

# Introduction à Lassonde

---

Novembre 2025



Lassonde

# Énoncés prospectifs et utilisation de mesures financières non conformes aux IFRS

Cette présentation 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 document peuvent constituer des énoncés prospectifs.

Dans le présent document, les énoncés prospectifs comprennent, sans s'y limiter, les énoncés indiqués à la section 7 – « Perspectives » du rapport de gestion pour le troisième trimestre terminé le 27 septembre 2025, qui présente aussi certaines des principales hypothèses (mais pas toutes) utilisées pour établir les énoncés prospectifs. Certains des énoncés prospectifs figurant dans le présent document, comme les énoncés concernant le volume et le taux de croissance des ventes, le coût des principales matières premières et autres intrants, les charges incluant les éléments affectant la comparabilité entre les périodes, le taux effectif d'impôt, le fonds de roulement, les investissements en immobilisations et les effets des tarifs, peuvent être considérés comme étant des perspectives financières aux fins de la réglementation canadienne en valeurs mobilières applicable. Ces perspectives financières sont présentées pour évaluer les bénéfices futurs potentiels et les utilisations futures prévues des flux de trésorerie, et pourraient ne pas convenir à d'autres fins.

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 inexactes en totalité ou en partie.**

Les facteurs significatifs qui pourraient entraîner un écart important entre les résultats réels et les conclusions, prévisions ou projections reflétées dans les énoncés prospectifs contenus dans le présent document comprennent, entre autres, les risques associés aux éléments suivants : la détérioration des conditions macroéconomiques ou socioéconomiques générales, y compris les conflits internationaux, tels que les conflits commerciaux (y compris les tarifs, les droits et autres restrictions commerciales), 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 et les variations de prix qui en découlent, plus précisément pour les matières premières importantes pour la Société ainsi que l'efficacité de ses stratégies de couverture s'y rattachant; la capacité à s'adapter aux changements et les faits nouveaux touchant le secteur d'activités 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; 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 de la Société (la « Stratégie », définie à la section 4 « Stratégie pluriannuelle » du rapport de gestion pour le troisième trimestre terminé le 27 septembre 2025), incluant l'exécution réussie de ses projets d'investissement clés ainsi que la matérialisation des bénéfices sous-jacents attendus; 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 possibilité d'arrêts de travail en raison du non-renouvellement ou de l'incapacité de conclure des conventions collectives ou autres raisons; la capacité de la Société à intégrer efficacement les entreprises acquises; la perte de fournisseurs clés ou des litiges avec eux ou la concentration des fournisseurs; les modifications apportées aux lois et règles qui touchent les activités de la Société notamment en matière fiscale, ainsi que leur interprétation, et les nouvelles prises de position adoptées par les autorités compétentes; 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; 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; la pénurie de main-d'œuvre qualifiée 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; 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; 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 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 priorités, 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, au développement, au déploiement et au rendement des technologies et des solutions propres à l'industrie, à la réglementation environnementale, à la disponibilité, à l'accessibilité et à la pertinence de données complètes et de haute qualité, ainsi qu'à l'évolution des normes ou des méthodologies utilisées. La capacité de la Société à réaliser ses priorités, ses cibles et ses objectifs en matière de durabilité 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 21 - « Incertitudes et principaux facteurs de risque » du rapport de gestion annuel 2024. 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 financières non conformes aux IFRS.** Lassonde présente ses résultats financiers conformément aux IFRS et évalue généralement sa performance financière à l'aide de mesures financières ou ratios préparés selon les IFRS. Cependant, ce document fait également référence à certaines mesures ou ratios qui ne sont pas conformes aux IFRS, notamment les suivants : Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (« BAIIA »); BAIIA ajusté; marge sur BAIIA; Résultat net ajusté attribuable aux actionnaires de la Société; Résultat de base et dilué ajusté par action; Fonds de roulement d'exploitation; Jours de fonds de roulement d'exploitation; et Dette nette sur BAIIA ajusté. Il se peut que ces mesures ne soient pas comparables à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Veuillez vous référer à la section – « Mesures financières non conformes aux IFRS » du rapport de gestion pour le troisième trimestre terminé le 27 septembre 2025 pour plus d'informations, y compris la définition et la composition de la mesure ou du ratio ainsi que le rapprochement avec la mesure la plus comparable dans les états financiers, le cas échéant. 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 de la performance financière de Lassonde, 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.



