



INDUSTRIES LASSONDE INC.

PRÉSENTATION CORPORATIVE

Résultats financiers
de l'exercice 2018
et du deuxième trimestre 2019

Le 9 août 2019



DÉCLARATIONS PROSPECTIVES



Mise en garde concernant les déclarations prospectives

Certaines déclarations faites dans cette présentation, y compris, sans s'y limiter, les déclarations concernant les perspectives du secteur d'activité, les projets, la situation financière et la stratégie d'affaires de la Société, peuvent constituer des déclarations prospectives au sens de la législation et de la réglementation canadiennes en valeurs mobilières. Ces déclarations prospectives ne donnent pas de garantie quant à la performance future de Industries Lassonde inc. et elles sont assujetties à des risques connus et inconnus ainsi qu'à des incertitudes pouvant faire en sorte que les perspectives, le rendement ou les résultats réels de Industries Lassonde inc. soient sensiblement différents du rendement ou des résultats futurs exprimés ou sous-entendus par ces déclarations. On trouvera des informations détaillées sur ces risques et incertitudes à la rubrique « Incertitudes et principaux facteurs de risque » du rapport de gestion de la Société de l'exercice terminé le 31 décembre 2018 disponible au www.sedar.com et au www.lassonde.com.

Les déclarations prospectives qui figurent dans cette présentation décrivent nos attentes en date du 9 août 2019 et, par conséquent, pourraient changer après cette date. Sauf dans la mesure où les lois canadiennes en matière de valeurs mobilières l'exigent, nous ne nous engageons aucunement à mettre à jour ou à réviser les déclarations prospectives figurant dans cette présentation, même à la suite de l'obtention de nouveaux renseignements ou de l'occurrence d'événements futurs, ni pour toute autre raison.

Les termes BAIIA, flux de trésorerie disponibles et BPA ajusté sont des mesures financières non définies par les PCGR et n'ont pas de définition normalisée en vertu des IFRS. Il est donc peu probable qu'ils puissent être comparés avec des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Se reporter à la section « Mesures financières non conformes aux IFRS » du rapport de gestion de la Société pour le deuxième trimestre terminé le 29 juin 2019.

FAITS SAILLANTS – ANNÉE 2018

Résultats



En millions \$
(sauf le BPA)

	Exercices terminés			% Δ 18 vs 17	% Δ 17 vs 16
	les 31 décembre				
	2018	2017	2016		
Ventes	1 594,0	1 526,1	1 509,5	4,4 %	1,1 %
Résultat d'exploitation	105,2	133,3	126,2	-21,1 %	5,6 %
<i>Résultat d'exploitation / Ventes</i>	6,6 %	8,7 %	8,4 %		
Résultat net	68,0	95,5	72,2	-28,8 %	32,4 %
Résultat net attribuable aux actionnaires	66,4	89,9	68,2	-26,2 %	32,0 %
BAIIA (EBITDA)	154,0	177,9	171,2	-13,5 %	3,9 %
Résultat par action (BPA)	9,50	12,87	9,75	-26,2 %	32,0 %

FAITS SAILLANTS – ANNÉE 2018

Résultats (suite)



Ventes de 1 594,0 M\$, ↑ 67,9 M\$ (ou 4,4 %) vs 1 526,1 M\$ en 2017 :

- En excluant les ventes de Old Orchard Brands (OOB) de 66,9 M\$ et un effet de change défavorable de 1,0 M\$, les ventes de 2018 sont en hausse de 2,0 M\$ expliquée principalement par :
- Hausse de 10,3 M\$ des ventes de produits de marque privée; et
- Baisse de 8,0 M\$ des ventes de produits de marque nationale.

