

# GURU

*CHOISIS LA BONNINNE ÉNERGIE.*

**PRÉSENTATION DES  
RÉSULTATS DU T1 2024**

**TSX: GURU**

**14 MARS 2024**



## MISE EN GARDE

Cette présentation contient des « informations prospectives » au sens de la législation canadienne applicable en matière de valeurs mobilières. Ces informations prospectives comprennent, sans s'y limiter, des informations relatives aux objectifs et aux stratégies de la Société pour atteindre ces objectifs, ainsi que des informations relatives aux convictions, plans, attentes, anticipations, estimations et intentions de la direction. Ces informations prospectives sont identifiées par l'utilisation de termes et d'expressions tels que « peut », « devrait », « pourrait », « s'attendre », « avoir l'intention », « estimer », « anticiper », « planifier », « croire » ou « continuer », la forme négative de ces termes et une terminologie similaire, y compris des références à des hypothèses, bien que toutes les informations prospectives ne contiennent pas ces termes et expressions. Les informations prospectives sont fournies dans le but d'aider le lecteur à comprendre la Société et ses activités, ses opérations, ses perspectives et ses risques à un moment précis, dans le contexte des développements historiques et futurs possibles, et le lecteur est donc prévenu que ces informations peuvent ne pas être appropriées à d'autres fins. Les informations prospectives sont fondées sur un certain nombre d'hypothèses et sont assujetties à un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont plusieurs sont hors du contrôle de la direction, ce qui pourrait faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont divulgués ou sous-entendus dans ces informations prospectives. Ces risques et incertitudes comprennent, sans s'y limiter, les facteurs de risque suivants, qui sont examinés plus en détail sous la rubrique « FACTEURS DE RISQUE » de la notice annuelle pour l'exercice clos le 31 octobre 2023: la gestion de la croissance; la dépendance à l'égard du personnel clé; la dépendance à l'égard des clients clés; les changements dans les préférences des consommateurs; les changements importants dans la réglementation gouvernementale; les critiques à l'égard des produits de boissons énergisantes et/ou du marché des boissons énergisantes; le ralentissement économique et l'incertitude continue sur les marchés financiers et d'autres changements défavorables dans les conditions économiques ou politiques générales, ainsi que la pandémie de la COVID-19, la guerre en Ukraine et les développements géopolitiques, les pressions inflationnistes mondiales ou d'autres phénomènes macroéconomiques majeurs; les événements catastrophiques mondiaux ou régionaux; les fluctuations des taux de change des devises étrangères; l'inflation; les revenus provenant entièrement des boissons énergisantes; l'augmentation de la concurrence; les relations avec les co-emballeurs et les distributeurs et/ou leur capacité à fabriquer et/ou distribuer les produits de GURU; la demande pour les produits de GURU est plutôt saisonnière; les relations avec les clients existants; l'évolution du marché de la vente au détail; l'augmentation des coûts et/ou les pénuries de matières premières et/ou d'ingrédients et/ou de carburant et/ou les coûts de co-emballage; l'incapacité à estimer avec précision la demande pour ses produits; les antécédents de flux de trésorerie négatifs et l'absence d'assurance d'une rentabilité continue ou d'un BAIIA positif; le rachat d'actions ordinaires; les droits de propriété intellectuelle; le maintien de l'image de marque ou de la qualité des produits; la rétention des services à plein temps des hauts dirigeants; les changements climatiques; les litiges; les systèmes de technologie de l'information; la fluctuation des résultats d'exploitation trimestriels; les risques associés à l'entente de distribution avec PepsiCo; le traitement comptable des bons de souscription de PepsiCo; les conflits d'intérêts; la consolidation des détaillants, des grossistes et des distributeurs et position dominante des principaux acteurs; le respect des lois sur la confidentialité des données et la protection des données personnelles; la gestion des lancements de nouveaux produits; la révision des réglementations sur les déclarations publicitaires, ainsi que les autres facteurs de risque mentionnés dans d'autres documents que la direction a rendu publics, y compris ceux déposés de temps à autre auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières et qui sont disponibles sur SEDAR+ à l'adresse [www.sedarplus.ca](http://www.sedarplus.ca). D'autres risques et incertitudes dont la direction n'a pas connaissance actuellement ou que la direction considère actuellement comme négligeables pourraient également faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont divulgués ou sous-entendus dans ces informations prospectives. Bien que les informations prospectives contenues dans le présent document soient fondées sur ce que la direction estime être des hypothèses raisonnables à la date à laquelle elles ont été formulées, les investisseurs sont mis en garde contre le risque d'accorder une confiance excessive à ces informations, car les résultats réels peuvent varier par rapport aux informations prospectives. Certaines hypothèses ont été formulées lors de la préparation des informations prospectives concernant la disponibilité des ressources en capital, les performances commerciales, les conditions du marché et la demande des clients. Par conséquent, toutes les informations prospectives contenues dans le présent document sont assorties de la mise en garde qui précède, et rien ne garantit que les résultats ou les développements anticipés par la direction se concrétiseront ou, même s'ils se concrétisent en grande partie, qu'ils auront les conséquences ou les effets escomptés sur les activités de la Société, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation. Sauf mention contraire ou indication contraire du contexte, les informations prospectives contenues dans le présent document sont fournies à la date du présent document, et la direction ne s'engage pas à mettre à jour ou à modifier ces informations prospectives à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou autres, sauf si la loi applicable l'exige.