# Industries Lassonde inc.

## Qui sommes-nous?

### Un chef de file de l'industrie des aliments et des boissons en Amérique du Nord



**Société profondément ancrée dans la communauté et fière de son parcours de plus d'un siècle**



**Plus de 3 500 produits dans près de 200 formats**

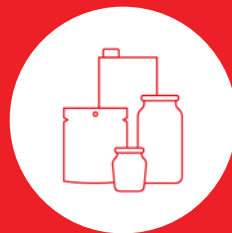


**Capacités exceptionnelles avec un réseau nord-américain de 19 usines et plus de 3 200 employés**



#### Position forte et réputation bien établie dans les catégories des boissons

- #1 au Canada – jus et boissons de fruits
- #2 aux É.-U. – jus et boissons de fruits de marque privée en tablette sèche



#### Positions de chef de file dans les catégories des aliments

- Chef de file nord-américain dans la fabrication de produits d'aliments de spécialité
- #2 dans la fabrication de collations à base de fruits de marque nationale au Canada
- Chef de file dans la production de sauces aux canneberges de marque privée aux É.-U.



**Un joueur nord-américain plus fort, plus diversifié et de premier plan dans l'industrie des aliments et des boissons**

**Nos produits savoureux dans plus de mains, répondant à plus de besoins, pour diverses occasions, chaque jour.**



Stratégie pluriannuelle

# Nos piliers

1

Constituer un portefeuille axé sur la croissance

2

Développer des performances durables

3

Améliorer sa capacité d'action





## Notre réseau nord-américain

### Canada

**1-6** Siège social  
Rougemont (QC)

#### Usines

Mont-Rouge (QC)  
5<sup>e</sup> Avenue (QC)  
Cidrerie (QC)  
Saint-Damase (QC)  
Boisbriand (QC)

**7** Toronto (ON)

**8-9** Niagara-on-the-Lake (ON)  
Diamond Estates Wines  
& Spirits x 2

**10** Clarksburg (ON)

**11** Calgary (AB)

**12** Kelowna (C.-B.)

### États-Unis

**13** Bureau  
Cherry Hill (NJ)

#### Usines

**14** Seabrook (NJ)

**15** Hendersonville (NC)

**16** Springdale (AR)

**17** Sparta (MI)

**18** Boardman (OH)

**19** Wapato (WA)

**20** Selah (WA)

**21** Ontario (CA)

# Répartition des ventes\* pro forma 2024

## Par unité d'affaires

## Par pays



**43 % Ventes au Canada**  
**57 % Ventes aux É.-U.**

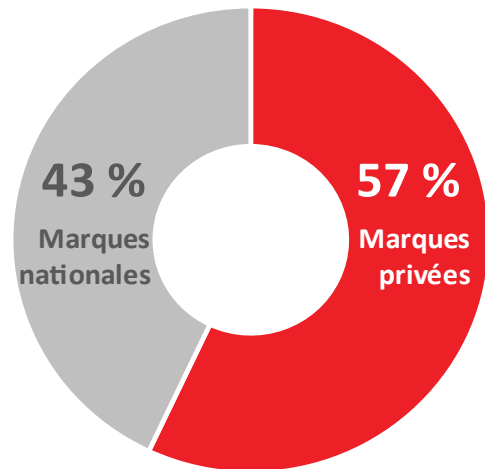
\* Les répartitions des ventes pro forma reflètent les ventes annualisées de Summer Garden Food Manufacturing.

\*\* Inclut Collations et Diamond.

