



---

**PRÉSENTATION POUR LES  
INVESTISSEURS**  
GROUPE COLABOR INC. (TSX: GCL)

---

**Juillet 2023**

Présentée par Louis Frenette, président et chef de la direction  
Et Pierre Blanchette, vice-président senior et chef de la direction financière

# ÉNONCÉS DE NATURE PROSPECTIVE

---

## AVIS

Le présent document est fourni à titre d'information 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 à des investisseurs éventuels, ni pour être examiné par eux, afin de les aider à prendre une décision d'investissement ou concernant un placement de titres.

---



## ÉNONCÉS DE NATURE PROSPECTIVE

Le présent document contient certains énoncés de nature prospective tels que définis par les lois sur les valeurs mobilières applicables. L'information prospective peut se rapporter aux perspectives futures et aux événements anticipés de Colabor, à ses affaires, à ses opérations, à sa performance financière, à sa situation financière ou à ses résultats et, dans certains cas, peut être identifiée par une terminologie telle que " peut " ; " sera " ; " devrait " ; " s'attendre à " ; " planifier " ; " anticiper " ; " croire " ; " avoir l'intention " ; " estimer " ; " prédire " ; " potentiel " ; " continuer " ; " prévoir " , " assurer " ou d'autres expressions similaires concernant des questions qui ne sont pas des faits historiques. En particulier, les déclarations concernant les orientations financières, les résultats d'exploitation futurs et les performances économiques, les objectifs et les stratégies de l'entreprise sont des déclarations prospectives. Ces énoncés sont fondés sur certains facteurs et hypothèses, y compris la croissance prévue, les résultats d'exploitation, le rendement et les perspectives et occasions d'affaires, que Colabor juge raisonnables à la date actuelle. Bien que la direction considère ces hypothèses comme raisonnables en fonction de l'information dont dispose actuellement la Société, elles peuvent s'avérer inexactes. L'information prospective est également assujettie à certains facteurs, y compris des risques et des incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ce que Colabor prévoit actuellement, y compris ceux mentionnés dans la notice annuelle de la Société, qui se trouve sous son profil sur SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)). Ces facteurs, qui comprennent les risques associés à la pandémie de COVID-19 et son impact possible sur le comportement des consommateurs ou sur l'économie, ne sont pas destinés à représenter une liste complète des facteurs qui pourraient affecter Colabor et les événements et résultats futurs peuvent varier de façon significative par rapport à ce que la direction prévoit actuellement. Le lecteur ne devrait pas accorder une importance indue aux informations prospectives contenues dans ce document, informations qui représentent les attentes de Colabor à la date du présent document (ou à la date à laquelle elles sont autrement déclarées être faites) et qui sont susceptibles d'être modifiées après cette date. Bien que la direction puisse choisir de le faire, la Société n'a aucune obligation (et décline expressément une telle obligation) et ne s'engage pas à mettre à jour ou à modifier cette information à un moment donné, que ce soit à la suite de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement, sauf si la loi l'exige.

## MESURES DE PERFORMANCE NON-CONFORMES AUX IFRS

L'information comprise dans ce document renferme également certains renseignements qui ne sont pas des mesures du rendement conformes aux IFRS. Ces mesures de performance ne doivent pas être considérées isolément ou comme substituts aux autres mesures de la performance calculées en conformité avec les IFRS, mais plutôt comme renseignements complémentaires. Ces mesures sont largement répandues dans les milieux financiers pour mesurer la rentabilité des opérations. Elles reflètent l'inclusion ou l'exclusion de certains montants qui sont considérés comme non représentatifs de la performance financière récurrente de la Société. Étant donné que ces notions ne sont pas définies par les IFRS, elles pourraient ne pas être comparables avec celles d'autres sociétés.



---

# LE NOUVEAU COLABOR

---

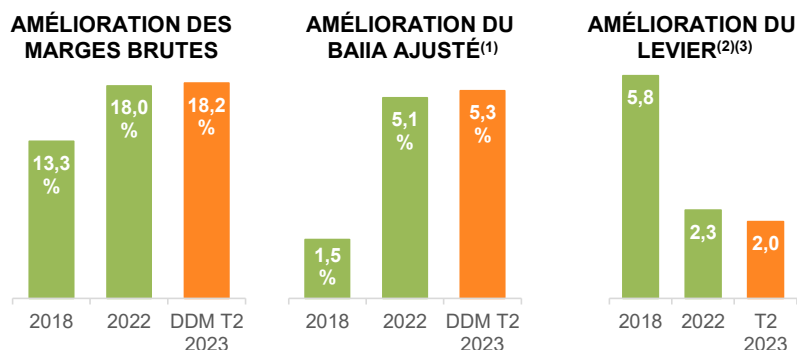
- Sommaire exécutif
- À propos de Colabor
- Nouvelle équipe de direction
- Conseil d'administration expérimenté

# SOMMAIRE EXÉCUTIF NOTRE TRANSFORMATION



## TENIR NOS PROMESSES Phase I

En 2019, une nouvelle équipe de direction a été engagée pour transformer l'entreprise. Nous sommes maintenant à mi-chemin de notre transformation.



Nos activités de distribution desservent le marché des hôtels, restaurants et institutions (" HRI ") dans l'Est du Québec. Nous sommes actuellement principalement présents dans une région qui représente que 30% du marché potentiel HRI.

DDM: douze derniers mois.

(1) Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 30. Le BAIIA ajusté correspond au résultat opérationnel avant les frais (revenus) non liés aux opérations courantes, l'amortissement ainsi que les charges relatives au régime de rémunération à base d'actions.

(2) Le ratio d'endettement est un indicateur de la capacité de la Société à s'acquitter de sa dette à long terme. Il est défini comme le ratio de la dette nette / BAIIA ajusté moins les paiements sur obligations locatives des quatre derniers trimestres. La dette nette correspond à l'endettement bancaire, à la partie à court terme de la dette à long terme et à la dette à long terme, nette de la trésorerie. Se référer à la diapositive 30 Mesures de performance non conformes aux IFRS.

(3) Avant 2020, les résultats financiers n'ont pas été redressés pour refléter l'impact de l'adoption de la norme IFRS 16.

