

Lassonde acquiert Summer Garden Food Manufacturing

Accélérer la croissance dans le segment
des aliments de spécialité

Juin 2024



Lassonde

Énoncés prospectifs et utilisation de mesures financières non conformes aux IFRS

Le présent document comporte de l'« information prospective » et les communications publiques verbales et écrites de la Société qui ne constituent pas un fait historique peuvent être réputées une « information prospective » au sens de la réglementation canadienne sur les valeurs mobilières applicable. Les énoncés constituant de l'information prospective comprennent, sans s'y limiter, des énoncés sur les objectifs et buts de la Société et sont fondés sur les attentes, projections, croyances, jugements et hypothèses actuels selon l'information disponible au moment où l'énoncé prospectif applicable a été fait à la lumière de l'expérience de la Société et de sa perception des tendances historiques.

Les énoncés prospectifs sont habituellement définis par des mots comme « anticiper », « continuer », « estimer », « s'attendre », « peut », « fera », « projeter », « devrait », « pourrait », « croire », « planifier », « avoir l'intention de », « concevoir », « cibler », « objectif », « stratégie », « probable », « potentiel », « perspectives », « viser », « but » et d'autres expressions similaires suggérant des événements futurs ou un rendement futur ainsi que la forme négative de ces termes ou leurs variations. Tous les énoncés autres que les énoncés de faits historiques inclus dans le présent rapport peuvent constituer des énoncés prospectifs.

Divers facteurs ou diverses hypothèses sont appliqués par la Société pour tirer des conclusions ou pour élaborer les énoncés prospectifs. Ces facteurs et hypothèses sont fondés sur l'information dont dispose actuellement la Société, y compris l'information obtenue de sources tierces. **Les lecteurs sont prévenus que les hypothèses utilisées par la Société pour appuyer ces énoncés prospectifs pourraient se révéler inexacts en totalité ou en partie.**

Les facteurs significatifs qui pourraient entraîner un écart important entre les résultats réels et les conclusions, prévisions ou projections contenues dans les énoncés prospectifs contenus dans le présent document comprennent, entre autres, les risques associés aux éléments suivants : la détérioration des conditions macroéconomiques générales, y compris les conflits internationaux, qui peuvent avoir des répercussions négatives sur les fournisseurs, les clients et les coûts d'exploitation de la Société; la disponibilité des matières premières et des emballages ainsi que les variations de prix qui en découlent (dont les prix du jus d'orange et des concentrés d'orange, matières premières importantes pour la Société, qui continuent de se négocier au-dessus des sommets historiques depuis plusieurs mois et qui ne montrent aucun signe de variation favorable); la perte de fournisseurs clés ou de la concentration des fournisseurs; les perturbations ou les défaillances des systèmes de technologie de l'information de la Société, et le développement et la performance des technologies; les cybermenaces et les autres risques liés à la technologie de l'information en lien avec les interruptions d'activités, la confidentialité, l'intégrité des données et les fraudes par compromission de courriels d'affaires; le déploiement fructueux de la stratégie pluriannuelle (la « Stratégie », définie à la section 4 « Stratégie pluriannuelle » du rapport de gestion de la Société pour le premier trimestre terminé le 30 mars 2024; la capacité à maintenir de solides plateformes d'approvisionnement et de fabrication ainsi que des canaux de distribution efficaces; les fluctuations des frais de transport entrant et sortant, l'incidence du prix du pétrole (et de ses dérivés) sur les coûts directs et indirects de la Société, ainsi que la capacité de cette dernière de transférer ces augmentations au moyen de hausses des prix ou d'autres moyens, le cas échéant, à ses clients dans des conditions de marché concurrentielles et en tenant compte de l'élasticité de la demande; les changements climatiques et les catastrophes entraînant une augmentation des coûts d'exploitation et des dépenses en immobilisations et une réduction de la production, ou ayant une incidence sur la disponibilité, la qualité ou la volatilité des prix des principaux produits de base achetés par la Société; la pénurie de main-d'œuvre et son incidence sur l'embauche, la formation, le perfectionnement, la fidélisation et la fiabilité des membres du personnel ainsi que sur leur productivité, les enjeux en matière d'emploi, la conformité aux lois sur les normes du travail dans divers territoires et la possibilité d'arrêts de travail en raison du non-renouvellement des conventions collectives ou autres raisons; l'instauration réussie des programmes de santé et de sécurité de la Société et l'application des lois et règlements en matière de santé et sécurité; les blessures graves subies par un employé ou le décès d'un employé, qui pourraient avoir des répercussions importantes sur la continuité des activités de la Société et sa réputation et engendrer des coûts liés à la conformité; les litiges avec des fournisseurs importants; la consolidation accrue des clients dans le secteur de l'alimentation, ce qui leur donne un pouvoir de négociation important notamment sur les prix de vente de la Société; la mise en œuvre, le coût et l'incidence des initiatives de durabilité environnementale ainsi que le coût des mesures d'assainissement liées aux passifs environnementaux; les modifications apportées aux lois et règles qui touchent les activités de la Société notamment en matière fiscale et de droits douaniers, ainsi que leur interprétation, et les nouvelles prises de position adoptées par les autorités compétentes; la capacité à s'adapter aux changements et les faits nouveaux touchant le secteur de la Société, notamment, les préférences, les goûts et les habitudes d'achat des clients, les conditions du marché et les activités des concurrents et des clients; l'incapacité de maintenir la sécurité et l'intégrité des produits de la Société qui pourrait entraîner des rappels de produits et des réclamations en responsabilité du fait des produits visant des produits alimentaires mal étiquetés, falsifiés, contaminés ou avariés, et nuire à sa réputation; les risques liés aux fluctuations des taux d'intérêt, des taux de change, de la liquidité et du crédit, du cours des actions et des obligations de retraite; l'engagement de frais de restructuration, de frais d'aliénation ou d'autres frais connexes ainsi que la constatation de perte de valeur du goodwill ou d'actifs à long terme; la suffisance de la garantie d'assurance; et l'incidence ainsi que l'issue des actions en justice, litiges ou instances réglementaires potentiels auxquels la Société peut être partie. La Société avertit les lecteurs que la liste qui précède n'est pas exhaustive.



