



COLABOR

ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

GROUPE COLABOR INC.
LE 29 AVRIL 2022



COLABOR

PRÉSENTATION DE LA DIRECTION

LOUIS FRENETTE
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

PIERRE BLANCHETTE
VICE-PRÉSIDENT PRINCIPAL ET CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE



Contenu

1. **2021: Finalisation de la transformation et retour de la croissance – Révision des objectifs**
2. **Autres jalons important de 2021**
3. **Résultats financiers 2021**
4. **2022: Poursuivre les améliorations et croître de façon profitable – Survol des objectifs**
5. **Résultats opérationnels et financiers T1 2022**

ÉNONCÉ PROSPECTIF

Avertissement

Ce document est à titre informatif seulement et ne constitue pas une offre de vente ou une sollicitation d'une offre d'achat de titres de Groupe Colabor Inc. et n'a pas été préparé pour être remis aux investisseurs potentiels et examiné par eux, afin de les aider à prendre une décision d'investissement ou concernant une distribution de titres.

Énoncé prospectif

Certaines déclarations incluses ici constituent des «déclarations prospectives» au sens des valeurs mobilières. Les énoncés prospectifs représentent de l'information ayant trait aux perspectives et aux événements, aux affaires, aux activités, à la performance financière, à la situation financière ou aux résultats anticipés de Colabor. Ces déclarations prospectives peuvent être identifiées par l'utilisation de termes prospectifs tels que «peut», «devrait», «sera», «pourrait», «s'attendre», «avoir l'intention», «planifier», «estimer», «Anticiper», «croire», «futur» ou «continuer» ou leurs formes négatives ou des variations similaires. Ces déclarations prospectives sont basées sur certaines hypothèses et analyses faites par la direction à la lumière de ses expériences et de sa perception des tendances historiques, des conditions actuelles et des développements futurs attendus, ainsi que d'autres facteurs qu'elle juge appropriés dans les circonstances. Ces déclarations sont sujettes à des risques, des incertitudes et des hypothèses et autres risques, y compris ceux mentionnés dans la notice annuelle de la Société, qui se trouve sous son profil sur SEDAR (www.sedar.com). Bon nombre de ces risques et incertitudes échappent au contrôle de la Société, notamment ceux reliés à la pandémie de la Covid-19 et de ses répercussions sur les habitudes de consommation et sur l'économie et pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux exprimés ou sous-entendus par ces énoncés prospectifs. Pour formuler ces déclarations prospectives, la direction s'est appuyée sur un certain nombre de facteurs et d'hypothèses importants. Ces déclarations prospectives doivent donc être interprétées à la lumière de ces facteurs et hypothèses. Tous les énoncés prospectifs sont expressément qualifiés dans leur intégralité par les avertissements énoncés ci-dessus. La Société n'a aucune obligation et décline expressément toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser tout énoncé prospectif, que ce soit à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou autrement, sauf si la loi applicable l'exige expressément.



ANNÉE 2021

FINALISATION DE LA TRANSFORMATION ET RETOUR DE LA CROISSANCE

Objectifs en début de 2021 :
Amélioration continue et croissance profitable

OBJECTIFS

1. Accroître les activités de Distribution au Québec
2. Optimiser les processus
3. Prioriser l'engagement des employés
4. Gérer efficacement les impacts de la pandémie

RÉVISION DES OBJECTIFS

1. ACCROÎTRE LES ACTIVITÉS DE DISTRIBUTION “BROADLINE”

Objectifs	Tactiques et Résultats
Croissance organique et non organique	
<ul style="list-style-type: none">• Améliorer la part du portefeuille existant de la clientèle• Étendre les territoires	<ul style="list-style-type: none">• Investissements dans la force de vente• Retour de la croissance• Amélioration du mix de clients notamment avec plus de volume des restaurants indépendants• Nouveaux clients dans le secteur des institutions et du détail➤ Une clientèle diversifiée permettant de bien naviguer les effets de la pandémie notamment sur la clientèle du secteur de la restauration
Amélioration continue soutenant la croissance	
<ul style="list-style-type: none">• Améliorer la gestion des catégories (non-alimentaires, protéines, fruits et légumes)• Repositionnement de la marque privée	<ul style="list-style-type: none">• Réduction du nombre de produits pour une gestion plus efficace des inventaires• Septembre 2021: lancement de la nouvelle marque privée entièrement renouvelée<ul style="list-style-type: none">• Plus de 500 produits de marque privée• 70% proviennent de fournisseurs locaux➤ Mix et gestion de l’offre de produits améliorés et différenciée composée de la marque privée et de marques nationales sélectionnées➤ Amélioration des marges brutes



