



Lassonde

PRÉSENTATION AUX INVESTISSEURS

Deuxième trimestre terminé

Le 27 juin 2026



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 » ci-après ainsi qu'aux énoncés figurant à la section 13 – « Programme de rachat d'actions » du rapport de gestion de la Société pour le deuxième trimestre terminé le 27 juin 2026, relativement à l'intention de la Société de mettre en place une offre publique de rachat dans le cours normal des activités, l'obtention de l'approbation de la Bourse de Toronto et le nombre d'actions qui pourraient être rachetées. Les énoncés prospectifs reposent sur plusieurs hypothèses dont (i) l'absence d'escalade dans les tensions géopolitiques actuelles ou dans les mesures liées au commerce, y compris les tarifs, droits, taxes et autres restrictions commerciales et contre-mesures (collectivement appelés « Tarifs »), ainsi que l'absence de changement défavorable de leurs effets macroéconomiques actuels; (ii) un taux de change relativement stable entre le dollar américain et le dollar canadien; (iii) l'absence de détérioration additionnelle des comportements récents des consommateurs et des tendances de marché à l'égard de la catégorie des produits de la Société; (iv) l'efficacité des initiatives d'ajustement des prix de vente de la Société, avec une incidence limitée sur la demande pour les produits; (v) l'absence de perturbation importante des activités de la Société (y compris la disponibilité de la main-d'œuvre) ou de sa chaîne d'approvisionnement; (vi) la continuité des tendances concurrentielles observées à ce jour et l'efficacité de la stratégie de la Société visant à maintenir un positionnement concurrentiel dans les marchés où elle exerce ses activités; (vii) des hausses additionnelles limitées des coûts de la part des fournisseurs; et (viii) une disponibilité adéquate des principales matières premières et des intrants d'emballage. Les perspectives supposent également la poursuite de niveaux de production normalisés dans les principales installations de fabrication, le respect des délais prévus pour la livraison des nouveaux équipements de fabrication, ainsi qu'une disponibilité suffisante d'entrepreneurs et de consultants afin de soutenir l'exécution du programme d'investissements en immobilisations de la Société. La préparation de ces perspectives par la Société a demandé la formulation d'hypothèses qui ne prennent pas en compte la survenance d'événements extraordinaires ou circonstances hors de son contrôle. La Société croit que les attentes reflétées dans ces énoncés prospectifs sont raisonnables, mais rien ne garantit qu'elles s'avéreront exactes et il ne faut pas se fier sans réserve à de tels 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



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

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.

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 rapport de gestion fait également référence à certaines mesures ou ratios qui ne sont pas conformes aux IFRS. Se référer à la section 16 – « Mesures financières non conformes aux IFRS » du rapport de gestion de la Société pour le deuxième trimestre de 2026 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. Il se peut que ces mesures ne soient pas comparables à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Ces mesures sont présentées en complément afin d'améliorer la compréhension de la performance financière de Lassonde, en fournissant aux investisseurs des indicateurs additionnels, notamment des mesures permettant d'évaluer et de suivre sa performance opérationnelle et sa situation financière d'une période à l'autre et non pas en remplacement des mesures 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.



Forte croissance de la marge brute en T2

Gestion efficace des revenus

Amélioration de la composition des produits

Atténuation du coût des intrants

Solide exécution de notre stratégie d'affaires

Notre portefeuille diversifié a bien performé

- Démontrant sa force et sa résilience



Boissons États-Unis

Nos produits de marques privées ont surpassé la catégorie

- Rétablissement de la distribution temporairement affectée par des contraintes d'approvisionnement antérieures
- Approche disciplinée de gestion des revenus

Hausse des volumes acquis durant le plan de rétablissement auprès de plusieurs nouveaux clients et de clients existants

- Maintien des engagements contractuels avec la plupart des autres

Nos marques nationales ont connu un solide trimestre

- Gains de distribution pour Apple & Eve dans le « Mid-West » et l'Ouest des États-Unis
- Expansion méthodique de sa portée dans les formats individuels et les boîtes de jus, soutenue par nos investissements dans ces plateformes

Le rythme de la construction au New Jersey progresse selon l'échéancier prévu

- L'installation des équipements est en cours
- En bonne voie pour entamer le transfert de la production existante vers la fin 2026, pour être achevée en première moitié de 2027



Boissons Canada

Maintien de notre position de leader dans la catégorie

- Malgré une forte performance l'an dernier attribuable au mouvement « Acheter canadien » et d'une baisse de volume dans la catégorie

Les marques nationales ont continué de surpasser la catégorie

- Solides gains pour les produits de tablette sèche
- Dynamique soutenue pour les produits de formats individuels
- Produits réfrigérés affectés par une base de comparaison élevée l'an dernier

Les marques privées ont connu une activité plus modérée

- Changements dans les stratégies de mise en marché d'un client
- Abandon de certaines lignes de produits

Mise sur une gestion disciplinée des revenus

L'innovation comme levier pour améliorer la composition des produits

- Développement de nouvelles recettes et de nouveaux formats individuels
- Expansion de notre présence dans des segments en croissance, réduction de notre exposition aux matières premières et amélioration de la rentabilité



Service alimentaire

Nous avons continué de gagner du terrain auprès des distributeurs généralistes aux É.-U.

- Principalement en élargissant l'offre de boissons de marques privées dans différents formats d'emballage

Ligne d'emballage aseptique « bag-in-a-box »

- Début de l'approvisionnement de boissons personnalisées pour une importante chaîne de restauration rapide canadienne
 - Les résultats initiaux ont surpassé les attentes
- Activement impliqué dans des négociations et des processus d'appel d'offres avec des partenaires nationaux et régionaux à travers l'Amérique du Nord



Aliments de spécialité

Nos activités canadiennes et américaines ont enregistré de solides gains

- Portées par les catégories de sauces pour pâtes “premium” et “super-premium”
- Malgré des volumes en baisse dans nos principales catégories de produits

Hausse du volume de marques tierces de sauces pour pâtes chez Summer Garden

G. Hughes a maintenu sa 1^{re} position dans le créneau « Meilleur pour vous » aux É.-U.

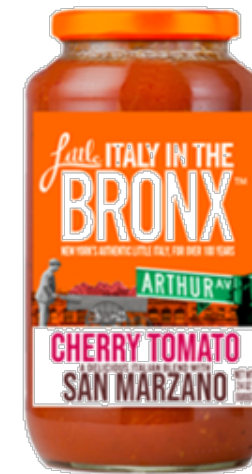
- Refonte de la marque complétée à l'interne; nouvel emballage au stade de la production
- Maintenant positionné pour soutenir davantage la marque au 2^e semestre 2026

