trésorerie de la Société, ainsi que par le BAIIA, sous l'effet d'une baisse des ventes nettes et de la marge brute.

La direction continue de se concentrer sur le maintien d'une liquidité adéquate et sur l'application d'une allocation rigoureuse du capital afin de soutenir les opérations et de renforcer le bilan au fil du temps.

PERSPECTIVES FINANCIÈRES

La mission première de Goodfood est de créer des expériences qui suscitent la joie et aident notre communauté à vivre plus longtemps sur une planète plus saine. L'entreprise s'attache à renforcer son offre de solutions alimentaires, notamment les prêts-à-cuisiner et les prêts-à-manger, afin de proposer une expérience culinaire unique et attrayante.

Au cours des derniers trimestres, la société a pris des mesures pour mieux adapter son offre de produits à l'évolution des préférences de ses clients. Cela passe notamment par une valorisation de l'offre grâce à des portions plus généreuses, une amélioration de la qualité, ainsi qu'un gain de praticité grâce à une préparation plus rapide des repas et à un choix élargi de plats prêts à consommer.

Notre priorité reste d'améliorer la rentabilité par unité, de générer des flux de trésorerie réguliers et d'allouer des capitaux uniquement aux initiatives qui répondent à des critères de rentabilité stricts.

La société explore également d'autres pistes de croissance, notamment une expansion sélective dans des catégories alimentaires connexes et des opportunités visant à renforcer son portefeuille de produits.

Associées à une gestion rigoureuse des coûts et à une attention constante portée à l'expérience client, ces mesures visent à renforcer le modèle opérationnel de la Société et à favoriser la création de valeur à long terme.

En plus de l'innovation en matière de produits et la relance de la demande des clients, la direction continue de s'attacher à renforcer activement le bilan et à préserver une certaine souplesse dans la gestion future de son capital.

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.

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.

TÉLÉCONFÉRENCE

Goodfood tiendra une conférence téléphonique le 21 avril 2026 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 84705#. L'enregistrement sera accessible jusqu'au 28 avril 2026.

Une version complète du rapport de gestion et des états financiers consolidés résumés intermédiaires et notes pour les périodes de 13 semaines et 26 semaines closes le 7 mars 2026 sera publiée au <https://www.sedarplus.ca> plus tard aujourd'hui.

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 26 semaines closes le 7 mars 2026.

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, des coûts de réorganisation et autres coûts (profits) nets connexes aux termes des initiatives de réduction des coûts, de la dépréciation des stocks résultant des activités de réorganisation et des coûts d'acquisition. 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 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 coûts d'acquisition. 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 composante passif des débetures 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 et qui offre des solutions de repas et permet la livraison d'ingrédients frais et des repas prêts-à-manger 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 unique 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

Vanessa Hadida
Vice-Présidente Finance
IR@makegoodfood.ca
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 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.

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.