RÉVISION DES OBJECTIFS

2. OPTIMISER LES PROCESSUS

Objectifs	Tactiques et Résultats
Optimiser les opérations	
Standardiser et améliorer les processus de gestion interne afin de réduire les coûts des unités d'affaires	<ul style="list-style-type: none">• Finalisation de la transformation vers une structure fonctionnelle pour une meilleure intégration des divisions• Déploiement de différentes mesures d'optimisation des opérations entraînant une diminution des charges opérationnelles➤ Une structure organisationnelle plus performante et une réduction des coûts



RÉVISION DES OBJECTIFS

3. PRIORISER L'ENGAGEMENT DES EMPLOYÉS

Objectifs	Tactiques et Résultats
Engagement des employés	
<ul style="list-style-type: none">• Poursuivre le déploiement de la nouvelle plateforme intégrée de gestion des ressources humaines• Déploiement d'un protocole de retour sur les lieux de travail	<ul style="list-style-type: none">• Meilleure communication organisationnelle et amélioration de l'expérience employé• Amélioration des pratiques de rémunération et conclusion d'une nouvelle convention collective améliorant considérablement la compétitivité en tant qu'employeur• Retour graduel des employés sur le lieu de travail➤ Réduction du taux de roulement de personnel



RÉVISION DES OBJECTIFS

4. GÉRER EFFICACEMENT LES IMPACTS DE LA PANDÉMIE

Objectifs	Tactiques et Résultats
Minimiser les impacts sur les opérations	
<p>Miser sur la résilience de notre modèle d'affaires et la diversification de la clientèle:</p> <ul style="list-style-type: none">• Diversification de la clientèle à même les segments HRI• Diversification géographique à l'extérieur des grands centres urbains <p>Maintenir les mesures sanitaires exigées par les autorités gouvernementales</p>	<ul style="list-style-type: none">• Retour de la croissance avec la réouverture graduelle des salles à manger des restaurants• Croissance auprès des autres segments du secteur des HRI (institutions et détail)• Préservation de la santé et la sécurité des employés, clients et fournisseurs
Minimiser les impacts financiers	
<ul style="list-style-type: none">• Préserver la santé du bilan• Gestion serrée des pressions inflationnistes sur la main d'œuvre et les frais de transport	<ul style="list-style-type: none">• Réduction de la dette nette à 48,4M\$ et maintien d'un ratio d'endettement conservateur à 1.9x à la fin de l'exercice• Clôture de nouvelles ententes de crédit et rachat des débetures convertibles de 50M \$➤ Réduction des frais financiers et amélioration des marges brutes

(1): Mesure non-conforme aux IFRS. Se référer au rapport de gestion de l'exercice financier 2021, rubrique 6.



AUTRES JALONS IMPORTANTS RÉALISÉS EN 2021

Nominations à l'équipe de direction et au conseil d'administration

M. Pierre Blanchette

Nommé premier vice-président et chef de la direction financière en mai 2021. Il possède plus de 25 ans d'expérience dans le domaine de la finance corporative, ayant notamment travaillé chez Fiera Capital Corporation, en tant que Vice-président principal, trésorerie et impôts, Vice-président exécutif, finances, division US et Vice-président principal, finances.

M. Jean Gattuso

Nommé à titre d'administrateur de la Société en octobre 2021. M. Gattuso était auparavant président et chef de l'exploitation d'Industries Lassonde inc. Sous son leadership, l'entreprise est devenue le plus grand fabricant de jus et de boissons au Canada et s'est taillé une place de chef de file en Amérique du Nord.