Énoncés prospectifs et utilisation de mesures financières non conformes aux IFRS (suite)

La capacité de la Société d'atteindre ses cibles et ses objectifs en matière de développement durable est également assujettie, entre autres, à sa capacité d'accéder à toutes les technologies nécessaires à cette fin et de les mettre en œuvre, ainsi qu'au développement, déploiement et rendement de la technologie, ainsi qu'à la réglementation environnementale. La capacité de la Société à réaliser ses engagements en matière de risques environnementaux, sociaux et de gouvernance (« ESG ») est également soumise, entre autres, à sa capacité à tirer parti de ses relations avec les fournisseurs.

Les hypothèses, les attentes et les estimations formulées dans le cadre de la préparation des énoncés prospectifs ainsi que les risques et incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent significativement des énoncés prospectifs sont abordés dans les documents déposés par la Société auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières, dont l'information sur les facteurs de risque qui se retrouvent à la section 19 - « Incertitudes et principaux facteurs de risque » du rapport de gestion annuel 2023. Les lecteurs devraient lire cette section attentivement.

Tous les énoncés prospectifs contenus dans le présent document n'ont une valeur qu'à la date des présentes. À moins d'y être tenue par la loi, la Société ne s'engage pas à mettre à jour publiquement ni à réviser les énoncés prospectifs, que ce soit en raison de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement. **Tous les énoncés prospectifs contenus dans le présent document sont expressément et entièrement sous réserve de la présente mise en garde.**

Ce document contient des mesures et des ratios financiers non conformes aux IFRS. Lasonde présente ses résultats financiers conformément aux IFRS et évalue généralement sa performance financière à l'aide de mesures financières préparées selon les IFRS. Cependant, ce document et les discussions entourant le contenu de ce document pourraient également faire référence à certaines mesures qui ne sont pas conformes aux IFRS, notamment les suivantes: résultat avant intérêts, impôts et amortissements (« BAIIA ») ajusté; marge de BAIIA ajusté; et dette nette sur BAIIA ajusté. Ces mesures n'ont pas de signification normalisée en vertu des IFRS et il est peu probable qu'elles soient comparables à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Veuillez vous référer à la section « Mesures financières non conformes aux IFRS » de cette présentation pour la définition et la composition de la mesure ou du ratio. La Société utilise des mesures (et des ratios) qui ne sont pas conformes aux IFRS afin de fournir aux investisseurs des mesures supplémentaires pour évaluer et mesurer sa performance opérationnelle et sa situation financière d'une période à l'autre. **Ces mesures sont présentées en complément afin d'améliorer la compréhension des résultats d'exploitation de Lasonde, et non pas en remplacement des résultats IFRS. De plus, les mesures qui ne sont pas conformes aux IFRS ne doivent pas être considérées comme un substitut aux informations financières connexes préparées conformément aux IFRS.**



