



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

Mai 2024

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.sedarplus.ca). Ces facteurs 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

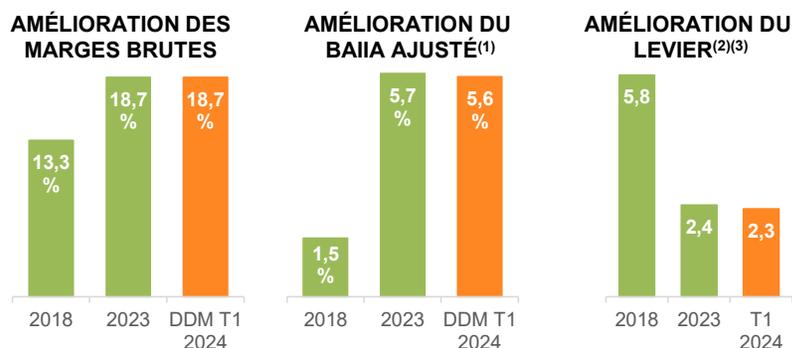
- Sommaire exécutif
- À propos de Colabor
- Nouvelle équipe de direction
- Conseil d'administration expérimenté

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 le mi-chemin de notre transformation 2020-2025.



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 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 pi² au total⁽¹⁾.



Distribution Spécialisée:

- 2 centres de distribution à **Montréal**.
- Fruits de mer et viandes de qualité supérieure.
- 128 000 pi² au total.

Grossiste



- 160 500pi² 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 pi². 50% de la superficie ici allouée aux activités Distribution et Grossiste,

730 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 LABERGE

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

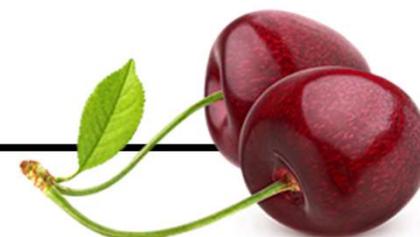
Ancien vice-principal, Administration et Finance de l'Université **McGill** et chef de la direction financière de Société Télémedia et chef de la direction financière de **Québecor Inc.**
S'est joint en 2020.



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

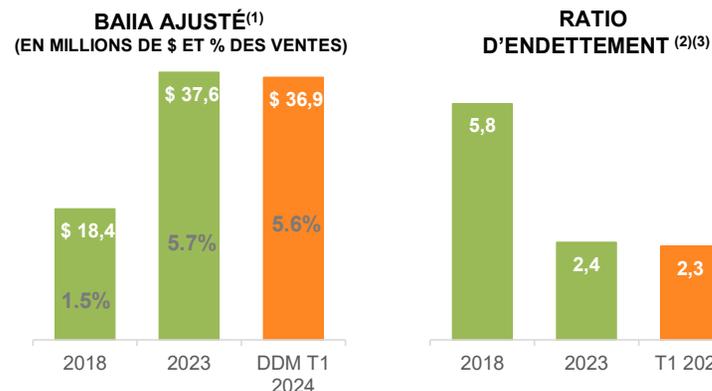


2019-2023 Bâtir de solides fondations

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)

Produire 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 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 redressé 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 croissante dans le Broadline.

