

PRÉSENTATION AUX INVESTISSEURS

 GROUPE COLABOR INC.
(TSX: GCL)

Le 28 février 2025

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

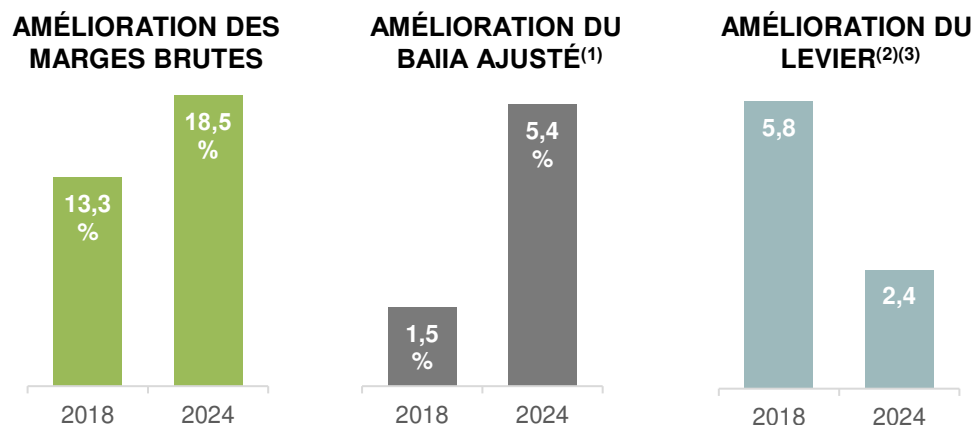
LA DERNIÈRE ANNÉE DE NOTRE PLAN 2020-2025

- Sommaire exécutif
- À propos de Colabor
- Nouvelle équipe de direction
- Conseil d'administration expérimenté
- Amélioration du mix clients et produits
- Croissance du niveau de la marge brute

SOMMAIRE EXÉCUTIF • NOTRE TRANSFORMATION

TENIR NOS PROMESSES

En 2019, une nouvelle équipe de direction a été engagée pour transformer l'entreprise. Nous sommes maintenant dans la dernière année de notre transformation 2020-2025. Nous avons tenu nos promesses.



DDM: douze derniers mois.

(1) Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 32. 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 et intérêts 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 32 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

Notre plateforme de distribution se transforme pour accélérer la croissance et desservir l'**Ouest du Québec**. Depuis 2024, nous pouvons rejoindre **90 %** du marché potentiel HRI au Québec:

- 2020-2024: 3 petites **acquisitions (tuck-ins)** et investissements en **ventes et marketing** pour tester le marché dans « l'ouest du Québec ».
- Fin 2023: **Nouveau site stratégique dans l'Ouest du Québec (St-Bruno)** complétée en temps et sous les budgets nous permettant de desservir efficacement 90% du marché HRI potentiel dans la province.
- Février 2025: **signature d'une entente d'acquisition stratégique** pour accélérer le plan de croissance et profitabilité.
- Notre clientèle **diversifiée** au sein du marché HRI nous positionne bien peu importe l'environnement macroéconomique.
- Notre taille grandissante débloque des efficacités et donne accès à des **comptes majeurs**.

Notre ambition est de consolider le marché fragmenté de la distribution alimentaire au Québec. Nous nous distinguons par notre offre locale, notre offre spécialisée et notre combinaison optimale de marques nationales et 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



Distribution Broadline:

- 2 centres de distribution dans « l'Est du Québec ».
- 1 nouveau dans « l'Ouest du Québec » (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.

Activités de grossiste



- 160 500pi² d'entrepôt pour les activités de vente en gros aux distributeurs.

En croissance dans « l'ouest du Québec »

**2024
NOUVEAU SITE →
90% DU MARCHÉ HRI**



(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.



NOUVELLE GOUVERNANCE • LEADERS DU DOMAINE DES AFFAIRES



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 des comités d'audit et des RH

Fondateur de **Novacap** en 1981, une des plus importantes sociétés de capital-investissement au Canada.
S'est joint en 2022.

DANIÈLE BERGERON

Présidente du comité de gouvernance et membre des comités d'audit et des RH

Ancienne PDG de **Mayrand** Ltd, un distributeur alimentaire spécialisé du groupe AOF-Alimplus-Mayrand.
S'est jointe en 2019.

LAURIE GAUTHIER

Membre du comité d'audit

Présidente et co-fondatrice de **Belov Compagnie** Inc., une entreprise innovante axée sur la nutrition infantile.
S'est jointe en 2024.

ROBERT B. JOHNSTON

Membre des comités de gouvernance et des RH

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 du comité de la gouvernance et membre du comité des RH

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 et membre du comité de la gouvernance

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.