Résultat d'exploitation de 105,2 M\$, ↓ 28,1 M\$ (ou -21,1 %) vs 133,3 M\$ en 2017 :

- L'impact net défavorable de OOB sur le résultat d'exploitation a été de 1,1 M\$ en 2018. L'exercice 2017 avait également bénéficié d'un gain sur disposition d'immobilisations de 0,6 M\$;
- En excluant ces items, la baisse du résultat d'exploitation est de 26,4 M\$ et elle a touché nos activités américaines alors que le résultat des activités canadiennes a été en légère hausse;
- La baisse du résultat d'exploitation en 2018 reflète les éléments suivants :
 - Une augmentation de 16,8 M\$ des frais de transport liés à la livraison des produits. Cette hausse découle à la fois de changements réglementaires aux É.U. et d'une rareté touchant la main-d'œuvre;
 - Une hausse de 12,9 M\$ du coût des matières premières résultant d'augmentations au niveau du concentré de pomme et de la résine PET partiellement compensées par une réduction du coût au niveau des concentrés d'orange;
 - L'impact favorable d'une baisse des charges salariales liées à la performance.
- La Société n'a pas été en mesure de hausser ses prix de façon importante pour compenser les hausses de coûts en raison d'un environnement concurrentiel difficile;
- Le taux de conversion en dollars canadiens des résultats de LPC a eu un impact négligeable lorsqu'on compare les résultats d'exploitation de 2018 et de 2017.

FAITS SAILLANTS – ANNÉE 2018

Résultats (suite)



Frais financiers de 15,1 M\$ en 2018 vs 12,2 M\$ en 2017, ↑ de 2,9 M\$:

- Hausse de 5,6 M\$ des frais financiers découlant du financement de l'acquisition de OOB; et
- Réduction de 1,3 M\$ de la charge d'amortissement des coûts de transaction et baisse de 1,0 M\$ de la charge d'intérêts.

« Autres (gains) pertes » : Perte de 1,1 M\$ en 2018 vs gain de 0,3 M\$ en 2017 :

- La perte de 2018 découle d'une variation défavorable de la juste valeur d'instruments financiers;
- Le gain de 2017 provenait essentiellement d'un gain de change.

Impôts sur le résultat au taux effectif de 23,5 % en 2018 par rapport à un taux effectif de 21,3 % en 2017 :

- Le taux effectif de 2018 reflète les effets positifs récurrents de la réforme fiscale américaine;
- Le taux effectif de 2017 bénéficiait de l'impact favorable d'un ajustement de 11,3 M \$ des passifs d'impôt différé suite à la réforme fiscale américaine adoptée en décembre 2017. Sans cet ajustement, le taux effectif de 2017 aurait été de 30,6 %.

Résultat net attribuable aux actionnaires de 66,4 M\$ en 2018 vs 89,9 M\$ en 2017 alors que le BPA atteint 9,50 \$ vs 12,87 \$ en 2017 :

- Sans les impacts de l'acquisition de OOB en 2018 et de l'ajustement fiscal ainsi que du gain sur disposition d'immobilisations en 2017, le résultat net attribuable aux actionnaires aurait été en baisse de 7,2 M\$.

FAITS SAILLANTS – ANNÉE 2018

États consolidés de la situation financière



En millions \$	Aux 31 décembre			% Δ	% Δ
	2018	2017	2016	18 vs 17	17 vs 16
Fonds de roulement hors caisse	196,2	145,0	169,5	35,3 %	-14,5 %
Immobilisations corporelles	305,6	273,3	268,8	11,8 %	1,7 %
Actif total	1 318,6	1 055,7	1 103,6	24,9 %	-4,3 %
				\$ Δ	
Dette nette (*)				18 vs 17	
Dette à long terme	297,2	158,9	242,5	138,3	
Tranche à court terme (dette L.T.)	24,6	9,8	10,0	14,8	
Découvert bancaire	-	5,0	6,4	(5,0)	
Moins : Trésorerie et équivalents	(4,6)	(16,2)	(0,5)	11,6	
	317,2	157,5	258,4	159,7	
Dette nette / Actif total	24,1 %	14,9 %	23,4 %		

* L'endettement de nos filiales américaines était de 191,1 M \$US au 31 décembre 2018 alors que la Société avait emprunté un total de 481,7 M \$US pour effectuer ses trois acquisitions américaines.

