



---

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

---

**Le 29 février 2024**

Présentée par Louis Frenette, président et chef de la direction  
Et Pierre Blanchette, premier vice-président 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.sedarplus.com](http://www.sedarplus.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

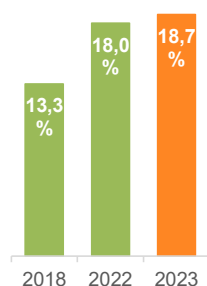
# SOMMAIRE EXÉCUTIF NOTRE TRANSFORMATION



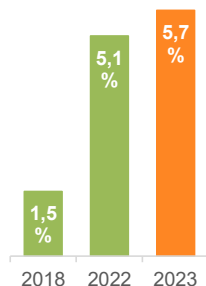
## TENIR NOS PROMESSES Phase I

En 2019, une nouvelle équipe de direction a été engagée pour transformer l'entreprise. Nous avons passé la mi-chemin de notre transformation 2020-2025.

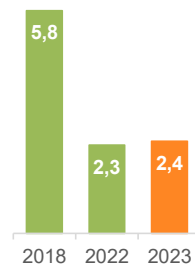
### AMÉLIORATION DES MARGES BRUTES



### AMÉLIORATION DU BAIIA AJUSTÉ<sup>(1)</sup>



### AMÉLIORATION DU LEVIER<sup>(2)(3)</sup>



Nos activités de distribution desservent le marché des hôtels, restaurants et institutions (" HRI ") dans l'Est du Québec. Avant la fin de 2023, nous étions principalement présents dans une région qui représente **que 30% du marché** potentiel HRI.

## SAISIR L'OCCASION Phase II

Notre plateforme de distribution se transforme pour accélérer la croissance et desservir l'Ouest du Québec. Nous pouvons maintenant rejoindre **90 %** du marché potentiel HRI au Québec:

- Continuer à investir dans les **ventes et le marketing** permettent de développer des marchés jusqu'ici inexploités dans l'Ouest du Québec.
- Déménagement fin 2023 dans une **nouvelle installation stratégique** pour mieux servir le marché de la distribution dans l'Ouest du Québec.
- Évaluation d'occasions d'**acquisitions** variées entre de petites cibles et des plus stratégiques afin d'accélérer la croissance.
- Taille grandissante donne un meilleur accès à des **comptes majeurs**.
- Projet de CAPEX complété afin de répondre à la **demande latente** et libérer de la capacité et des efficacités dans les autres centres de distribution.
- Clientèle **diversifiée** au sein du marché HRI nous positionne bien peu importe l'environnement macroéconomique.

Notre objectif est de continuer à générer une **croissance rentable et durable**. Nous visons à être le distributeur de choix au Québec 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 privée.

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.

# 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



### Distribution Broadline:

- 4 centres de distribution au QC: 3 Est + 1 nouveau centre dans l'Ouest (début 2024)
- Produits alimentaires et non-alimentaires.
- 450 500 pi<sup>2</sup> au total<sup>(1)</sup>.



### Distribution Spécialisée:

- 2 centres de distribution à Montréal.
- Fruits de mer et viandes de qualité supérieure.
- 128 000 pi<sup>2</sup> au total<sup>(1)</sup>.

## Grossiste



- 160 500pi<sup>2</sup> d'entrepôt pour les activités de vente en gros aux petits distributeurs.

## Occasion de croissance



(1) Le nouveau centre de distribution dans l'Ouest du Québec est bâti pour servir à la fois les clients de la Distribution Broadline et les Grossistes dans ses 321 000 pi<sup>2</sup>. 50% de la superficie ici allouée aux activités Distribution et Grossiste.

**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.



## **MARIE-FRANCE**

**Contrôleur corporatif**, s'est jointe en 2019  
Ancienne v.-p. et contrôleur de FLS Transport



## **KELLY ELISABETH SHIPWAY**

**V.-P., ventes, marketing et négociations**  
S'est jointe en 2023.  
Ancienne v.-p. exécutive chez Nutrinor.



## **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 importantes 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 comités 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 vice-principal, Administration et Finance de l'Université **McGill** et chef de la direction financière de Société Télémedia et chef de la direction financière de **Québecor Inc.**  
S'est joint en 2020.