Gains de distribution pour G. Hughes au Canada

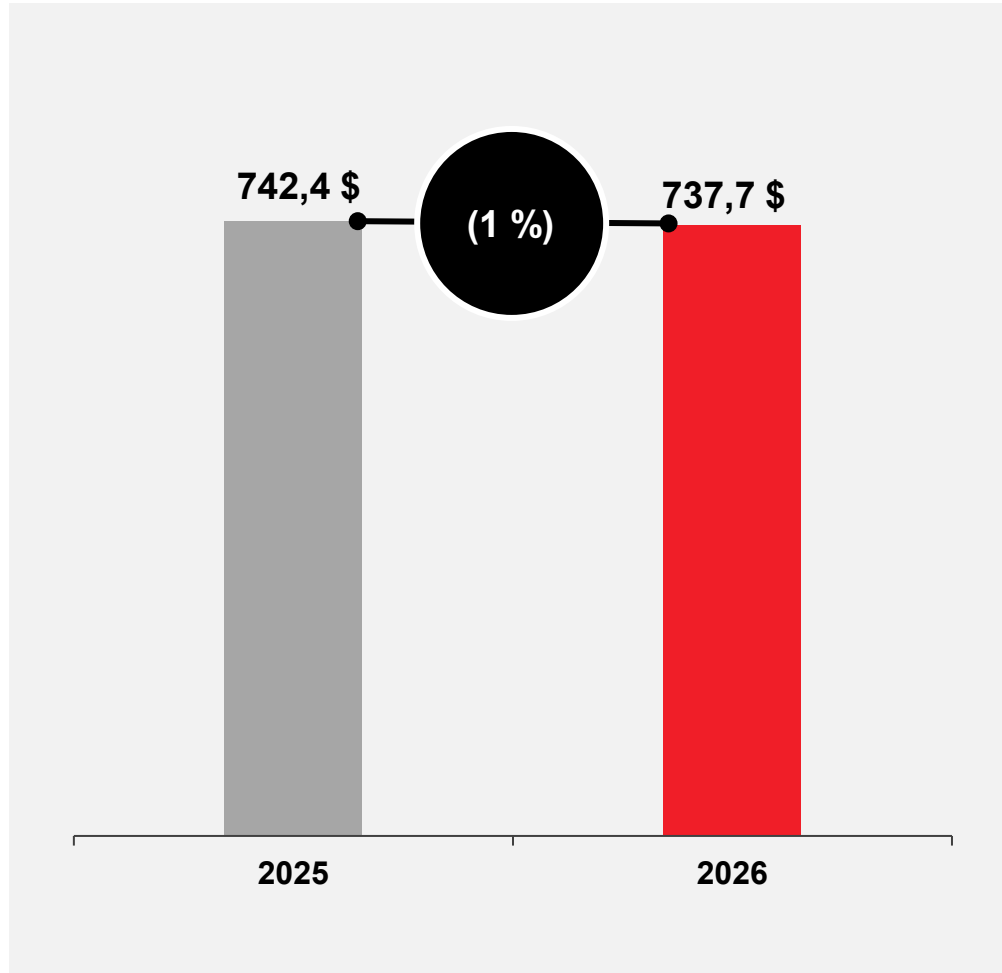
- Distribution élargie auprès d'un détaillant de grande surface
- Nouvelle distribution auprès d'un détaillant alimentaire national

Solide performance de nos activités canadiennes

- Volume de marques tierces en hausse
 - Gains de distribution pour les sauces pour pâtes
 - Gains de parts de marché dans la catégorie des soupes prêtes à servir



Ventes (M\$)



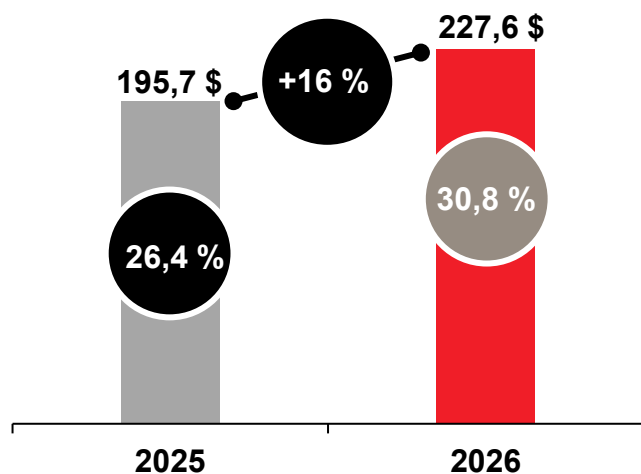
Faits saillants

- ✓ Effet de change : ▼ 0,7 M\$
- ✓ Baisse de 0,5% en excluant l'effet de change
- ✓ Variations du volume des ventes (principalement au Canada) : ▼ 21,1 M\$
 - ▼ 11,8 M\$ marques privées, incluant ~ 8 M\$ liés à l'optimisation du portefeuille
 - ▼ 9,3 M\$ marques nationales
- ✓ Ajustements des prix de vente (principalement aux É.-U.) : ▲ 9,7 M\$
 - ▲ 5,6 M\$ marques privées
 - ▲ 4,1 M\$ marques nationales
- ✓ Variations dans la composition des ventes (principalement au Canada) : ▲ 4,8 M\$

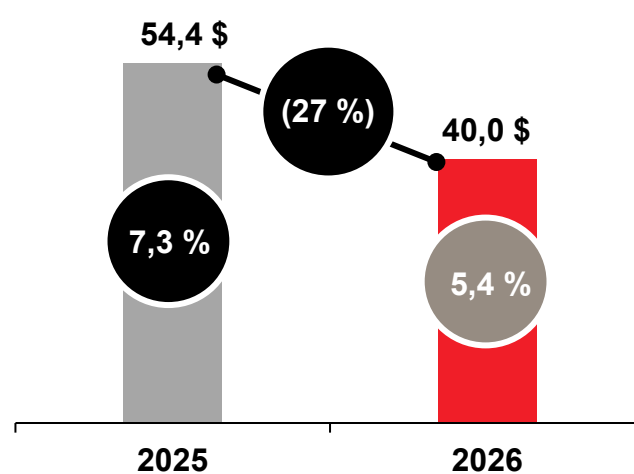


Rentabilité

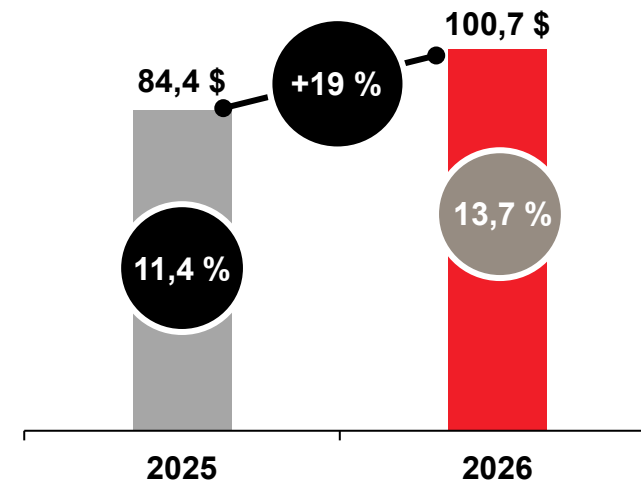
Marge brute (M\$)



Résultat d'exploitation (M\$)



BAILA ajusté⁽¹⁾ (M\$)



Faits saillants

Hausse de la marge brute

- ✓ Baisse du prix des concentrés d'orange
- ✓ Effet favorable des ajustements de prix de vente
- ✓ Variation favorable de la composition des ventes

Atténués par :

- ✓ Baisse du volume de ventes
- ✓ Hausse du prix de la résine PET

Hausse des frais de vente et d'administration

- ✓ Hausse des frais de transport des produits expédiés aux clients
- ✓ Hausse des charges de rémunération liées à la performance
- ✓ Augmentation de certains frais d'administration

Pertes de valeur d'actifs de 30,2 M\$

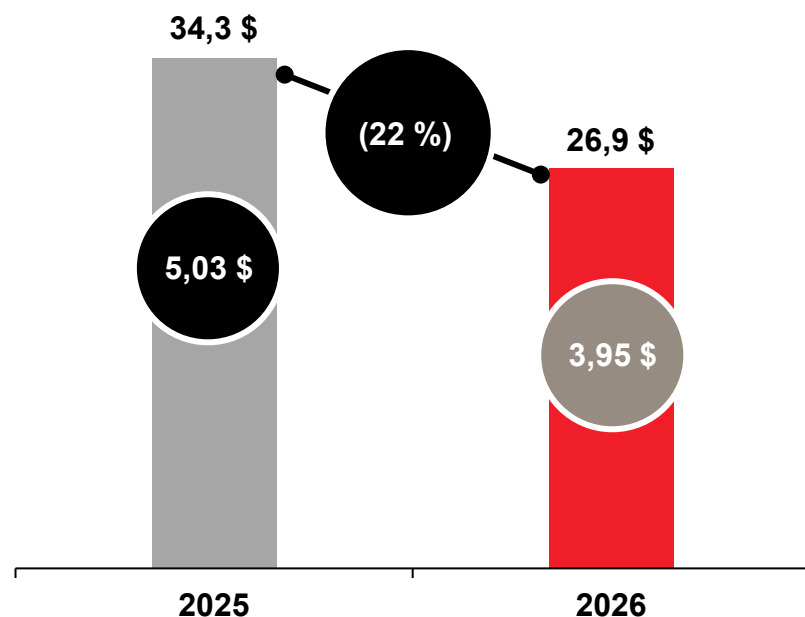
- ✓ Incluant 27,4 M\$ sur une immobilisation incorporelle liée à une relation client en raison de modifications contractuelles (Aliments de spécialité É.-U.)