FAITS SAILLANTS – ANNÉE 2018

Analyse des flux de trésorerie disponibles



En millions \$	Exercices terminés		Variation 2018-2017
	2018	2017	
Flux de trésorerie disponibles			
Résultat net	68,0	95,5	(27,5)
Ajustements			
Amortissements	48,8	45,2	3,6
Régimes de retraite, impôts et autres	5,7	(0,9)	6,6
Variation du fonds de roulement	(7,8)	5,1	(12,9)
Fonds générés par l'exploitation	114,7	144,9	(30,2)
Dividendes versés	(21,2)	(17,4)	(3,8)
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	(35,4)	(38,0)	2,6
Produit net de cession d'immobilisations corporelles	0,1	2,2	(2,1)
	58,1	91,7	(33,6)
Acquisition d'entreprises	(196,9)	-	(196,9)
Flux de trésorerie disponibles	(138,8)	91,7	(230,5)
Utilisés (financés) comme suit :			
Réduction (augmentation) de la dette nette*	(139,0)	91,7	(230,7)
Participation ne donnant pas le contrôle	(2,6)	-	(2,6)
Rachat d'actions	2,8	-	2,8
	(138,8)	91,7	(230,5)

* Avant effet de change sur la dette.

FAITS SAILLANTS – 2^e TRIMESTRE 2019

Résultats



En millions \$
(sauf le BPA)

	Deuxièmes trimestres terminés les				Six premiers mois terminés les			
	29 juin	30 juin	% Δ	\$ Δ	29 juin	30 juin	% Δ	\$ Δ
	2019	2018	19 vs 18	19 vs 18	2019	2018	19 vs 18	19 vs 18
Ventes	419,7	390,9	7,4%	28,8	823,3	748,6	10,0%	74,7
Résultat d'exploitation	27,5	28,0	-1,8%	(0,5)	50,9	50,4	1,0%	0,5
<i>Résultat d'exploitation / Ventes</i>	6,6%	7,2%			6,2%	6,7%		
Résultat net att. aux actionnaires	15,6	18,1	-13,8%	(2,5)	28,2	32,6	-13,7%	(4,4)
BAIIA (EBITDA)	41,7	40,0	4,4%	1,7	79,2	73,3	8,1%	5,9
Résultat par action (BPA)	2,25	2,59	-13,1%	(0,34)	4,05	4,67	-13,3%	(0,62)

	Aux		
	29 juin	Dec. 31	\$ Δ
	2019	2018	19 vs 18
Dette nette			
Dette à long terme (incluant C.T.)	312,5	321,8	(9,3)
Obligations locatives (IFRS 16)	27,4	-	27,4
Découvert bancaire	8,6	-	8,6
Moins: Trésorerie et équivalents	(1,0)	(4,6)	3,6
	347,5	317,2	30,3

FAITS SAILLANTS – 2^e TRIMESTRE 2019

Résultats (suite)



Ventes de 419,7 M\$, ↑ 28,8 M\$ vs 390,9 M\$ en 2018 :

- En excluant un effet de change favorable de 8,1 M\$, les ventes de 2019 sont en hausse de 20,7 M\$ (5,3 %) principalement expliquée par :
 - Hausse des ventes de OOB due au plein trimestre : + 19,3 M\$ pour le trimestre;
 - Hausse de 6,1 M \$ des ventes de produits de marque privée alors qu'une baisse du volume de ventes de produits de marque nationale a diminué les ventes de 5,7 M\$;
 - Une variation favorable de 0,9 M\$ de la composition des ventes de produits de marque nationale.

Résultat d'exploitation de 27,5 M\$, ↓ 0,5 M\$ vs 28,0 M\$ en 2018 :

- En excluant les effets de l'acquisition de OOB de 5,4 M\$, le résultat d'exploitation est en baisse de 5,9 M\$ reflétant ainsi les éléments suivants :
 - Une réduction de la contribution brute des activités américaines découlant principalement d'une hausse du coût du concentré de pomme et des coûts d'usine;
 - Une progression de la contribution brute des activités canadiennes reflétant des hausses de prix de vente, atténuées par un effet de change défavorable et une hausse du coût des intrants;
 - Une augmentation des frais de vente et d'administration découlant d'une hausse des frais de transport et des frais marketing plus élevés, partiellement compensés par une baisse des charges salariales liées à la performance;
 - L'adoption de la norme IFRS 16 au 1^{er} janvier 2019 a eu un impact favorable de 0,2 M\$ sur le résultat d'exploitation du deuxième trimestre de 2019.