AMÉLIORATION • DU MIX PRODUITS ET CLIENTS

Offre différenciée



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

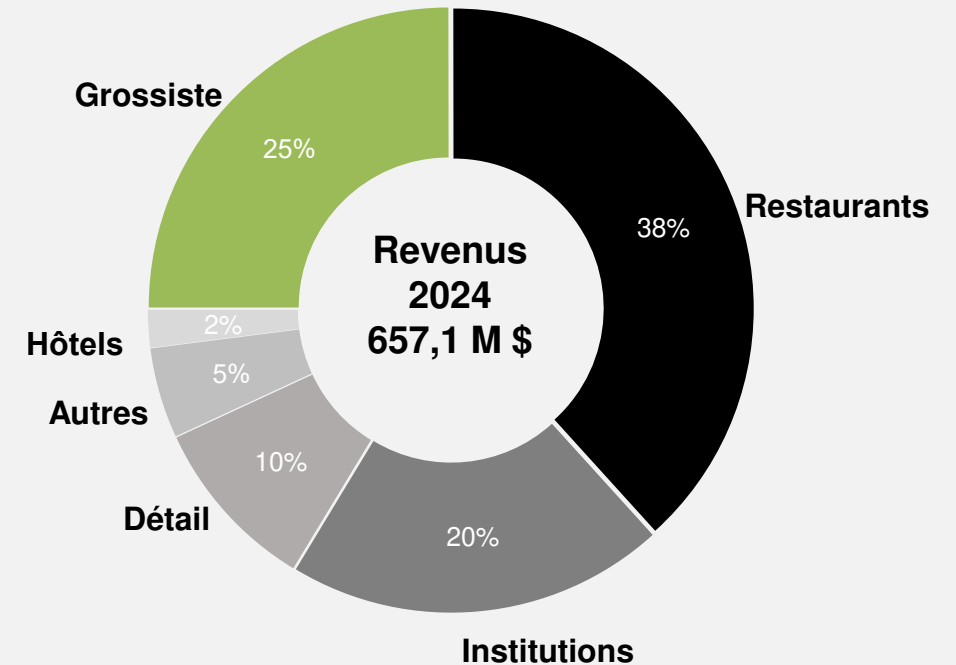
maturin & COLABOR

MENU

VIANDES LAUZON
UNE DIVISION DE COLABOR

NORREF
UNE DIVISION DE COLABOR

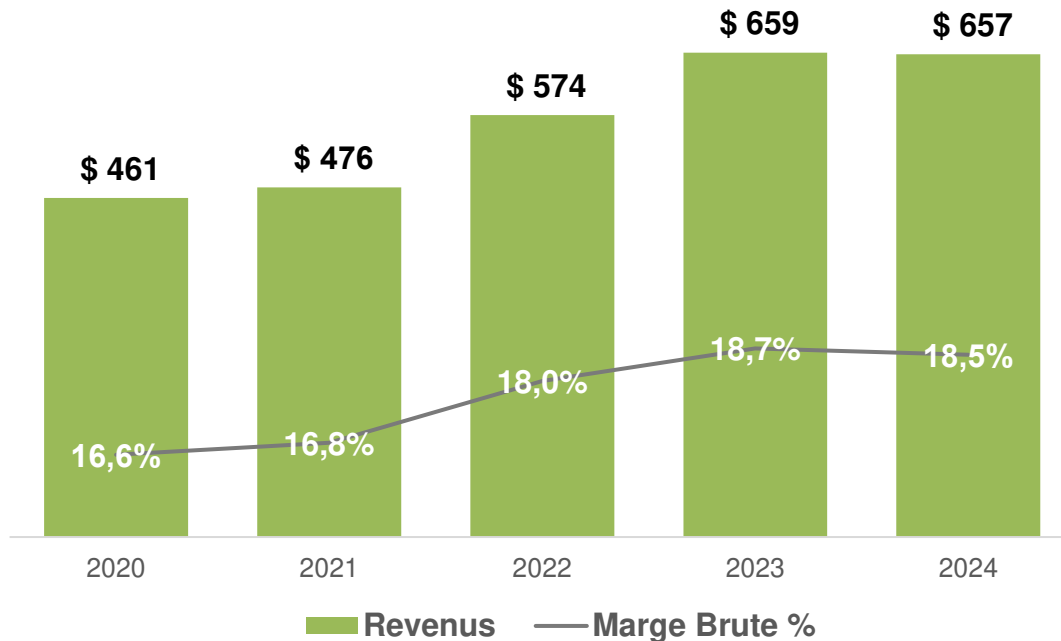
Diversification des canaux



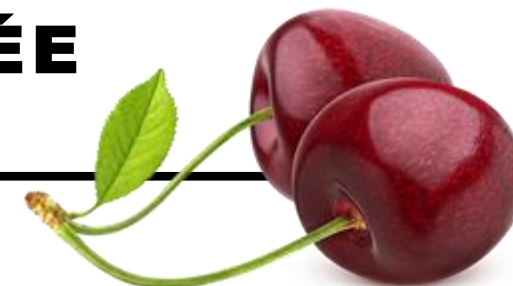
AMÉLIORATIONS CONTINUES

Croissance soutenue

Croissance soutenue année-sur-année des revenus et améliorations des marges brutes, avec un léger ralentissement en 2024.



EN VOIE DE TERMINER LA DERNIÈRE ANNÉE DE NOTRE TRANSFORMATION



PHASE I 2020-2023

CHANGEMENTS MIS EN PLACE PAR LA 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)

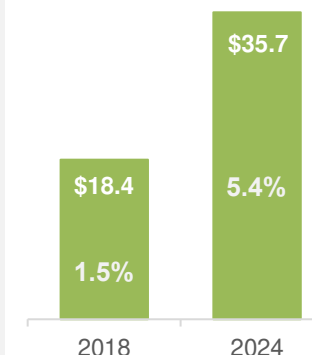
PHASE II 2023-2025

ACCÉLÉRATION DE LA CROISSANCE

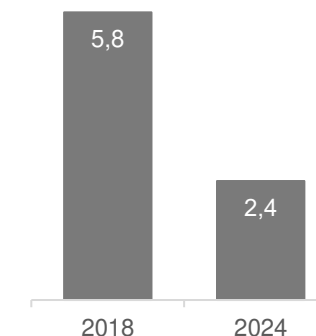
- 18 M \$ en CAPEX de croissance pour la construction d'un nouveau centre de distribution permettant de tripler le marché cible.
- Gains de parts de marché dans "l'ouest du Québec".
- Février 2025: signature d'une entente d'acquisition stratégique pour accélérer le plan de croissance et de profitabilité.