Miser sur une offre locale

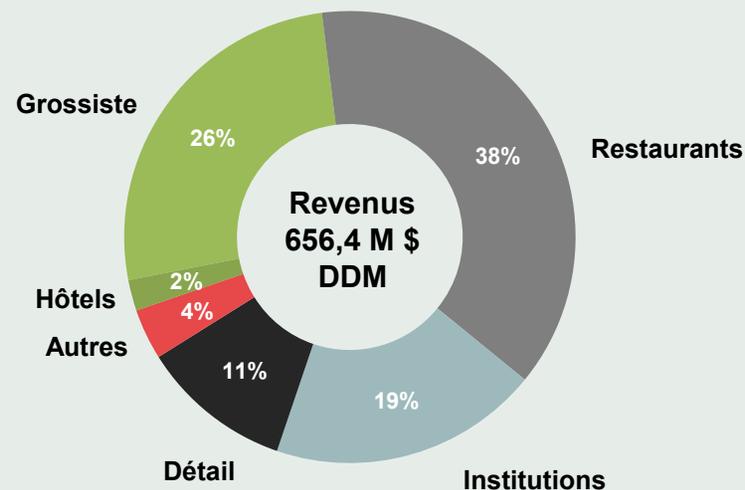
maturin & COLABOR

MENU

VIANDES LAUZON
UNE DIVISION DE COLABOR

NORREF
UNE DIVISION DE COLABOR

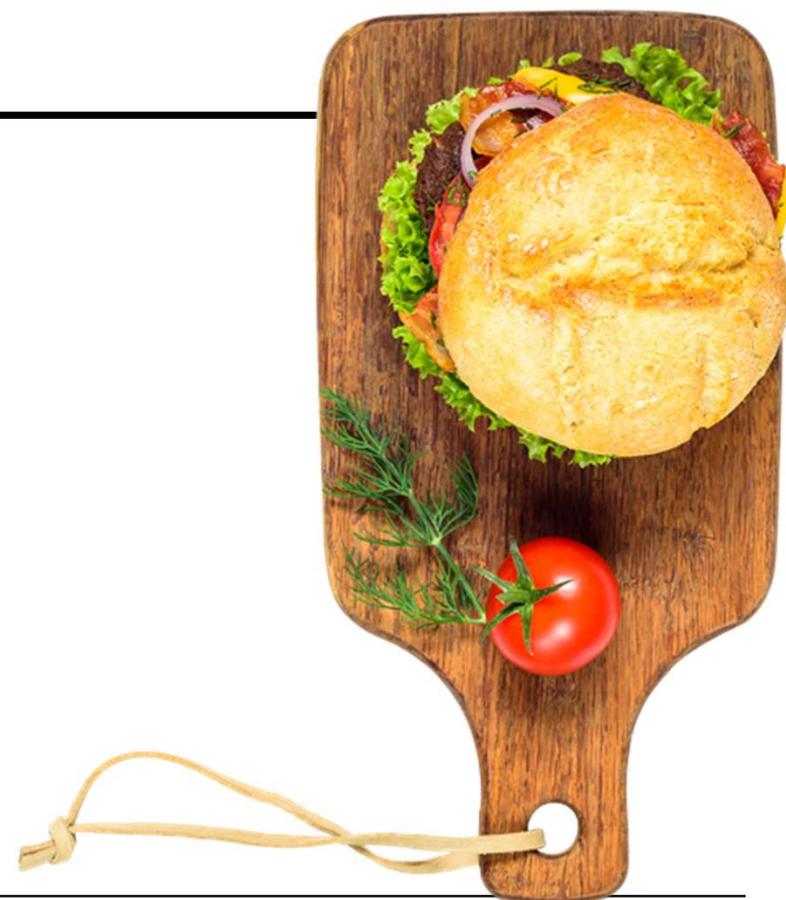
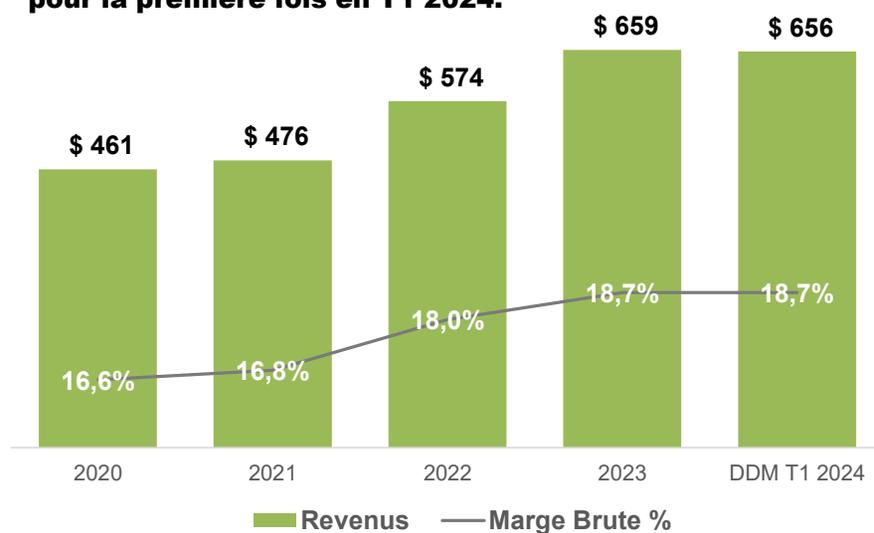
Diversification des canaux



AMÉLIORATIONS CONTINUES

11 trimestres consécutifs

De croissance année-sur-année des revenus et améliorations soutenues des marges brutes, avec un léger ralentissement pour la première fois en T1 2024.