---

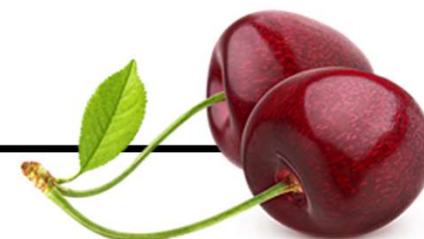
## TRANSFORMATION RÉUSSIE

---

- Complété avec succès la phase I de notre transformation
- Amélioration du mix de produits et de clients
- Améliorations continue des marges brutes



# COMPLÉTÉ AVEC SUCCÈS LA PHASE I DE NOTRE TRANSFORMATION

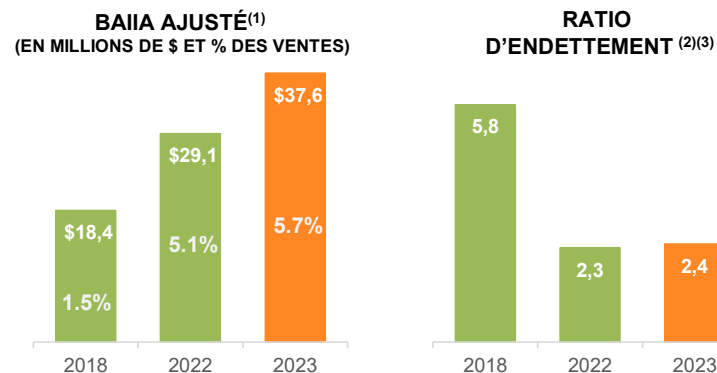


## 2019-2023 Bâtir de solides fondations

### 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)

## Livré des résultats



(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.