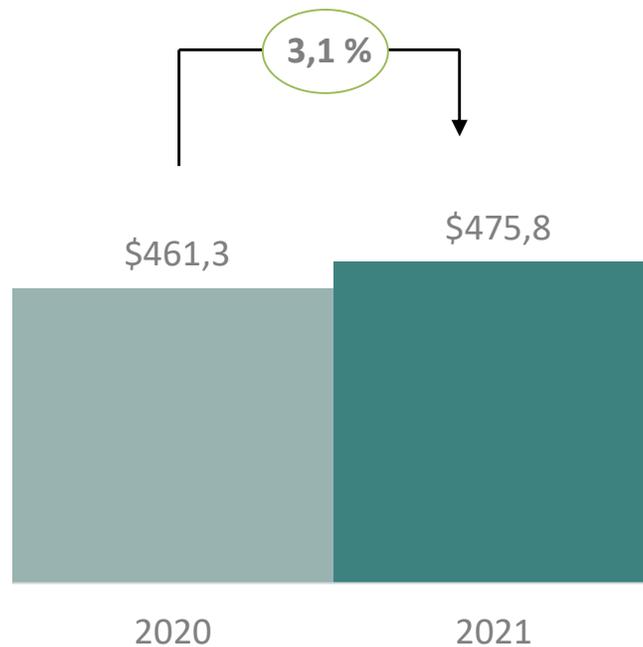


Résultats Financiers de 2021



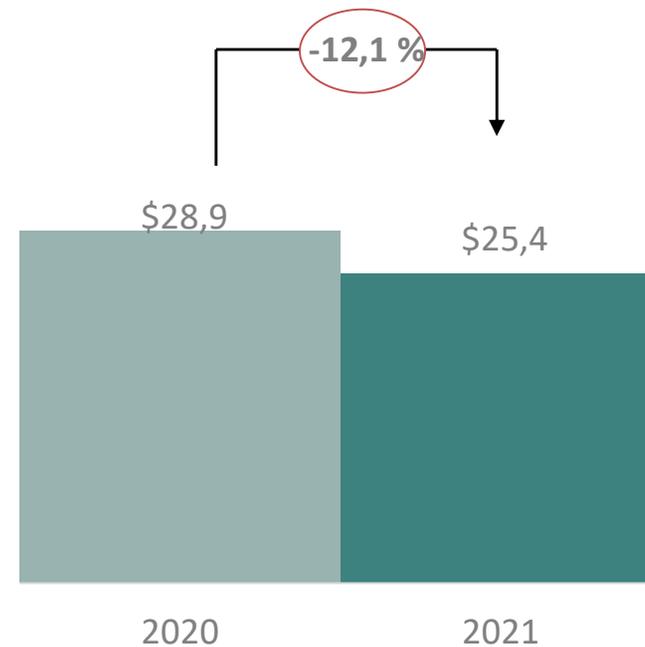
ÉVOLUTION DES REVENUS ET DE LA RENTABILITÉ

REVENUS CONSOLIDÉS (M\$)



- Secteur Distribution +5,3 %
- Secteur Grossiste +1,9 %

BAIIA AJUSTÉ⁽¹⁾ (M\$)



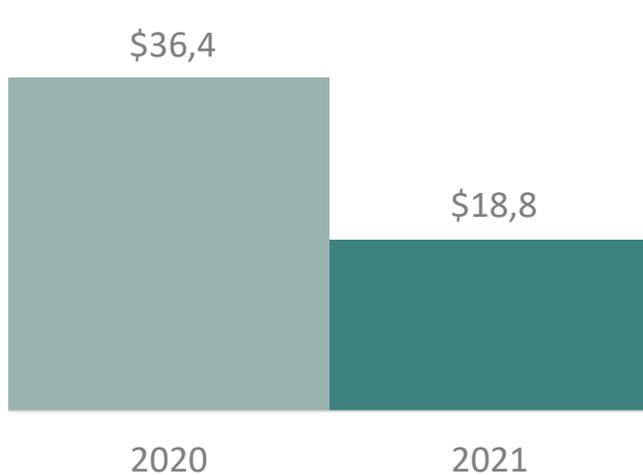
Réduction des subventions acquises de 4,3M \$. Sans ces subventions en 2020, la marge du BAIIA ajusté⁽¹⁾ se serait améliorée (4,8 % en 2021 vs 4,7 % en 2020)

⁽¹⁾ Mesure non-conforme aux IFRS. Se référer au rapport de gestion de l'exercice financier 2021, rubrique 6.



