

Présentation de Lassonde

Juin 2026



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 document peuvent constituer des énoncés prospectifs.

Dans le présent document, les énoncés prospectifs comprennent, sans s'y limiter, les énoncés indiqués à la section 6 – « *Perspectives* » du rapport de gestion de la Société pour le premier trimestre terminé le 28 mars 2026, 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 les ventes, le coût des principales matières premières et autres intrants, le taux effectif d'impôt, le fonds de roulement et les investissements en immobilisations, 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 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 et sans s'y limiter, les risques associés aux éléments suivants : la détérioration des conditions macroéconomiques ou socioéconomiques générales, y compris les conflits persistants, les tensions relatives aux politiques commerciales et industrielles entre les principales économies mondiales et l'utilisation accrue de sanctions économiques (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, la dynamique du commerce de détail, le risque que les décisions d'achat des consommateurs soient influencées par des considérations d'alignement social ou politique dans le contexte de conflits commerciaux ainsi que les activités des concurrents et des clients; le risque que certains concurrents disposent d'un accès à des technologies supérieures, notamment en matière d'intelligence artificielle et de capacités de marketing numérique; les perturbations, les défaillances ou des menaces de cybersécurité visant les systèmes de technologie de l'information de la Société susceptibles d'entraîner des interruptions d'activités, une compromission de l'intégrité des données, des atteintes à la confidentialité ou des 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 de la Société pour l'exercice terminé le 31 décembre 2025), incluant l'exécution réussie de ses projets d'investissement clés ainsi que la matérialisation des bénéfices sous-jacents attendus; la dépendance à l'égard d'ententes de marques sous licence ou de marques appartenant à des tiers, lesquelles sont assujetties à un renouvellement, une résiliation ou une modification à la discrétion du propriétaire de la marque, de sorte que toute modification défavorable pourrait entraîner une perte de ventes ou des coûts additionnels; la capacité de redresser et de revitaliser la performance des filiales américaines de boissons de la Société; 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 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 associés à l'utilisation par la Société d'outils reposant sur l'intelligence artificielle; 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 durabilité 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 19 - « Incertitudes et principaux facteurs de risque » du rapport de gestion de la Société pour l'exercice terminé le 31 décembre 2025. Les lecteurs devraient lire cette section attentivement.

Tous les énoncés prospectifs contenus dans le présent document sont formulés 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; Pourcentage du BAIIA sur les ventes; 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; Dette nette; 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 présent document 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

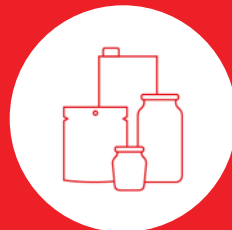


Capacité exceptionnelle avec un réseau nord-américain de 19 usines et plus de 2 900 employés



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
- Chef de file 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)
5th Avenue (QC)
Cider House (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)

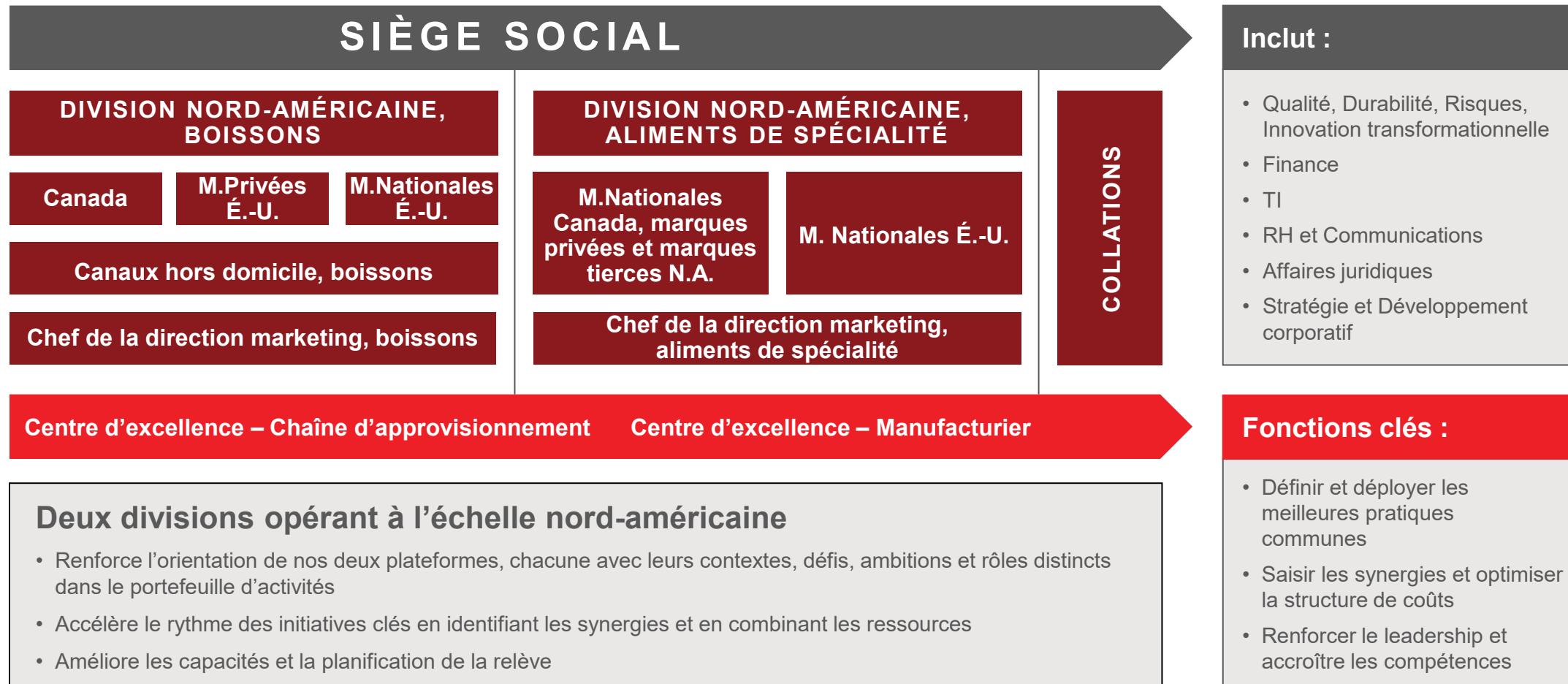
20 Selah (WA)

21 Ontario (CA)



Nouveau modèle d'exploitation

Accentue l'attention portée aux priorités stratégiques, accroît la résilience et favorise l'alignement au sein de Lassonde



Industries Lassonde inc.

Nominations à des postes de direction clés (2025-26)

DIVISION NORD-AMÉRICAIN, BOISSONS



Amanda Burns

Présidente



Gabriella Arrillaga

Chef de la direction marketing,
et directrice générale,
marques nationales É.-U.

DIVISION NORD-AMÉRICAIN, ALIMENTS DE SPÉCIALITÉ



**Jean-Philippe
Leblanc**

Président



Jamie Bradford

Chef de la direction
marketing

SIÈGE SOCIAL



Francis Trudeau

Vice-président exécutif,
Finances



Minh Quan Dam

Chef de la direction
des technologies de
l'information



Martin Lauzière

Directeur général,
Canada



Poste vacant

Directeur général,
Marques privées
États-Unis



Mike Audi

Directeur général,
marques nationales
États-Unis



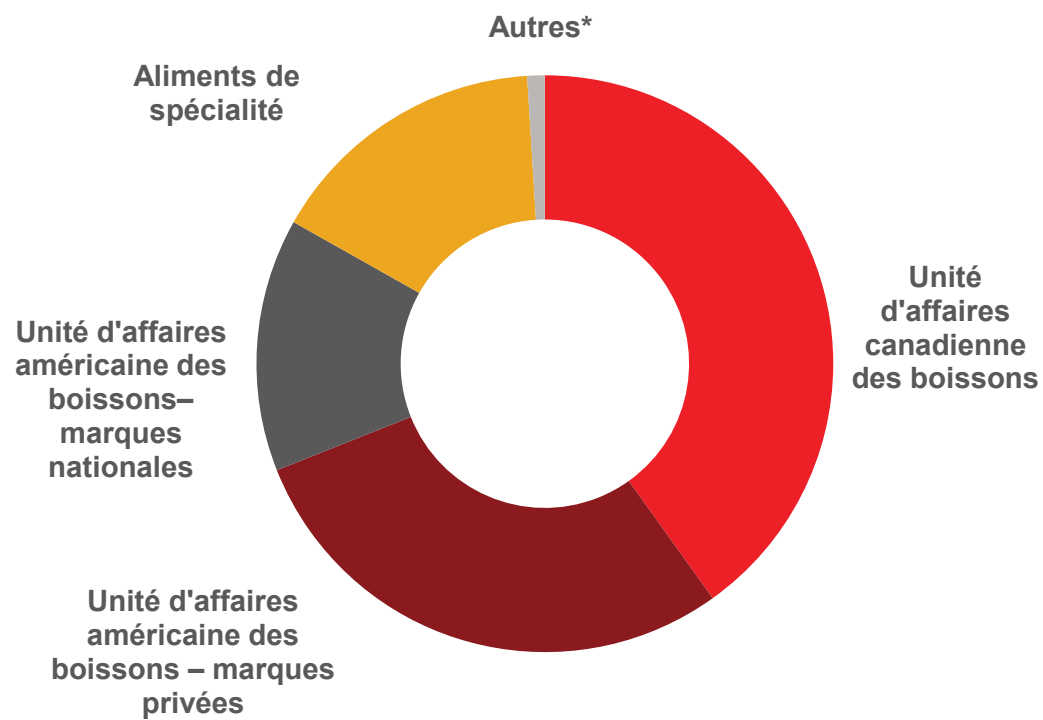
Felice Moriello

Directeur général, Marques
nationales Canada, marques
privées et marques tierces N.A.