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

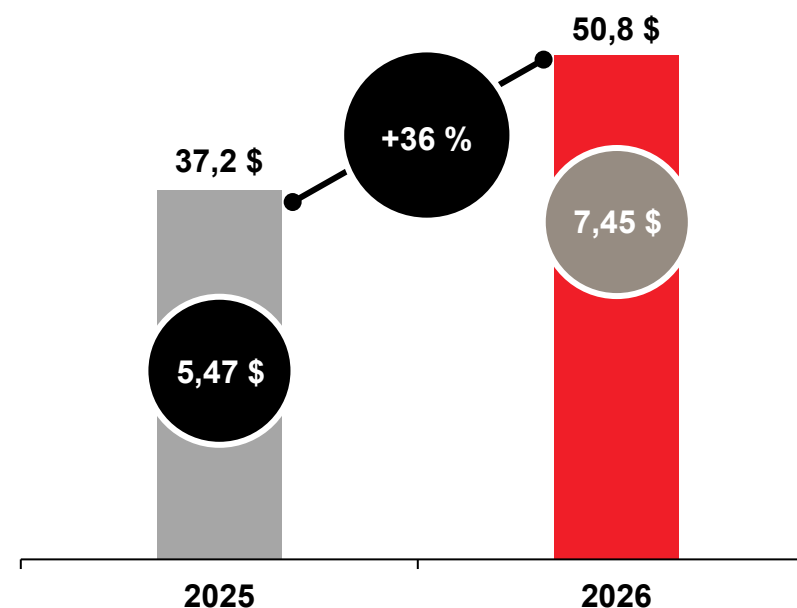


Rentabilité (suite)

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⁾

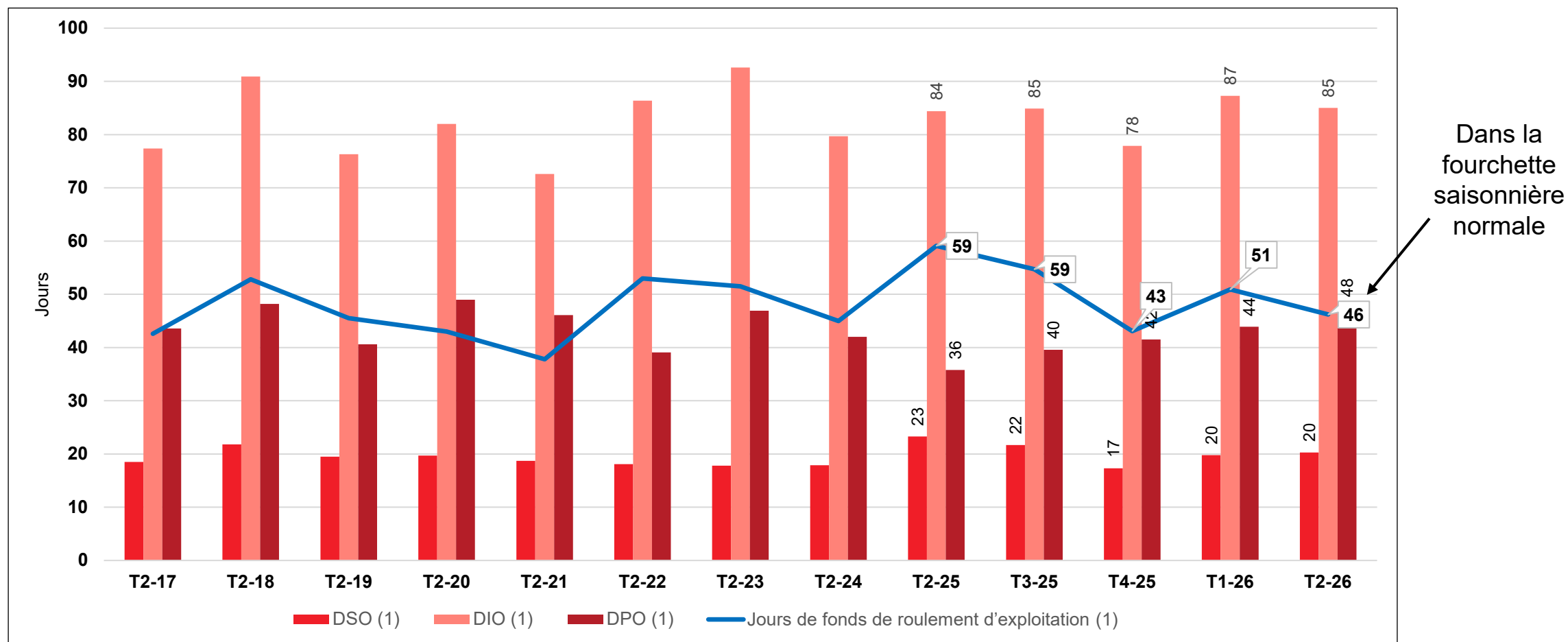


⁽¹⁾ Mesure financière non conforme aux IFRS. Se référer à la section sur les Mesures financières non conformes aux IFRS.



T2 2026

Jours de fonds de roulement d'exploitation ⁽¹⁾



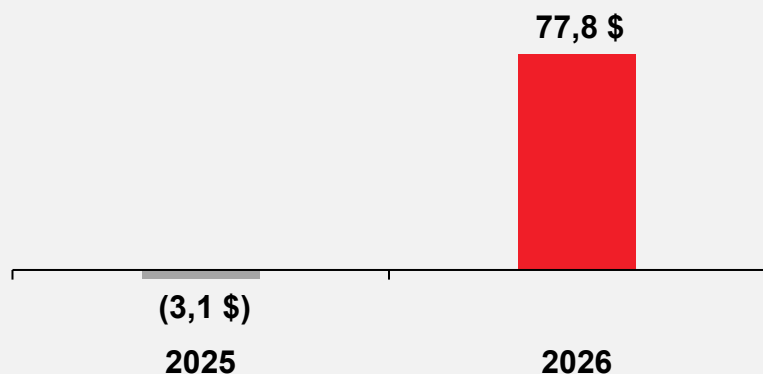
Devrait demeurer dans la fourchette historique en 2026

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

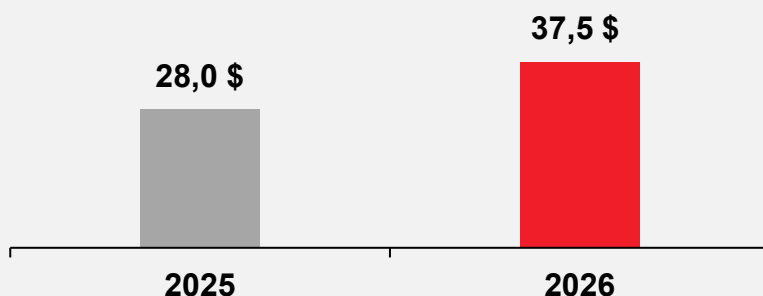


Flux de trésorerie (M\$)