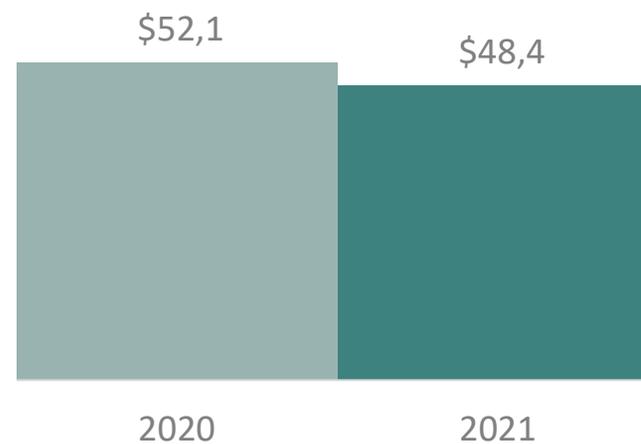
ÉVOLUTION DES FLUX DE TRÉSORERIE ET DE LA DETTE NETTE

FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DE L'EXPLOITATION (M\$)



- Utilisation FDR **-20 M \$**
- Réduction BAIIA **-3,5 M \$**
- Augmentation revenus non liés aux opérations **+5,6M \$**

DETTE NETTE⁽¹⁾



Refinancement en février 2021 et remboursement de la dette de plus de 10M\$

⁽¹⁾: Mesure non-conforme aux IFRS. Se référer au rapport de gestion de l'exercice financier 2021, rubrique 6.



ANNÉE 2022

POURSUIVRE LES AMÉLIORATIONS

1. Optimiser la rentabilité
2. Développer de nouveaux territoires de Distribution au Québec
3. Continuer d'améliorer l'efficacité organisationnelle
4. Attirer et retenir les talents

OBJECTIFS

CROÎTRE DE FAÇON PROFITABLE



SURVOL DES OBJECTIFS EN 2022

Optimiser la rentabilité	Croissance	Efficacité organisationnelle	Employés
<ul style="list-style-type: none">• Poursuivre le repositionnement de la marque privée• Faire croître la distribution spécialisée (viande et poissons)• Amélioration continue de la gestion des catégories	<ul style="list-style-type: none">• Poursuivre le développement des activités de Distribution dans l'ouest du Québec• Saisir des occasions d'acquisitions	<ul style="list-style-type: none">• Investir et moderniser certains centres de distribution et/ou divisions• Finaliser l'intégration et la centralisation de certaines fonctions	<ul style="list-style-type: none">• Améliorer l'engagement• Développer la marque employeur
CROÎTRE DE FAÇON PROFITABLE			





Résultats du T1 2022



ÉVOLUTION DES OBJECTIFS AU T1 2022

Optimiser la rentabilité	Croissance	Efficacité opérationnelle	Employés
<ul style="list-style-type: none"> • ↑ 2.4% marge brute à 17.1% • ↓ BAIIA ajusté⁽¹⁾ à 2.4% vs 4.5% (3.0% en enlevant l'effet des subventions reçues en T1 2021) • ↑ flux de trésorerie provenant des opérations à 12,4M\$, dont l'encaissement du gain non récurrent et croissance du volume de ventes 	<ul style="list-style-type: none"> • ↑ 13.2% ventes provenant de la reprise graduelle du secteur de la restauration et gains de clients et de volume dans le secteur grossiste • Annonce subséquente de deux acquisitions dans le secteur Distribution (voir prochaine page) 	<ul style="list-style-type: none"> • Investissements dans certains équipements de transformation et dans la logistique • Gestion prudente et dynamique des pressions inflationnistes 	<ul style="list-style-type: none"> • Début du protocole de retour au travail et maintien des meilleures normes de santé et sécurité • Début de la mise en place des premiers jalons de la marque employeur



AUTRES JALONS IMPORTANTS RÉALISÉS EN T1 2022

Acquisitions d'entreprises dans le secteur Distribution

Le Groupe Resto-Achats - 4 avril 2022

- Un groupement d'achat situé dans l'Est du Québec
- Le groupe apporte une équipe de gestion et des opérateurs chevronnés
- 4M \$ de revenus supplémentaires
- Renforce notre position concurrentielle avec les restaurants indépendants dans nos marchés actuels et futurs