FAITS SAILLANTS – 2^e TRIMESTRE 2019

Résultats (suite)



Frais financiers de 4,9 M\$ vs 3,3 M\$ en 2018, en ↑ de 1,6 M\$:

- Augmentation de la charge d'intérêts de 1,3 M\$ découlant essentiellement du financement de l'acquisition de OOB;
- Dépense d'intérêts sur obligations locatives de 0,3 M\$ suite à l'adoption de IFRS 16 au 1^{er} janvier 2019.

« Autres (gains) pertes » : Perte de 1,5 M\$ en 2019 vs gain de moins de 0,1 M\$ en 2018 :

- La perte du deuxième trimestre de 2019 est principalement attribuable la variation défavorable de la juste valeur d'instruments financiers utilisé pour couvrir les fluctuations de prix du jus d'orange concentré surgelé (FCOJ) alors que le gain de 2018 était essentiellement attribuable à des gains de change.

Impôts sur le résultat au taux effectif de 23,5 % pour T2-2019 par rapport à un taux effectif de 24,1 % pour T2-2018.

Résultat net attribuable aux actionnaires de 15,6 M\$, ↓ 2,5 M\$ vs 18,1 M\$ en 2018 tandis que le BPA atteint 2,25 \$ contre 2,59 \$ en 2018 :

- Sans les effets de l'acquisition de OOB, le résultat net attribuable aux actionnaires de la Société du deuxième trimestre de 2019 aurait été en baisse de 3,7 M \$ sur celui du trimestre comparable de 2018.

DIVIDENDE ET PERSPECTIVES

2^e trimestre 2019



Dividende :

- Dividende trimestriel de 0,595 \$ par action (payable le 13 septembre 2019 pour T3);
- En baisse de 26,5 % par rapport à 2018;
- Sur une base annualisée, environ 25 % du résultat net attribuable aux actionnaires de 2018.

Perspectives :

- Les ventes de la Société sont en hausse de 7,4 % au cours du deuxième trimestre de 2019 lorsque comparées au deuxième trimestre de 2018. Lorsqu'on élimine les effets de change et l'impact de l'acquisition de OOB, cette hausse ajustée s'établit à 0,4 %. Sous réserve de facteurs externes significatifs, et en excluant les effets de change ainsi que l'impact des ventes de OOB pour maintenir une base comparable, la Société demeure confiante quant à sa capacité d'atteindre, en 2019, un taux de croissance des ventes annuelles consolidées légèrement supérieur à celui de 2018;
- La Société prévoit que son utilisation de fonds à des fins d'investissement connaîtra une hausse en 2019 lorsque comparée à la moyenne des cinq dernières années. Ceci s'explique, entre autres, par deux importants projets d'investissement destinés à doter la Société de capacités additionnelles tant au niveau des jus et boissons de fruits qu'au niveau des produits de spécialités alimentaires. La Société estime que l'utilisation de fonds à des fins d'investissement pourrait atteindre entre 45 M\$ et 55 M\$ en 2019 :
 - Ces déboursés auront un effet limité sur le résultat net de la Société en 2019, mais ils affecteront les flux de trésorerie de la Société.



Bâtir sur une base solide vers de nouveaux horizons

INDUSTRIES LASSONDE INC.



Ventes 2018 :

1 594,0 M\$

Fonds générés par l'exploitation :

114,7 M\$



A. Lassonde

Le leader canadien dans le développement, la fabrication et la commercialisation de jus et de boissons de fruits.

Spécialités Lassonde

Développe, fabrique et commercialise des produits alimentaires de spécialité.

Vins Arista

Importe et commercialise des vins sélectionnés et produit du cidre de pomme et des boissons à base de cidre.