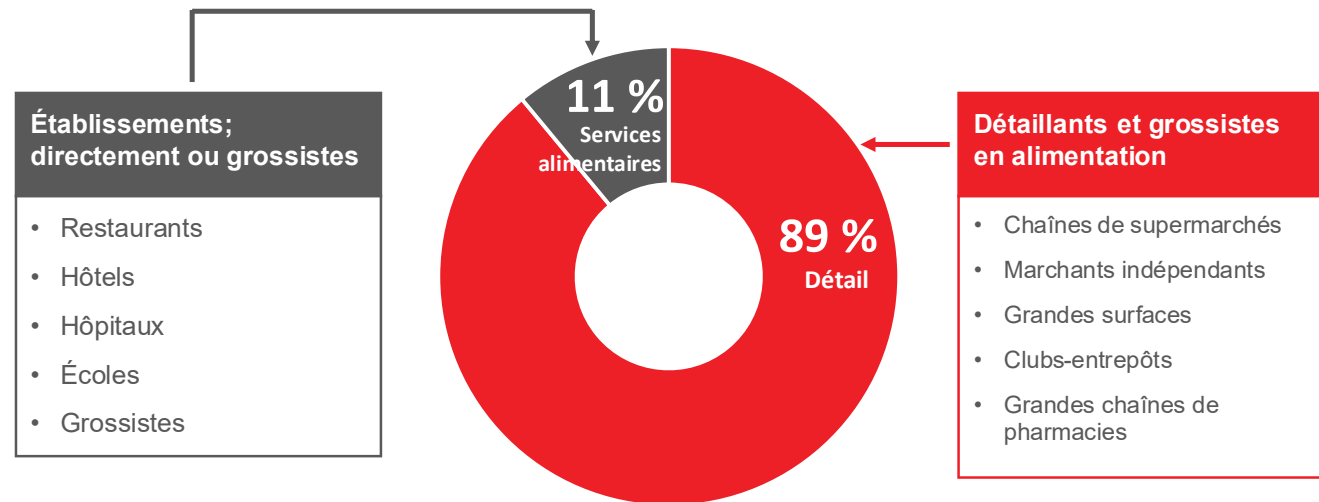


# Répartition des ventes\* pro forma 2024 (suite)

## Par type de marque



## Par segment de marché

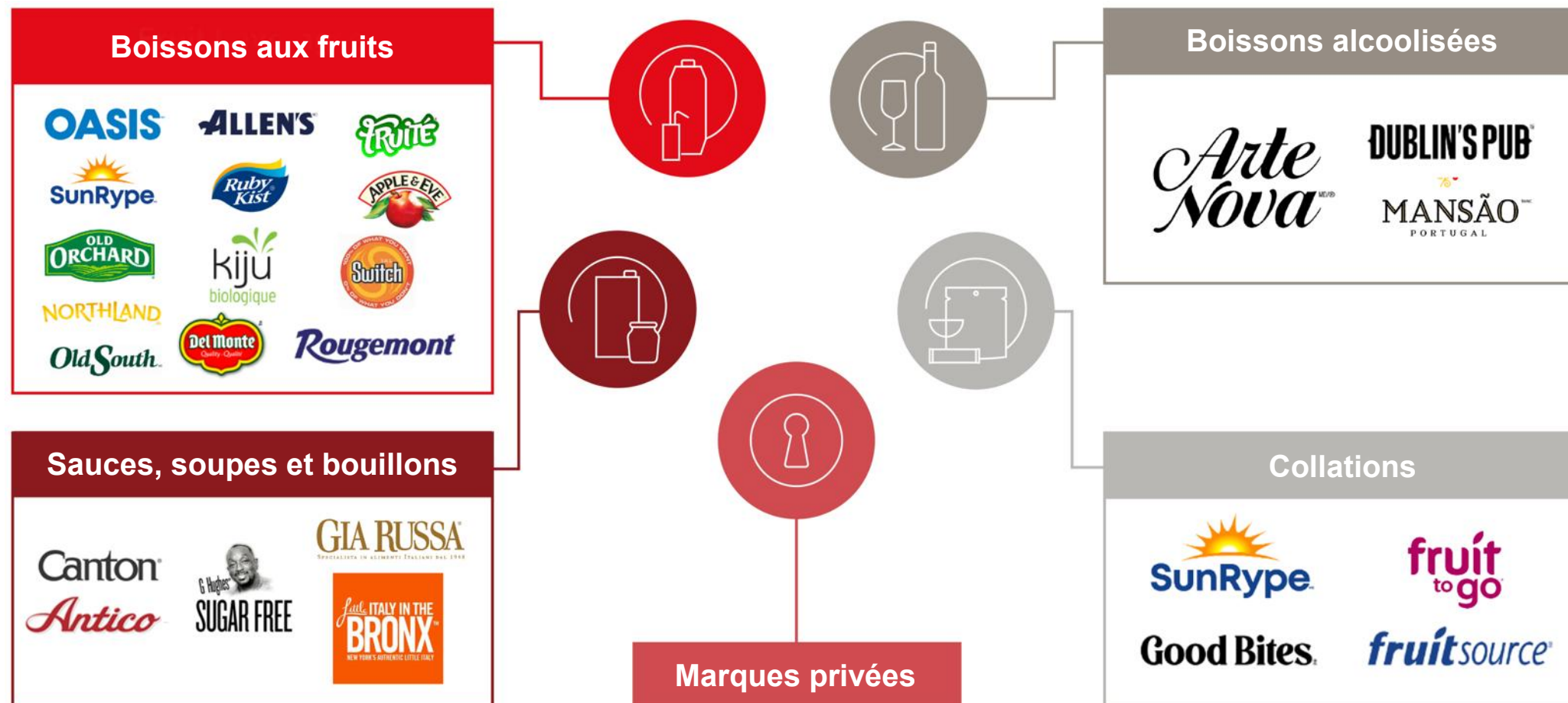


\*Les répartitions des ventes pro forma reflètent les ventes annualisées de Summer Garden Food Manufacturing.



Industries Lassonde inc.

## Quelques-unes de nos marques par catégorie de produits



# Parmi nos clients\*



\* Seul un échantillon des clients de Lassonde est représenté sur cette page



## Sommaire des neuf premiers mois de 2025

# Maintien de la dynamique

### Ventes de 2,2 G\$

- Hausse de 8,0 % en excluant l'effet de change et Summer Garden<sup>(1)</sup>

### Importante amélioration de la profitabilité

- BAIIA ajusté <sup>(2)</sup> en hausse de 23,5 % pour atteindre 242 M\$ (11,2 %)

### Situation financière solide

- Ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté <sup>(2)</sup> de 1,7x au 27 sept. 2025

### Mise en œuvre de notre stratégie de croissance

- Unités d'affaires américaines de boissons :
  - Rétablissement du volume après la simplification du portefeuille en 2023
- Unité d'affaires canadienne de boissons :
  - Renforcer le leadership grâce à l'innovation, des investissements marketing ciblés et l'amélioration de la productivité
- Services alimentaires :
  - Accroître notre présence en Amérique du Nord
- Aliments de spécialité :
  - Intégration de notre réseau nord-américain



<sup>(1)</sup> Lassonde a complété l'acquisition de Summer Garden le 8 août 2024. Par conséquent, cette entité est consolidée dans Lassonde depuis cette date. SVP vous référer au rapport de gestion de la Société pour l'exercice terminé le 31 décembre 2024.

<sup>(2)</sup> Mesure financière non conforme aux IFRS. Veuillez-vous référer à la section sur les Mesures financières non conformes aux IFRS dans le rapport de gestion de la Société pour le troisième trimestre terminé le 27 septembre 2025.