## SAISIR L'OCCASION Phase II

Notre plateforme de distribution se transforme pour accélérer la croissance et desservir l'Ouest du Québec qui représente une occasion significative. Nous avons maintenant le potentiel de rejoindre 90 % du marché HRI :

- Nos investissements dans les **ventes et le marketing** nous ont permis de développer des marchés jusqu'ici inexploités dans l'Ouest du Québec.
- Nous déménagerons dans une **nouvelle installation stratégique** pour mieux servir le marché de la distribution dans l'Ouest du Québec.
- Nous évaluons des occasions d'**acquisitions** variées entre de petites cibles et des plus stratégiques afin d'accélérer la croissance.
- Notre taille grandissante nous donne un meilleur accès à des **comptes majeurs** : 2 chaînes conclues au T4 2022.
- Nos investissements nous permettront de répondre à la **demande latente** pour notre offre différenciée, de débloquer la capacité de nos autres centres de distribution et d'améliorer notre efficacité.

Notre objectif est de continuer à générer une **croissance rentable et durable**. Nous visons à être le distributeur de choix dans la province pour tous les artisans de la restauration. Nous nous distinguons par notre offre locale, notre offre spécialisée et notre combinaison optimale de marques nationales et de notre marque privée.

# À PROPOS DE COLABOR

Fondée en 1962, Colabor est le plus important distributeur et grossiste québécois de produits alimentaires et connexes, desservant les marchés de l'hôtellerie, de la restauration et des institutions " HRI " au Québec et au Nouveau-Brunswick. **Notre mission:** « Être l'ingrédient local de la réussite de tous les artisans de la restauration. »

## Plateforme de Distribution Actuelle



### Distribution Broadline:

- 3 centres de distribution dans l'**Est du Québec**.
- Produits alimentaires et non-alimentaires.
- 288 500 pi<sup>2</sup> au total.



### Distribution Spécialisée:

- 2 centres de distribution à **Montréal**.
- Fruits de mer et viandes de qualité supérieure.
- 128 000 pi<sup>2</sup> au total.

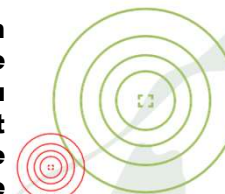
## Grossiste



- 371 000 pi<sup>2</sup> d'entrepôt pour les activités de vente en gros aux petits distributeurs.

## Étendue des activités de distribution

**Distribution  
spécialisée  
dans l'Ouest du  
Québec et  
activités de  
grossiste**



**#1  
Distributeur  
Broadline dans  
l'Est du Québec**

**700** employés

**8 000** HRI  
Clients

**Marques privées  
et nationales**

**600** fournisseurs  
(principalement  
Canadiens)

# NOUVELLE ÉQUIPE EXPERTS DE L'INDUSTRIE

---



## **LOUIS FRENETTE**

**Président et chef de la direction**, s'est joint en 2019.  
Ancien président et chef de la direction de Parmalat Canada, Bonduelle Amérique du Nord et Danone Canada.



## **PIERRE BLANCHETTE**

**V.-P. sénior et chef de la direction financière**, s'est joint en 2021  
Ancien v-p. principal, trésorerie et impôts, Fiera Capital.



## **BERNARD CARRIER**

**V.-P., opérations**, s'est joint en 2021.  
20 ans d'expérience en alimentation et logistique dont en tant que v.-p. régional, GardaWorld Transport de valeurs.



## **KELLY ELISABETH SHIPWAY**

**V.-P., négociations centralisées et marketing**, s'est joint en 2023.  
Ancienne v.-p. exécutive chez Nutrinor.



## **MATHIEU DUMULONG**

**V.-P., ventes**, s'est joint in 2016.  
20 ans d'expérience d'industrie dont en tant que directeur général des ventes, brasserie Molson Coors.



## **ÉLISABETH TREMBLAY**

**V.-P., RH et communications.**, s'est jointe en 2018.  
Ancienne v.-p. RH de Grupo Bimbo et Saputo.



# CONSEIL D'ADMINISTRATION EXPÉRIMENTÉ



**Warren White**  
Président du conseil

Ancien v.-p. principal, chef de l'ingénierie d'affaires chez **CGI**.  
S'est joint en 2018.

**Marc Beauchamp**  
Membre du comité d'audit

Fondateur de **Novacap** en 1981, une société de capital-investissement devenue l'une des plus importante dans le domaine du placement privé et du rachat d'entreprises.  
S'est joint en 2022.

**Danièle Bergeron**  
Membre du comité d'audit, des RH et de la gouvernance

Ancienne présidente et chef de la direction de **Mayrand Ltd**, un distributeur alimentaire spécialisé faisant partie du groupe AOF-Alimplus-Mayrand.  
S'est jointe en 2019.

**Jean Gattuso**  
Membre du comité des RH et de la gouvernance

Ancien président et chef de l'exploitation de **Lassonde**.  
S'est joint en 2021.

**Robert B. Johnston**  
Membre du comité des RH et de la gouvernance

Vice-président directeur et chef de la stratégie de The InterTech Group, Inc. Ancien chef de la direction et vice-président du conseil de la Compagnie de la Baie d'Hudson.  
S'est joint en 2016.

**Denis Mathieu**  
Président des comité des RH et de la gouvernance

Président et chef de la direction de **Novexco Inc.**, un leader canadien de la distribution de produits de bureau. Ancien v.-p. exécutif services corporatifs et chef de la direction financière de Uni-Select.  
S'est joint en 2018.

**François R. Roy**  
Président du comité d'audit

Ancien v.-p. principal, administration et Finance de l'Université **McGill** et chef de la direction financière de Société Télémedia et chef de la direction financière de **Québécor Inc.**  
S'est joint en 2020.