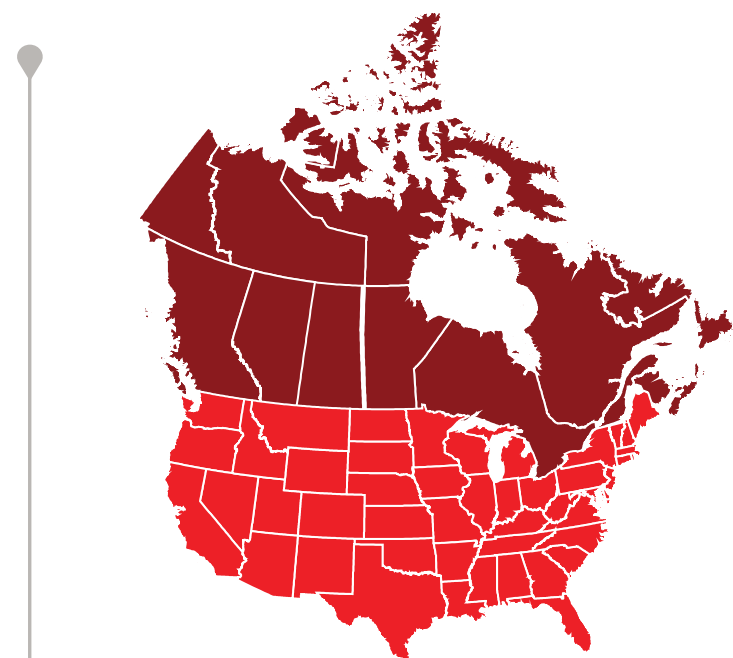
Répartition des ventes 2025

Par unité d'affaires



* Inclut Collations et Diamond.

Par pays

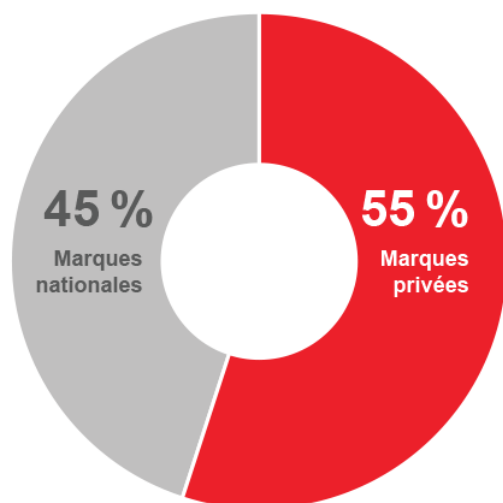


43 % Ventes au Canada
57 % Ventes aux É.-U.

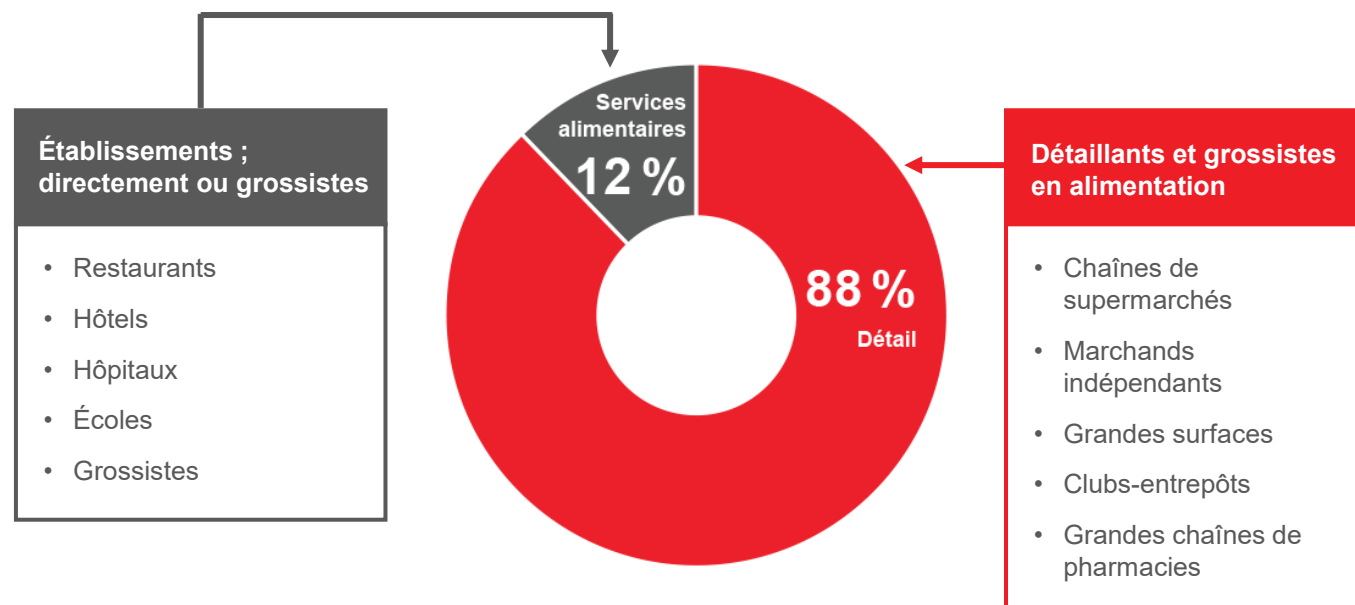


Répartition des ventes 2025 (suite)