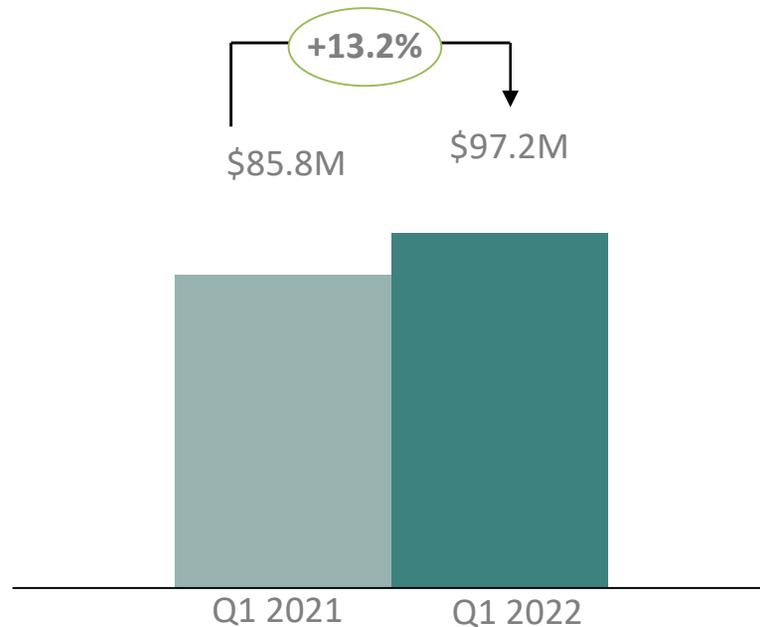
Certains actifs du distributeur alimentaire Ben Deshaies – 11 avril 2022

- Un distributeur et partenaire de longue date.
- Acquisition des actifs des régions de l'Outaouais et des Laurentides
- 13M \$ en revenus de distribution annuel
- Élargi notre portée géographique dans l'Ouest du Québec en donnant accès à une petite installation de distribution située à Mont-Laurier et à un nouveau réseau de clients sur lequel bâtir