Lassonde Pappas and Company



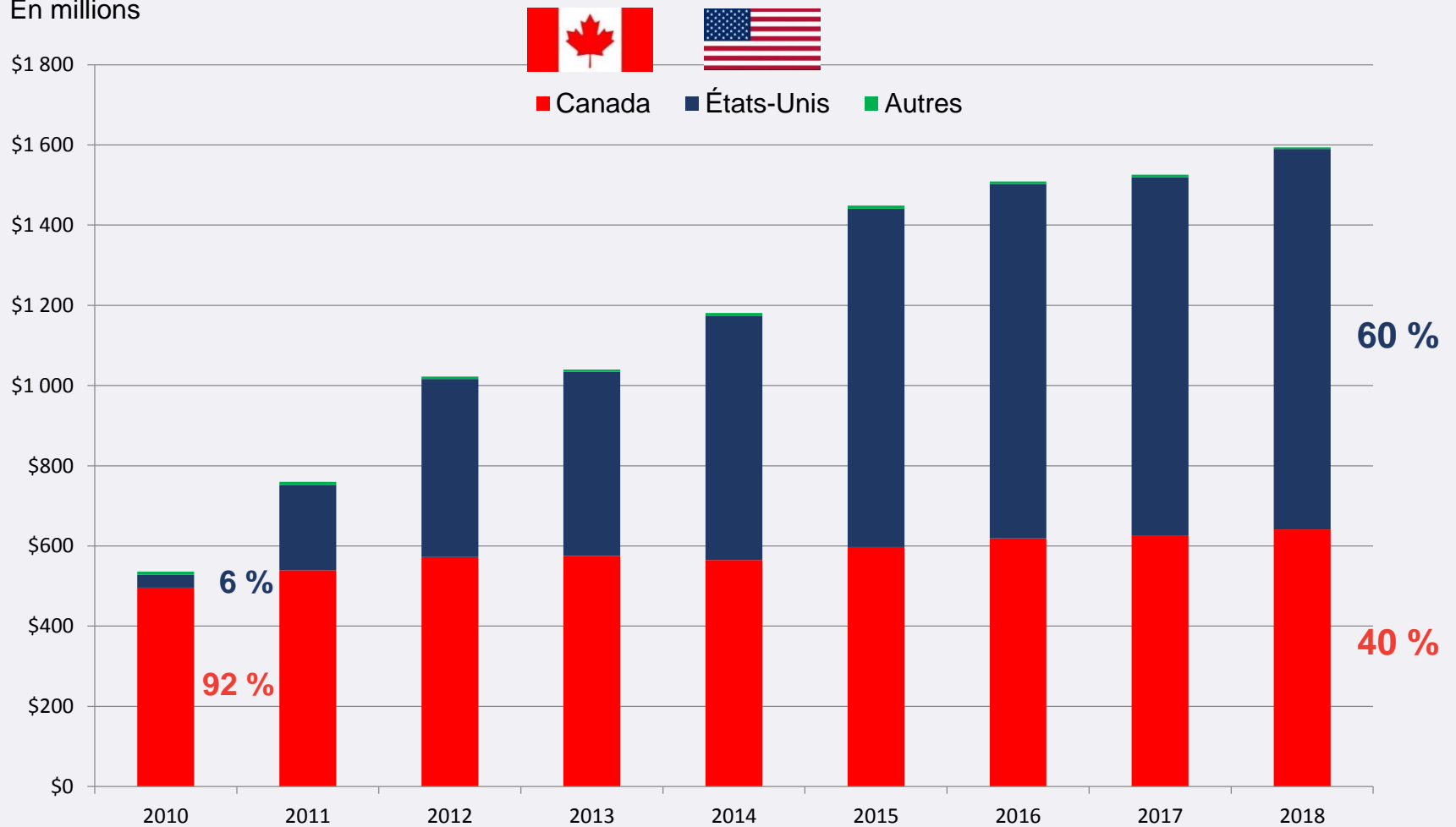
Un leader américain dans le développement, la fabrication et la commercialisation de jus et de boissons de fruits de marque privée et de marque nationale.