Produire des résultats

BAIIA AJUSTÉ⁽¹⁾
(EN MILLIONS DE \$ ET %
DES VENTES)



RATIO
D'ENDETTEMENT⁽²⁾⁽³⁾



(1) Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 32. 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 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 et intérêts 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 32 Mesures de performance non conformes aux IFRS.



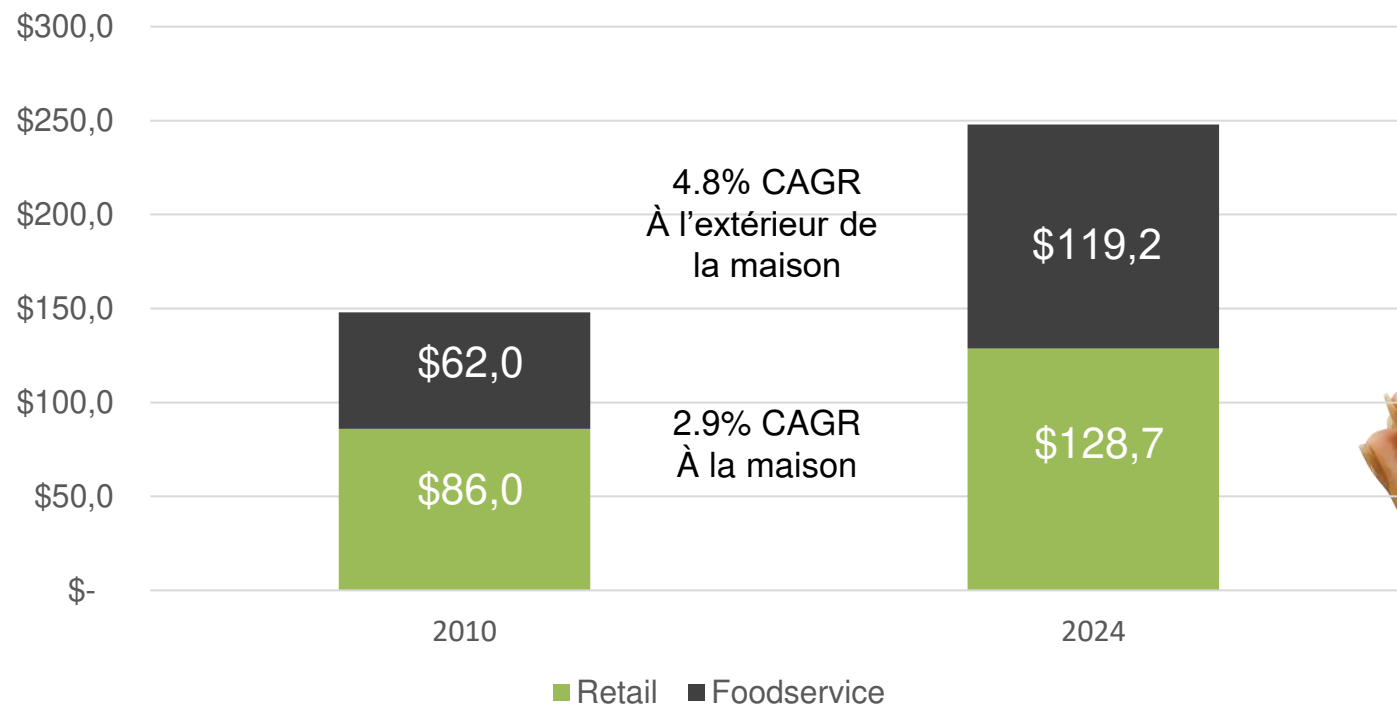
L'OPPORTUNITÉ DANS L'INDUSTRIE DES SERVICES ALIMENTAIRES

- 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

UN MARCHÉ STABLE ET EN CROISSANCE

SERVICES ALIMENTAIRES

Foodservice is gaining share of stomach
(Billions \$)



Les Canadiens mangent de plus en plus à l'extérieur

(1) Restaurants Canada 2024 Foodservice Facts Report, Market Review and Forecast, page 14, 2024 les chiffres sont projetés à la date du rapport. Détail ("*food-at-home*" ou *nourriture consommée à la maison*) provenant de Statistics Canada NAICS 4451 Épicerie et dépanneurs et NAICS 4452 – Magasins d'alimentation spécialisés ("*food-away-from-home*" ou *nourriture consommée à l'extérieur de la maison*).