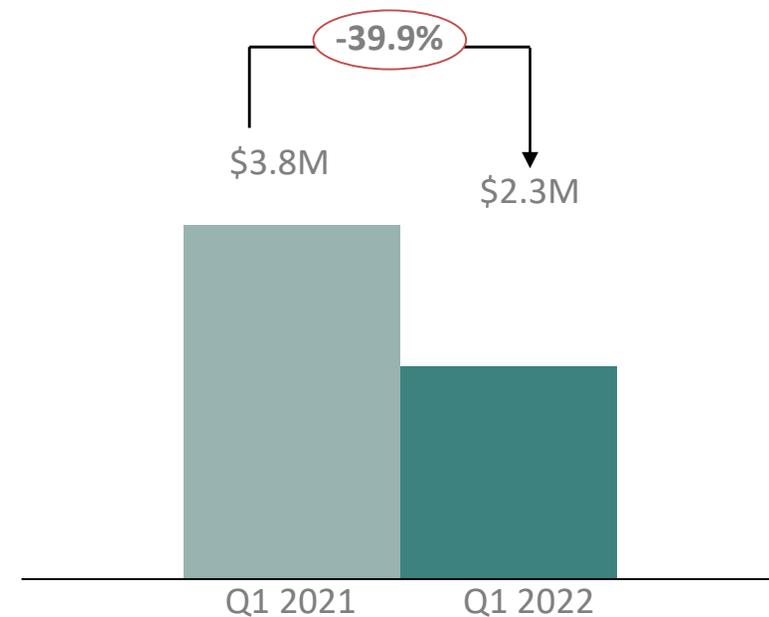
REVENUS ET RENTABILITÉ EN T1 2022

REVENUS CONSOLIDÉS



- Secteur distribution +17,4%
- Secteur grossiste/interco +4,3%

BAlIA AJUSTÉ⁽¹⁾



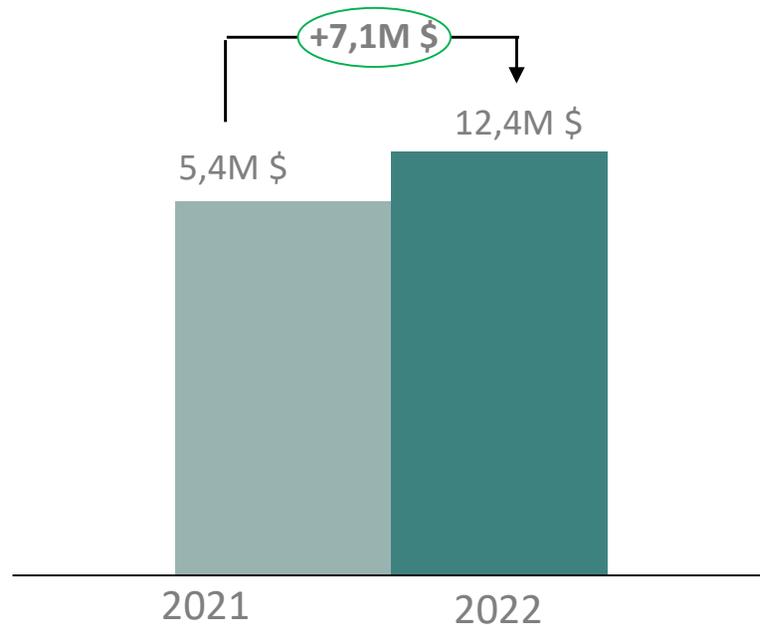
- Subventions -1,3M \$
- Hausse des coûts de de main-d'œuvre et autres coûts de la chaîne d'approvisionnement
- Investissements marque privée et étendue de territoire
- Excluant l'impact des subventions, le BAlIA⁽¹⁾ aurait été de 2,5M\$ en 2021

⁽¹⁾: Mesure non-conforme aux IFRS. Se référer au rapport de gestion du premier trimestre 2022, rubrique 5



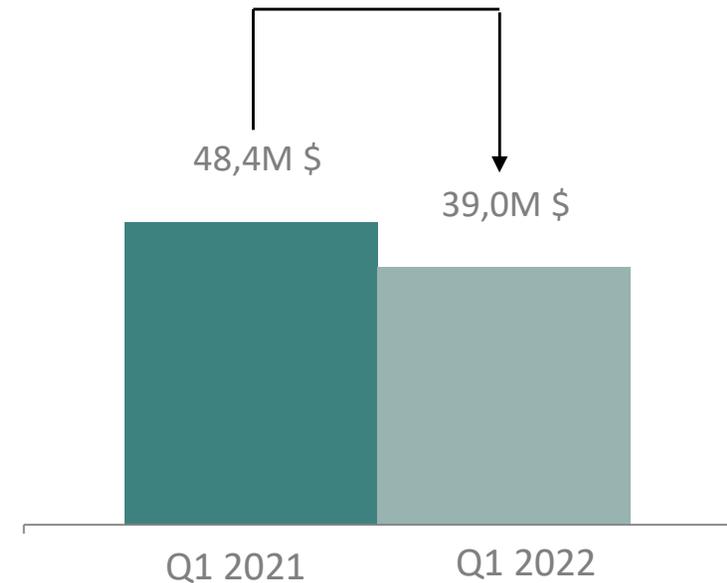
ÉVOLUTION DES FLUX DE TRÉSORERIE ET DE LA DETTE NETTE NETTE EN T1 2021

FLUX DE TRÉSORERIE DE L'EXPLOITATION



- Fonds de roulement (dont encaissement du gain non récurrent) +8,8M \$
- BAIIA ajusté -1,5M \$
- Charges financières +0,8M \$