Par type de marque

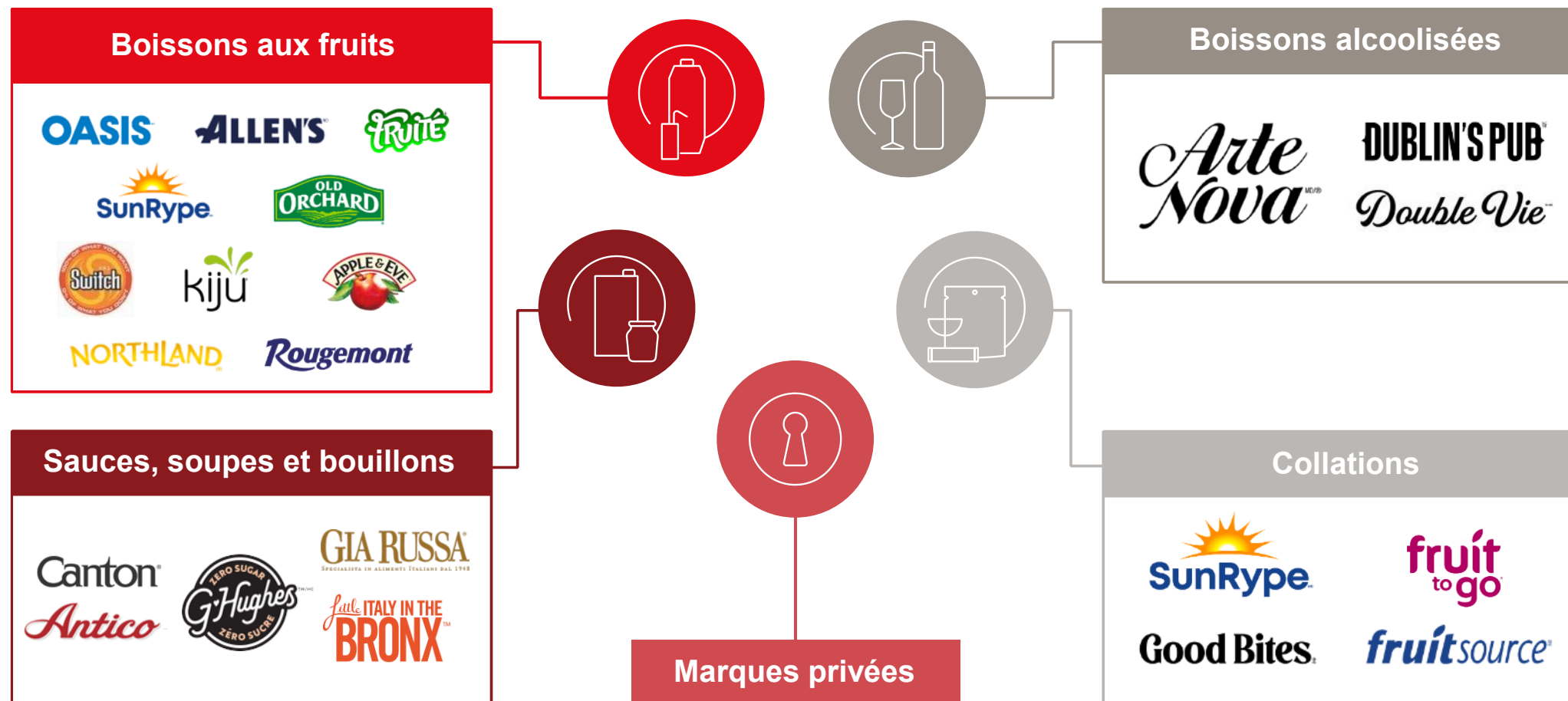


Par segment de marché



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 de l'exercice 2025

Maintien de la dynamique

Ventes de 2,9 milliards \$

- Hausse de 7,2 % en excluant l'effet de change et Summer Garden⁽¹⁾

Importante amélioration de la rentabilité

- Hausse du résultat d'exploitation de 29,4 % pour atteindre 226 millions \$ (7,7 % des ventes)

Situation financière solide

- Baisse importante de l'endettement au second semestre de 2025

Accent sur l'exécution de notre stratégie de croissance

- Unités d'affaires américaines de boissons :
 - Rétablissement du volume et mise en œuvre d'un programme d'investissements en immobilisations stratégiques visant à améliorer la capacité et la capacité de traitement
- 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



⁽¹⁾ 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 2025.



Sommaire du T1-2026

Solide croissance de la rentabilité malgré une baisse des ventes

Ventes de 664,0 millions \$

- Baisse de 2,5 % en excluant l'effet de change
 - Baisse du volume de vente attribuable à une demande plus faible dans certains marchés et à une comparaison défavorable avec un T1-25 exceptionnel (rétablissement du volume aux É.-U.; lancement de l'initiative « Achetez Canadien »)
 - Décision stratégique de gestion du portefeuille visant à cesser certaines gammes de produits à faible marge ou non stratégiques au Canada
 - Contraintes d'approvisionnement touchant certains concentrés ont entraîné des pertes de ventes temporaires aux É.-U.
 - Quelques autres facteurs de nature temporaire

Amélioration solide de la rentabilité

- Marge brute de 188,3 millions \$, en hausse de 5,1 millions \$ par rapport au trimestre comparable de l'exercice précédent
 - Hausse de 13,5 millions \$ en excluant l'effet de change
- Résultat d'exploitation en hausse de 21,8 % pour atteindre 52 millions \$ (7,8 % des ventes)

Situation financière demeure robuste

- Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation en progression, appuyés par un fonds de roulement plus robuste
- Diminution du ratio d'endettement à 1,35x



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 en 2025

- Gains en matière de distribution dans les catégories de produits de tablette sèche et réfrigérés
- Forte croissance dans le segment des formats individuels

Dynamique soutenue pour les produits de marque nationale au T1-26

Stratégies disciplinées de gestion des revenus

- Ajustements de prix alignés sur les tendances inflationnistes, accompagnés d'une activité promotionnelle ciblée lorsque l'élasticité soutient un taux de rotation durable

Prioriser l'innovation

- Nouvelles formules et nouveaux formats de produits et pertinence accrue en répondant aux besoins des consommateurs à diverses occasions au cours de la journée.
- Stratégie : stimuler la croissance dans les segments porteurs et en expansion, réduire l'exposition aux matières premières et améliorer les marges



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

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

- Priorités sur les opportunités de croissance dans ce segment

Forte croissance en 2025 et au T1-26

- É.-U. : Gains de volume auprès de distributeurs généralistes
- Canada : Meilleure pénétration auprès des comptes nationaux

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

- Investissement de ~10 M\$ à Rougemont
- Négociations en cours et appels d'offres auprès de comptes nationaux majeurs et de divers acteurs régionaux à travers l'Amérique du Nord
 - Gain récent d'un nouveau client (une chaîne canadienne de restauration rapide en expansion) pour fournir des boissons personnalisées en cohérence avec son offre alimentaire



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

Summer Garden

- Accent sur l'accélération du développement et la croissance des marques
 - Gains en matière de distribution pour la sauce BBQ sans sucre G. Hughes aux É.-U. et auprès d'un détaillant de masse au Canada, à compter d'avril

Activités canadiennes

- Croissance solide du volume de marques tierces
 - Gains en matière de distribution pour des sauces pour pâtes d'un partenaire tiers dans l'Ouest canadien et début de la distribution sur le marché américain

Nominations clés marquant des étapes majeures dans l'évolution des activités

- Jean-Philippe Leblanc : Président, Aliments de spécialité Amérique du Nord
- Jamie Bradford : Chef de la direction marketing
- Harmonisation de la structure des Aliments de spécialité avec celle de la division des Boissons



Unités d'affaires américaines des boissons | Développer des performances durables Revitaliser les opérations en rétablissant le volume et en investissant stratégiquement

Terminé l'exercice 2025 avec des gains de parts de marché

- Produits de marque privée : portés par le plan de rétablissement du volume, surtout au premier semestre
 - Distribution élargie auprès des clients actuels et de nouveaux clients
- Produits de marque nationale : portés par l'accent mis sur les UGS (« SKU ») de produits à haut taux de rotation, surtout au deuxième semestre
 - Reflétant les investissements clés dans les plateformes de formats individuels et de boîtes de jus

Exécution disciplinée de la stratégie de prix au T1-26

- Équilibrer les ajustements liés à l'inflation avec les promotions tout en tenant compte de l'élasticité de la demande
- Positionner l'offre de marques privées pour répondre aux achats axés sur la valeur

Opportunités de croissance des produits de format individuel

- Principal moteur pour la hausse de volume des activités des produits de marque nationale et privée
- Priorité clé pour élargir la distribution dans le canal hors domicile



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

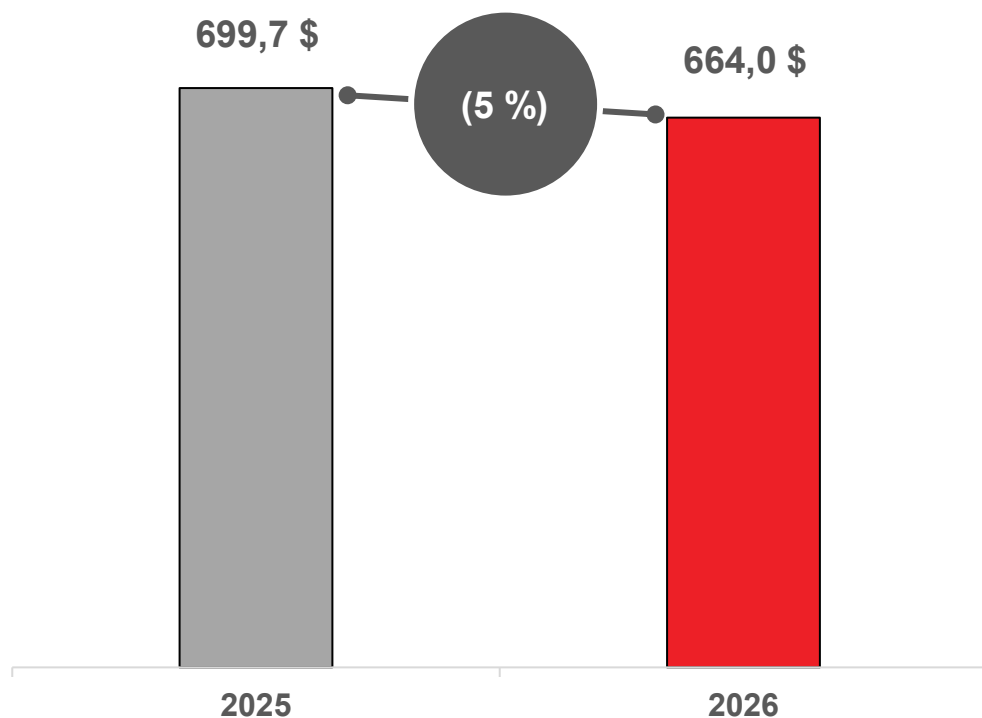
- Renforcer la position concurrentielle dans le nord-est des États-Unis
- Améliorer l'efficacité opérationnelle et éventuellement produire plus de volume à moindre coût
- Transfert des activités de production existantes débutant vers la fin de 2026
- La transition devrait être achevée en 2027
- Récupération de l'investissement sur cinq ans une fois le projet complété