Aperçu de la transaction

- L'assonade acquiert The Zidian Group, qui exploite Summer Garden Food Manufacturing ("Summer Garden"), un fabricant et distributeur d'aliments de spécialité, situé en Ohio;
- Portefeuille centré sur des sauces pour pâtes de qualité supérieure ainsi qu'une gamme de sauces et condiments sans sucre;
- S'inscrit dans notre ambition de devenir un joueur nord-américain plus grand et diversifié dans le secteur des aliments et des boissons;
- Permet de presque doubler notre position dans le segment des aliments de spécialité et accroître notre portée sur le marché américain;
- Alignée avec nos objectifs financiers d'atteindre 3 milliards \$ de ventes d'ici la fin de 2026, tout en continuant à améliorer nos marges



Rationnel de la transaction

- Améliore notre position en tant que fabricant de premier choix pour les produits en autoclaves
 - Capacité clé dans le segment des aliments de spécialité
 - Permet de mieux servir les clients et demeurer concurrentiel dans un marché en croissance
- Potentiel de croissance supplémentaire en augmentant la capacité d'autoclave, financé par les flux de trésorerie provenant des activités courantes
- Accès à des plateformes de croissance diversifiées par le biais de marques propres
 - Poursuivre le développement dans le marché américain des sauces de qualité supérieure à base de tomates
 - Accès à des catégories adjacentes qui ont des similarités avec notre offre actuelle d'aliments de spécialité
- Accès immédiat à une croissance avec des marges attrayantes





Profil

- Développe, fabrique et commercialise une large gamme de sauces et de condiments de qualité supérieure
- Un des premiers acteurs et chef de file dans le segment en pleine croissance des sauces BBQ sans sucre
- Portefeuille de marques propres d'environ 250 produits vendus dans plus de 20 000 points de ventes aux États-Unis
- Marques propres : *G Hughes*, *Gia Russa*, *Little Italy in the Bronx*
- Conditionneur à forfait pour des marques de premier plan et en croissance



Portefeuille

Ventes nettes

75 %

Marques propres*

25 %

Conditionnement à forfait
pour des marques de tiers

Ventes de marques propres



60 %

GIA RUSSA
SPECIALISTA IN ALIMENTI ITALIANI DAL 1948

Little
ITALY
IN THE BRONX

40 %

* Comprend certains produits importés



Marques



Gia Russa

Lancée dans les années 80, la vision pour cette marque a été de créer une gamme de produits italiens classiques, allant au-delà des sauces pour pâtes en y incluant des huiles, des pâtes ainsi que d'autres produits italiens de spécialité.



Little Italy in the Bronx

Lancée en 2018, la marque a été créée pour célébrer et soutenir le quartier de Belmont à New York, une destination connue pour son éventail de restaurants et son patrimoine italien authentique.



G Hughes

Lancée en 2013, la marque est la pionnière de la catégorie des sauces BBQ sans sucre et est née du désir du maître du grill Guy Hughes de perpétuer les traditions culinaires de sa famille et leurs recettes primées.





G Hughes
SUGAR FREE

SUGAR FREE
BBQ SAUCE
ORIGINAL
GLUTEN FREE - ONLY 2 CARBS PER SERVING

Dates de lancement	
BBQ	2013
Trempettes	2019
Marinades	2019
Vinaigrettes	2020

Marque reflétant les tendances

- La marque a été l'une des premières dans la catégorie des sauces BBQ sans sucre
- Sauce BBQ sans sucre #1 et l'une des meneurs dans la catégorie > 1 milliard \$ US
- Expansion avec une présence croissante dans les autres catégories
 - Trempettes, marinades et vinaigrettes
- Plus de 40 « SKUs »





Aperçu des opérations

- Usine de production à Boardman, Ohio
 - Bâtiments adjacents pour l'entreposage, la R&D et les bureaux
 - Opportunités déjà identifiées pour ajouter de la capacité et élargir l'empreinte manufacturière
- Production à haute acidité : sauces à base de tomates et BBQ
- Production à basse acidité : sauces à base de produits laitiers et d'œufs
 - Comprend des capacités d'autoclave
- Utilisation de notre expertise pour améliorer l'efficacité et la productivité