SERVICES ALIMENTAIRES • UNE VASTE OCCASION



LE MARCHÉ CANADIEN DES “HRI” de 119,2 Milliards (1)

(Dollars dépensés par les consommateurs aux points de vente)



**97,4 \$
Milliards**

SERVICES ALIMENTAIRES COMMERCIAUX

*La nourriture est au centre de
l'offre*

- Restaurants
- Traiteurs
- Débits de boissons



**21,9 \$
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 (Dollars dépensés par le marché HRI auprès des distributeurs)



16,1B \$

CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ

- 85 229 restaurants⁽²⁾
- 31 % sont indépendants
(vs 69 % de chaînes)⁽³⁾



4,5B \$

- 17 916 restaurants⁽⁴⁾
- 58 % sont indépendants
(vs 42 % de chaînes)



0,6B \$

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

(1) Restaurant Canada, 2024 Foodservice Facts. HRI est aussi défini en tant que service alimentaire commercial and non-commercial. Les dépenses totales en services alimentaires en 2024 sont estimées à 119,2 milliards \$ (en hausse de 4,9 %), avec les dépenses dans le segment commercial estimées à 97,4 milliards\$ (en hausse de 4,9 % depuis 2023) et dans le segment non-commercial, à 21,9 milliards \$ en 2024 (en hausse de 5,2 %). Les chiffres sont en dollars nominaux.

(2) Statistiques Canada, Restaurants à service complet et établissements de restauration à service restreint – NAICS 7225 – 2023. <https://ised-isde.canada.ca/app/ixb/cis/summary-sommaire/7225>

(3) Restaurant Canada, 2024 Foodservice Facts. En 2024, il y avait 26,773 restaurants indépendants au Canada.

(4) L'information sur le Québec provient de l'Association des restaurants du Québec (ARQ) <https://restauration.org/portrait-de-lindustrie>

PRÉSENTEMENT (1) #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 	11 % <p>#3 au Québec</p> <ul style="list-style-type: none"> • Important distributeur broadline dans l'Est du Québec • Entrée dans le marché de l'Ouest QC 	36 % <ul style="list-style-type: none"> • Centaines de 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 (revente 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) Parts de marchés avant la clôture de la transaction d'acquisition d'Alimplus et Tout-Prêt.
Estimation de l'équipe de direction



VALIDATION DE L'OPPORTUNITÉ • OUEST DU QUÉBEC

PETITES BOUCHÉES: Intégrations réussies et création de valeur

GROUPE RESTO-ACHATS INC. Acquis le 4 avril 2022

- 4,5 M\$ prix d'acquisition⁽¹⁾.
- 4,0 M\$ revenus annualisés⁽³⁾.

- Offre complémentaire basée sur la valeur améliorant l'étendue de notre offre aux restaurants indépendants.

Certains actifs de BEN DESHAIES INC. Acquis le 22 avril 2022

- 0,5 M\$ pour acquérir certains actifs⁽¹⁾.
- 13,0 M\$ revenus annualisés⁽³⁾.

- Nouveaux clients HRI dans l'Ouest du Québec.

Certains actifs de GROUPE BEAUDRY INC. Acquis le 15 mars 2024

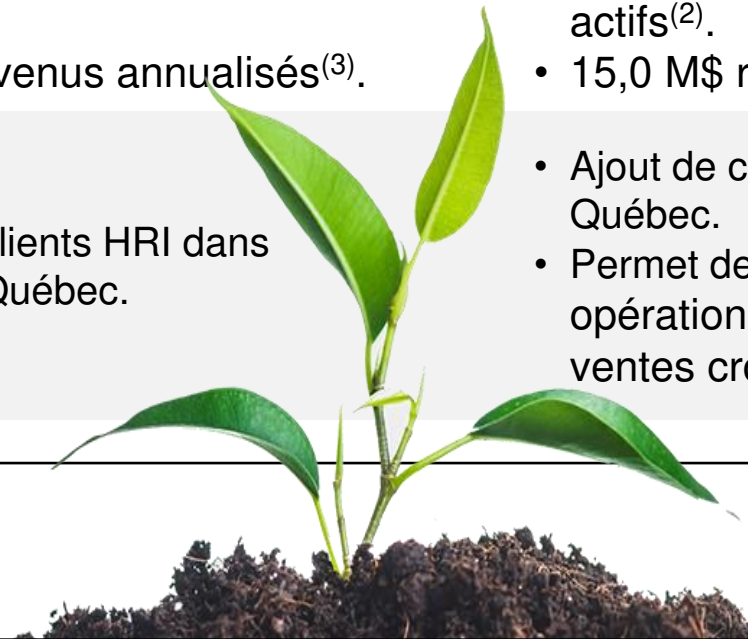
- 3,0 M\$ pour acquérir certains actifs⁽²⁾.
- 15,0 M\$ revenus annualisés⁽³⁾.

- Ajout de clients HRI dans l'Est du Québec.
- Permet de dégager des synergies opérationnelles et des 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 12 aux états financiers pour l'exercice clos le 28 décembre 2024.

(3) Revenus annualisés au moment de l'acquisition



BÂTIR LES FONDATIONS DE LA CROISSANCE: 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;
 - 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.groupefontoni.com/fr/proprietes/35-ecoparc-saint-bruno>.



ACCÉLÉRER LA CROISSANCE: ACQUISITION PROPOSÉE D'ALIMPLUS ET TOUT-PRET

(Annoncée le 19 février 2025)

- À propos d'Alimplus
- Raisons pour la transaction
- Un profil optimal de risque et rendement

À PROPOS D'ALIMPLUS

Depuis plus de 40 ans, Alimplus s'est établi en tant que distributeur spécialisé en services alimentaires. La société dessert des clients du secteur des HRI et possède une présence importante dans l'« Ouest du Québec » et une clientèle en croissance dans l'« Est du Québec ». Jusqu'en 2020, l'entreprise opérait sous le nom d'Alimplus avant de changer l'appellation de ses activités de distribution pour Mayrand Plus afin de mettre l'emphase sur ses solutions culinaires complètes et ses produits de qualité professionnelle. Mayrand Plus fait partie du Groupe Mayrand Service Alimentaire, qui exploite également 4 magasins du Groupe Mayrand Alimentation dans la région du Grand Montréal.