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
Part de marché⁽¹⁾	53 % <ul style="list-style-type: none"> • GFS • SYSCO 	10 % <ul style="list-style-type: none"> • #3 au Québec • Important distributeur broadline dans l'Est du Québec • Entrée dans le marché de l'Ouest QC 	38 % <ul style="list-style-type: none"> • Plus de 100 distributeurs régionaux • Libres services "cash and carry"
Étendue géographique	<ul style="list-style-type: none"> • Nationale 	<ul style="list-style-type: none"> • En expansion pour servir 90% du marché HRI adressable au QC 	<ul style="list-style-type: none"> • Régions au Québec
Type de client	<ul style="list-style-type: none"> • HRI • Chaînes et indépendants 	<ul style="list-style-type: none"> • HRI • Restaurants indépendants • Petites chaînes 	<ul style="list-style-type: none"> • HRI • Restaurants indépendants
Offre	<ul style="list-style-type: none"> • Broadline et spécialité • Marques nationales • Marques privées • Regroupements d'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Broadline et spécialité • Grossiste (vente à de petits distributeurs) • Marques nationales • Marque privée • Offre locale • Regroupement d'achat local 	<ul style="list-style-type: none"> • Offre différenciée (ethnique, spécialité, etc.) • Centre-de-l'assiette • Produits frais

(1) Estimation de l'équipe de direction



NOUVELLE PHASE DE CROISSANCE L'OUEST DU QUÉBEC

4,5 B\$ taille du marché HRI ciblé

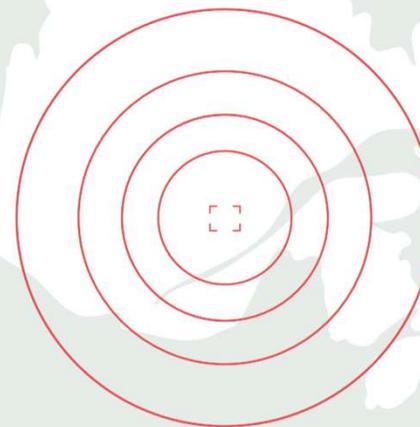
**Rayonnement avant 2024:
30 % du marché HRI**

Petit distributeur spécialisé et grossiste dans l'Ouest du QC



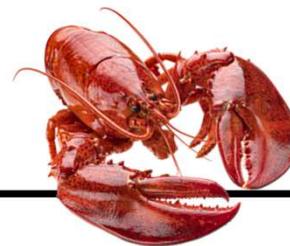
Important Distributeur broadline dans l'Est du Québec

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

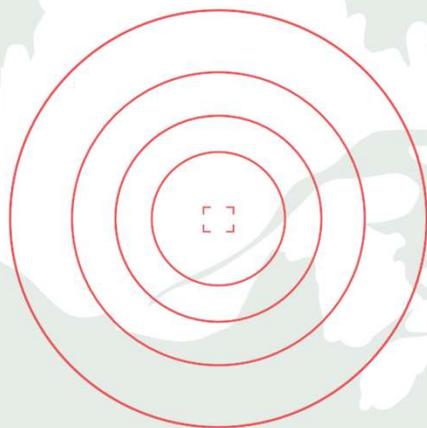


La taille du marché HRI provient de l'Association Restaurant Québec (ARQ) <https://restauration.org/portrait-de-lindustrie>