Achèvement de l'investissement de 20 M\$ US en Caroline du Nord

- Internaliser la production déployée chez un conditionneur à forfait
- Première ligne de production interne de boîtes de jus aux É.-U.
- Capacité de traitement accrue nous permet d'absorber un volume supplémentaire de produits de marque nationale et de marque privée aux É.-U.
- Accroît la flexibilité pour absorber la demande additionnelle



T1 2026 Ventes (M\$)



Faits saillants

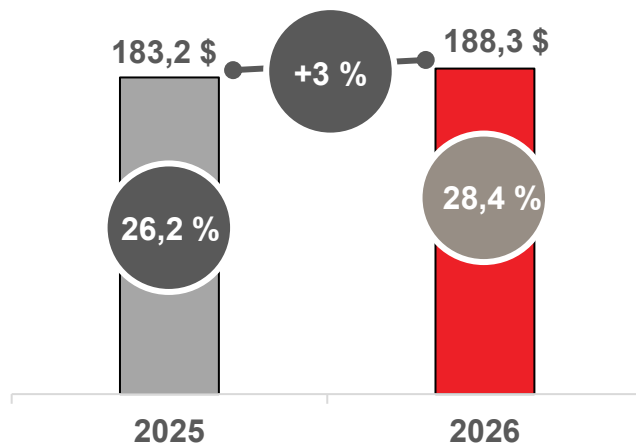
- ✓ Baisse de 2,5 % en excluant l'effet de change
- ✓ Baisse du volume des ventes
 - ✓ Baisse de la demande dans certains marchés finaux
 - ✓ Comparaison avec un T1-2025 exceptionnel
 - ✓ Décision stratégique de gestion du portefeuille visant à cesser certaines gammes de produits à faible marge ou non stratégiques
 - ✓ Contraintes d'approvisionnement touchant certains concentrés
 - ✓ Quelques autres facteurs de nature temporaire
- ✓ Atténués par :
 - ✓ Ajustements des prix de vente
 - ✓ Variations dans la composition des ventes (principalement au Canada)



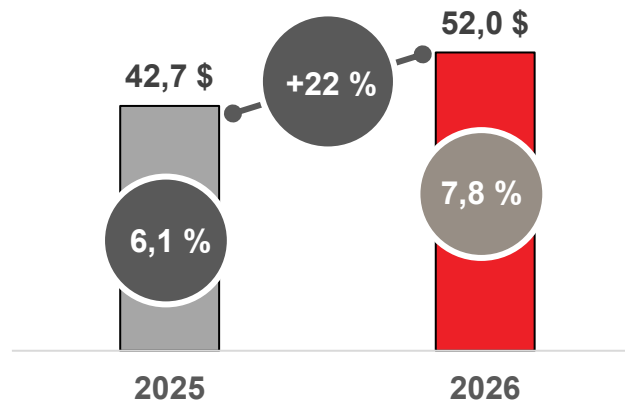
T1-2026

Rentabilité

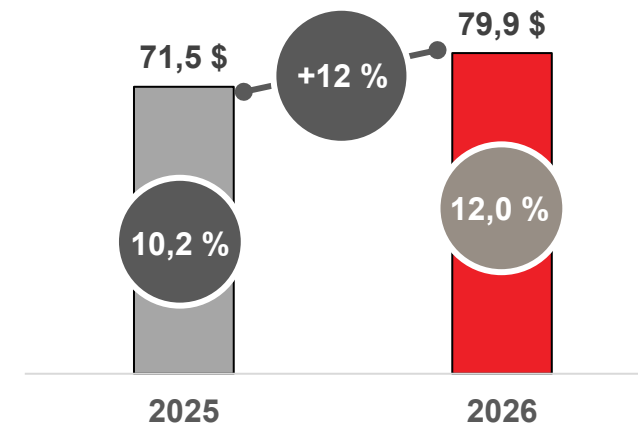
Marge brute (M\$)



Résultat d'exploitation (M\$)



BAILA ajusté⁽¹⁾ (M\$)



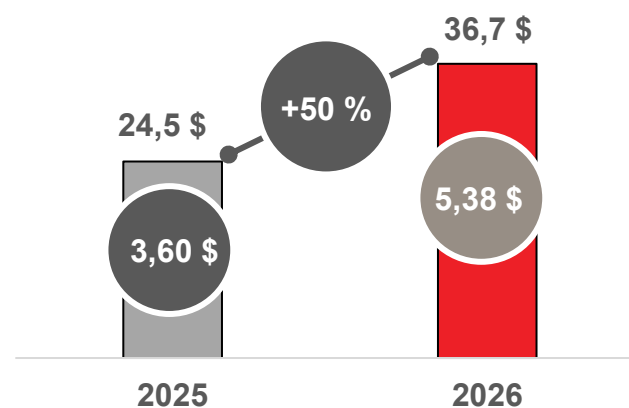
Hausse de la marge brute

- ✓ Effet favorable des ajustements de prix de vente
- ✓ Variation favorable de la composition des ventes, principalement au Canada
- ✓ Baisse du prix des concentrés d'orange, net de l'impact du programme de couverture

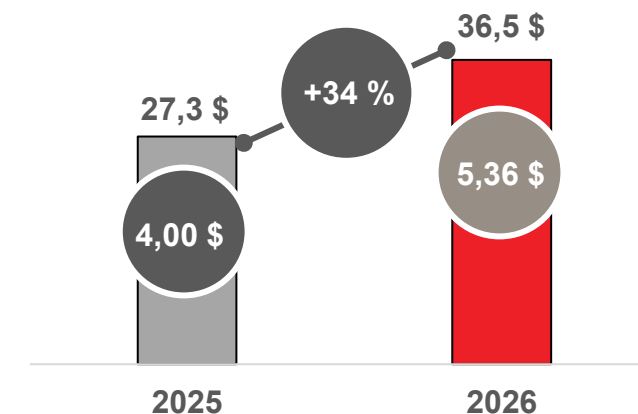
Atténués par :

- ✓ Hausse du prix de certains concentrés
- ✓ Hausse de certains coûts de conversion

Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société (M\$) et BPA



Résultat net ajusté attribuable aux actionnaires de la Société⁽¹⁾ (M\$) et BPA ajusté⁽¹⁾