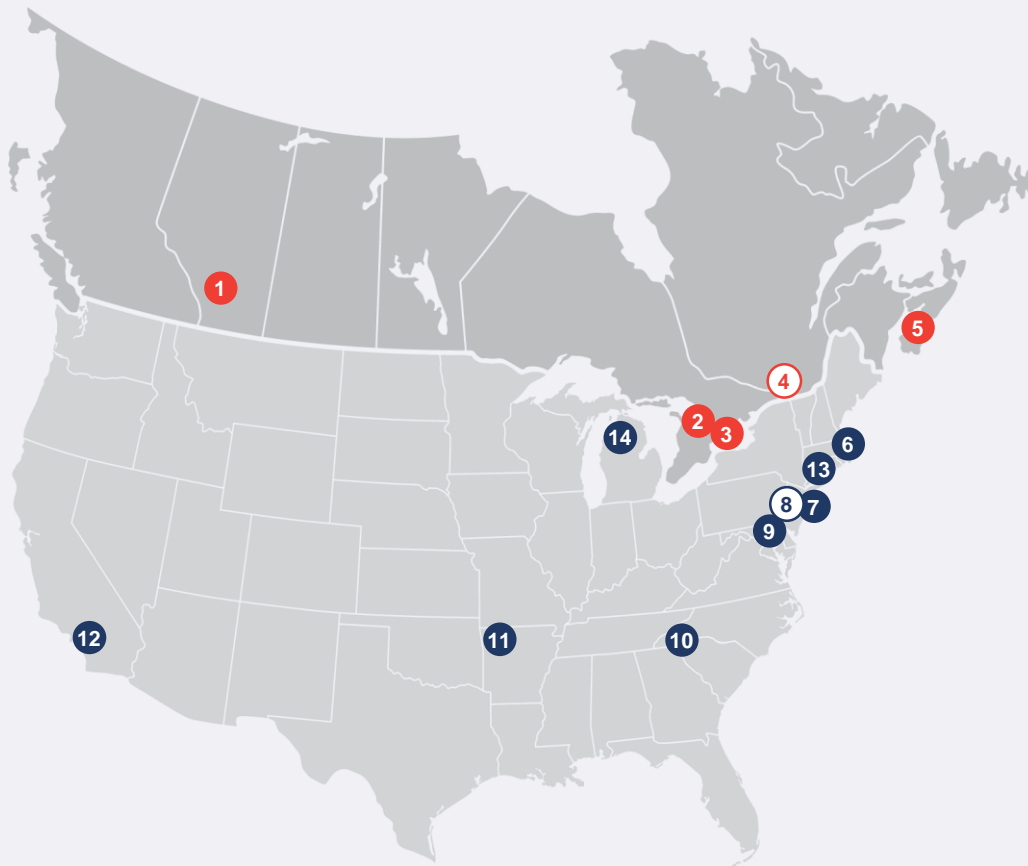
RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES VENTES



En millions



LASSONDE AUJOURD'HUI



- Canada
- États-Unis
- Siège social
- Siège social

1. Calgary (AB)
 2. Thornbury (ON)
 3. Toronto (ON)
 4. Rougemont, Saint-Damase, Boisbriand (QC)
siège social et installations multiples
 5. Port Williams (N-É)
-
6. Carver (MA)
station de réception des canneberges
 7. Seabrook (NJ)
 8. Carneys Point (NJ)
siège social de LPC
 9. Baltimore (MD)
 10. Mountain Home (NC)
 11. Springdale (AR)
 12. Ontario (CA)
 13. Port Washington (NY)
Apple & Eve
 14. Sparta (MI)
Old Orchard Brands

Lassonde a fait face à un environnement concurrentiel difficile dans un contexte d'augmentations importantes de coûts en 2018 :

- En janvier 2018, une importante entreprise européenne a fait l'acquisition des activités d'embouteillage du principal concurrent américain de la Société, modifiant ainsi la structure de l'offre de jus et boissons de fruits de marque privée aux États-Unis;
- Le coût des intrants de la Société a été en hausse d'environ 13 M\$ en raison de l'augmentation du coût du concentré de pommes et du coût plus élevé de la résine PET;
- Les frais de transport et les coûts d'entreposage ont été en hausse d'environ 19 M\$ en raison de changements aux lois et du nombre limité de camionneurs;
- Le coût de la main-d'œuvre de certaines usines a également été soumis à de fortes pressions inflationnistes en raison du taux de chômage extrêmement bas au New Jersey et en Caroline du Nord;
- La croissance du commerce en ligne et des détaillants à escompte ainsi que la réaction des détaillants traditionnels à cette concurrence accrue ont pour effet de limiter la capacité de la Société à augmenter ses prix dans ce contexte de forte inflation.

LE GUIDE ALIMENTAIRE CANADIEN



Le nouveau Guide alimentaire canadien a été publié en janvier 2019.