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

GROUPE RESTO-ACHATS INC. Acquis le 4 avril 2022	Certains actifs de BEN DESHAIES INC. Acquis le 22 avril 2022	Certains actifs de GROUPE BEAUDRY INC. Acquis le 15 mars 2024
<ul style="list-style-type: none">• 4,5 M\$ prix d'acquisition⁽¹⁾.• 4,0M\$ revenus annualisés au moment de l'acquisition.	<ul style="list-style-type: none">• 0,5 M\$ pour acquérir certains actifs⁽¹⁾.• 13M\$ revenus annualisés au moment de l'acquisition.	<ul style="list-style-type: none">• 3,0 M\$ pour acquérir certains actifs⁽²⁾.• 15 M\$ revenus annualisés au moment de l'acquisition.
<ul style="list-style-type: none">• Offre complémentaire basée sur la valeur améliorant l'étendue de notre offre aux restaurants indépendants.	<ul style="list-style-type: none">• Liste de clients HRI dans les régions de l'Outaouais et des Laurentides (dans l'Ouest du Québec).• Élargi l'étendue des activités de distribution dans l'Ouest du Québec.• Entrepôt qui permet d'améliorer les efficacités.	<ul style="list-style-type: none">• Clients HRI principalement situés dans l'Est du Québec.• Clients seront desservis à partir du site près de la ville de Québec afin de dégager des synergies opérationnelles et occasions de ventes croisées.



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

(2) Voir la note 7 aux états financiers résumés intermédiaires pour la période de 12 semaines close le 23 mars 2024.



L'AVENIR: NOS INITIATIVES STRATÉGIQUES

- Initiatives stratégiques pour phase II (2024-2025)
- Pièce maîtresse: le nouveau centre hybride stratégique
- Nos priorités ESG

2024-2025 INITIATIVES STRATÉGIQUES (PHASE II)



PROFITABILITÉ GÉNÉRER DE LA CROISSANCE PROFITABLE

- Poursuivre l'optimisation des procédés, gestion des catégories et approvisionnement.
- Améliorer davantage le mix de produits:
 - Marques privées;
 - Marques nationales;
 - Spécialité.
- Initiatives de ventes croisées.



CROISSANCE E 30 % À 90 % DE LA POPULATION

- Croissance organique dans l'Ouest du Québec:
 - Productivité de la nouvelle équipe de vente;
 - Nouveau centre de distribution;
- Acquisitions dans l'Ouest et l'Est du Québec:
 - Intégrations faciles « Tuck-ins ».
 - Stratégiques.



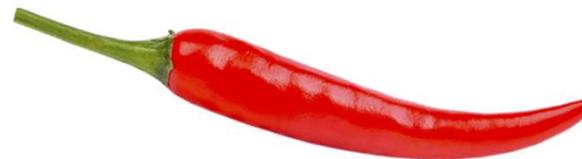
EMPLOYÉS ATTIRER, RETENIR ET DÉVELOPPER

- Plan des ressources humaines.
- Développer notre culture de santé, sécurité et environnement.
- Nouveau centre de distribution.



MARQUE RENOUVELER, RAFRAÎCHIR

- Miser sur le positionnement et l'approvisionnement local.



PIÈCE MAÎTRESSE: 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 pi².



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;
 - Proès 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



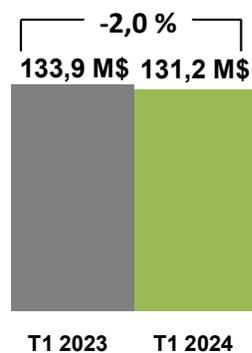


RÉSULTATS RÉCENTS

- Résultats du T1 2024
- Pourquoi investir
- Informations sur le titre

T1 2024 VENTES ET PROFITABILITÉ

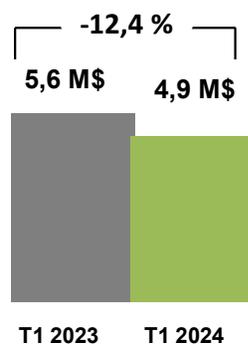
VENTES CONSOLIDÉES



DISTRIBUTION EN CROISSANCE DE 0,4 % GROSSISTE EN DÉCROISSANCE DE 8,7 %

- Croissance du volume des ventes Distribution;
 - Effets de nouveaux clients HRI et territoires;
 - Effet de l'inflation estimé à 2,7 %;
- Diminution des ventes auprès du créneau de la restauration dans nos activités Grossiste et Distribution dans le contexte d'un environnement macroéconomique plus difficile.