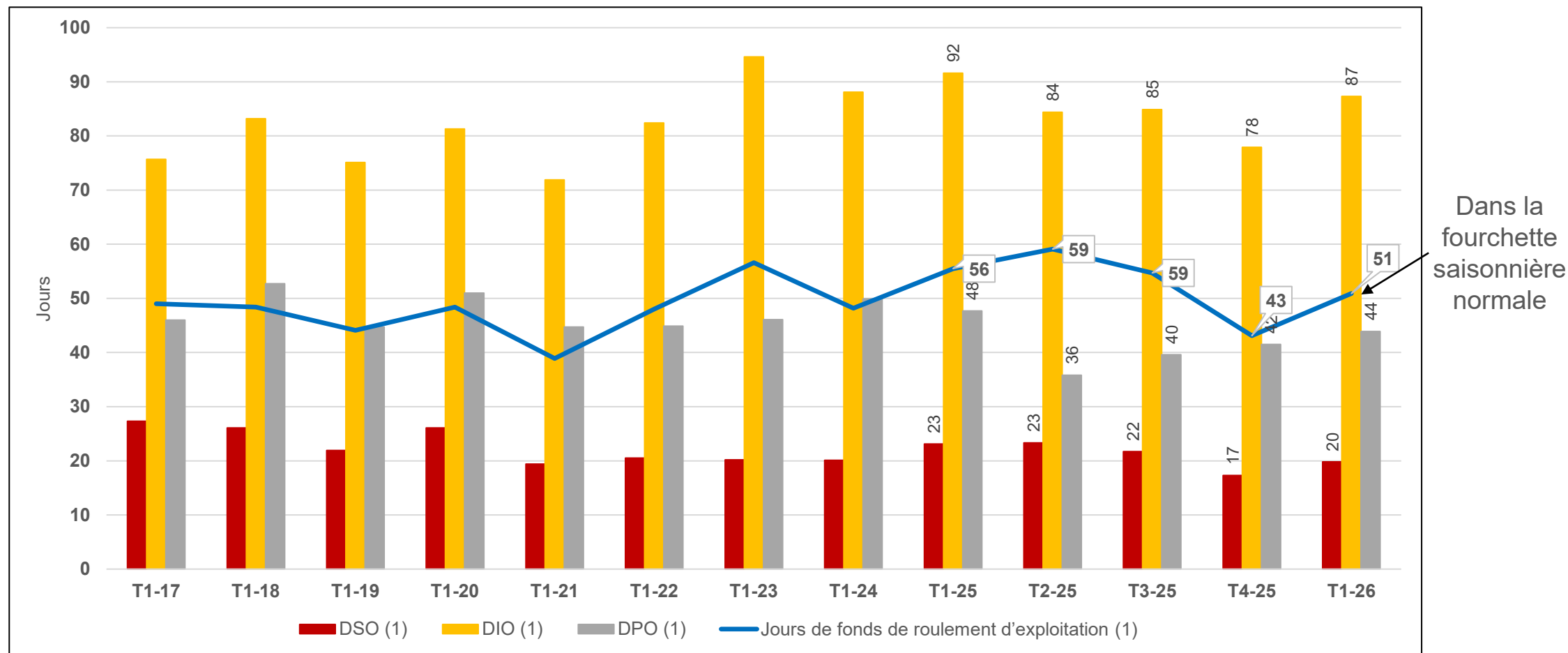


⁽¹⁾ Mesure financière non conforme aux IFRS. Se référer à la section sur les Mesures financières non conformes aux IFRS..



T1 2026

Jours de fonds de roulement d'exploitation (1)



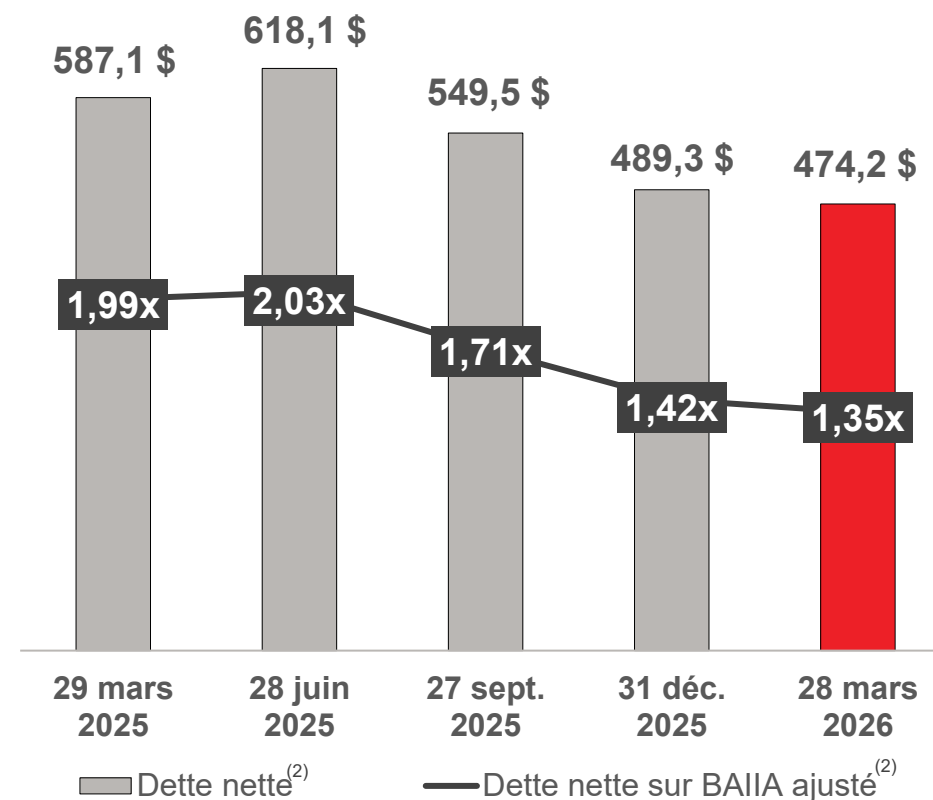
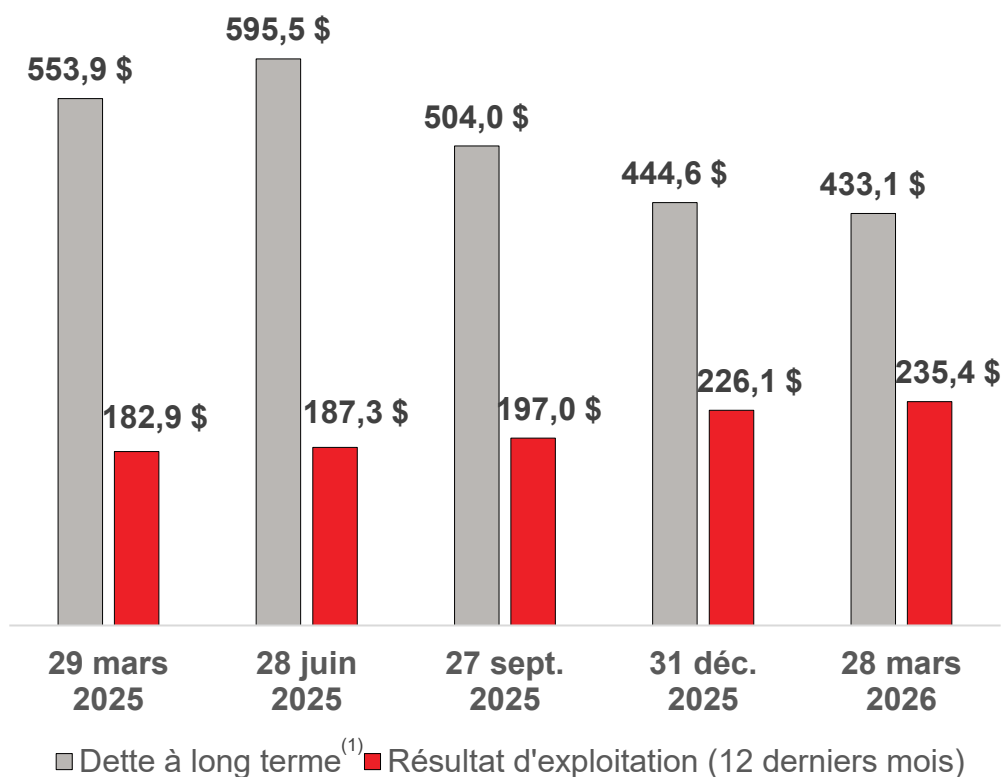
Devrait demeurer dans la fourchette historique en 2026
Nous pourrions utiliser notre bilan pour sécuriser les coûts des stocks,
assurer un niveau de service adéquat ou atténuer les perturbations d'approvisionnement

(1) Mesure financière non conforme aux IFRS. Veuillez-vous référer à la section sur les Mesures financières non conformes aux IFRS.