DETTE NETTE⁽¹⁾

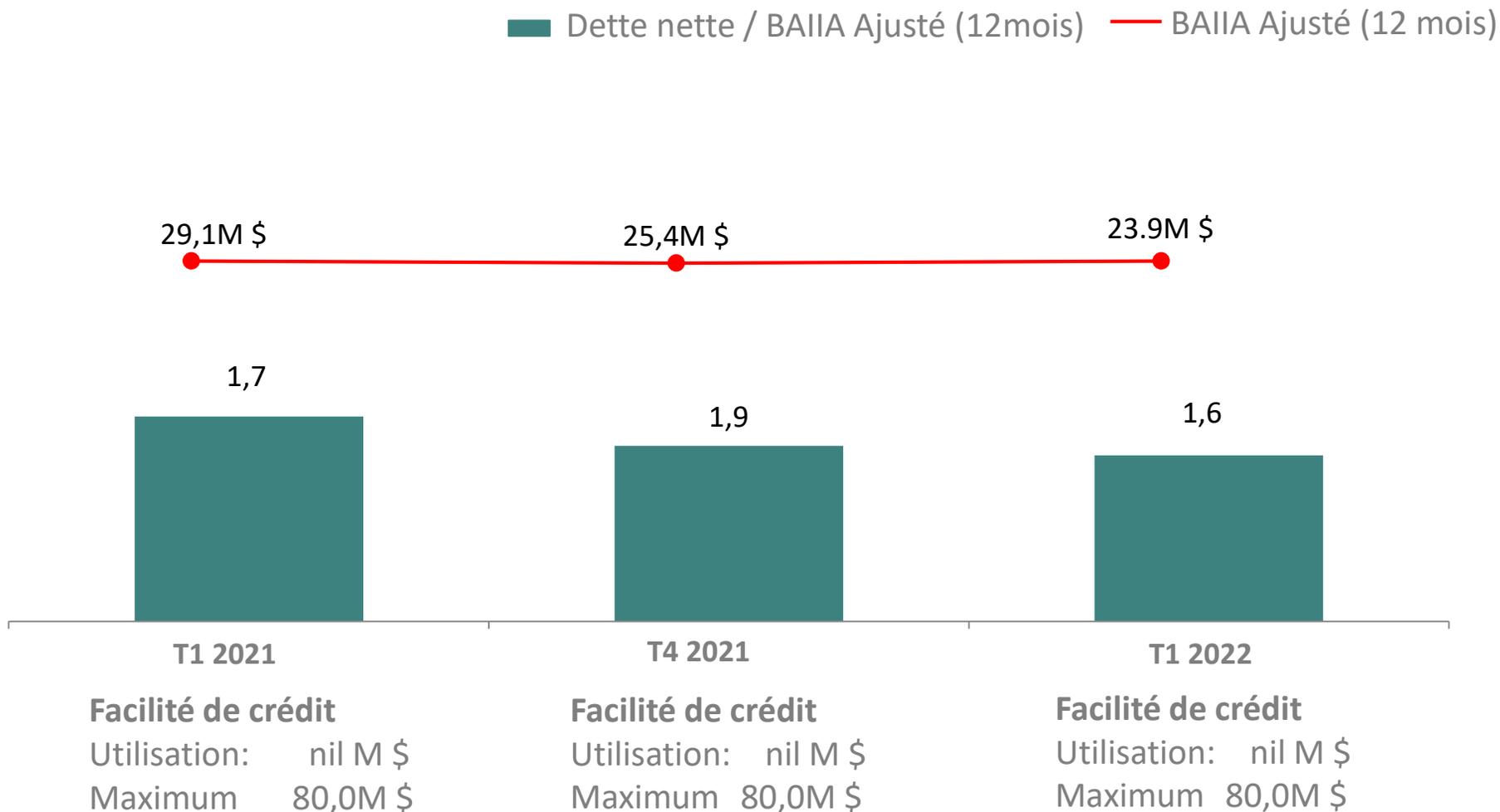


- Remboursement de 7,8M\$ de dettes en 2022, dont 7M\$ sur base volontaire

⁽¹⁾: Mesure non-conforme aux IFRS. Se référer au rapport de gestion du premier trimestre 2022, rubrique 5.



RATIOS DE LA DETTE NETTE SUR BAIIA AJUSTÉ



Le ratio de la Dette nette / BAIIA a réduit séquentiellement par un remboursement accéléré de la dette

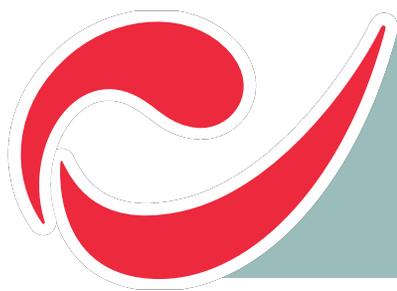
BAIIA Ajusté: Mesure non-conforme aux IFRS. Se référer aux rapports de gestion du premier trimestre de 2022, Rubrique 5.





COLABOR

PÉRIODE DE QUESTIONS



Siège social

1620, boulevard de Montarville
Boucherville (Québec)
J4B 8P4
Canada

Téléphone : 450 449-4911
Télécopieur : 450 449-6180

investors@colabor.com