Distribution Broadline et Spécialisée:

- 2 centres principaux de distribution au Québec.
 - Montréal (Anjou) et Drummondville (115 km à l'est de Montréal)
 - 58 camions
- 1 centre de préparation et distribution Tout-Prêt dans la ville de Québec.
- 6 000 produits alimentaires et non-alimentaires.
- Mix de marques nationales et marques privées.

Étendue des Activités de Distribution:

- Principalement dans l'Ouest du Québec.
- En croissance dans l'Est du Québec.



SOMMAIRE DE LA TRANSACTION

Consolidation de notre position en tant que plus grand distributeur alimentaire Québécois **Élève notre part de marché à 16% du marché de la distribution HRI au Québec**

Fondement Stratégique

- Accélère la trajectoire de croissance et des objectifs de rentabilité de Colabor.
- Relatif pour les actionnaires de Colabor (BPA).
- Maintient un ratio d'endettement gérable.
- Améliore la portée dans les marchés convoités, élargit l'offre, procure un mix de clients à valeur ajoutée, crée des synergies et des opportunités de ventes croisées.

Soutien de Partenaires Financiers Existants

- Augmentation de 5 M \$ de la facilité de crédit et prolongation de l'échéance.
- Prolongation de l'échéance de la dette subordonnée de 15 M \$ avec Investissement Québec ("IQ").
- Nouvelle dette très subordonnée de 15 M \$ avec IQ.

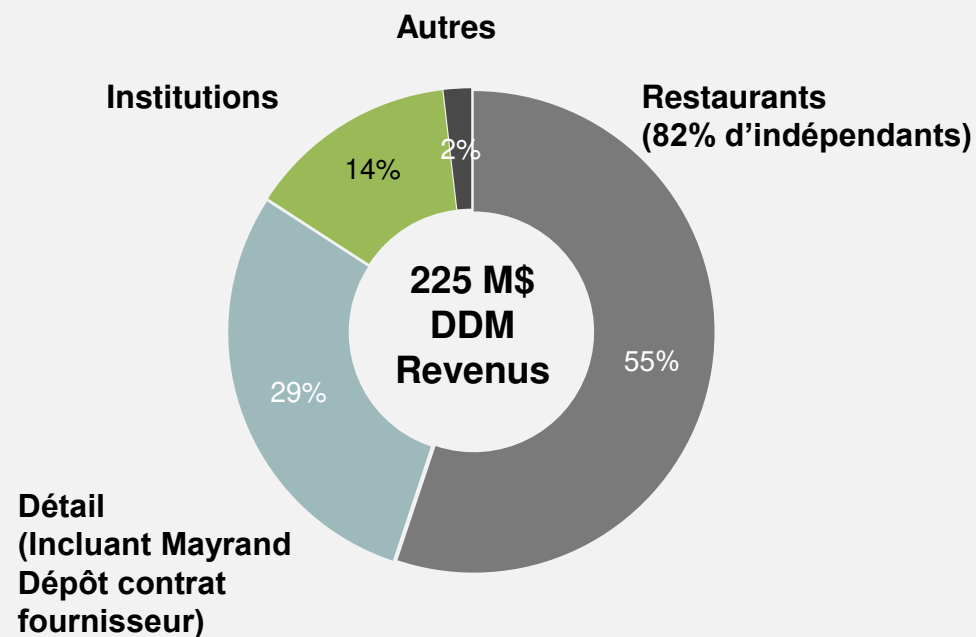
Faits Saillants de la Transaction:

- Entente pour l'acquisition des actifs de distribution d'Alimplus inc. (opérant sous Mayrand Plus) et de toutes les actions émises et en circulation de Tout-Prêt inc., une filiale spécialisée dans les fruits et légumes coupés prêts à l'utilisation.
- Entente de distribution d'une durée de 6 ans pour 4 magasins du Groupe Mayrand Alimentation.
- Représente approximativement 225 M \$ en ventes annuelles.
- Prix de l'acquisition de 51,5 M \$ sous réserve de certains ajustements.
- Clôture prévue au cours du second trimestre.