Activités d'exploitation



Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles

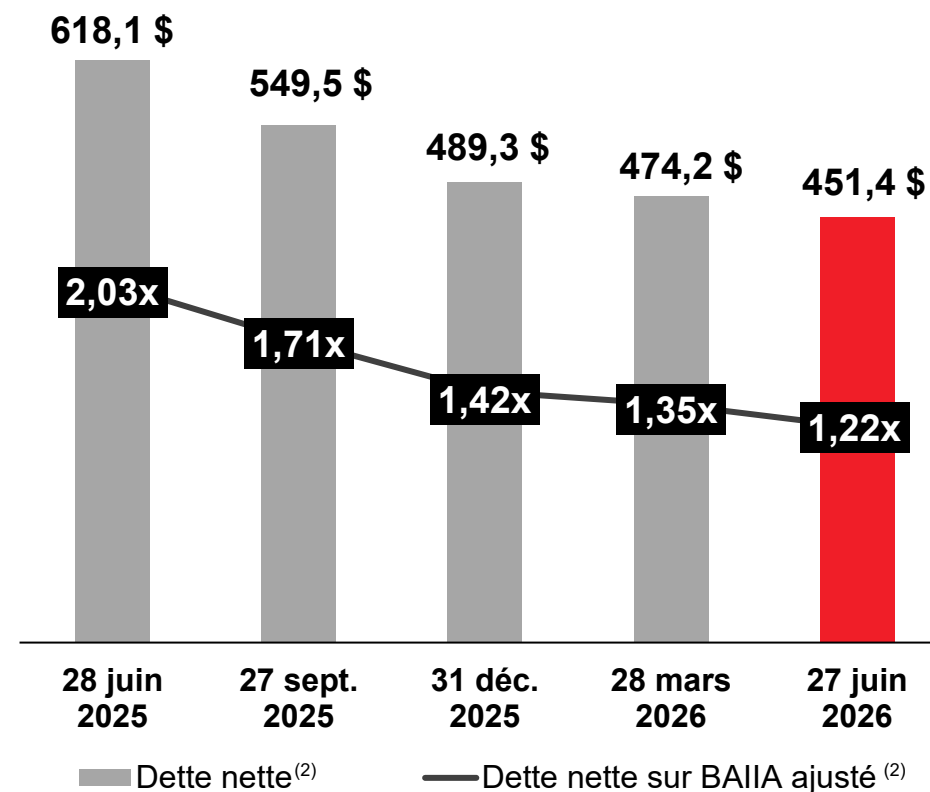
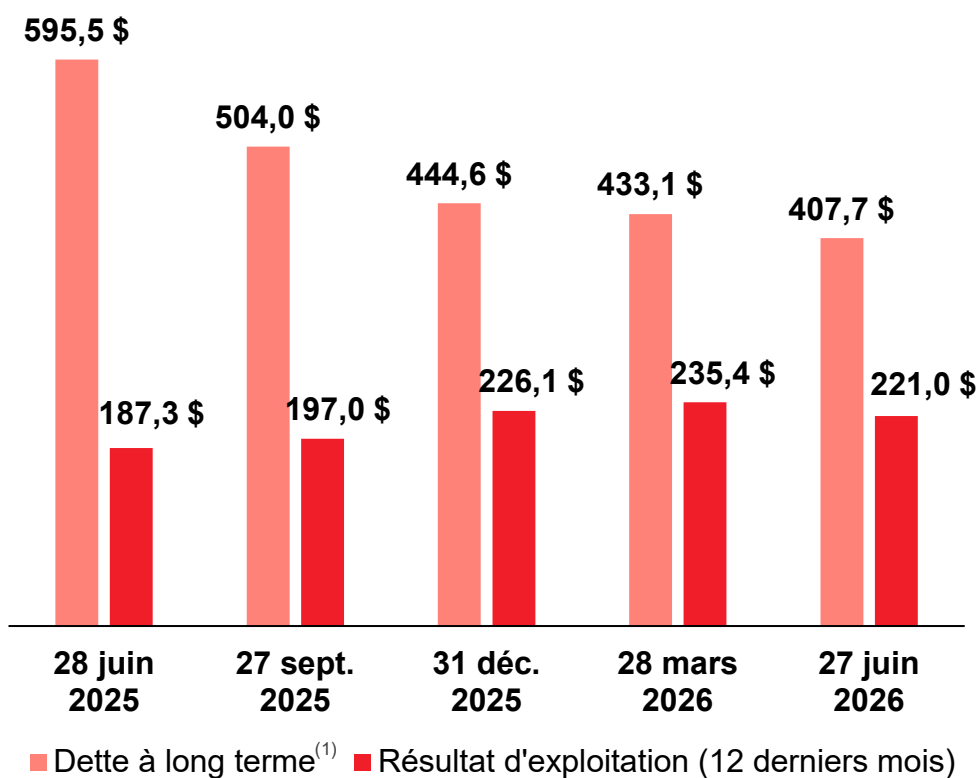


Faits saillants

- ✓ Hausse des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation en T2-2026
 - Diminution des besoins de fonds de roulement par rapport à l'année dernière
- ✓ Investissements en immobilisations de 37,5 M\$ en T2-2026
- ✓ Investissements en immobilisations devraient atteindre jusqu'à 7 % des ventes en 2026
 - ~ 96 M\$ US pour l'usine au NJ



Situation financière (M\$)



Le ratio devrait rester bien en deçà du seuil maximal interne de 3,25x

(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.



Intention de mettre en place une offre publique de rachat dans le cours normal des activités (OPRCNA)

Pour racheter aux fins d'annulation jusqu'à 200 000 actions ordinaires sur une période de 12 mois

Représente environ 6,5 % des actions à droit de vote subalterne de catégorie A émises et en circulation

La mise en place est assujettie à l'approbation de la TSX



Perspectives pour 2026

Se concentrer sur l'exécution de notre Stratégie

- Renforcer la position concurrentielle de nos marques
- Accélérer notre programme d'innovation
- S'assurer de la préparation de notre usine au New Jersey

L'environnement macroéconomique et géopolitique demeure difficile

- Conséquences potentielles pour les dépenses de consommation, le coût des intrants et la dynamique de l'approvisionnement

Tirer parti de la force, de la profondeur et de l'étendue de notre portefeuille

- Contribution équilibrée de la gestion des revenus et de la croissance du volume

Les ventes de 2026 devraient être légèrement inférieures à celles de l'an passé

- Excluant les effets de change et en l'absence de perturbations externes majeures
- Prioriser la rentabilité des ventes plutôt que la croissance du volume



Priorités stratégiques

Boissons États-Unis

- Mettre à profit les investissements réalisés dans les lignes de production de format individuel et de boîtes de jus
- Maintenir une gestion disciplinée des revenus
- Acheter la construction de l'usine du New Jersey

Boissons Canada

- Initiatives de croissance portées par l'innovation
- Maintenir une gestion disciplinée des revenus
- Amélioration de l'exécution dans nos créneaux clés

Service alimentaire

- Poursuivre l'expansion, notamment via l'emballage « bag-in-a-box »

Aliments de spécialité

- Optimiser l'intégration de notre réseau nord-américain
- Affiner le positionnement des produits de marque nationale
- Comblar la capacité disponible à la suite de modifications contractuelles avec un client
 - Volume de remplacement sécurisé pour plus de 50 % du déficit prévu en 2027
 - Négociations à un stade avancé pour un autre 25 %
 - Renforce notre position en diversifiant la base de clients et le portefeuille de produits