---



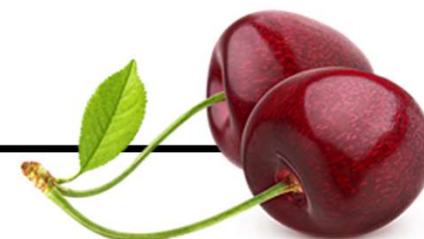
# TRANSFORMATION RÉUSSIE

---

- Réussir notre transformation (Phase I)
- Amélioration du mix de produits et de clients
- Améliorations continue des marges brutes



# RÉUSSIR NOTRE TRANSFORMATION (PHASE I)



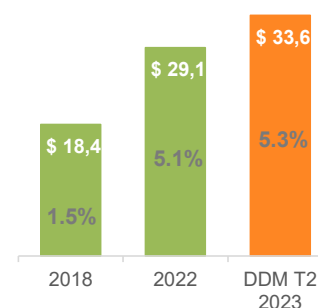
## Bâtir de solides fondations 2019-2022

### NOUVELLE ÉQUIPE DE DIRECTION

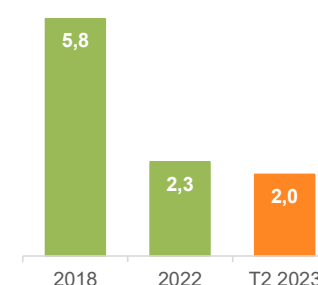
- Fin des contrats non profitables
- Vente des activités non rentables
- Optimisation et intégration des activités
- Amélioration des synergies opérationnelles
- Débuté les ventes croisées
- Relevé le niveau de service
- Refinancement du bilan
- Amélioration du mix de produits et de clients (voir la diapositive suivante)

## Produire des résultats

BAIIA AJUSTÉ<sup>(1)</sup>  
(EN MILLIONS DE \$ ET % DES VENTES)



RATIO  
D'ENDETTEMENT<sup>(2)(3)</sup>



(1) Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 30. Le BAIIA ajusté correspond au résultat opérationnel avant les frais (revenus) non liés aux opérations courantes, l'amortissement ainsi que les charges relatives au régime de rémunération à base d'actions.

(2) Avant 2020, les résultats financiers n'ont pas été redressés pour refléter l'impact de l'adoption de la norme IFRS 16.

(3) Le ratio d'endettement est un indicateur de la capacité de la Société à s'acquitter de sa dette à long terme. Il est défini comme le ratio de la dette nette / BAIIA ajusté moins les paiements sur obligations locatives des quatre derniers trimestres. La dette nette correspond à l'endettement bancaire, à la partie à court terme de la dette à long terme et à la dette à long terme, nette de la trésorerie. Se référer à la diapositive 30 Mesures de performance non conformes aux IFRS.

# AMÉLIORATION DU MIX PRODUITS ET CLIENTS

## Offre Différentiée



### Broadline

#### 10 000 produits (alimentaires et non)

- Optimisation des SKU et du mix de marques nationales.
- Renouveau de la marque privée (plus de 600 produits).
- Fait croître l'offre provenant de fournisseurs locaux.



### Specialty

#### Fruits-de-mer et viandes ("centre de l'assiette")

- Amélioration de la qualité de l'offre pour les restaurants à nappe blanche.
- Investissement dans les activités de transformation (viandes) pour la demande croissance dans le Broadline.