SOUTENIR UN MIX OPTIMAL DE CLIENTS

Acquisition Alimplus

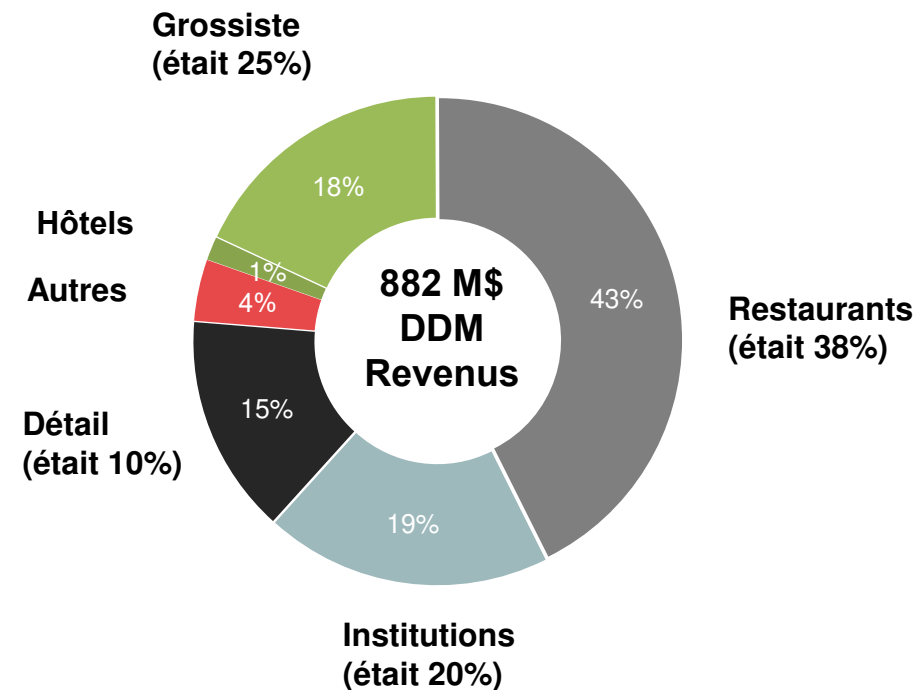
Mix client
3 000 clients HRI



⁽¹⁾ Incluant le contrat de distribution aux magasins Mayrand

PRO-FORMA

Résultant de la combinaison
11 000 clients HRI



FINANCEMENT

Soutien de nos partenaires financiers existants⁽¹⁾

Maintien un niveau de levier gérable

Modifications à la facilité de crédit existante

- **Augmentation de 5 M \$** de la facilité existante pour un total de 95 M \$ (prêt à terme de 50 M \$ et crédit rotatif de 45 M \$).
- Prolongation de l'échéance de février 2028 à 48 mois suivant la clôture de l'acquisition.

Modifications à la dette subordonnée existante avec IQ

- **Prolongation de l'échéance** de la dette subordonnée existante de 15 M\$ de février 2027 à 54 mois suivant la date de clôture de l'acquisition.

Nouvelle dette très subordonnée avec IQ

- Nouvelle dette très subordonnée de **15 M \$**.
- Échéance de 60 mois suivant la date de clôture de l'acquisition.



(1) These agreements are concurrent and conditional on the closing of the Acquisition.

ACCÉLÈRE NOS OBJECTIFS STRATÉGIQUES



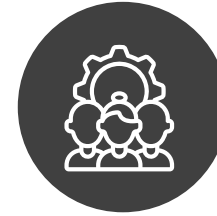
PROFITABILITÉ GÉNÉRER DE LA CROISSANCE PROFITABLE

- Mix de clientèle HRI avec un accent sur les restaurants indépendants et le détail.
- Pouvoir d'achat accru.
- Opportunités de ventes croisées:
 - Marque privée
 - Marques nationales
 - Produits spécialisés
 - Prêt à l'utilisation
- Partage des meilleures pratiques pour optimiser davantage les opérations, les processus, la gestion des catégories et l'approvisionnement.



CROISSANCE DE 30 % À 90 % DE LA POPULATION

- Établissement d'une forte présence dans l'« Ouest » du Québec (+ 40 ans d'expérience).
- Un réseau de distribution combiné couvrant efficacement 90 % du marché total adressable au Québec.



EMPLOYÉS ATTIRER, RETENIR ET DÉVELOPPER

- Apporte des employés qualifiés, expérimentés et engagés supplémentaires, essentiels à la croissance.



MARQUE RENOUVELER, RAFRAÎCHIR

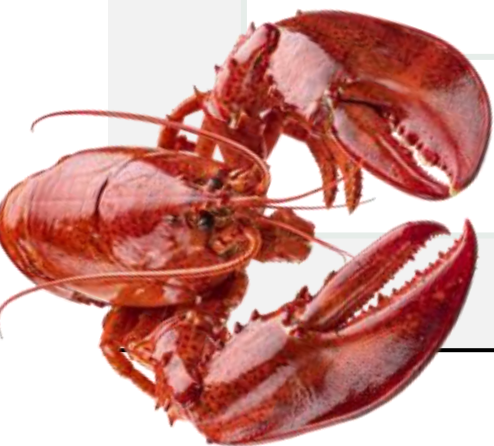
- Valeurs alignées, soutien à l'industrie alimentaire locale, mise en valeur du travail des artisans et professionnels du Québec.
- Offre élargie de produits différenciés.



SOMMAIRE DES BÉNÉFICES DE LA TRANSACTION

ACCÉLÉRER LE PLAN STRATÉGIQUE	RELUTIF POUR LES ACTIONNAIRES	MAINTIEN D'UN BILAN EN SANTÉ	GAGNANT-GAGNANT	EMPLOYÉS
Acquisition d'un mix de clients attractif dans nos marchés convoités, d'un volume d'achats additionnel et de synergies.	Mix de clientèle avantageux. Pouvoir d'achat accru. Opportunités de ventes croisées.	Maintient un niveau d'endettement gérable. Soutien un niveau sain de flux provenant des opérations.	Améliore le positionnement et offre du levier opérationnel. Identité québécoise partagée et engagement envers une offre/service de qualité locale.	Accès à une équipe engagée, soutenant nos ambitions de croissance.