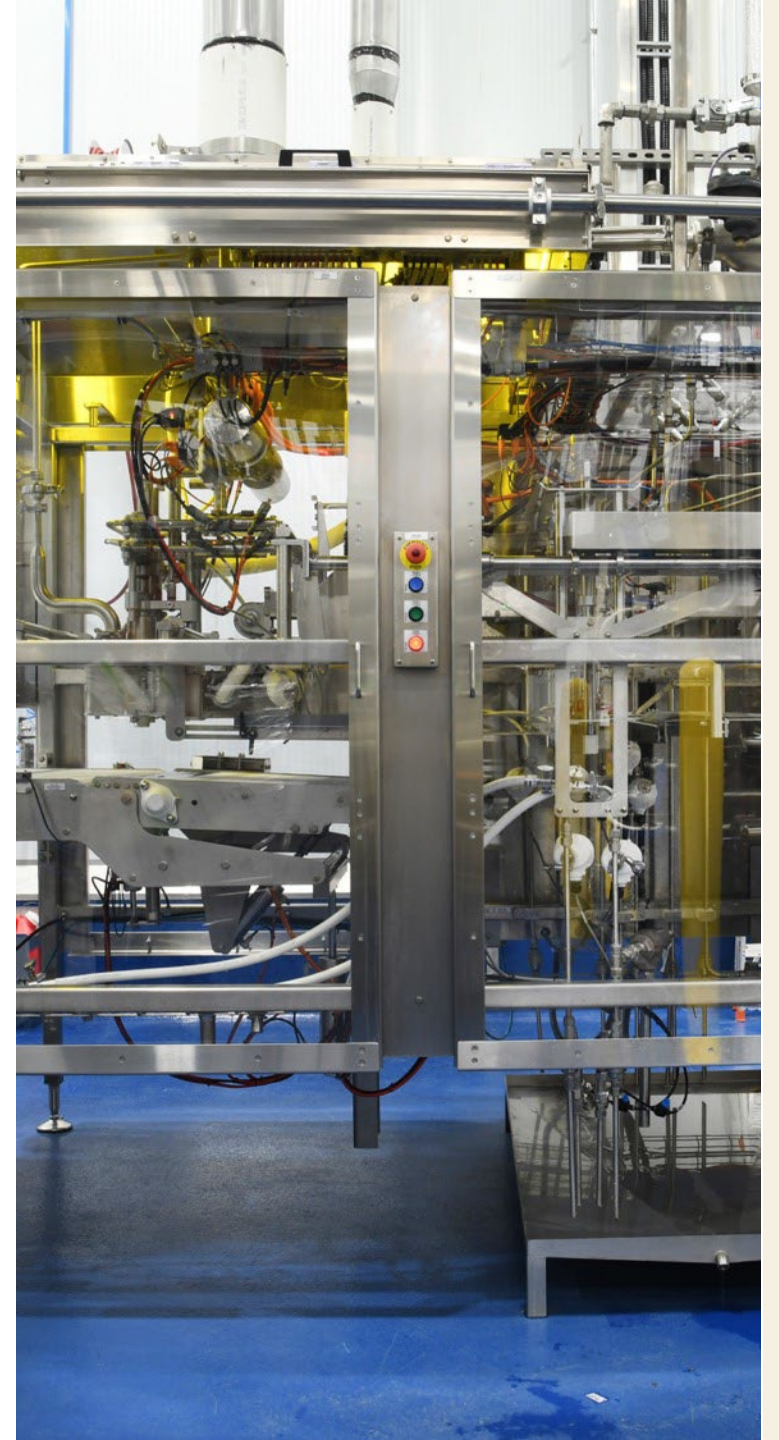
Coûts des principales matières premières et autres intrants

Coûts

- Les coûts du concentré d'orange et, dans une moindre mesure, du concentré de pomme devraient être inférieurs à l'année dernière
- La situation au Moyen-Orient accentue les pressions inflationnistes sur les coûts de transport et de résine PET

Nous nous concentrons sur les éléments que nous pouvons maîtriser

- Réduire notre exposition aux matières premières grâce à une meilleure composition des produits et à l'innovation
- Maintenir la discipline au niveau des prix
- Mise en œuvre d'initiatives ciblées de réduction des coûts pour protéger les marges
- La flexibilité du réseau nous permet d'optimiser les flux de production et de distribution
 - Réévaluer et adapter nos stratégies à mesure que les conditions évoluent



Conclusion

Bien positionnés pour faire face aux défis à court terme

- Concentrés sur la progression de notre stratégie à long terme

L'intention de mettre en place une OPRCNA⁽¹⁾ témoigne de notre confiance dans nos perspectives à long terme et de notre conviction que nos actions sont sous-évaluées

- Un investissement attractif dans la Société
- Moyen efficace de créer de la valeur pour les actionnaires

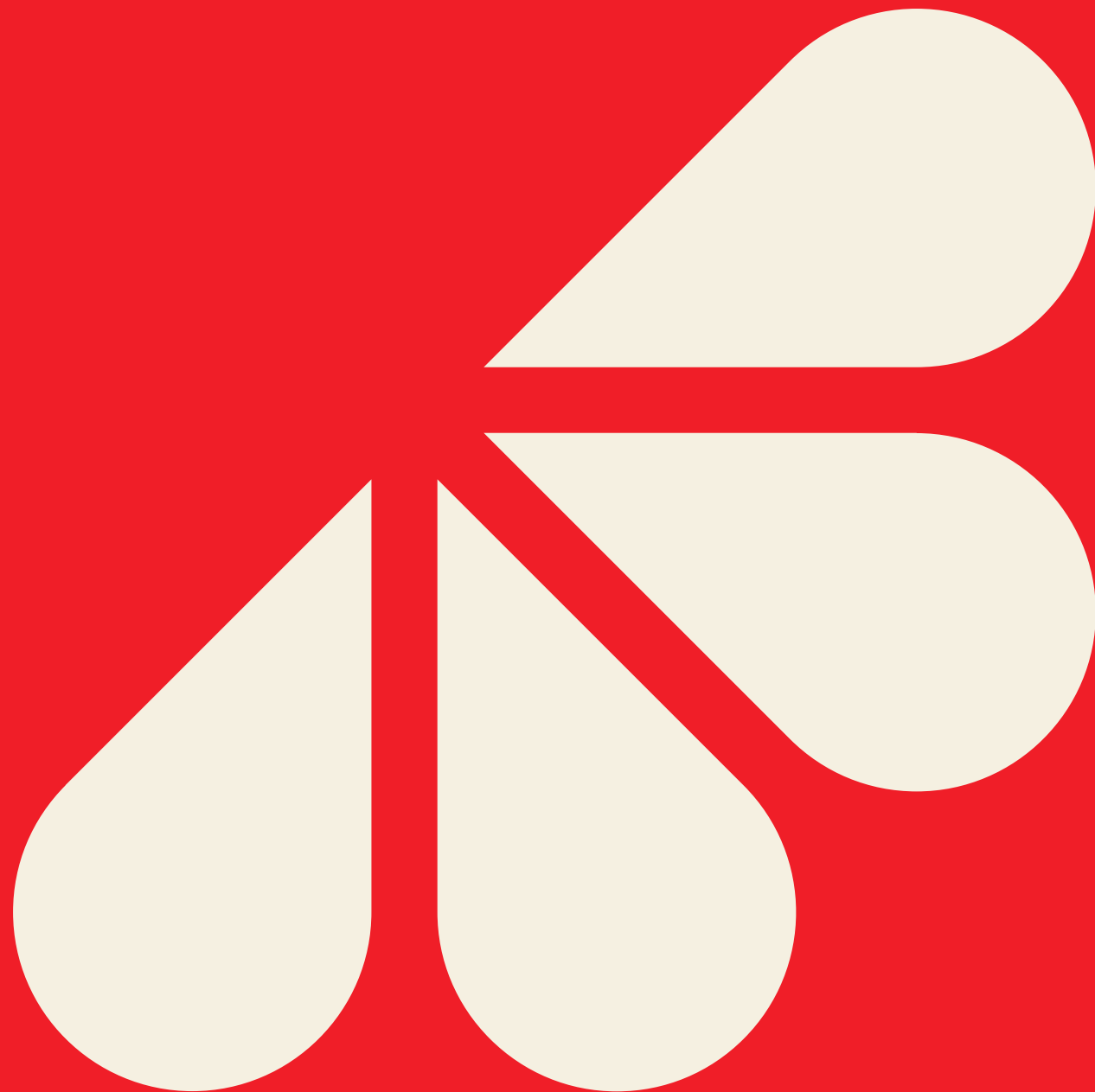
Continuer à investir dans les capacités qui stimuleront une croissance durable et rentable soutenue par :

- Un portefeuille diversifié de marques de premier plan
- Des relations clients approfondies
- Une exécution rigoureuse assurée par nos équipes dévouées

(1) Assujettie à l'approbation de la TSX



**Mesures financières non
conformes aux IFRS**



Mesures financières non conformes aux IFRS

Éléments affectant la comparabilité entre les périodes

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

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

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 calculé en divisant le BAIIA par les ventes.