BAlIA AJUSTÉ⁽¹⁾



Décroissance du BAlIA ajusté⁽¹⁾ en 2024 de 0,7 M\$.

- Décroissance du volume de ventes;
- Hausse des charges d'exploitation.



⁽¹⁾ Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 30. Le BAlIA 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.

T1 2024 TENDANCE DE LA PERTE NETTE ET DES FLUX DE TRÉSORERIE

PERTE NETTE

La perte nette s'est détériorée à 1,8 M\$ (-0,02 \$ par action), d'une perte nette de 0,2 M\$ (nil \$ par action)

- Baisse du BAIIA ⁽¹⁾
- Hausse des amortissements et des charges financières liées à l'augmentation des obligations locatives, particulièrement celle pour nos locaux situés à Saint-Bruno.



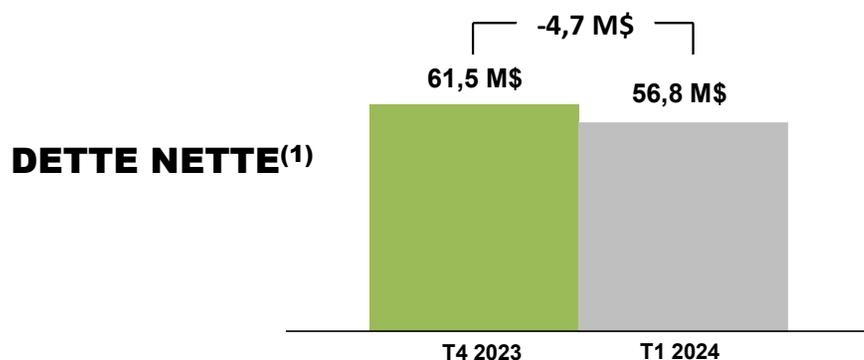
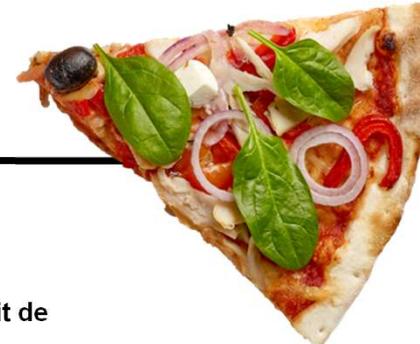
FLUX PROVENANT DES OPÉRATIONS

Flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles de 11,7 M\$, en hausse par rapport à 0,8 M\$

- Utilisation inférieure du fonds de roulement en T1 2024, expliqué par l'encaissement des comptes clients plus élevé en 2024 et le décalage des achats d'inventaires et paiements des fournisseurs.

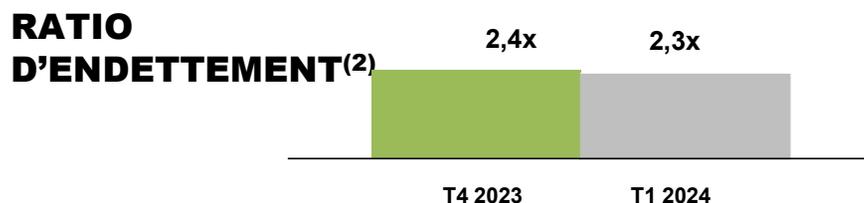
⁽¹⁾ Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 30. Le BAIIA ajusté correspond au résultat opérationnel avant les frais non liés aux opérations courantes, l'amortissement ainsi que les charges relatives au régime de rémunération à base d'actions.

T1 2024 TENDANCE DE LA DETTE NETTE ET RATIO D'ENDETTLEMENT



La dette nette a diminué à 56,8 M\$, elle était de 61,5 M\$ au T4 2023

- Remboursement de 3,0 M\$ de la facilité de crédit;
- Diminution de l'endettement bancaire.



Ratio d'endettement a diminué à 2,3 fois

- Baisse de la dette nette.

⁽¹⁾ 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.