## Miser sur une offre locale

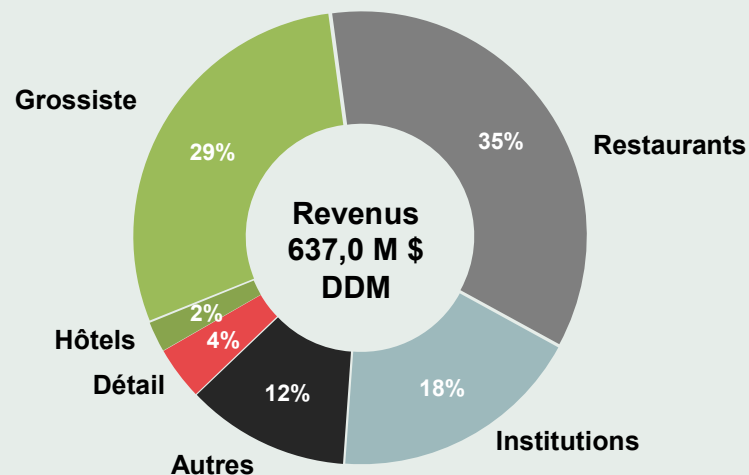
maturin & COLABOR

**MENU**

**VIANDES LAUZON**  
UNE DIVISION DE COLABOR

**NORREF**  
UNE DIVISION DE COLABOR

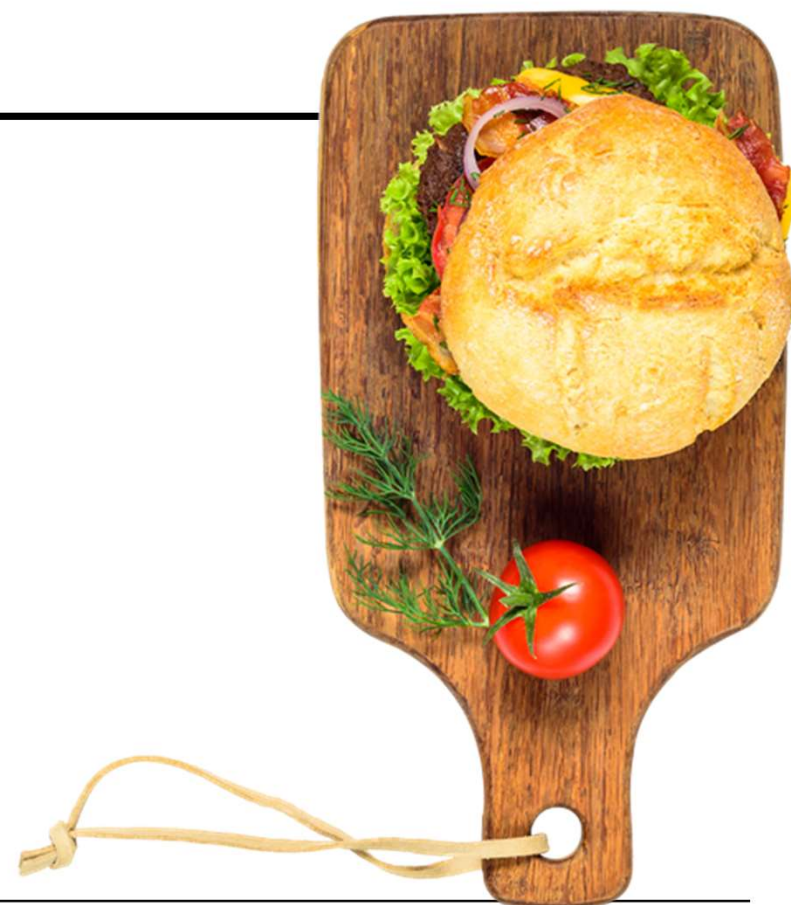
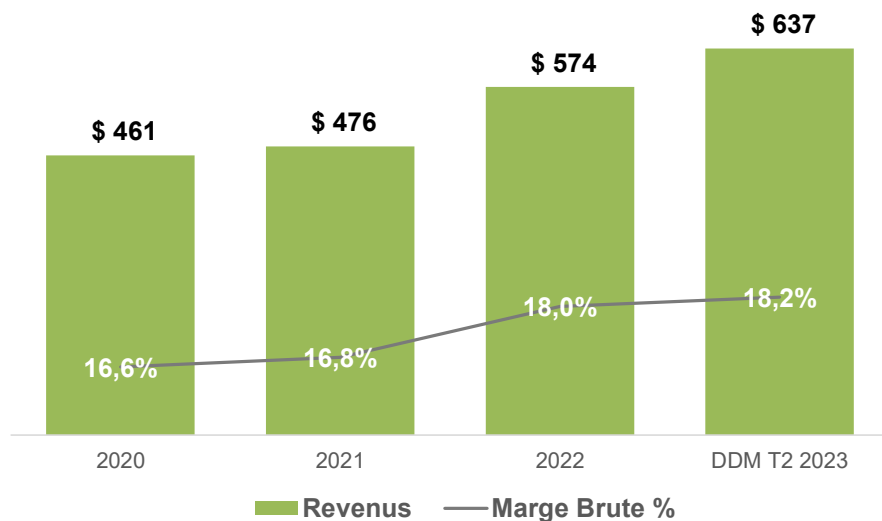
## Diversification des canaux



# AMÉLIORATIONS CONTINUES

## 9 trimestres consécutifs

De croissance année-sur-année des revenus et améliorations soutenues des marges brutes





## L'OCCASION DANS L'INDUSTRIE DES SERVICES ALIMENTAIRES

- Les services alimentaires au Canada, une vaste occasion
- Nous sommes #3 au Québec dans une industrie fragmentée
- De la place pour croître
- Les moyens de croître

# SERVICES ALIMENTAIRES UNE VASTE OCCASION



## LE MARCHÉ CANADIEN DES “HRI”<sup>(1)</sup> (Dollars dépensés par les consommateurs aux points de vente)



**89,7 \$  
Milliards**

### SERVICES ALIMENTAIRES COMMERCIAUX

*La nourriture est au centre de  
l'offre*

- Restaurants
- Traiteurs
- Débits de boissons



**15,9 \$  
Milliards**

### SERVICES ALIMENTAIRES NON-COMMERCIAUX

*La nourriture est servie mais n'est pas  
l'activité principale*

- Institutionnel
- Accommodations
- Autres non-commercial

## MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION<sup>(2)</sup> (Dollars dépensés par le marché HRI auprès des distributeurs)

### CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ



**16,1B \$**

- 83 519 restaurants<sup>(3)</sup>
- 31,0 % sont indépendants  
(vs 69,0 % de chaînes)<sup>(4)</sup>



**4,5B \$**

- 17 916 restaurants<sup>(5)</sup>
- 58,2 % sont indépendants  
(vs 41,8 % de chaînes)<sup>(4)</sup>



**0,6B \$**

- 5 000 restaurants
- Focus sur les indépendants
- **De la place pour croître**

(1) Restaurant Canada, 2022 Foodservice Facts. HRI est aussi défini en tant que service alimentaire commercial and non-commercial. Les dépenses totales en services alimentaires en 2022 sont estimées à 95,4 B \$ (en hausse de 21,2 %), avec les dépenses dans le segment commercial estimées à 79,5 B \$ (en hausse de 21,4 % depuis 2021) et dans le segment non-commercial, à 15,9 B \$ en 2022 (en hausse de 20,5 %).

(2) Taille du marché canadien selon Direct Link au T2-2022 LTM. L'information sur le Québec provient de l'Association des restaurants du Québec (ARQ) <https://restauration.org/portrait-de-lindustrie>

(3) Statistiques Canada, Restaurants à service complet et établissements de restauration à service restreint – NAICS 7225 – 2022. <https://ised-isde.canada.ca/app/ixb/cis/summary-sommaire/7225>

(4) Direct Link Q2-2022 Report.

(5) Rapport provenant de Direct Link T2-2022.

(6) (<https://restauration.org/portrait-de-lindustrie>)

# PRÉSENTEMENT #3 AU QUÉBEC DANS UN MARCHÉ FRAGMENTÉ

	Grands distributeurs internationaux	COLABOR	Autres distributeurs Broadline et libres services
<b>Part de marché<sup>(1)</sup></b>	53 % <ul style="list-style-type: none"> <li>• GFS</li> <li>• SYSCO</li> </ul>	9 % #3 au Québec Important distributeur broadline dans l'Est du Québec	38 % <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plus de 100 distributeurs régionaux</li> <li>• Libres services "cash and carry"</li> </ul>
<b>Étendue géographique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nationale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Surtout l'Est du Québec</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Régions au Québec</li> </ul>
<b>Type de client</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• HRI</li> <li>• Chaînes et indépendants</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• HRI</li> <li>• Restaurants indépendants</li> <li>• Petites chaînes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• HRI</li> <li>• Restaurants indépendants</li> </ul>
<b>Offre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Broadline et spécialité</li> <li>• Marques nationales</li> <li>• Marques privées</li> <li>• Regroupements d'achat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Broadline et spécialité</li> <li>• Grossiste (revente à de petits distributeurs)</li> <li>• Marques nationales</li> <li>• Marque privée</li> <li>• Offre locale</li> <li>• Regroupement d'achat local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre différenciée (ethnique, spécialité, etc.)</li> <li>• Centre-de-l'assiette</li> <li>• Produits frais</li> </ul>