(en millions de dollars)	Deuxièmes trimestres terminés les		Six premiers mois terminés les	
	27 juin 2026	28 juin 2025	27 juin 2026	28 juin 2025
	\$	\$	\$	\$
Coûts liés à la Stratégie	-	0,4	-	1,0
Coûts d'implantation de nouveaux systèmes clés	0,1	0,5	0,3	0,9
Optimisation des activités	4,6	1,1	4,6	1,6
Pertes de valeur sur des immobilisations incorporelles liées à une relation client	28,2	-	28,2	-
Somme des éléments affectant la comparabilité sur le BAIIA :	32,9	2,0	33,1	3,5
Charge d'amortissement accéléré liée à l'optimisation des activités	2,6	2,3	5,2	4,8
Somme des éléments affectant la comparabilité sur le résultat d'exploitation :	35,5	4,3	38,3	8,3
<u>Éléments affectant la comparabilité des « Autres (gains) pertes » :</u>				
Gains liés au règlement de réclamations d'assurance	-	-	(4,1)	-
Perte liée à la juste valeur des contreparties éventuelles à payer relatives à l'acquisition de Summer Garden	-	-	1,0	-
Impact fiscal des éléments précédents	(9,2)	(1,1)	(9,1)	(2,0)
Effet sur le résultat net	26,3	3,2	26,1	6,3
Attribuable :				
Aux actionnaires de la Société	23,9	2,9	23,8	5,7
Aux participations ne donnant pas le contrôle	2,4	0,3	2,3	0,6

(en millions de dollars)	Deuxièmes trimestres terminés les		Six premiers mois terminés les	
	27 juin 2026	28 juin 2025	27 juin 2026	28 juin 2025
	\$	\$	\$	\$
Résultat d'exploitation	40,0	54,4	91,9	97,1
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation et des immobilisations	27,6	28,1	55,3	55,4
(Gains) pertes sur contrats de location et sur immobilisations	0,2	(0,1)	0,3	(0,1)
BAIIA	67,8	82,4	147,5	152,4
Somme des éléments affectant la comparabilité	32,9	2,0	33,1	3,5
BAIIA ajusté	100,7	84,4	180,6	155,9



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 et les investisseurs 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.

(en millions de dollars, sauf indication)	Deuxièmes trimestres terminés les		Six premiers mois terminés les	
	27 juin 2026	28 juin 2025	27 juin 2026	28 juin 2025
	\$	\$	\$	\$
Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société	26,9	34,3	63,7	58,9
Somme des éléments affectant la comparabilité	23,9	2,9	23,8	5,7
Résultat net ajusté attribuable aux actionnaires de la Société	50,8	37,2	87,4	64,6
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	6 822	6 822	6 822	6 822
BPA ajusté (en \$)	7,45	5,47	12,81	9,47

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.

(en millions de dollars, sauf le ratio dette nette sur BAIIA ajusté)	Au 27 juin 2026	Au 28 mars 2026	Au 31 déc. 2025	Au 27 sep. 2025	Au 28 juin 2025
	\$	\$	\$	\$	\$
Tranche à court terme des obligations locatives	4,8	5,0	5,1	5,4	5,6
Tranche à court terme de la dette à long terme	14,0	15,1	16,9	15,8	20,0
Obligations locatives	45,9	46,7	47,6	49,1	50,0
Dette à long terme	393,7	418,0	427,7	488,2	575,5
Moins : Trésorerie et équivalents de trésorerie	(7,0)	(10,6)	(8,0)	(9,0)	(33,0)
Dette nette	451,4	474,2	489,3	549,5	618,1
Somme des BAIIA ajustés des quatre derniers trimestres	368,8	352,5	344,1	321,9	304,8
Ratio dette nette sur BAIIA ajusté	1,22:1	1,35:1	1,42:1	1,71:1	2,03:1



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 deuxième trimestre terminé le 27 juin 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 deuxième trimestre terminé le 27 juin 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 deuxième trimestre terminé le 27 juin 2026, multiplié par 91 jours.

Délai de paiement des crédetes Le ratio financier délai de paiement des crédetes (« DPO ») est utilisé par la Société pour identifier le nombre moyen de jours qu'il lui faut pour payer ses crédetes et charges à payer. Ce ratio est obtenu en divisant les crédetes 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 crédetes 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 deuxième trimestre terminé le 27 juin 2026, multiplié par 91 jours. La mesure IFRS la plus directement comparable est les crédetes et charges à payer.

	Au 27 juin 2026	Au 28 mars 2026	Au 31 déc. 2025	Au 27 sep. 2025	Au 28 juin 2025
(en millions de dollars, sauf les jours de fonds de roulement d'exploitation)	\$	\$	\$	\$	\$
Actif à court terme	769,3	735,9	734,5	789,7	853,5
Moins : Trésorerie et équivalents de trésorerie	(7,0)	(10,6)	(8,0)	(9,0)	(33,0)
Moins : Impôt à recouvrer	(6,5)	(6,3)	(7,6)	(12,1)	(11,0)
Moins : Instruments dérivés (court terme)	(5,1)	(3,9)	(4,0)	(4,5)	(43,2)
Moins : Autres actifs à court terme	(38,4)	(43,1)	(42,3)	(32,4)	(33,7)
Moins : Autres débiteurs	(4,5)	(8,2)	(4,1)	(6,9)	(6,6)
Moins : Fournisseurs et frais courus	(269,0)	(232,7)	(251,5)	(232,2)	(218,0)
Moins : Frais commerciaux à payer	(64,5)	(59,6)	(53,2)	(57,8)	(66,0)
Fonds de roulement d'exploitation	374,4	371,5	363,8	434,8	482,0
Divisé par : Ventes du dernier trimestre	737,7	664,0	768,1	723,9	742,4
Pourcentage du fonds de roulement d'exploitation sur les ventes	0,51	0,56	0,47	0,60	0,65
Jours de fonds de roulement d'exploitation (en jours)	46,2	50,9	43,1	54,7	59,1