## Unité d'affaires canadienne de boissons | Constituer un portefeuille axé sur la croissance **Renforcer notre position de chef de file**

### **Gains de parts de marché durant les neuf premiers mois de 2025**

- Renforcement du soutien promotionnel apporté à nos produits de marque nationale
- Innovation
- Gains en matière de distribution (catégories de tablette sèche et des produits réfrigérés)
- Désir d'« Acheter Canadien » renforcé par notre campagne marketing

### **Exécution de la stratégie d'ajustements de prix**

- Atténuer les fluctuations des coûts des intrants clé, principalement le jus et le concentré d'orange

### **Atténuer l'impact de l'inflation du prix des matières premières**

- Par l'innovation, des promotions ciblées et l'amélioration de la productivité



# Services alimentaires | Constituer un portefeuille axé sur la croissance Développer le marché des services alimentaires

## Création d'une équipe nord-américaine dédiée aux services alimentaires

- Priorités sur les opportunités de croissance dans ce segment

## Nouvelle ligne d'emballage aseptique « bag-in-a-box » pour les distributeurs de boissons

- Investissement de ~10 M\$ à Rougemont
- Première réaction positive confirme notre sentiment face au fort potentiel dans ce créneau de marché
- Accent mis sur le développement de recettes personnalisées pour les nouveaux clients

## Format d'emballage qui répond aux besoins d'une clientèle diversifiée

- Système pratique adapté aux besoins des restaurants à service rapide et des dépanneurs
- Emballage aseptique en vrac pour soutenir les ventes auprès des clients industriels



Aliments de spécialité |  
Constituer un portefeuille axé sur la croissance  
**Priorité sur l'intégration de notre réseau nord-américain**

**Summer Garden (acquise le 8 août 2024)**

- Ventes de 153,5 M\$ pour les neuf premiers mois de 2025
- Marge sur BAIIA<sup>(1)</sup> de près de 21 %
- Priorité à la finalisation de la stratégie de marque
- Saisir les opportunités pour accroître la distribution de la marque
- Mise en œuvre d'innovations

**Activités existantes : solide croissance des ventes de produits faits en autoclaves**

- Soupes et sauces de qualité supérieure en pots de verre
- Objectif d'élargir la diversification du portefeuille de produits grâce à l'innovation et de nouveaux clients potentiels



<sup>(1)</sup> Mesure financière non conforme aux IFRS. Veuillez-vous référer à la section sur les Mesures financières non conformes aux IFRS dans le rapport de gestion de la Société pour le troisième trimestre terminé le 27 septembre 2025.



Unités d'affaires américaines de boissons |

Développer des performances durables

## Revitaliser les opérations en rétablissant le volume et en investissant stratégiquement



### Terminé les neuf premiers mois de 2025 avec :

- Gains de parts de marché, principalement au cours du premier semestre
- Amélioration de la capacité
- Hausse du volume de production

### Principaux facteurs favorables :

- Distribution accrue auprès des clients existants et des nouveaux clients
- Ligne de production de format individuel en Caroline du Nord (mise en service en juillet 2024)

### Opportunités de croissance du format individuel

- Principal moteur de croissance du volume pour les marques nationales
- Outil important pour saisir les opportunités dans le marché des marques privées
- Priorité clé afin d'accroître notre présence dans le créneau hors foyer



# Investissements importants en immobilisations dans le cadre d'un programme pluriannuel



## Investissement de 200 M\$ US pour la construction d'une usine au New Jersey

- Renforcer la position concurrentielle au nord-est des États-Unis
- Améliorer l'efficacité opérationnelle et produire plus de volume à moindre coût
- Transfert des activités de production existantes débutant vers la fin de 2026
- La transition devrait être achevée en 2027