(1) Estimation de l'équipe de direction

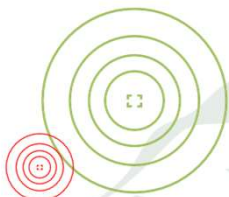


# NOUVELLE PHASE DE CROISSANCE L'OUEST DU QUÉBEC

**4,5 B\$ taille du marché HRI ciblé**

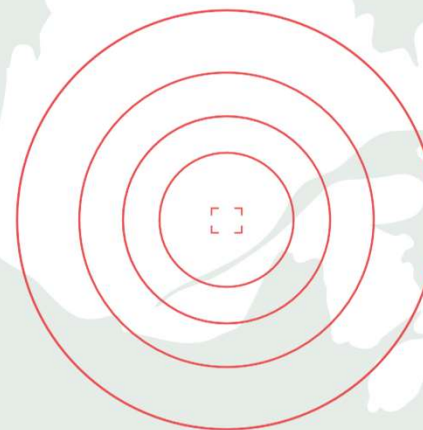
**Rayonnement actuel:  
30 % du marché HRI**

**Petit distributeur spécialisé et grossiste dans l'Ouest du QC**



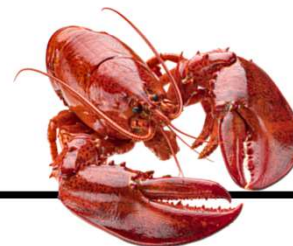
**Important Distributeur broadline dans l'Est du Québec**

**L'occasion:  
90 % du marché HRI**



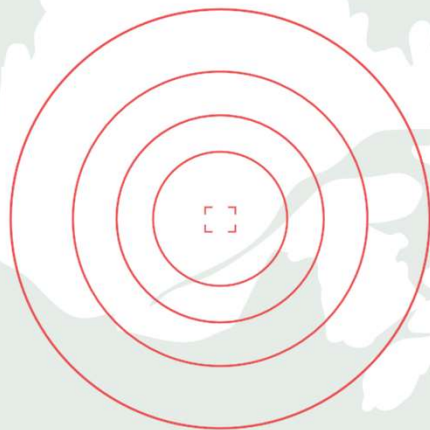
La taille du marché HRI provient de l'Association Restaurant Québec (ARQ) <https://restauration.org/portrait-de-lindustrie>

# DE LA PLACE POUR CROÎTRE



## Se positionner pour servir 90% du marché HRI

Il y a une **forte demande** dans l'Ouest du Québec.



## Stratégie:

Saisir l'important potentiel de croissance dont nous disposons actuellement au Québec seulement

### 1. Développer les activités de distribution dans l'Ouest du Québec

#### ORGANIQUE

- Investissements dans les ventes et marketing en 2020. L'initiative est maintenant rentable.
- Déménagement prévu vers la fin 2023 vers un nouveau centre hybride (grossiste + distribution) afin de rejoindre une nouvelle clientèle pour nous dans l'Ouest du Québec.

#### NON-ORGANIQUE

- Début des acquisitions en 2022. Celles-ci nous permettent de desservir les régions de l'Outaouais et des Laurentides.
- Pipeline de cibles d'acquisitions faciles à intégrer (« tuck-in ») et stratégiques.

### 2. Améliorer les efficacités et dégager de la capacité dans l'Est du Québec.



# OUEST DU QUÉBEC: ACQUISITIONS RELUTIVES

## Avantages des acquisitions conclues en avril 2022

<b>GROUPE RESTO-ACHATS INC. Acquis le 4 avril, 2022</b>	<b>BEN DESHAIES INC. Acquis le 22 avril, 2022</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Acquisition pour 4,5 M\$, dont 2,0 M\$ payable à la clôture. La balance est due selon l'atteinte de certains objectifs<sup>(1)</sup>.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acquisition de certains actifs pour 0,5 M\$</li><li>• Liste de clients HRI dans les régions de l'Outaouais et des Laurentides (dans l'Ouest du Québec)</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Contribué 4,4 M\$ de revenus en 2022 (approximativement 9 mois de contributions),</li><li>• 4,0 M\$ de revenus annualisés à l'acquisition,</li><li>• 0,2 M\$ contribué aux résultats nets en 2022,</li><li>• Offre complémentaire basée sur la valeur améliorant l'étendue de notre offre aux restaurants indépendants.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Contribué 9,6 M\$ de revenus en 2022 (approximativement 8 mois de contribution),</li><li>• Élargi l'étendue des activités de distribution dans l'Ouest du Québec,</li><li>• Entrepôt qui permet d'améliorer les efficacités.</li></ul>
<p>Premier jalon stratégique dans un nouveau territoire pour Colabor Se sont avérées relatives</p>	



<sup>(1)</sup>Voir la note 4 aux états financiers pour l'exercice clos le 31 décembre 2022.



---

## L'AVENIR: NOS INITIATIVES STRATÉGIQUES

---

- Initiatives stratégiques pour 2023-2025 (Phase II)
- Pièce maîtresse: le nouveau centre hybride stratégique
- Nos priorités ESG

# PREMIER SEMESTRE 2023 FAITS SAILLANTS

## Évolution de notre plan stratégique de 5 ans

---



### PROFITABILITÉ GÉNÉRER DE LA CROISSANCE PROFITABLE

- Améliorer le mix de clients et produits;
- Optimisation la gestion de catégories et l'approvisionnement et investir dans notre marques privées pour obtenir une combinaison optimale avec nos marques nationales.

#### RÉSULTATS

- Croissance de 50 points de base de la marge brute.
- 44% croissance du BAIIA ajusté.
- Croissance des ventes de marque privé.



### CROISSANCE MARCHÉ HRI POTENTIEL PASSANT DE 30 % À 90 %

- Les investissements internes se poursuivent en ventes et marketing
- Évaluation des opportunités d'acquisition

#### RÉSULTATS

- Les initiative en croissance organique et non-organique et les gains en chaîne au T4 ont contribué à la croissance des revenus
- Démonstration de la demande dans l'Ouest du Québec



### EMPLOYÉS ATTIRER, RETENIR ET DÉVELOPPER

- La priorité de RH est d'attirer et retenir les talents

#### RÉSULTATS

- Plus de ressource disponible afin de supporter une saison estivale forte.
- Nouveau centre de distribution en construction aidera à attirer et retenir les talents.