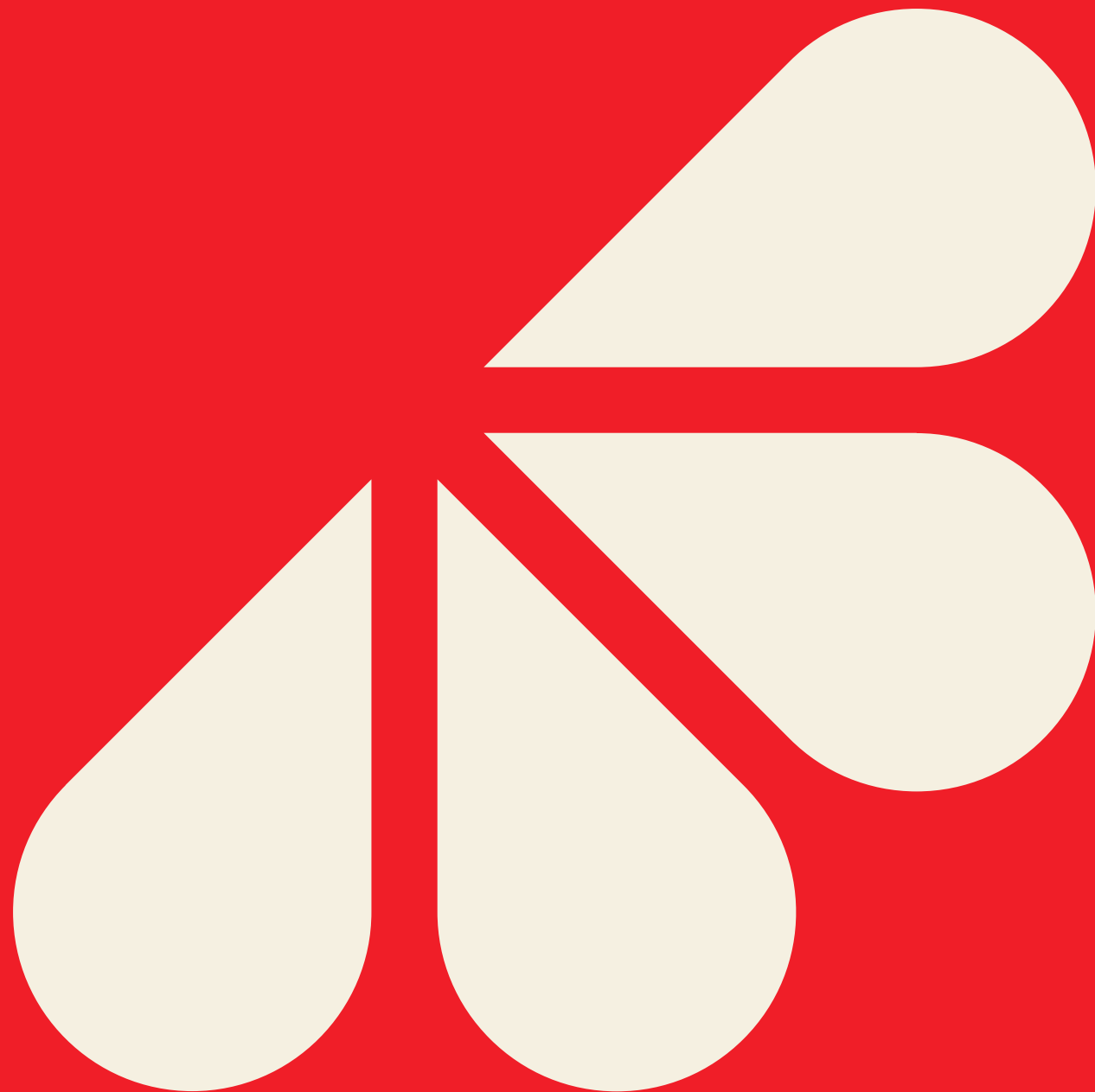
	Au 27 juin 2026	Au 28 mars 2026	Au 31 déc. 2025	Au 27 sep. 2025	Au 28 juin 2025
(en millions de dollars, sauf le DSO)	\$	\$	\$	\$	\$
Débiteurs	236,0	215,8	207,5	240,6	265,9
Moins : Rabais à recevoir	(2,5)	(3,2)	(4,1)	(3,0)	(2,7)
Moins : Autres débiteurs	(4,5)	(8,2)	(4,1)	(6,9)	(6,7)
Moins : Frais commerciaux à payer	(64,5)	(59,6)	(53,2)	(57,8)	(66,0)
Débiteurs ajustés	164,5	144,8	146,1	172,9	190,5
Divisés par : Ventes du dernier trimestre	737,7	664,0	768,1	723,9	742,4
Pourcentage des débiteurs ajustés sur les ventes	0,22	0,22	0,19	0,24	0,26
DSO (en jours)	20,3	19,8	17,3	21,7	23,4

	Au 27 juin 2026	Au 28 mars 2026	Au 31 déc. 2025	Au 27 sep. 2025	Au 28 juin 2025
(en millions de dollars, sauf le DIO)	\$	\$	\$	\$	\$
Stocks	476,3	456,2	465,0	491,1	506,8
Divisés par : Coût des ventes du dernier trimestre	510,1	475,7	543,1	526,2	546,7
	0,93	0,96	0,86	0,93	0,93
DIO (en jours)	85,0	87,3	77,9	84,9	84,4

	Au 27 juin 2026	Au 28 mars 2026	Au 31 déc. 2025	Au 27 sep. 2025	Au 28 juin 2025
(en millions de dollars, sauf le DPO)	\$	\$	\$	\$	\$
Créditeurs et charges à payer	380,4	350,2	353,2	334,8	325,7
Moins : Frais commerciaux à payer	(64,5)	(59,6)	(53,2)	(57,8)	(66,0)
Moins : Salaires et vacances à payer	(46,8)	(57,7)	(48,3)	(44,4)	(41,0)
Moins : Autres crédetes et charges à payer	(0,2)	(0,3)	(0,2)	(0,4)	(0,8)
Moins : Rabais à recevoir	(2,5)	(3,2)	(4,1)	(3,0)	(2,7)
Créditeurs et charges à payer ajustés	266,5	229,5	247,4	229,2	215,2
Divisés par : Coût des ventes du dernier trimestre	510,1	475,7	543,1	526,2	546,7
Pourcentage des crédetes et charges à payer ajustés sur le coût des ventes	0,52	0,48	0,46	0,44	0,39
DPO (en jours)	47,5	43,9	41,5	39,6	35,8



Informations clés



Faits saillants financiers

	Deuxièmes trimestres terminés les			Six premiers mois terminés les		
	27 juin 2026	28 juin 2025	Δ	27 juin 2026	28 juin 2025	Δ
(en millions de dollars, sauf indication)	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ventes	737,7	742,4	(4,7)	1 401,7	1 442,1	(40,3)
Coût des ventes	510,1	546,7	(36,6)	985,9	1 063,2	(77,3)
Marge brute	227,6	195,7	31,8	415,8	378,9	37,0
Frais de vente et d'administration	157,4	141,3	16,1	293,7	281,8	11,9
Perte de valeur d'actifs	30,2	-	30,2	30,2	-	30,2
Résultat d'exploitation	40,0	54,4	(14,4)	91,9	97,1	(5,2)
Frais financiers	7,7	10,1	(2,4)	15,7	18,6	(2,9)
Autres (gains) pertes	(0,4)	(1,9)	1,5	(4,7)	(0,2)	(4,5)
Résultat avant impôts	32,6	46,2	(13,6)	80,9	78,7	2,2
Impôts sur le résultat	7,7	11,8	(4,1)	19,2	20,5	(1,3)
Résultat net	25,0	34,4	(9,4)	61,7	58,2	3,6
Attribuable :						
Aux actionnaires de la Société	26,9	34,3	(7,4)	63,7	58,9	4,8
Aux participations ne donnant pas le contrôle	(2,0)	0,1	(2,0)	(1,9)	(0,7)	(1,2)
	25,0	34,4	(9,4)	61,7	58,2	3,6
BPA (en \$)	3,95	5,03	(1,08)	9,33	8,63	0,70
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	6 822	6 822	-	6 822	6 822	-
BAILA ajusté¹	100,7	84,4	16,3	180,6	155,9	24,7
BPA ajusté¹ (en \$)	7,45	5,47	1,98	12,81	9,47	3,34

(1) Cette mesure ne constitue pas une mesure financière normalisée selon le référentiel d'information financière appliqué pour établir les états financiers de la Société. Il pourrait être impossible de la comparer à une mesure financière similaire présentée par d'autres émetteurs. Se référer à la section 16 – « Mesures financières non conformes aux IFRS » du rapport de gestion de la Société pour le deuxième trimestre terminé le 27 juin 2026 pour plus d'informations.