### Spécialité

#### 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

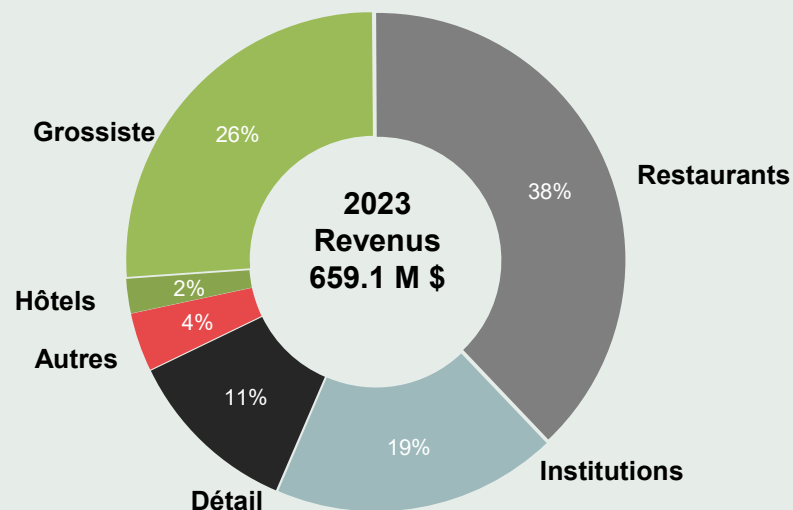
maturin & COLABOR

MENU

VIANDES LAUZON  
UNE DIVISION DE COLABOR

NORREF  
UNE DIVISION DE COLABOR

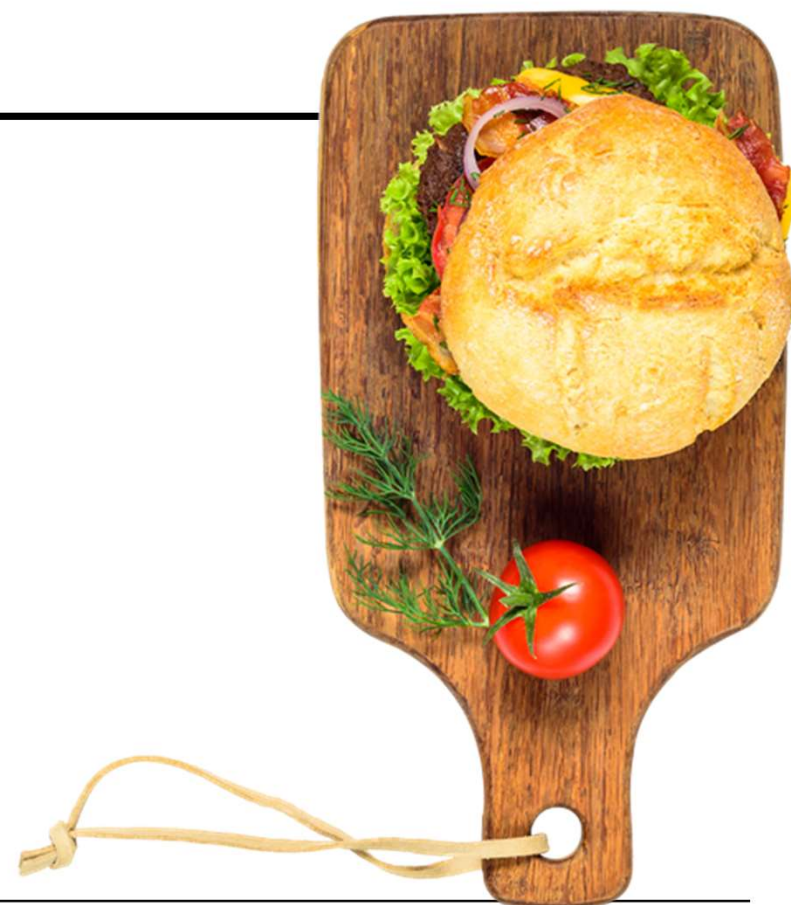
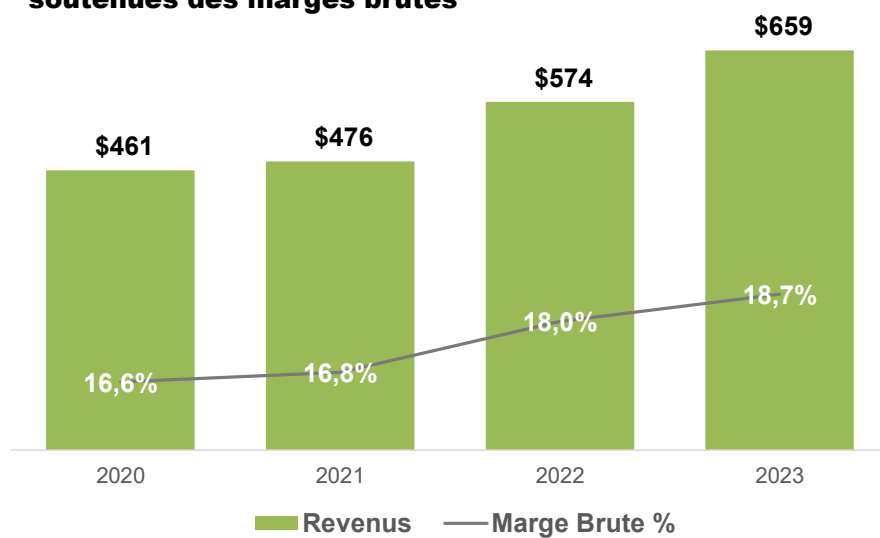
## Diversification des canaux



# AMÉLIORATIONS CONTINUES

## 11 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” de 110,2 Milliards (1)

(Dollars dépensés par les consommateurs aux points de vente)



**89,8 \$  
Milliards**

### SERVICES ALIMENTAIRES COMMERCIAUX

*La nourriture est au centre de l'offre*

- Restaurants
- Traiteurs
- Débits de boissons



**20,2 \$  
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(2) (Dollars dépensés par le marché HRI auprès des distributeurs)

### CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ



**16,1B \$**

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



**4,5B \$**

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



**0,6B \$**

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

(1) Restaurant Canada, 2023 Foodservice Facts. HRI est aussi défini en tant que service alimentaire commercial and non-commercial. Les dépenses totales en services alimentaires en 2023 sont estimées à 110,2 Milliards \$ (en hausse de 9,7 %), avec les dépenses dans le segment commercial estimées à 89,8 milliards\$ (en hausse de 8,6 % depuis 2021) et dans le segment non-commercial, à 20,5 Milliards \$ en 2022 (en hausse de 14,6 %).

(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>	10 % #3 au Québec <ul style="list-style-type: none"> <li>• Important distributeur broadline dans l'Est du Québec</li> <li>• Entrée dans le marché de l'Ouest QC</li> </ul>	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>• En expansion pour servir 90% du marché HRI adressable au QC</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**

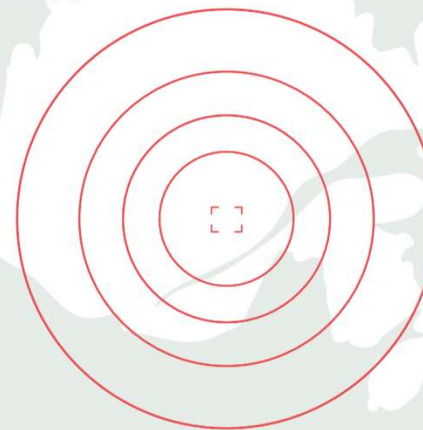
**Rayonnement avant 2024:  
30 % du marché HRI**

**Petit  
Distributeur  
Spécialisé et  
Grossiste dans  
l'Ouest du QC**



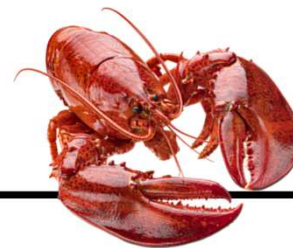
**Important  
Distributeur  
broadline dans  
l'Est du Québec**

**L'occasion à partir de 2024:  
90 % du marché HRI  
potentiel**

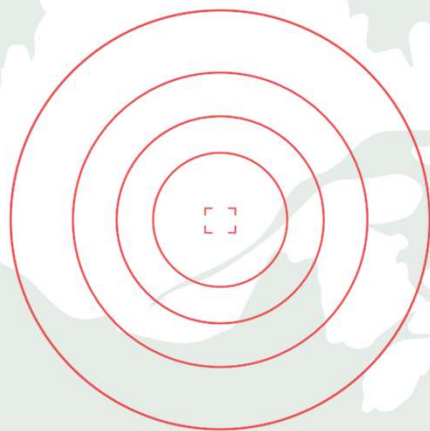


La taille du marché HRI provient de l'Association Restaurant Québec (ARQ) <https://restauration.org/portrait-de-lindustrie>

# DE LA PLACE POUR CROÎTRE



## Nouvelle plateforme de distribution



## 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 rentables dans les ventes et marketing en 2020.
- Déménagement complété à 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.

- Acquisition relative en T1 2024 offrant de nouveaux clients dans l'Est du Québec afin de dégager des synergies opérationnelles et offrir des occasions de ventes croisées.



# ACQUISITIONS RELATIVES: PETITES BOUCHÉES

## Raisonnement et retombées

<b>GROUPE RESTO-ACHATS INC.</b> Acquis le 4 avril, 2022	<b>Certains actifs de BEN DESHAIES INC.</b> Acquis le 22 avril, 2022	<b>Certains actifs de GROUPE BEAUDRY INC.</b> annoncé le 29 février, 2024
<ul style="list-style-type: none"><li>• 4,5 M\$ prix d'acquisition<sup>(1)</sup>.</li><li>• 4,0M\$ revenus annualisés au moment de l'acquisition.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 0,5 M\$ pour acquérir certains actifs<sup>(1)</sup>.</li><li>• 13M\$ revenus annualisés au moment de l'acquisition.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2,5 M\$ pour acquérir certains actifs<sup>(2)</sup>.</li><li>• 15 M\$ revenus annualisés au moment de l'acquisition.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><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>• Liste de clients HRI dans les régions de l'Outaouais et des Laurentides (dans l'Ouest du Québec).</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>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Clients HRI principalement situés dans l'Est du Québec.</li><li>• Clients seront desservis à partir du site près de la ville de Québec afin de dégager des synergies opérationnelles et occasions de ventes croisées.</li></ul>