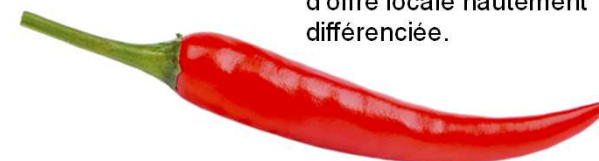


### MARQUE RENOUVELER, RAFRAÎCHIR

- Miser sur l'augmentation de l'approvisionnement local.

#### RÉSULTATS

- Certification Fourchette Bleue (division Norref).
- Investissement minoritaire dans Maturin soutient une stratégie d'offre locale hautement différenciée.



# PIÈCE MAÎTRESSE: NOUVEAU SITE HYBRIDE



## UN SITE HAUTEMENT EFFICACE D'OÙ FAIRE CROÎTRE NOS ACTIVITÉS DE DISTRIBUTION EN REJOIGNANT 90 % DU MARCHÉ DES HRI AU QUÉBEC

- Bâtiment multi-locatif (entente de location sur 20 ans).
- Déménagement à la fin de 2023 de l'entrepôt et siège social de Boucherville (en situation de surcapacité et mal adapté au démarrage des activités de distribution dans l'Ouest du Québec).
- Situé à 7 km du bâtiment actuel (A30 x route 116).
- 321 000 pi<sup>2</sup>.



## AMÉLIORER NOTRE PERFORMANCE

- Site hybride hautement efficace permettant autant les activités de grossistes que de distribution (réfrigération et étagères de stockage à la fine pointe de la technologie)
- Aidera à attirer et retenir les employés:
  - Améliorer la santé, sécurité et l'environnement;
  - Endroit stimulant où travailler;
  - Près des transports en commun.
- Offre des occasions de croissance organique dans l'Ouest du Québec et libère de la capacité aux centres de distribution situés dans l'Est du Québec.
- Le promoteur vise l'obtention de certifications LEED et objectif Net Zéro des bâtiments.

L'image conceptuelle du parc Ecoparc provient du site web de Montoni, le constructeur et promoteur du projet. <https://www.groupemontoni.com/fr/proprietes/35-ecoparc-saint-bruno>.

# PRIORITÉS ESG



## Environnement

- Déménagement prévu dans un bâtiment LEED / objectif Net Zero.
- Soutenir l'agriculture et la chaîne d'approvisionnement locale.
  - 2000 produits fermiers;
  - 600 produits issus de l'agriculture locale;
  - Bœuf provenant du Québec et élevé en utilisant des pratiques d'agriculture durable.
- Plusieurs attestations de produits issus de l'agriculture et des pêcheries durables.



## Social / Gouvernance

- Code de conduite (employés, fournisseurs, autres parties prenantes).
- Amélioration du bilan santé et sécurité au travail.
- Désir d'augmenter la représentation de femmes et groupes désignés sur le conseil d'administration.
- 20 % des exécutifs sont des femmes.
- Soutenir des organismes caritatifs.

maturin & COLABOR





---

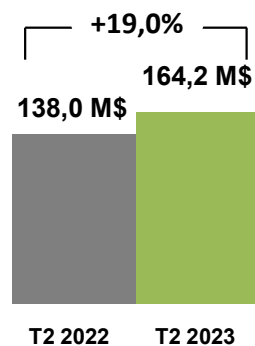
## RÉSULTATS RÉCENTS

---

- Résultats du T2 2023
- Pourquoi investir
- Informations sur le titre

# T2 2023 VENTES ET PROFITABILITÉ

## VENTES CONSOLIDÉS



### DISTRIBUTION EN CROISSANCE DE 25,6 % GROSSISTE EN CROISSANCE DE 1,7 %

- Croissance du volume de ventes;
- Nouvelles chaînes et clients HRI;
- Effet de l'inflation estimé à 6,0 %.

## BAlIA AJUSTÉ<sup>(1)</sup>



### Croissance du BAlIA ajusté<sup>(1)</sup> en 2023 de 1,3 M\$.

- Croissance du volume de ventes



<sup>(1)</sup> Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 30. Le BAlIA ajusté correspond au résultat opérationnel avant les frais (revenus) non liés aux opérations courantes, l'amortissement ainsi que les charges relatives au régime de rémunération à base d'actions.

# T2 2023 TENDANCE DU BÉNÉFICE NET ET DES FLUX DE TRÉSORERIE

---

## BENEFICE NET

La bénéfice net s'est améliorée à 2,3 M\$ (0,02 \$ par action), d'un bénéfice net de 1,7 M\$ (0,02 \$ par action)

- Hausse du BAIIA<sup>(1)</sup>;
- Amélioration du levier opérationnel permettant une meilleure absorption des frais fixes.



---

## FLUX PROVENANT DES OPÉRATIONS

Flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles de 11,3 M\$, en hausse par rapport à -1,2 M\$

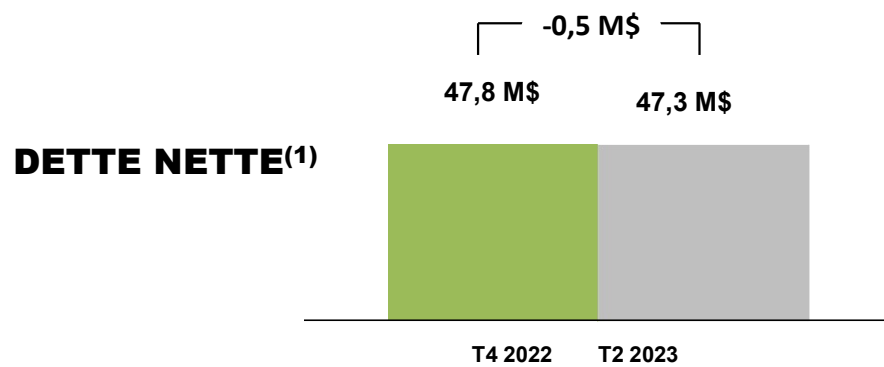
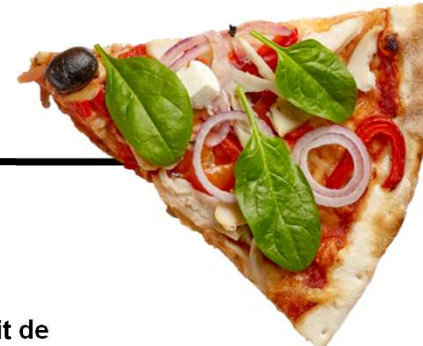
- Utilisation inférieure du fonds de roulement en T2 2023 expliqué par l'encaissement des comptes clients plus élevé en 2023 et le décalage des achats d'inventaires et paiements des fournisseurs.