**NOUS CONSOLIDONS NOTRE POSITION
EN TANT QUE PLUS GRAND DISTRIBUTEUR ALIMENTAIRE QUÉBÉCOIS
AYANT L'ÉCHELLE ET LES RESSOURCES POUR GAGNER DES PARTS DE MARCHÉ**



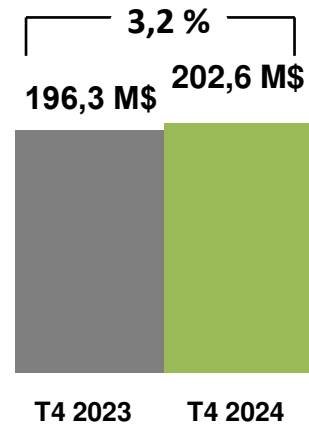


RÉSULTATS RÉCENTS

- Résultats du T4 2024
- Pourquoi investir
- Informations sur le titre

T4 2024 VENTES ET PROFITABILITÉ

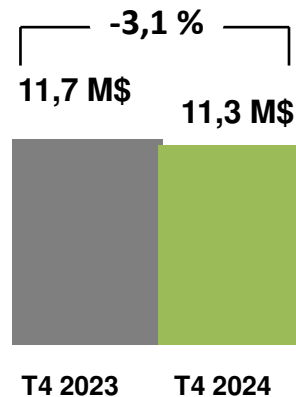
VENTES CONSOLIDÉES



DISTRIBUTION EN CROISSANCE DE 5,6 % GROSSISTE EN DÉCROISSANCE DE 3,8 %

- Croissance du volume des ventes Distribution;
 - Effets de nouveaux territoires;
 - Effet de l'inflation estimé à 1,9 %;
 - Effet de l'Acquisition d'actifs de mars 2024;
 - Net de l'effet de l'environnement macroéconomique affectant la restauration et le détail
- Diminution des ventes auprès des créneaux de la restauration et du détail dans nos activités grossiste dans le contexte d'un environnement macroéconomique plus difficile.

BAIIA AJUSTÉ⁽¹⁾



Décroissance du BAIIA ajusté⁽¹⁾ en 2024 de 0,4 M\$.

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



⁽¹⁾ Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 32. 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 2024 TENDANCE DU BÉNÉFICE NET ET DES FLUX DE TRÉSORERIE

BÉNÉFICE NET

Le bénéfice net a augmenté à 0,6 M\$ en T4 (0,01 \$ par action), de 0,4 M\$ en T4 2023 (nil \$ par action)

- Baisse des charges d'amortissement et frais non liés aux opérations courantes;
- Mitigé par la hausse des charges financières liées à l'augmentation des obligations locatives, particulièrement celle pour nos locaux situés à Saint-Bruno;
- Baisse du BAIIA ⁽¹⁾.



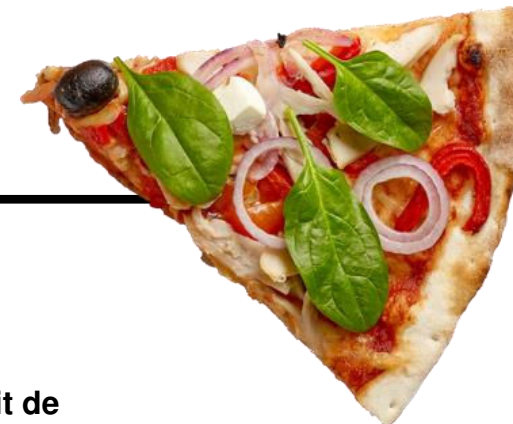
FLUX PROVENANT DES OPÉRATIONS

Flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles de 10,6 M\$, en hausse par rapport à 8,9 M\$

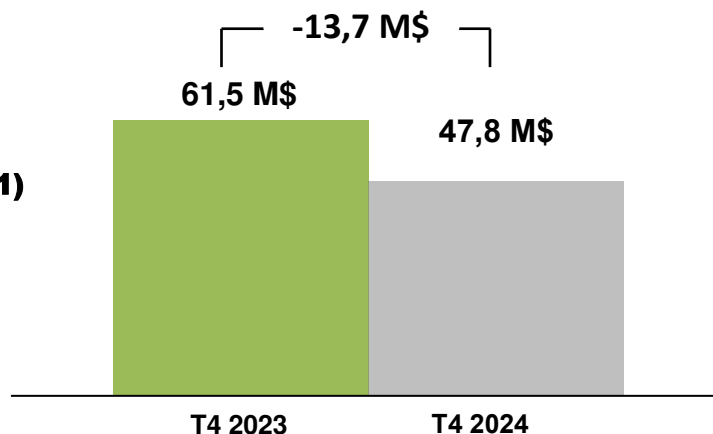
- Utilisation inférieure du fonds de roulement en T4 2024, expliqué par l'amélioration du taux de rotation des stocks et le décalage des paiements des fournisseurs.

⁽¹⁾ Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 32. 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 2024 TENDANCE DE LA DETTE NETTE ET DU RATIO D'ENDETTLEMENT



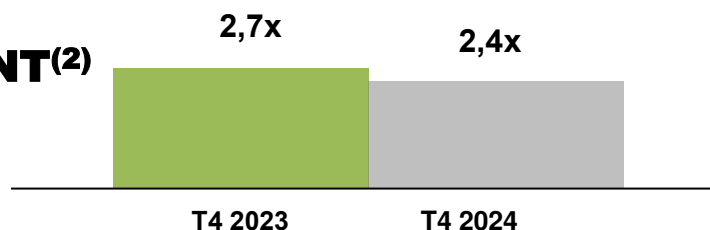
DETTE NETTE⁽¹⁾



La dette nette a diminué à 47,8 M\$, elle était de 61,5 M\$ au T4 2023

- Remboursement de 7,3 M\$ de la facilité de crédit;
- Augmentation de l'encaisse de 6,4 M\$.