T1 2026

Situation financière (M\$)



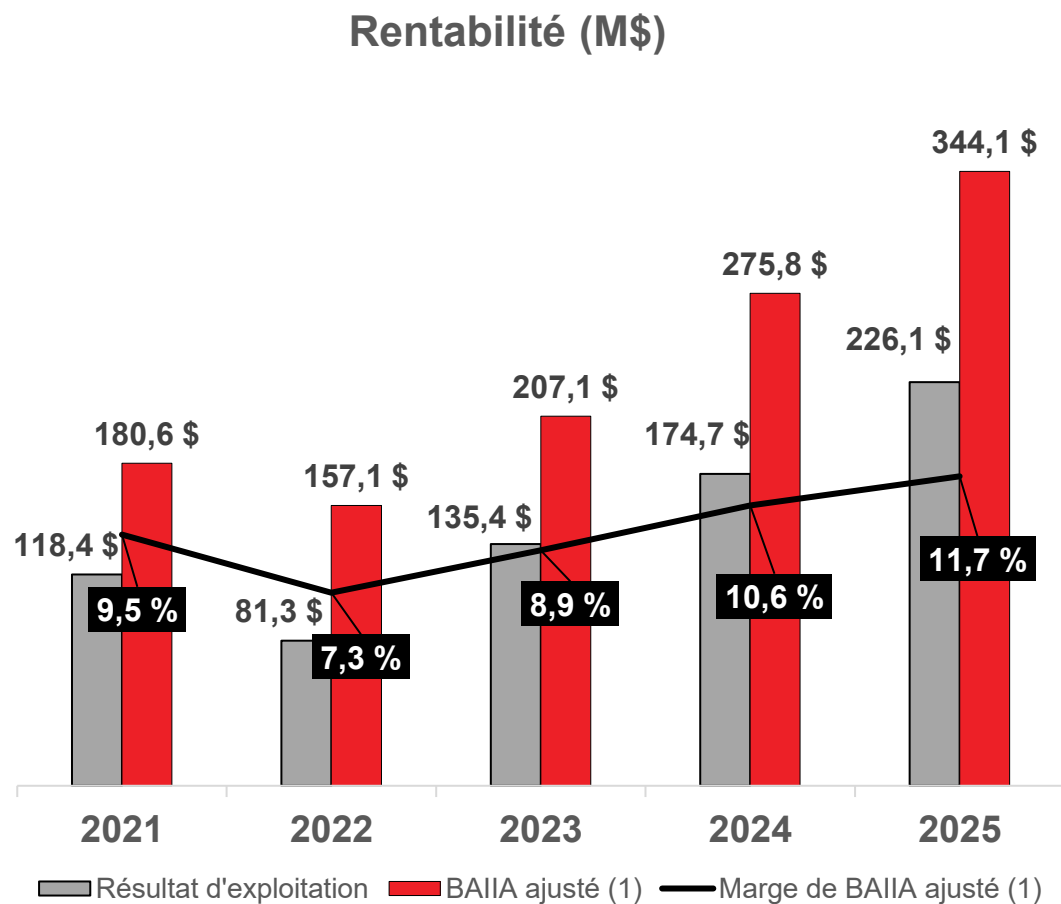
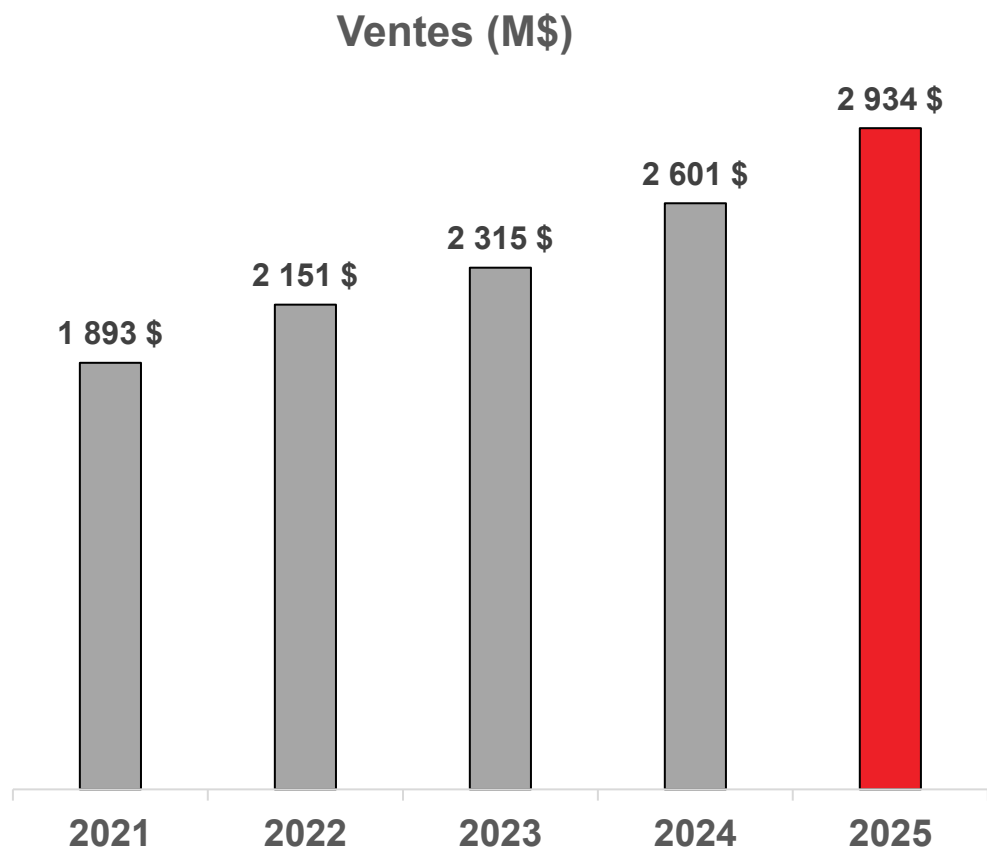
Ratio devrait se situer dans la fourchette actuelle tout au long de 2026

(1) Incluant la tranche à court terme.

(2) Mesure financière non conforme aux IFRS. Se référer à la section sur les Mesures financières non conformes aux IFRS.



Aperçu des ventes et de la rentabilité sur 5 ans



⁽¹⁾ Mesure financière non conforme aux IFRS. Se référer à la section sur les Mesures financières non conformes aux IFRS.



Perspectives pour 2026

Objectifs clés par unité d'affaires

Exécution de notre stratégie et maintenir notre attention sur la croissance

Unités d'affaires américaines des boissons

- Mettre à profit les investissements clés réalisés dans les lignes de production de format individuel et de boîtes de jus
- Maintenir une gestion disciplinée des stratégies de prix tout en demeurant agile face aux changements de comportement des consommateurs
- Achever la construction de l'usine au New Jersey



Unité d'affaires canadienne des boissons

- Initiatives de croissance portées par l'innovation
- Stratégies efficaces de gestion de la croissance des revenus :
 - Dépenses promotionnelles ciblées
 - Investissements dans des initiatives de développement de la marque
- Amélioration de l'exécution dans nos créneaux clés



Aliments de spécialité

- Optimiser l'intégration de notre réseau nord-américain
- Accélérer le développement et la croissance des marques
 - Relancement stratégique de la marque G. Hughes



Prévision des ventes d'environ 3 milliards \$



Excluant les effets de change et sous réserve de facteurs externes significatifs

Continuer de tirer parti de notre portefeuille diversifié

Attention sur l'atteinte d'une croissance profitable

- Adapter l'approche pour privilégier une croissance durable plutôt que de miser sur le volume des ventes uniquement pour accroître les revenus

Conscients d'un environnement macroéconomique difficile

- Impact potentiel sur l'évolution des habitudes alimentaires des consommateurs et sur l'élasticité de la demande

Surveillance des éléments clés dans l'environnement actuel

Volatilité des coûts

- Importance de l'innovation pour réduire l'exposition aux matières premières
- Hausse des prix du pétrole affecte les coûts de transport et ceux de la résine PET

L'environnement géopolitique et les échanges commerciaux demeurent des sources majeures d'incertitude

- Planification en fonction d'une volatilité continue
- Scénarios et mesures d'atténuation afin de demeurer agile dans un environnement dynamique



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 (45 %) et de marque privée (55 %)

2. Perspectives de croissance dans les marchés de boissons aux É.-U., de services alimentaires et d'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. Expérience démontrée dans la création de valeur pour les actionnaires





Annexe

Mesures financières non conformes aux IFRS

Éléments affectant la comparabilité entre les périodes

Le tableau ci-dessous contient une liste, une description et une quantification des éléments ayant une incidence sur la comparabilité de la performance financière entre les périodes.