Évolution des ventes

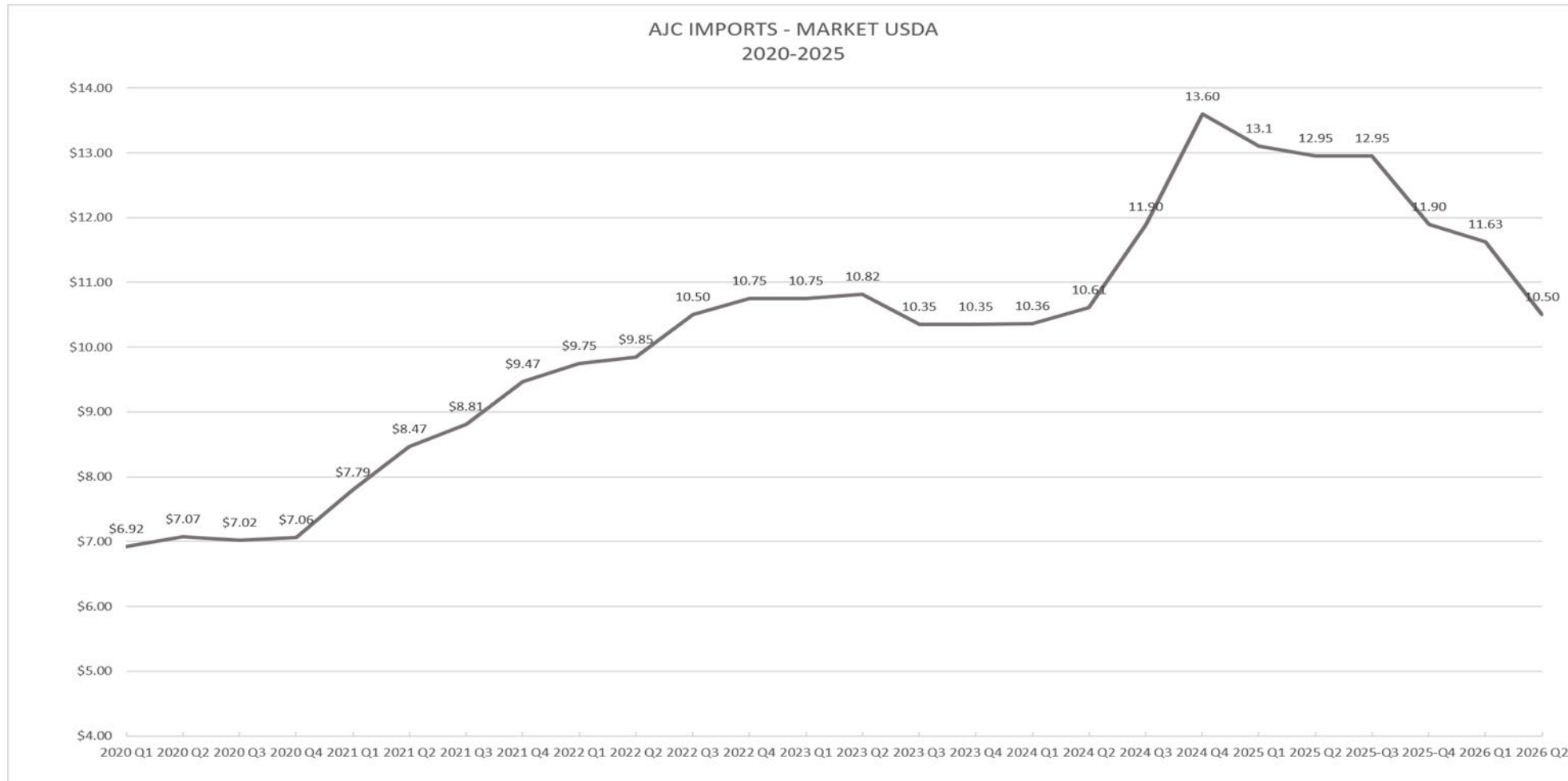
(en millions de dollars)	Deuxièmes trimestres			Six premiers mois		
	Marques privées	Marques nationales	Total	Marques privées	Marques nationales	Total
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ventes 2025	411,9	330,5	742,4	796,8	645,3	1 442,1
Effet des ajustements de prix de vente	5,6	4,1	9,7	15,1	16,1	31,3
Effet volume	(11,8)	(9,3)	(21,1)	(48,6)	(21,7)	(70,3)
Effet d'un changement de la composition des ventes	5,4	(0,6)	4,8	11,3	3,1	14,3
Autres effets, net	-	2,6	2,6	-	3,1	3,1
Croissance (baisse) excluant l'effet de change	(0,8) (0,2 %)	(3,2) (1,0 %)	(4,0) (0,5 %)	(22,2) (2,8 %)	0,6 0,1 %	(21,6) (1,5 %)
Effet de change	(0,4)	(0,3)	(0,7)	(11,8)	(6,9)	(18,7)
Effet total	(1,2) (0,3 %)	(3,5) (1,1 %)	(4,7) (0,6 %)	(34,1) (4,3 %)	(6,3) (1,0 %)	(40,3) (2,8 %)
Ventes 2026	410,6	327,1	737,7	762,7	639,0	1 401,7

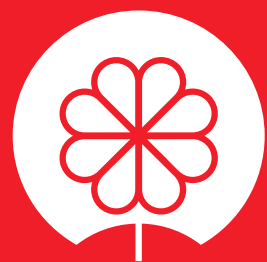
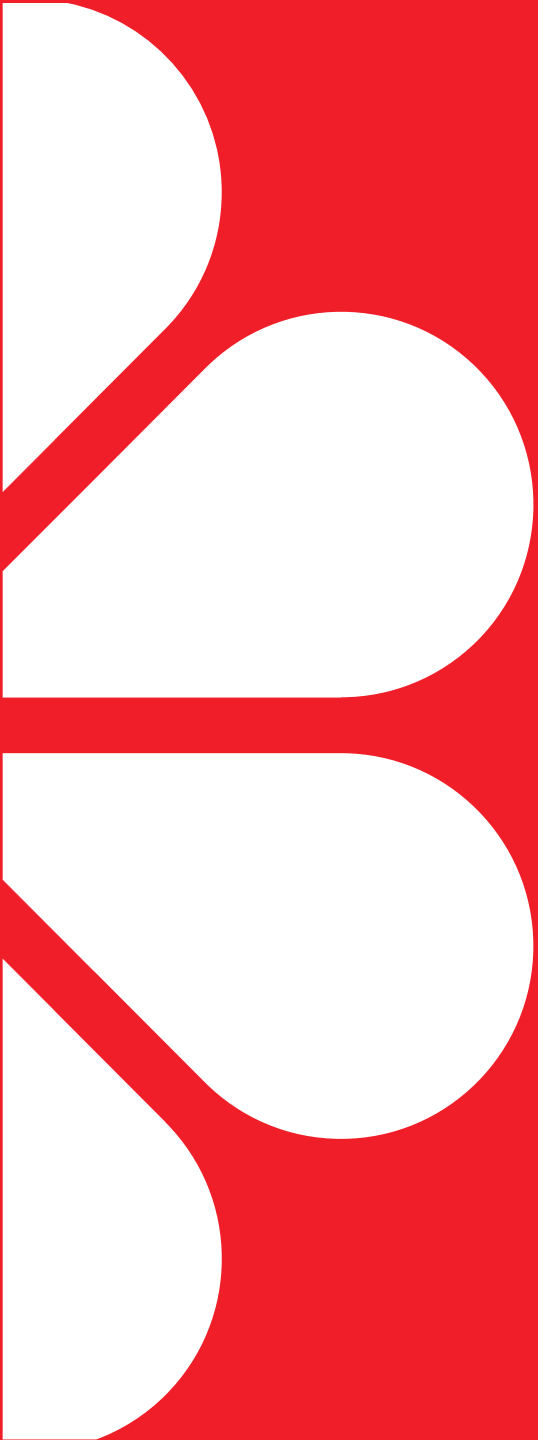


Évolution – Jus d'orange concentré surgelé



Évolution – Concentré de jus de pomme





Lassonde