RATIO D'ENDETTLEMENT⁽²⁾



Ratio d'endettement a diminué à 2,4 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 32 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 et les intérêts sur obligations locatives des quatre derniers trimestres. Le chiffre correspondant de 2023 a été retraité afin de refléter la nouvelle méthode de calcul établi pour 2024. Les paiements et intérêts sur obligations locatives pour les douze derniers mois en date du 28 décembre 2024 sont de 15,3 M\$ et de 15,1 M\$ pour l'année financière 2023.



INFORMATION SUR LE TITRE (TSX: GCL)

52 DERNIÈRES SEMAINES



PRIX DE L'ACTION
(en date du 27 février 2025) **1,04 \$**

Fourchette de prix
52 dernières semaines **0,79 – 1,52 \$**

Nbr d'actions émises et en
circulation **102 013 442**

Volume moyen (30 jours) **153k**

Capitalisation boursière **105,6 M\$**

Part de détention par des
institutions et l'équipe de
gestion **≈ 35 %**

Couverture d'analyste:

Cormark Securities
Kyle McPhee, CFA

Desjardins Valeurs Mobilières
Frédéric Tremblay, M.Sc., CFA

Raymond James Ltd.
Michael Glen, CFA





ANNEXES

PRIORITÉS ESG



ENVIRONMENT

- 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;
- Plusieurs attestations de produits issus de l'agriculture et des pêcheries durables.



SOCIAL / GOUVERNANCE

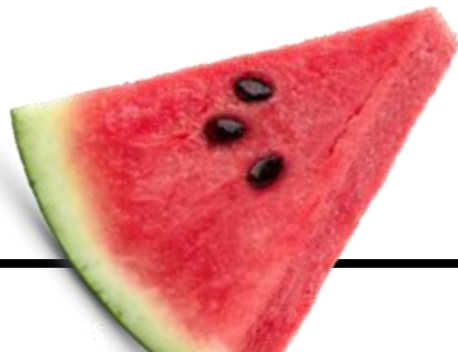
- Code de conduite (employés, fournisseurs, autres parties prenantes).
- Amélioration du bilan santé et sécurité au travail.
- Désir d'augmenter la représentation de femmes et groupes désignés sur le conseil d'administration. Actuellement 20% de femmes.
- 20 % des exécutifs sont des femmes.
- Soutenir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

maturin & COLABOR



INFORMATIONS FINANCIÈRES SUPPLÉMENTAIRES

(en milliers de dollars, sauf pour les pourcentages, données par action et ratio de levier financier)	Période de 16 semaines		Période de 52 semaines	
	2024	2023	2024	2023
Ventes consolidées provenant des activités continues	202 581	196 320	657 093	659 129
BAIIA ajusté ⁽¹⁾	11 296	11 652	35 380	37 554
Marge du BAIIA ajusté ⁽¹⁾ (%)	5,6	5,9	5,4	5,7
Résultat net provenant des activités continues	548	354	1 615	6 047
Résultat net	560	(101)	1 556	5 592
Par action – de base et dilué	0,01	0,00	0,02	0,05
Flux provenant des activités opérationnelles	10 551	8 899	37 178	28 943
Situation financière			Au 28 décembre 2024	Au 30 décembre 2023
Dette nette ⁽²⁾			47 802	61 481
Ratio d'endettement ⁽³⁾			2,4x	2,7x



- (1) Mesure non conforme aux IFRS. Se référer au tableau de la diapositive 32. 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 32. 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 et intérêts reliés aux obligations locatives des quatre derniers trimestres. Les paiements et intérêts sur obligations locatives des douze derniers mois en date du 28 décembre 2024 totalisaient 15,3 M\$ et totalisaient 15,1 M\$ pour l'année financière 2023 et 9,7 M\$ pour l'année financière 2022.

MESURES NON CONFORMES AUX IFRS

	Période de 52 semaines	Quatrième trimestre		Année fiscale	
	2018 ⁽¹⁾	2024 16 semaines	2023 16 semaines	2024 52 semaines	2023 52 semaines
Rapprochement du résultat net au BAIIA ajusté (en milliers de dollars)					
Résultat net relié aux activités poursuivies	(4 387)	548	354	1 615	6 047
(Recouvrement) charge d'impôt	(1 686)	209	190	739	2 299
Charges financières	7 790	3 576	2 729	11 772	6 625
Résultat opérationnel	1 717	4 333	3 273	14 126	14 971
Charges relatives au régime de rémunération à base d'actions	68	32	79	112	291
Frais non liés aux opérations courantes	1 225	519	787	795	937
Perte sur dépréciation d'actif	3 034	-	-	-	-
Dépréciation et amortissement	12 432	6 412	7 513	20 347	21 355
BAIIA ajusté	18 476	11 652	11 652	35 380	37 554
Calcul de la dette nette (en milliers de dollars)	Au 29 décembre 2018			Au 28 décembre 2024	Au 30 décembre 2023
(Encaisse) endettement bancaire	(5 786)			(3 698)	2 731
Portion à court terme de la dette à long terme	1 027			3 000	3 000
Dette à long terme	111 658			48 500	55 750
Dette nette	106 899			47 802	61 481

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





COLABOR

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