---

<sup>(1)</sup> Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 30. Le BAIIA ajusté correspond au résultat opérationnel avant les frais (revenus) non liés aux opérations courantes, l'amortissement ainsi que les charges relatives au régime de rémunération à base d'actions.

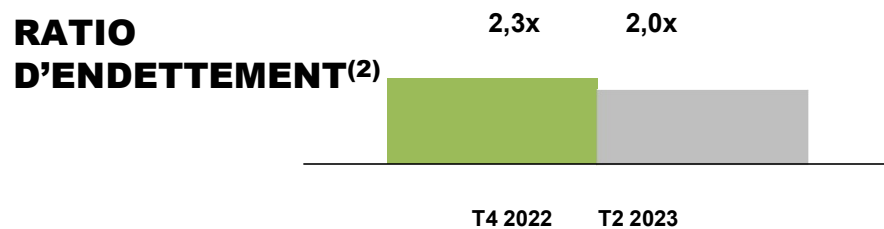


# T2 2023 TENDANCE DE LA DETTE NETTE ET RATIO D'ENDETTLEMENT



La dette nette a diminué à 47,3 M\$, elle était de 47,8 M\$ au T4 2022

- Augmentation de l'encaisse;
- Utilisation de la facilité de crédit de 3,3 M\$.



Ratio d'endettement a baissé à 2,0 fois

- Contribution d'un BAIIA ajusté en hausse;
- Investissements en croissance.

<sup>(1)</sup> La dette nette correspond à l'endettement bancaire, à la partie à court terme de la dette à long terme et à la dette à long terme, nette de la trésorerie. Se référer à la diapositive 30 Mesures de performance non conformes aux IFRS.

<sup>(2)</sup> Le ratio d'endettement est un indicateur de la capacité de la Société à s'acquitter de sa dette à long terme. Il est défini comme le ratio de la dette nette / BAIIA ajusté moins les paiements sur obligations locatives des quatre derniers trimestres. Les paiements sur obligations locatives pour les douze derniers mois en date du 17 juin 2023 sont de 10,2 M\$ et de 8,2 M\$ pour l'année financière 2023 et 2022.

# POURQUOI INVESTIR

OCCASIONS DE CROISSANCE	AMÉLIORATIONS À LA PROFITABILITÉ	FLUX DE TRÉSORERIE LIBRES	BILAN SOLIDE	ENVIRONNEMENT MACRO-ÉCONOMIQUE
<p>Capacité prévue afin de servir 90% du marché HRI (actuellement capacité pour desservir 30 % du marché HRI)</p> <p>4,5 B\$ taille du marché de la distribution</p>	<p>33,6 M\$ BAIIA Ajusté<sup>(1)</sup></p> <p>5,3 % des ventes lors des douze derniers mois terminés le 17 juin 2023</p>	<p>8,1 M\$</p> <p>lors des douze derniers mois terminés le 17 juin 2023</p>	<p>2,0x ratio d'endettement<sup>(2)</sup></p> <p>38 M \$ disponible sur la facilité de crédit</p> <p>Au 17 juin, 2023</p>	<p>Modèle d'affaires résilient et diversifié</p> <p>L'inflation du prix des aliments est transférée aux clients</p>

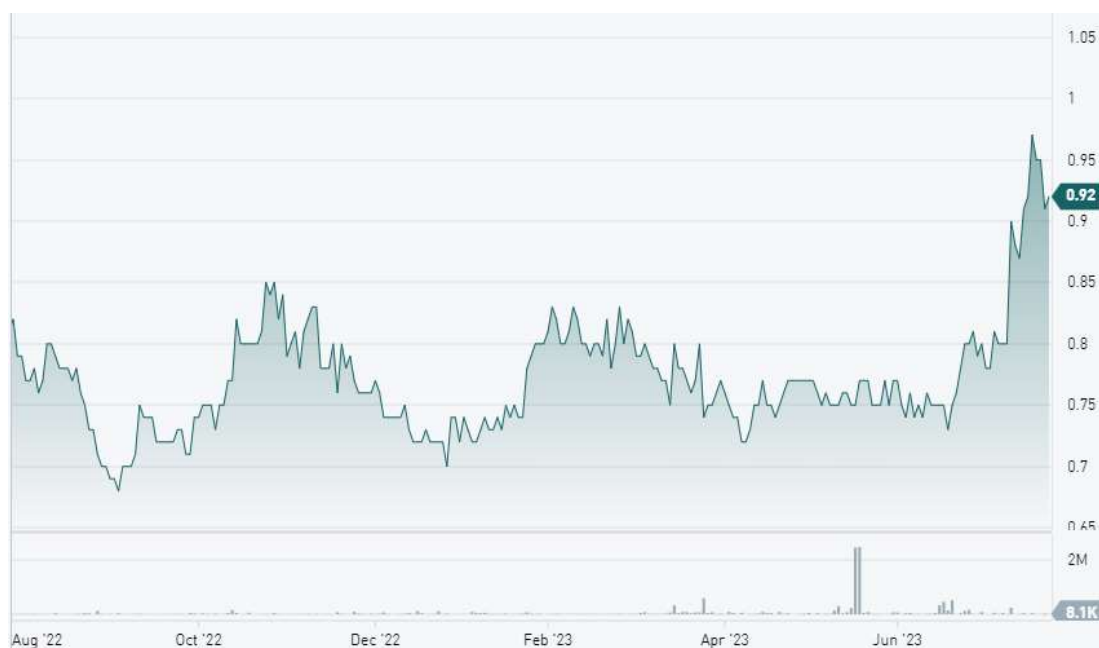


- (1) Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 30. Le BAIIA ajusté correspond au résultat opérationnel avant les frais (revenus) non liés aux opérations courantes, l'amortissement ainsi que les charges relatives au régime de rémunération à base d'actions.
- (2) Le ratio d'endettement est un indicateur de la capacité de la Société à s'acquitter de sa dette à long terme. Il est défini comme le ratio de la dette nette / BAIIA ajusté net des paiements liés aux obligations locatives des quatre derniers trimestres. La dette nette correspond à l'endettement bancaire, à la partie à court terme de la dette à long terme et à la dette à long terme, nette de la trésorerie. Se référer à la diapositive 30 Mesures de performance non conformes aux IFRS.