(1) Voir la note 4 aux états financiers pour l'exercice clos le 31 décembre 2022 et 30 décembre 2023.

(2) Voir la note 26 aux états financiers pour l'exercice clos le 30 décembre 2023.



---

## L'AVENIR: NOS INITIATIVES STRATÉGIQUES

---

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

# ANNÉE FINANCIÈRE 2023 FAITS SAILLANTS

## Évolution de notre plan stratégique de 5 ans(2020-2025)



### PROFITABILITÉ GÉNÉRER DE LA CROISSANCE PROFITABLE

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

#### RÉSULTATS ANNUELS 2023

- Croissance de 70 points de base de la marge brute.
- 29% croissance du BAIIA ajusté.
- Croissance des ventes de marque privé.



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

- Les investissements internes en ventes et marketing.
- Évaluation des opportunités d'acquisition.
- Déménagement dans nouveau centre hybride.

#### RÉSULTATS ANNUELS 2023

- Les initiatives en croissance organique et non-organique et les gains en chaîne au T4 2022 ont contribué à la croissance des revenus.



### EMPLOYÉS ATTIRER, RETENIR ET DÉVELOPPER

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

#### RÉSULTATS ANNUELS 2023

- Plus de ressources disponibles afin de supporter la demande.
- Nouveau centre de distribution pour aider à attirer et retenir les talents.
- Lancement de la nouvelle marque employeur.



### MARQUE RENOUVELER, RAFRAÎCHIR

- Miser sur l'augmentation de l'approvisionnement local et service à la clientèle.

#### RÉSULTATS ANNUELS 2023

- Offre davantage différenciée.
- Certification Fourchette Bleue.
- Investissement minoritaire dans Maturin (offre locale de la ferme à la table).



# DÉMÉNAGEMENT COMPLÉTÉ: NOUVEAU SITE HYBRIDE



**UN PROJET MENÉ AVEC GRAND  
SUCCÈS:  
PROJET COMPLÉTÉ À L'INTÉRIEUR  
DES DÉLAIS ET BUDGETS PRÉVUS.**

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

- Bâtiment multi-locataire (entente de location sur 20 ans).
- 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 dans un bâtiment qui vise la certification 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



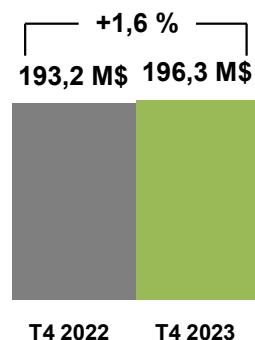


## RÉSULTATS RÉCENTS

- Résultats du T4 2023
- Pourquoi investir
- Informations sur le titre

# T4 2023 VENTES ET PROFITABILITÉ

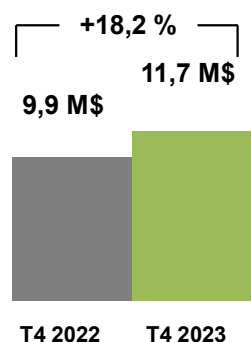
## VENTES CONSOLIDÉES



## DISTRIBUTION EN CROISSANCE DE 9,1 % GROSSISTE EN DÉCROISSANCE DE 19,0 %

- 16 semaines dans le T4 2023 comparé à 17 semaines en 2022; en excluant la semaine additionnelle, la croissance aurait été de 5,8% vs 1,6%;
- Croissance du volume de ventes Distribution;
- Effets des nouvelles chaînes et clients HRI;
- Effet de l'inflation estimé à 4,8 %;
- Diminution des ventes internes du secteur Grossiste au secteur Distribution dans le cadre d'un projet d'optimisation de l'approvisionnement entre nos entrepôts;

## BAIIA AJUSTÉ<sup>(1)</sup>



## Croissance du BAIIA ajusté<sup>(1)</sup> en 2023 de 1,8 M\$.

- Croissance du volume de ventes



<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 non liés aux opérations courantes, l'amortissement ainsi que les charges relatives au régime de rémunération à base d'actions.