(en millions de dollars)	Exercices terminés les				
	31 déc. 2021	31 déc. 2022	31 déc. 2023	31 déc. 2024	31 déc. 2025
	\$	\$	\$	\$	\$
Coûts liés à la Stratégie	-	7.1	1.9	4.6	1.0
Coûts d'implantation de nouveaux systèmes clés	-	3.9	3.4	2.0	1.5
Optimisation des activités	-	-	3.4	0.3	3.6
Frais liés à l'acquisition de Summer Garden	-	-	-	10.1	-
Coûts de démarrage liés aux projets clés de croissance et d'optimisation	-	-	-	2.2	-
Arrêt de production de l'usine en Caroline du Nord	-	-	-	1.2	-
Arrêt de production d'une ligne au New Jersey	-	5.2	-	-	-
Ajustement relatif à des taxes non récupérables	2.8	-	0.9	-	-
Somme des éléments affectant la comparabilité sur le BAA:	2.8	16.2	9.6	20.4	6.1
Charge d'amortissement accéléré liée à l'optimisation des activités	-	-	0.5	2.6	10.6
Gain sur immobilisations lié à l'optimisation des activités	-	-	(1.0)	-	-
Somme des éléments affectant la comparabilité sur le résultat d'exploitation:	2.8	16.2	9.1	23.0	16.7
Élément affectant la comparabilité des frais financiers:					
Intérêts liés à des taxes de vente non récupérables	-	-	-	-	0.8
Élément affectant la comparabilité des "Autres (gains) pertes":					
Gain lié au règlement de réclamations d'assurance	-	-	(3.2)	-	-
Gain sur un regroupement d'entreprises	-	-	(1.9)	-	-
Gain lié à la juste valeur des contreparties éventuelles à payer relatives à l'acquisition de Summer Garden	-	-	-	-	(8.9)
Impact fiscal des éléments précédents	(0.7)	(4.2)	(1.6)	(6.0)	(2.2)
Élément affectant la comparabilité de la charge d'impôts sur le résultat:					
Ajustement des passifs d'impôt différé à la suite de la réduction du taux d'imposition d'un état américain	-	(0.6)	-	-	-
Effet sur le résultat net	2.1	11.4	2.5	17.0	6.4
Attribuable:					
Aux actionnaires de la Société	2.1	10.5	2.4	15.9	5.9
Aux participations ne donnant pas le contrôle	-	0.9	0.1	1.1	0.5



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 et de l'amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation et des immobilisations ainsi que des « (Gains) pertes sur contrats de location et sur immobilisations », tels que présentés dans le tableau consolidé 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. La mesure IFRS la plus directement comparable est le résultat d'exploitation.

Pourcentage du BAIIA sur les ventes (marge de BAIIA ajusté)

Le pourcentage du BAIIA sur les ventes est une mesure financière utilisée par la Société et les investisseurs pour comparer les unités d'affaires ou les entreprises entre différents secteurs, en particulier celles ayant des taux d'imposition ou des structures de capital différents. Le pourcentage du BAIIA sur les ventes est calculée en divisant le BAIIA sur les ventes.

(en millions de dollars)	Exercices terminés les				
	31 déc. 2021	31 déc. 2022	31 déc. 2023	31 déc. 2024	31 déc. 2025
	\$	\$	\$	\$	\$
Résultat d'exploitation	118.4	81.3	135.4	174.7	226.1
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation et des immobilisations	59.5	59.5	63.3	80.5	111.7
(Gains) pertes sur contrats de location et sur immobilisations	(0.0)	0.1	(1.1)	0.2	0.2
BAIIA	177.8	140.9	197.5	255.4	338.0
Somme des éléments affectant la comparabilité	2.8	16.2	9.6	20.4	6.1
BAIIA ajusté	180.6	157.1	207.1	275.8	344.1



Mesures financières non conformes aux IFRS (suite)

Résultat net ajusté attribuable aux actionnaires de la Société et BPA ajusté

Le résultat net ajusté attribuable aux actionnaires de la Société est une mesure financière et le BPA ajusté (composé notamment du résultat net ajusté attribuable aux actionnaires de la Société) est un ratio financier qui sont utilisés par la Société pour comparer le résultat net attribuable aux actionnaires de la Société et le BPA entre les périodes en excluant les éléments affectant la comparabilité. Ils sont calculés en les ajustant avec les éléments considérés par la direction comme ayant un effet sur la comparabilité entre les périodes. Les mesures IFRS les plus directement comparables sont le résultat net attribuable aux actionnaires de la Société et le BPA.

	Premiers trimestres terminés les	
	28 mars 2026	29 mars 2025
(en millions de dollars, sauf indication)	\$	\$
Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société	36,7	24,5
Somme des éléments affectant la comparabilité	(0,2)	2,8
Résultat net ajusté attribuable aux actionnaires de la Société	36,5	27,3
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	6 822	6 822
BPA ajusté (en \$)	5,36	4,00

Dettes nette et Dette nette sur BAIIA ajusté

La dette nette est une mesure financière et la dette nette sur BAIIA ajusté est un ratio financier qui sont utilisés 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 somme des obligations locatives, incluant la tranche à court terme, et de 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. Les mesures IFRS les plus directement comparables sont la dette à long terme, incluant la tranche à court terme, et le résultat d'exploitation.

	Au 28 mars 2026	Au 31 déc. 2025	Au 27 sep. 2025	Au 28 juin 2025	Au 29 mars 2025
(en millions de dollars, sauf le ratio dette nette sur BAIIA ajusté)	\$	\$	\$	\$	\$
Tranche à court terme des obligations locatives	5,0	5,1	5,4	5,6	6,1
Tranche à court terme de la dette à long terme	15,1	16,9	15,8	20,0	166,9
Obligations locatives	46,7	47,6	49,1	50,0	52,5
Dette à long terme	418,0	427,7	488,2	575,5	387,0
Moins : Trésorerie et équivalents de trésorerie	(10,6)	(8,0)	(9,0)	(33,0)	(25,4)
Dette nette	474,2	489,3	549,5	618,1	587,1
Somme des BAIIA ajustés des quatre derniers trimestres	352,5	344,1	321,9	304,8	295,0
Ratio dette nette sur BAIIA ajusté	1,35:1	1,42:1	1,71:1	2,03:1	1,99:1



Mesures financières non conformes aux IFRS (suite)

Fonds de roulement d'exploitation et Jours de fonds de roulement d'exploitation Le fonds de roulement d'exploitation est une mesure financière et les jours de fonds de roulement d'exploitation est un ratio financier qui sont utilisés par la Société pour suivre l'efficacité de la gestion de son fonds de roulement et le montant de capital investi dans ses activités courantes. Le fonds de roulement d'exploitation se compose de l'actif à court terme, moins le poste « Trésorerie et équivalents de trésorerie », l'impôt à recouvrer, les instruments dérivés (court terme) et les autres actifs à court terme, tels qu'ils sont présentés à l'état consolidé de la situation financière, et moins les autres débiteurs, les fournisseurs et frais courus et les frais commerciaux à payer, tels qu'ils sont présentés dans les notes annexes aux états financiers consolidés intermédiaires de la Société. Pour calculer les jours de fonds de roulement d'exploitation, le fonds de roulement d'exploitation est divisé par les ventes du dernier trimestre, tel qu'elles sont présentées à la section 7 – «Analyse des résultats consolidés » du rapport de gestion de la Société pour le premier trimestre terminé le 28 mars 2026, multiplié par 91 jours.. Les mesures IFRS les plus directement comparables sont l'actif à court terme et le passif à court terme.

Délai de recouvrement des débiteurs Le ratio financier délai de recouvrement des débiteurs (« DSO ») est utilisé par la Société pour identifier le nombre moyen de jours qu'il lui faut pour percevoir le paiement d'une vente. Ce ratio est obtenu en divisant les débiteurs, tels qu'ils sont présentés à l'état consolidé de la situation financière, moins les rabais à recevoir, les autres débiteurs et les frais commerciaux à payer, tels qu'ils sont présentés dans les notes annexes aux états financiers consolidés intermédiaires de la Société, par les ventes du dernier trimestre, tel qu'elles sont présentées à la section 7 – «Analyse des résultats consolidés » du rapport de gestion de la Société pour le premier trimestre terminé le 28 mars 2026, multiplié par 91 jours. La mesure IFRS la plus directement comparable est les débiteurs.

Délai d'écoulement des stocks Le ratio financier délai d'écoulement des stocks (« DIO ») est utilisé par la Société pour identifier le nombre moyen de jours qu'il lui faut pour transformer ses stocks en ventes. Ce ratio est obtenu en divisant les stocks, tels qu'ils sont présentés à l'état consolidé de la situation financière, par le coût des ventes du dernier trimestre, tel qu'il est présenté à la section 7 – «Analyse des résultats consolidés » du rapport de gestion de la Société pour le premier trimestre terminé le 28 mars 2026, multiplié par 91 jours.

Délai de paiement des créditeurs Le ratio financier délai de paiement des créditeurs (« DPO ») est utilisé par la Société pour identifier le nombre moyen de jours qu'il lui faut pour payer ses créditeurs et charges à payer. Ce ratio est obtenu en divisant les créditeurs et charges à payer, tels qu'ils sont présentés à l'état consolidé de la situation financière, moins les frais commerciaux à payer, les salaires et vacances à payer, les autres créditeurs et charges à payer ainsi que les rabais à recevoir, tels qu'ils sont présentés dans les notes annexes aux états financiers consolidés intermédiaires de la Société, par le coût des ventes du dernier trimestre, tel qu'il est présenté à la section 7 – «Analyse des résultats consolidés » du rapport de gestion de la Société pour le premier trimestre terminé le 28 mars 2026, multiplié par 91 jours. La mesure IFRS la plus directement comparable est les créditeurs et charges à payer.