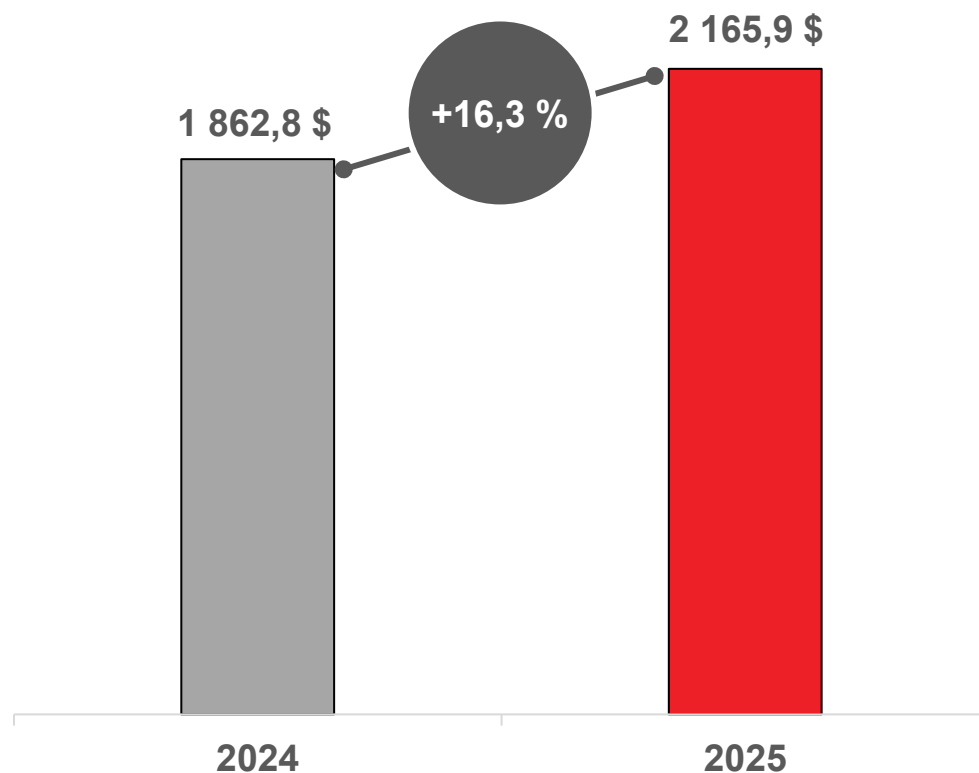
## Investissement supplémentaire de 20 M\$ US à l'usine de Caroline du Nord afin de renforcer son rôle de centre de production stratégique

- Internalisation de la production déployée chez un conditionneur à forfait
- Nouvelles capacités de production de boîtes de jus aux É.-U.
- Capacité de volume additionnelle pour les produits de marque privée et de marque nationale aux É.-U. et plus grande flexibilité pour répondre à la demande supplémentaire
- Achèvement récent de l'installation des actifs de production