# T4 2023 TENDANCE DU BÉNÉFICE NET ET DES FLUX DE TRÉSORERIE

---

## BENEFICE NET

Le bénéfice a diminué à 0,4 M\$ (nil \$ par action), d'un bénéfice net de 1,7 M\$ (0,03 \$ par action)

- Hausse du BAIIA <sup>(1)</sup> mitigé par la hausse des amortissements, des frais non liés aux opérations courantes en lien avec notre déménagement (0,8M\$) et des charges financières;



---

## FLUX PROVENANT DES OPÉRATIONS

Flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles de 8,9 M\$, en augmentation par rapport à -0,7 M\$

- Utilisation inférieure du fonds de roulement en T4 2023 expliqué par l'encaissement des comptes clients plus élevé en 2023 en lien avec la hausse des ventes et le décalage des achats d'inventaires et paiements des fournisseurs.

---

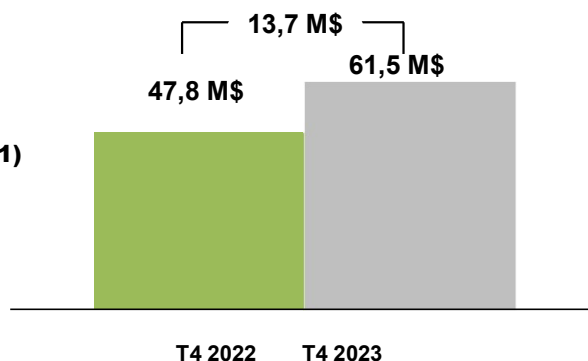
<sup>(1)</sup> Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 30. Le BAIIA ajusté correspond au résultat opérationnel avant les frais non liés aux opérations courantes, l'amortissement ainsi que les charges relatives au régime de rémunération à base d'actions.



# T4 2023 TENDANCE DE LA DETTE NETTE ET RATIO D'ENDETTEMENT



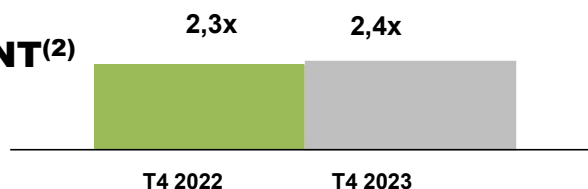
## DETTE NETTE<sup>(1)</sup>



La dette nette a augmenté à 61,5 M\$, elle était de 47,8 M\$ au T4 2022

- Utilisation de la facilité de crédit de 12 M\$;
- Investissements en immobilisations pour notre nouveau site.

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



Ratio d'endettement a augmenté à 2,4 fois

- Hausse de la dette nette;
- Contribution d'un BAIIA ajusté en hausse;
- Investissements en immobilisations pour notre nouveau site.

<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 30 décembre 2023 sont de 12.4 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>Nouvelle capacité permettant de servir 90% du marché potentiel HRI au Québec (vs 30 % du marché HRI avant 2024)</p> <p>4,5 B\$ taille du marché adressable</p>	<p>37,6 M\$ BAIIA Ajusté<sup>(1)</sup></p> <p>5,7 % des ventes lors des douze derniers mois terminés le 30 décembre 2023</p>	<p>-4,0 M\$ en 2023 (Projet d'investissement de \$18M terminé)</p>	<p>2,4x ratio d'endettement<sup>(2)</sup></p> <p>22 M\$ disponible sur la facilité de crédit</p> <p>Au 30 décembre, 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 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 27 février 2024)	1,20 \$
<b>Fourchette de prix</b> 52 dernières semaines	0,72 – 1,30 \$
<b>Nbr d'actions émises et</b> en circulation	101 986 464
<b>Volume moyen (30 jours)</b>	36k
<b>Capitalisation boursière</b>	122,4 M\$
<b>Part de détention par des</b> institutions et l'équipe de gestion	≈ 35 %
<b>Couverture d'analyste:</b> Kyle McPhee, CFA Cormark Securities	