	Au 28 mars 2026	Au 31 déc. 2025	Au 27 sep. 2025	Au 28 juin 2025	Au 29 mars 2025
<i>(en millions de dollars, sauf les jours de fonds de roulement d'exploitation)</i>	\$	\$			
Actif à court terme	735,9	734,5	789,7	853,5	844,2
Moins : Trésorerie et équivalents de trésorerie	(10,6)	(8,0)	(9,0)	(33,0)	(25,4)
Moins : Impôt à recouvrer	(6,3)	(7,6)	(12,1)	(11,0)	(10,1)
Moins : Instruments dérivés (court terme)	(3,9)	(4,0)	(4,5)	(43,2)	(7,6)
Moins : Autres actifs à court terme	(43,1)	(42,3)	(32,4)	(33,7)	(40,1)
Moins : Autres débiteurs	(8,2)	(4,1)	(6,9)	(6,6)	(5,9)
Moins : Fournisseurs et frais courus	(232,7)	(251,5)	(232,2)	(218,0)	(273,1)
Moins : Frais commerciaux à payer	(59,6)	(53,2)	(57,8)	(66,0)	(55,1)
Fonds de roulement d'exploitation	371,5	363,8	434,8	482,0	426,9
Divisé par : Ventes du dernier trimestre	664,0	768,1	723,9	742,4	699,7
Pourcentage du fonds de roulement d'exploitation sur les ventes	0,56	0,47	0,60	0,65	0,61
Jours de fonds de roulement d'exploitation <i>(en jours)</i>	50,9	43,1	54,7	59,1	55,5

	Au 28 mars 2026	Au 31 déc. 2025	Au 27 sep. 2025	Au 28 juin 2025	Au 29 mars 2025
<i>(en millions de dollars, sauf le DSO)</i>	\$	\$	\$	\$	\$
Débiteurs	215,8	207,5	240,6	265,9	241,2
Moins : Rabais à recevoir	(3,2)	(4,1)	(3,0)	(2,7)	(2,4)
Moins : Autres débiteurs	(8,2)	(4,1)	(6,9)	(6,7)	(5,9)
Moins : Frais commerciaux à payer	(59,6)	(53,2)	(57,8)	(66,0)	(55,1)
Débiteurs ajustés	144,8	146,1	172,9	190,5	177,8
Divisés par : Ventes du dernier trimestre	664,0	768,1	723,9	742,4	699,7
Pourcentage des débiteurs ajustés sur les ventes	0,22	0,19	0,24	0,26	0,25
DSO <i>(en jours)</i>	19,8	17,3	21,7	23,4	23,1

	Au 28 mars 2026	Au 31 déc. 2025	Au 27 sep. 2025	Au 28 juin 2025	Au 29 mars 2025
<i>(en millions de dollars, sauf le DIO)</i>	\$	\$	\$	\$	\$
Stocks	456,2	465,0	491,1	506,8	519,8
Divisés par : Coût des ventes du dernier trimestre	475,7	543,1	526,2	546,7	516,5
	0,96	0,86	0,93	0,93	1,01
DIO <i>(en jours)</i>	87,3	77,9	84,9	84,4	91,6

	Au 28 mars 2026	Au 31 déc. 2025	Au 27 sep. 2025	Au 28 juin 2025	Au 29 mars 2025
<i>(en millions de dollars, sauf le DPO)</i>	\$	\$	\$	\$	\$
Créditeurs et charges à payer	350,2	353,2	334,8	325,7	389,4
Moins : Frais commerciaux à payer	(59,6)	(53,2)	(57,8)	(66,0)	(55,1)
Moins : Salaires et vacances à payer	(57,7)	(48,3)	(44,4)	(41,0)	(60,4)
Moins : Autres créditeurs et charges à payer	(0,3)	(0,2)	(0,4)	(0,8)	(0,8)
Moins : Rabais à recevoir	(3,2)	(4,1)	(3,0)	(2,7)	(2,4)
Créditeurs et charges à payer ajustés	229,5	247,4	229,2	215,2	270,7
Divisés par : Coût des ventes du dernier trimestre	475,7	543,1	526,2	546,7	516,5
Pourcentage des créditeurs et charges à payer ajustés sur le coût des ventes	0,48	0,46	0,44	0,39	0,52
DPO <i>(en jours)</i>	43,9	41,5	39,6	35,8	47,7



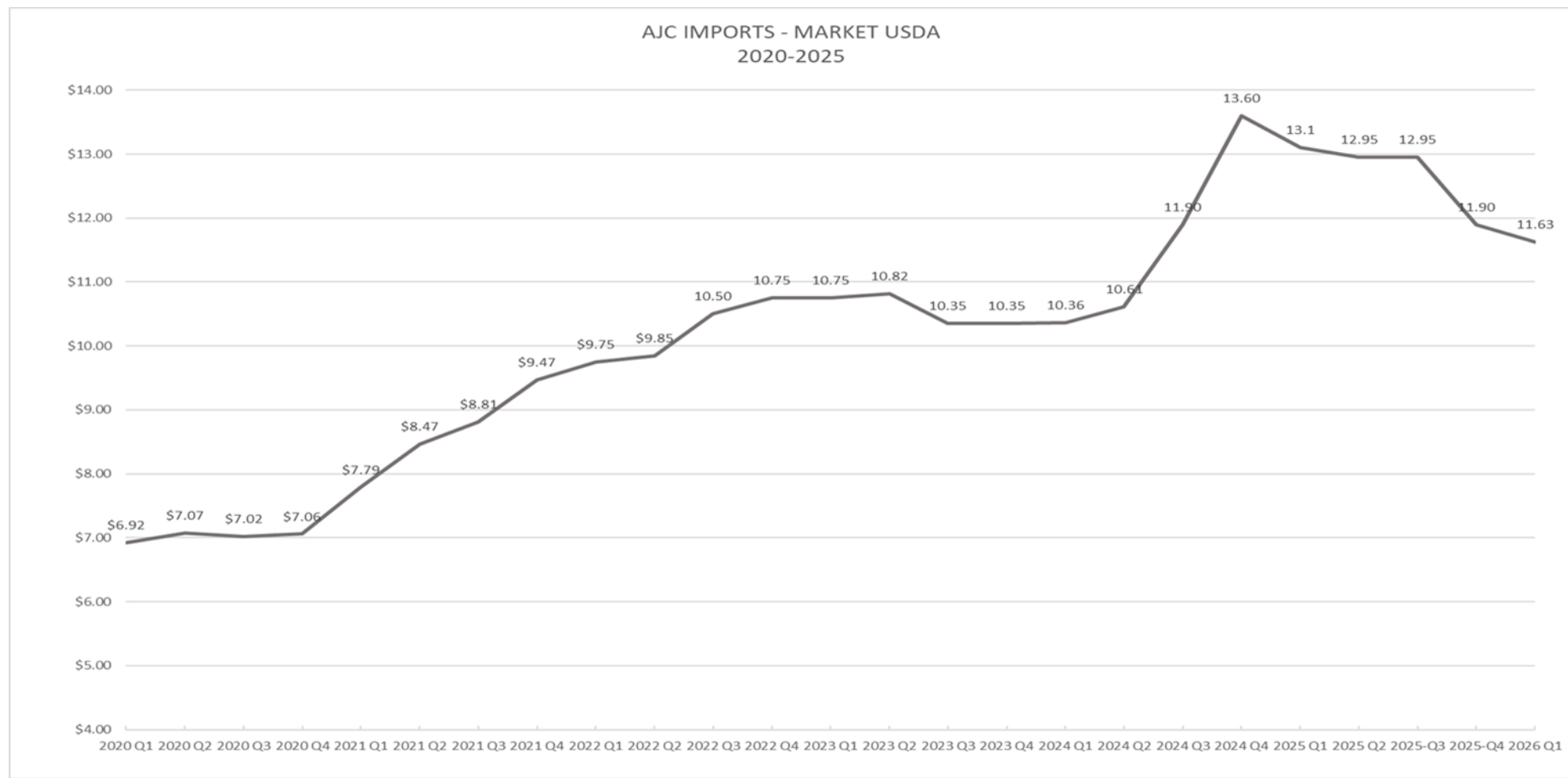
Évolution – Jus d'orange concentré surgelé



Source: Trading Economics



Évolution – Concentré de jus de pomme



Source: US Department of Agriculture





Lassonde

lassonde.com