## Neuf premiers mois de 2025

# Hausse des ventes (M\$)



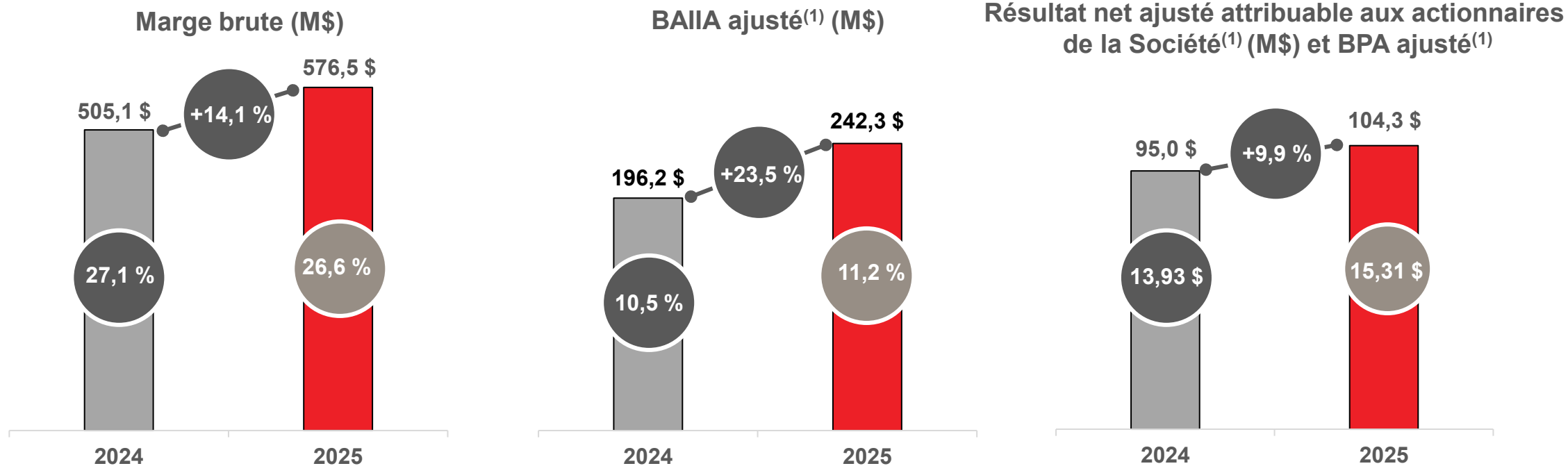
### Faits saillants

- ✓ Contribution de Summer Garden
- ✓ Hausse du volume des ventes (Canada et É.-U.)
- ✓ Ajustements de prix de vente (principalement au Canada)
- ✓ Variations dans la composition des ventes de marque privée
- ✓ Effet de change



## Neuf premiers mois de 2025

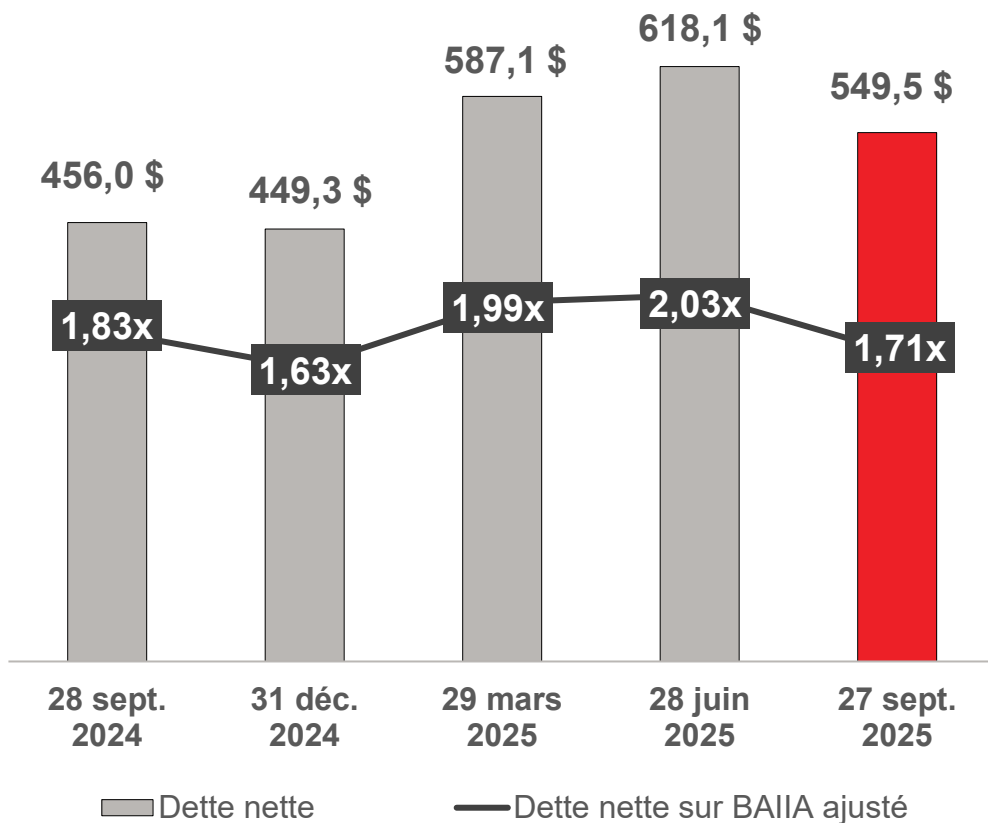
# Amélioration de la rentabilité



<sup>(1)</sup> Mesure financière non conforme aux IFRS. Veuillez-vous référer à la section sur les Mesures financières non conformes aux IFRS dans le rapport de gestion de la Société pour le troisième trimestre terminé le 27 septembre 2025.