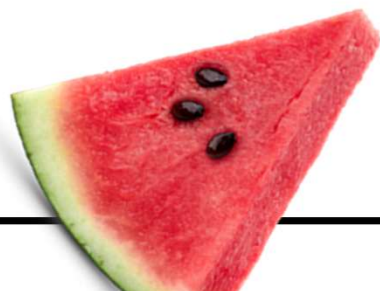
---



---

# T4 2023 INFORMATIONS FINANCIÈRES SUPPLÉMENTAIRES

	Période de 16 semaines	Période de 17 semaines	Période de 52 semaines	Période de 53 semaines
(en milliers de dollars, sauf pour les pourcentages, données par action et ratio de levier financier)	2023	2022	2023	2022
Ventes consolidées provenant des activités continues	196 320	193 246	659 129	574 071
BAIIA ajusté <sup>(1)</sup>	11 652	9 855	37 554	29 068
Marge du BAIIA ajusté <sup>(1)</sup> (%)	5,9	5,1	5,7	5,1
Résultat net provenant des activités continues	354	1 682	6 047	4 551
Résultat net	(101)	1 263	5 592	4 065
Par action – de base et dilué	0,00	0,01	0,05	0,04
Flux provenant des activités opérationnelles	8 899	(663)	28 943	19 299
<b>Situation financière</b>			<b>Au 30 décembre 2023</b>	<b>Au 31 décembre 2022</b>
Dette nette <sup>(2)</sup>			61 481	47 764
Ratio d'endettement <sup>(3)</sup>			2,4x	2,3x



(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 30 décembre 2023 totalisaient 12,4 M\$ et totalisaient 8,2 M\$ pour les années fiscales 2023 et 2022.

# MESURES NON CONFORMES AUX IFRS



	Période de 52 semaines	Quatrième trimestre		Année fiscale		
		2018 <sup>(1)</sup>	2023 16 semaines	2022 17 semaines	2023 52 semaines	2022 53 semaines
<b>Rapprochement du résultats (perte) nette au BAIIA ajusté</b> (en milliers de dollars)						
<b>Résultat net (perte) relié aux activités poursuivies</b>	(4 387)	354	1 682	6 047	4 551	
Charge d'impôt (recouvrement)	(1 686)	190	686	2 299	1 826	
Charges financières	4 490	2 729	1 750	6 625	4 780	
<b>Résultat opérationnel</b>	1 717	3 273	4 118	14 971	11 157	
Charges relatives au régime de rémunération à base d'actions	-	79	162	291	475	
Frais non-liés aux opérations courantes	1 225	787	107	937	1 354	
Perte sur dépréciation d'actif	3 036	-	-	-	-	
Dépréciation et amortissement	12 432	7 513	5 468	21 355	16 082	
<b>BAIIA ajusté</b>	18 408	11 652	9 855	37 554	29 068	
<b>Calcul de la dette nette</b> (en milliers de dollars)		<b>Au 29 décembre, 2018</b>		<b>Au 30 décembre 2023</b>	<b>Au 31 décembre 2022</b>	
Liquidités	(5 786)			2 731	1 014	
Portion à court terme de la dette à long terme	1 027			3 000	3 000	
Dette à long terme	111 658			55 750	43 750	
<b>Dette nette</b>	106 899			61 481	47 764	

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



1601 rue René-Descartes, suite 103  
Saint-Bruno-de-Montarville (Québec)  
J3V 0A6 Canada

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

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