# INFORMATION SUR LE TITRE (TSX: GCL)



## 52 DERNIÈRES SEMAINES



<b>PRIX DE L'ACTION</b> (en date du 24 juillet 2023)	<b>0,92 \$</b>
<b>Fourchette de prix</b> <b>52 dernières semaines</b>	<b>0,68 – 1,02 \$</b>
<b>Nbr d'actions émises et</b> <b>en circulation</b>	<b>101 986 464</b>
<b>Volume moyen (30 jours)</b>	<b>79k</b>
<b>Capitalisation boursière</b>	<b>93,8 M\$</b>
<b>Part de détention par des</b> <b>institutions et l'équipe de</b> <b>gestion</b>	<b>≈ 35 %</b>
<b>Couverture d'analyste:</b> <b>Kyle McPhee, CFA</b> <b>Cormark Securities</b>	



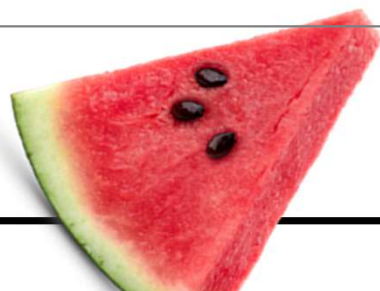
---



---

## T2 2023 INFORMATIONS FINANCIÈRES SUPPLÉMENTAIRES

	Période de 12 semaines		Période de 24 semaines		Période de 53 semaines	Période de 52 semaines	
(en milliers de dollars, sauf pour les pourcentages, données par action et ratio de levier financier)	2023	2022	2023	2022	2022	2021	
Ventes consolidées provenant des activités continues	298 109	235 155	298 109	235 155	574 071	477 004	
BAIIA ajusté <sup>(1)</sup>	14 868	10 319	14 868	10 319	29 068	25 420	
Marge du BAIIA ajusté <sup>(1)</sup> (%)	5,0	4,4	5,0	4,4	5,1	5,3	
Résultat net provenant des activités continues	2 154	37	2 154	37	4 551	8 253	
Résultat net	2 154	(30)	2 154	(30)	4 065	7 842	
Par action – de base et dilué	0,02	0,00	0,02	0,00	0,04	0,08	
Flux provenant des activités opérationnelles	12 075	11 205	12 075	11 205	19 299	18 752	
<b>Situation financière</b>					<b>Au 17 juin 2023</b>	<b>Au 31 décembre 2022</b>	<b>Au 25 décembre 2021</b>
Dette nette <sup>(2)</sup>					47 315	47 764	48 366
Ratio d'endettement <sup>(3)</sup>					2,0x	2,3x	2,8x



(1) Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 30. Le BAIIA ajusté correspond au résultat opérationnel avant les frais (revenus) non liés aux opérations courantes, l'amortissement ainsi que les charges relatives au régime de rémunération à base d'actions.

(2) Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 30. La dette nette correspond à l'endettement bancaire, à la partie à court terme de la dette à long terme et à la dette à long terme, nette de la trésorerie.

(3) Le ratio d'endettement est un indicateur de la capacité de la Société, à s'acquitter de sa dette à long terme. Il est défini comme le ratio de la dette nette / BAIIA ajusté net des paiements reliés aux obligations locatives des quatre derniers trimestres. Les paiements sur obligations locatives des douze derniers mois en date du 17 juin 2023 totalisaient 10,2 M\$ et totalisaient 8,2 M\$ pour les années fiscales 2023 et 2022.

# MESURES NON CONFORMES AUX IFRS



Rapprochement du résultat net au BAIIA ajusté (en milliers de dollars)	Deuxième trimestre			Année fiscale	
	2018 <sup>(1)</sup> 52 semaines	2023 12 semaines	2022 12 semaines	2022 53 semaines	2021 52 semaines
<b>Résultat net relié aux activités poursuivies</b>	(4 387)	<b>2 314</b>	1 690	<b>4 551</b>	8 253
Charge d'impôt (recouvrement)	(1 686)	<b>854</b>	675	<b>1 826</b>	1 435
Charges financières	4 490	<b>1 383</b>	979	<b>4 780</b>	5 109
<b>Résultat opérationnel</b>	1 717	<b>4 551</b>	3 344	<b>11 157</b>	14 797
Charges relatives au régime de rémunération à base d'actions	-	<b>60</b>	123	<b>475</b>	303
Frais (revenus) non-liés aux opérations courantes	1 225	<b>2</b>	831	<b>1 354</b>	(3 786)
Dépréciation et amortissement	3 036	<b>4 681</b>	3 708	<b>16 082</b>	14 088
<b>BAIIA ajusté</b>	12 432	<b>9 294</b>	8 006	<b>29 068</b>	25 420

Calcul de la dette nette (en milliers de dollars)	Au 29 décembre 2018	Au 17 juin 2023	Au 31 décembre 2022	Au 25 décembre 2021
Liquidités	(5 786)	<b>(2 685)</b>	1 014	(2 134)
Portion à court terme de la dette à long terme	1 027	<b>3 000</b>	3 000	3 000
Dette à long terme	111 658	<b>47 000</b>	43 750	47 500
<b>Dette nette</b>	106 899	<b>47 315</b>	47 764	48 366

(1) Non-redressé pour considérer les activités abandonnées.



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

Téléphone : 450 449-4911  
Fax : 450 449-6180

[investors@colabor.com](mailto:investors@colabor.com)