# Dettes nettes<sup>(1)</sup> (M\$)



## Faits saillants

- ✓ Hausse depuis le début de 2025 en raison de :
  - Besoins temporaires issus du fonds de roulement
  - Investissements en immobilisations
- ✓ Prévission du ratio dette nette sur BAIIA ajusté <sup>(1)</sup> entre 2,0x et 2,5x jusqu'à la fin de 2026
  - Représentant le programme pluriannuel d'investissements en immobilisations aux É.-U.
  - Bien en deçà de l'objectif de < 3,25x
  - Prévission actuelle vers la limite inférieure de la fourchette

<sup>(1)</sup> Mesure financière non conforme aux IFRS. Veuillez-vous référer à la section sur les Mesures financières non conformes aux IFRS dans le rapport de gestion de la Société pour le troisième trimestre terminé le 27 septembre 2025.



Perspectives pour 2025

## Objectifs clés par unité d'affaires

*Les incertitudes économiques et géopolitiques persistantes exigent vigilance et capacité d'adaptation*

### Unités d'affaires américaines de boissons

- Poursuivre le plan de rétablissement du volume des marques privées
- Effectuer des ajustements de prix pour atténuer les fluctuations des coûts des intrants et des tarifs douaniers
- Poursuivre la construction du site du New Jersey



### Unité d'affaires canadienne de boissons

- Innovation
- Dépenses promotionnelles et investissements marketing ciblés
- Amélioration de la productivité



### Aliments de spécialité

- Poursuivre l'intégration de notre réseau nord-américain
- Élargir la distribution des principales marques
- Renforcer les capacités commerciales
- Continuer à affiner la stratégie



# Prévisions de croissance des ventes légèrement supérieure à 10 % (excluant l'effet de change)



**Contribution de Summer Garden pour l'ensemble de l'année**

Augmentation du volume, en partie supportée par une campagne marketing, des dépenses promotionnelles ciblées et le désir d' « Acheter Canadien »

**Effet annualisé des ajustements de prix de vente existants et prévus**

**Amélioration du volume des ventes aux É.-U. liée aux éléments suivants :**

- Rythme du plan de rétablissement du volume
- Volumes additionnels provenant de la nouvelle ligne de production de format individuel

**Suivi continu de l'évolution des habitudes alimentaires des consommateurs et l'élasticité de la demande**

## Surveillance de deux éléments clés dans l'environnement actuel

### Variation des prix des matières premières

- Accent sur l'innovation pour réduire l'exposition aux matières premières

### Risque de litige commercial en Amérique du Nord

- Mise en place de mesures d'atténuation pour maintenir notre compétitivité
- Stratégie de longue date visant à produire près de nos clients



# Points clés à retenir

- 1. Société nord-américaine diversifiée dans les aliments et les boissons**
  - Vaste portefeuille de clients incluant la quasi-totalité des grands détaillants nord-américains
  - 3 500 produits uniques et 200 formats
  - 57 % des ventes générées aux États-Unis
  - Produits de marque nationale (43 %) et de marque privée (57 %)
- 2. Perspectives de croissance dans les marchés de boissons aux É.-U., des services alimentaires et des aliments de spécialité**
- 3. Possibilités d'augmentation des marges**
- 4. Important programme d'investissement en immobilisations pour accroître la capacité de production et améliorer la productivité**
- 5. Situation financière solide pour soutenir la croissance**
- 6. Experience démontrée dans la création de valeur pour les actionnaires**





Lassonde

[lassonde.com](http://lassonde.com)