Aperçu financier

Données financières

Pour la période de 12 mois se terminant en mai 2024 :

- Ventes de 148 M\$ US
- BAIIA ajusté* de ~27,9 M\$ US
- Marge de BAIIA ajusté* saine de 18,9 %
- Forte croissance des ventes dans les dernières années
 - Expansion dans de nouvelles catégories
 - Augmentation de la capacité d'autoclave

Données de la transaction

- 235 M\$ US à la clôture – sur une base sans trésorerie ni facteur d'endettement
- Montants additionnels pouvant atteindre jusqu'à 45 M\$ US au cours des trois prochaines années
- Bénéfice de ~30 M\$ US lié à la déductibilité fiscale de l'investissement
- 8,4x BAIIA ajusté* des DDM – 7,3x lorsque l'avantage fiscal est reflété

Autres considérations

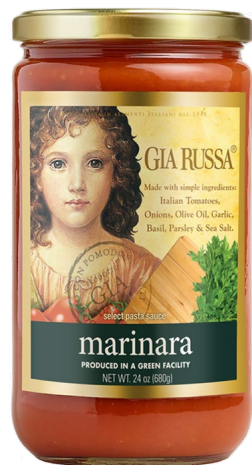
- Financé par les facilités de crédit disponibles
- BAIIA ajusté* consolidé pro forma de Lassonde de ~ 255 M\$ CA, représentant une marge de 10,0 %
 - Les futures synergies de ventes croisées et opérationnelles ne sont pas prises en compte
- Contribution positive aux marges et résultats
- Ratio dette nette sur BAIIA ajusté* < 2,2x (pro forma à la clôture)
 - Laisse une marge de manœuvre pour continuer le déploiement de notre stratégie
- Clôture de la transaction prévue au cours des 30 à 45 prochains jours
 - Soumise à l'obtention des autorisations réglementaires et à d'autres conditions de clôture

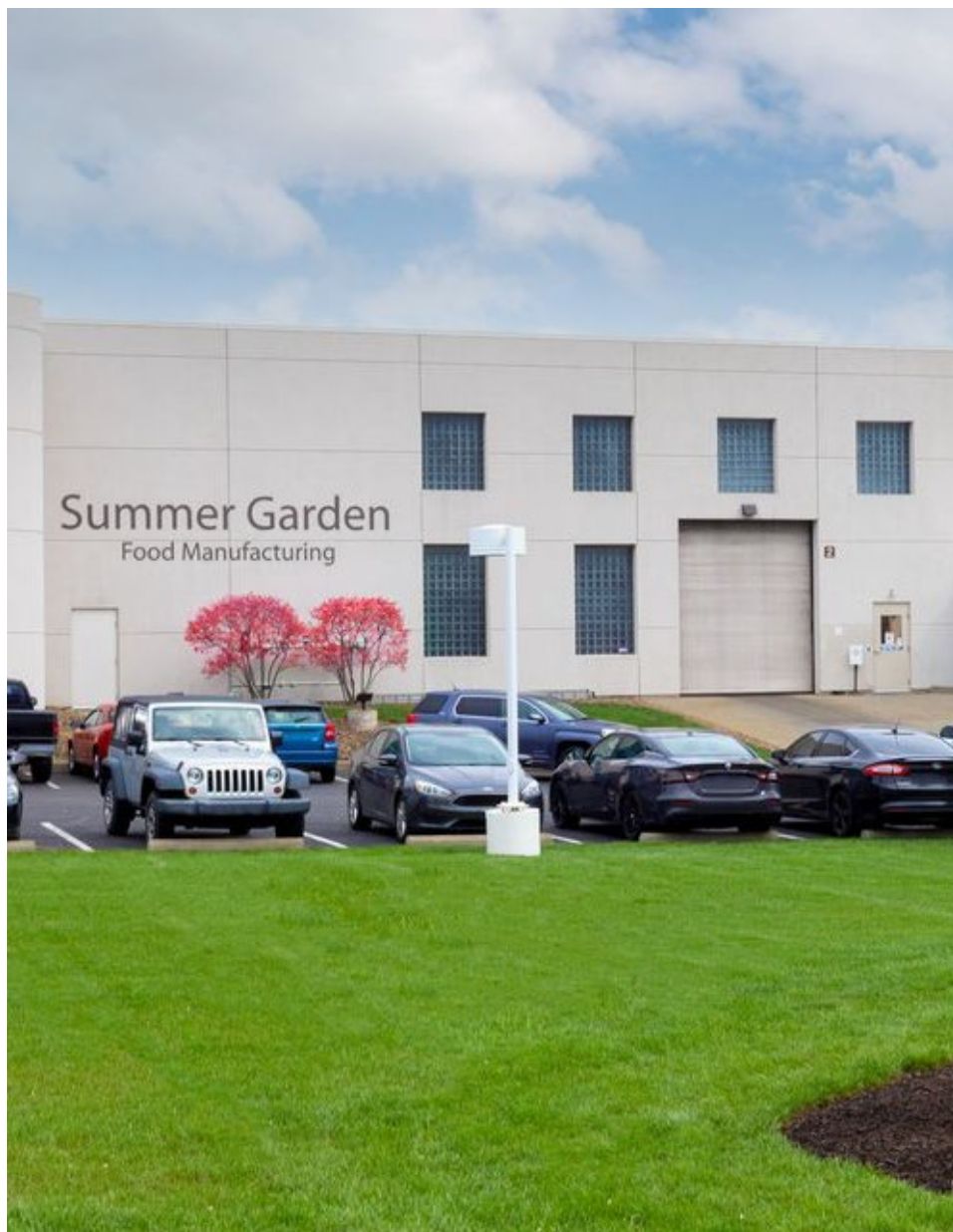
* Mesure financière non conforme aux IFRS. Veuillez vous référer à la section sur les Mesures financières non conformes aux IFRS.