⁽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. Les paiements sur obligations locatives pour les douze derniers mois en date du 23 mars 2024 sont de 11,7 M\$ et de 12,4 M\$ pour l'année financière 2023.

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>36,9 M\$ BAIIA Ajusté⁽¹⁾</p> <p>5,6 % des ventes lors des douze derniers mois terminés le 23 mars 2024</p>	<p>-7,3 M\$ lors des douze derniers mois terminés le 23 mars 2024 (Projet d'investissement de 18 M\$ complété)</p>	<p>2,3x ratio d'endettement⁽²⁾</p> <p>25 M\$ disponible sur la facilité de crédit au 23 mars 2024</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



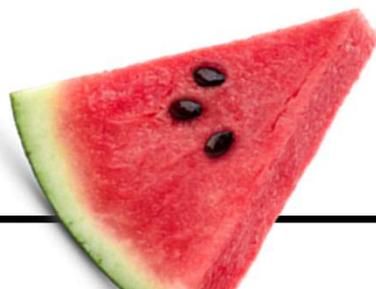
PRIX DE L'ACTION (en date du 30 avril 2024)	1,24 \$
Fourchette de prix 52 dernières semaines	0,72 – 1,33 \$
Nbr d'actions émises et en circulation	101 986 464
Volume moyen (30 jours)	199k
Capitalisation boursière	126,0 M\$
Part de détention par des institutions et l'équipe de gestion	≈ 40 %
Couverture d'analyste: Kyle McPhee, CFA Cormark Securities	





INFORMATIONS FINANCIÈRES SUPPLÉMENTAIRES

	Période de 12 semaines	Période de 12 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)	2024	2023	2023	2022
Ventes consolidées provenant des activités continues	131 200	133 923	659 129	574 071
BAIIA ajusté ⁽¹⁾	4 882	5 574	37 554	29 068
Marge du BAIIA ajusté ⁽¹⁾ (%)	3,7	4,2	5,7	5,1
Résultat net provenant des activités continues	(1 776)	(160)	6 047	4 551
Résultat net	(1 776)	(160)	5 592	4 065
Par action – de base et dilué	(0,02)	-	0,05	0,04
Flux provenant des activités opérationnelles	11 745	807	28 943	19 299
Situation financière		Au 23 mars 2024	Au 30 décembre 2023	Au 31 décembre 2022
Dettes nettes ⁽²⁾		56 813	61 481	47 764
Ratio d'endettement ⁽³⁾		2,3x	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 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 23 mars 2024 totalisaient 11,7 M\$ et totalisaient 12,4 M\$ pour l'année financière 2023 et 8,2 M\$ pour l'année financière 2022.

MESURES NON CONFORMES AUX IFRS



	Période de 52 semaines	Premier trimestre		Année fiscale	
	2018 ⁽¹⁾	2024 12 semaines	2023 12 semaines	2023 52 semaines	2022 53 semaines
Rapprochement du résultat net au BAIIA ajusté (en milliers de dollars)					
Résultat net relié aux activités poursuivies	(4 387)	(1 776)	(160)	6 047	4 551
Charge d'impôt (recouvrement)	(1 686)	(616)	(107)	2 299	1 826
Charges financières	7 790	2 589	1 242	6 625	4 780
Résultat opérationnel	1 717	197	975	14 971	11 157
Charges relatives au régime de rémunération à base d'actions	68	15	89	291	475
Frais non liés aux opérations courantes	1 225	99	49	937	1 354
Perte sur dépréciation d'actif	3 034	-	-	-	-
Dépréciation et amortissement	12 432	4 571	4 461	21 355	16 082
BAIIA ajusté	18 476	4 882	5 574	37 554	29 068
Calcul de la dette nette (en milliers de dollars)					
	Au 29 décembre 2018	Au 23 mars 2024		Au 30 décembre 2023	Au 31 décembre 2022
Liquidités	(5 786)	1 063		2 731	1 014
Portion à court terme de la dette à long terme	1 027	3 000		3 000	3 000
Dette à long terme	111 658	52 750		55 750	43 750
Dette nette	106 899	56 813		61 481	47 764

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



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

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

investors@colabor.com