# NOTRE MISSION EST DE FAIRE LE MÉNAGE DE L'INDUSTRIE DES BOISSONS ÉNERGISANTES - UNE CANETTE À LA FOIS



Thé vert



Guarana



Stévia



Ginseng



L-Théanine



Matcha



Yerba Maté



Guayusa



Fruit des moines



Échinacée

Caféine naturelle

Sucrants naturels

Ingrédients fonctionnels







# Carl Goyette

Président et chef de la direction



## PERFORMANCE AU T1 2024

- ▮ Quatrième trimestre consécutif de croissance des ventes et cinquième trimestre de réduction de la perte.
- ▮ Solides résultats des ventes au détail au T1, stimulés par la forte progression des ventes en ligne et des clubs-entrepôts.
- ▮ Les canaux de vente en ligne et des clubs-entrepôts aux États-Unis ont chacun la même taille que le marché canadien des boissons énergisantes, avec un fort potentiel de croissance future.
- ▮ La gamme des punchs continue d'être le moteur de croissance.
- ▮ En bonne voie avec les priorités de 2024 visant à augmenter les ventes à travers nos trois canaux de vente et notre portefeuille d'innovations, tout en accélérant le retour à la rentabilité.



**BIENVENUE SUR NOTRE NOUVEAU SITE WEB**

[ACHETER MAINTENANT](#)



**RESTEZ BRANCHÉS**

**NOUVELLE  
SAVEUR  
ARRIVE  
BIENTÔT**

[DÉCOUVREZ LES NOUVEAUX PUNCHS](#)



## GURU FAIT PEAU NEUVE

- Nouveau site web transactionnel amélioré de guruenergy.
- Meilleures fonctionnalités pour l'utilisateur, et plus grande interactivité et simplicité.
- Améliorations qui devraient augmenter le taux de conversion des clients.
- Le site présente également nos nouvelles canettes au design épuré qui mettent l'accent sur les caractéristiques de la marque axées sur l'énergie :
  - FOCUS amélioré pour notre gamme de punches
  - BOOST du métabolisme pour notre nouvelle gamme de boissons GURU



# DÉVELOPPER NOTRE MARQUE AU CANADA



## **INITIATIVES AU T2**

- ▀ Introduction de Punch pêche mangue chez les détaillants au Canada.
  - Soutenu par des activations en magasin et une campagne de marketing pleine de punch.
- ▀ Lancement du premier produit de notre nouvelle gamme zéro sucre, aux propriétés stimulantes pour le métabolisme.
  - Lancement initial chez les détaillants au Québec et en ligne partout au Canada.
- ▀ Obtenu le statut permanent chez Costco pour le Québec.

# EXPANSION AUX ÉTATS-UNIS ET EN LIGNE



## INITIATIVES AU T2

- ▀ Début des programmes de rotation de notre gamme de punchs dans les magasins Costco de Los Angeles et du Midwest.
- ▀ Déploiement de Punch pêche mangue dans les magasins d'alimentation naturelle et chez d'autres détaillants.
- ▀ Introduction de Punch tropical dans plus de 500 magasins Whole Foods Market à partir du mois d'avril.
- ▀ Croissance soutenue sur Amazon.com (89 % de croissance au dernier trimestre<sup>1</sup>) grâce aux récents lancements de notre gamme de punchs.
  - Nombre record de "nouveaux clients de la marque" en janvier grâce à ces lancements.





# Ingy Sarraf

Cheffe de la direction financière



# PERFORMANCE FINANCIÈRE AU T1

- ▀ QUATRIÈME trimestre consécutif de croissance des revenus nets.
  - Hausse de 35 % des ventes au Canada alimentée par l'augmentation de la vélocité des ventes.
  - Hausse de 87 % des ventes aux États-Unis stimulée par l'optimisation continue des ventes en ligne.
- ▀ Marge brute robuste de 52,9 % au T1 2024.
- ▀ Perte nette réduite à 1,9 M\$ contre 2,6 M\$ au T1 2023.

**7,1 M\$**  
**REVENUS NETS**  
vs 5,0 M\$ au T1 2023

**43 %**  
**HAUSSE DES VENTES**  
au T1 2024

**24 %**  
**RÉDUCTION DE LA PERTE NETTE**  
au T1 2024

**41,2 M\$**  
**LIQUIDITÉS ET FACILITÉS DE CRÉDIT**  
pour financer la croissance





# Carl Goyette

Président et chef de la direction





## EN AVANT TOUTE !

- ▮ Continuer à investir méthodiquement dans notre principal canal de vente au détail.
- ▮ Exploiter les opportunités de croissance supplémentaires en ligne et dans les clubs-entrepôts, qui présentent un potentiel de croissance remarquable.
- ▮ Prioriser le portefeuille d'innovations et les produits nouvellement lancés.
- ▮ Démontrer notre engagement continu en faveur de la croissance et du retour à la rentabilité.



# CHOISIS LA BONNNNE ÉNERGIE

Les boissons énergisantes bio GURU ont :

- De la caféine naturelle
- Zéro Sucralose
- Zéro Aspartame

**ÉNERGIE DE LONGUE DURÉE, SANS SUREXCITATION**

100%  
CRAP FREE!





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