Conclusion

- Améliore le rôle du segment des aliments de spécialité en tant que moteur de croissance, de rentabilité et de diversification
- Solidifie notre offre principale de sauces pour pâtes
- Donne accès à des nouvelles catégories attrayantes
- Ajoute des marques ayant un potentiel de développement futur
- Équipements de production basés aux États-Unis renforçant et étendant nos capacités d'autoclave
- Création d'une nouvelle plateforme de croissance
 - Accès immédiat à une croissance avec des marges attrayantes et une contribution positive
 - Procure une base pour soutenir une expansion future





Conclusion (suite)

- Impatients de conclure la transaction et d'accueillir de nouveaux employés
- Acquisition d'une entreprise familiale multigénérationnelle bien gérée
 - Esprit entrepreneurial
 - Culture et valeurs alignées avec les nôtres
- Demeurons engagés à réaliser nos autres priorités stratégiques
 - Rétablir le volume américain de boissons, tout en investissant pour maintenir la compétitivité du réseau
 - Renforcer notre position de chef de file au Canada
- Remerciement aux employés actuels et futurs, aux clients, aux fournisseurs et aux actionnaires pour leur support dans cette nouvelle aventure





Mesures financières non conformes aux IFRS

Mesures financières non conformes aux IFRS

BAIIA et BAIIA ajusté

La mesure financière « BAIIA » est utilisée par la Société et les investisseurs pour mesurer sa capacité de générer des flux monétaires futurs à même ses activités et d'acquitter ses charges financières. La mesure financière « BAIIA ajusté » est utilisée par la Société pour comparer les BAIIA entre les périodes en excluant les éléments affectant la comparabilité. Le BAIIA se compose de la somme du résultat d'exploitation, de « l'amortissement des immobilisations » ainsi que des « (Gains) pertes sur immobilisations », tels que présentés dans le tableau des flux de trésorerie. Le BAIIA ajusté est calculé en ajustant le BAIIA avec les éléments considérés par la direction comme ayant un effet sur la comparabilité entre les périodes.

Marge de BAIIA ajusté

La marge du BAIIA ajusté est une mesure financière utilisée par la Société et les investisseurs pour mesurer sa rentabilité opérationnelle. Pour calculer cette mesure financière, le BAIIA ajusté est divisé par les ventes, telles qu'elles sont présentées dans l'état des résultats.

Dettes nettes sur BAIIA ajusté

La mesure financière « dette nette sur BAIIA ajusté » est utilisée par la Société pour évaluer sa capacité à rembourser sa dette existante ainsi qu'à définir sa capacité d'emprunt disponible. Le ratio dette nette sur BAIIA ajusté est obtenu en divisant la dette nette par la somme des BAIIA ajustés des quatre derniers trimestres. La dette nette représente la dette à long terme, incluant la tranche à court terme, moins le poste « Trésorerie et équivalents de trésorerie », tels qu'ils sont présentés à l'état consolidé de la situation financière de la Société.





Lassonde

lassonde.com