- **1977 à 2007** : 125 mL de jus 100 % est équivalent à une portion de fruit;
- **2019** : le jus 100 % est considéré comme une boisson sucrée et devrait être consommé avec modération.

Un sondage Léger Marketing effectué auprès de **1 518 Canadiens** en avril 2019 nous révèle que :

76 %

des répondants ont une bonne opinion du jus à 100 % et ce nombre est constant avec les résultats de sondages obtenus au fil des années

79 %

des répondants savent que le jus à 100 % ne contient que le sucre naturel du fruit

21 %

des répondants ont consulté le nouveau Guide alimentaire canadien



Nous savons que :

- Le jus 100 % est un produit peu transformé et provient des fruits qui ne rencontrent pas les critères d'apparence acceptables pour le marché des fruits frais.
- Le jus 100 % est meilleur que le fruit qui n'est pas consommé. **La consommation de fruits et légumes était en baisse de 13 % entre 2004 et 2015 au Canada¹. Aux États-Unis, seulement 12 % des adultes** consomment la portion quotidienne recommandée de fruits.²
- Les personnes qui boivent du jus 100 % ont une alimentation de meilleure qualité³, y compris une consommation plus élevée de fruits entiers. Le jus 100 % pur complète la consommation de fruits, plutôt que de lui faire concurrence.

Le jus 100 % contient :

Eau
Protéine
Lipide
Glucide
Fibre

Sucres (du fruit)
Minéraux
Fer
Magnésium
Potassium
Zinc

Vitamine C
Vitamine B1
Vitamine B2
Vitamine B3
Vitamine B6
DFE Folacine
Vitamine A
Vitamine E



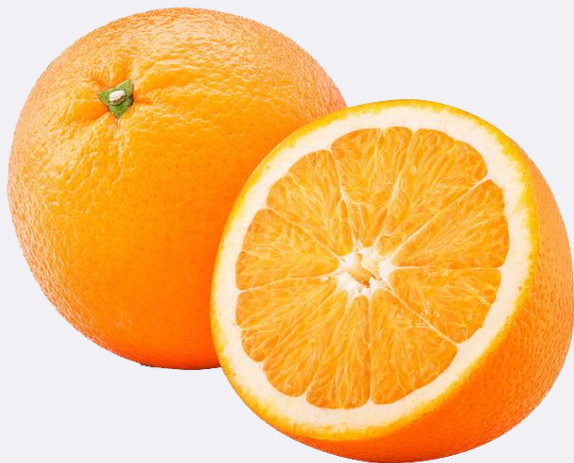
¹ Differences in the Quantity and Types of Foods and Beverages Consumed by Canadians between 2004 and 2015. *Nutrients* 2019.

² State Indicator Report on Fruits and Vegetables, *Centers for Disease Control and Prevention*, 2018.

³ C.E. O'Neil et coll. Diet quality is positively associated with 100% fruit juice consumption in children and adults in the United States, 2011.

La biodiversité moléculaire du jus est comparable à celle du fruit.

Sur le plan des vitamines et minéraux, il n'y a rien de plus près d'un fruit que du jus 100 %.



Nutriment	Unité	Orange 100 g	Jus d'orange 100 g
Analyse immédiate			
Eau	g	86,75	87,22
Énergie	kcal	47	49
Protéine	g	0,94	0,68
Lipide	g	0,12	0,12
Glucide	g	11,75	11,54
Fibres	g	2,4	0,3
Sucres	g	9,35	8,31
Minéraux			
Fer	mg	0,10	0,13
Magnésium	mg	10	11
Potassium	mg	181	178
Zinc	mg	0,07	0,07
Vitamines			
Vitamine C	mg	53,2	33,6
Vitamine B1	mg	0,087	0,046
Vitamine B2	mg	0,04	0,039
Vitamine B3	mg	0,282	0,028
Vitamine B6	mg	0,060	0,076
Folacine	µg	30	19
Vitamine A	IU	225	42
Vitamine E	mg	0,18	0,20

La biodiversité moléculaire du jus est comparable à celle du fruit.

Sur le plan des vitamines et minéraux, il n'y a rien de plus près d'un fruit que du jus 100 %.



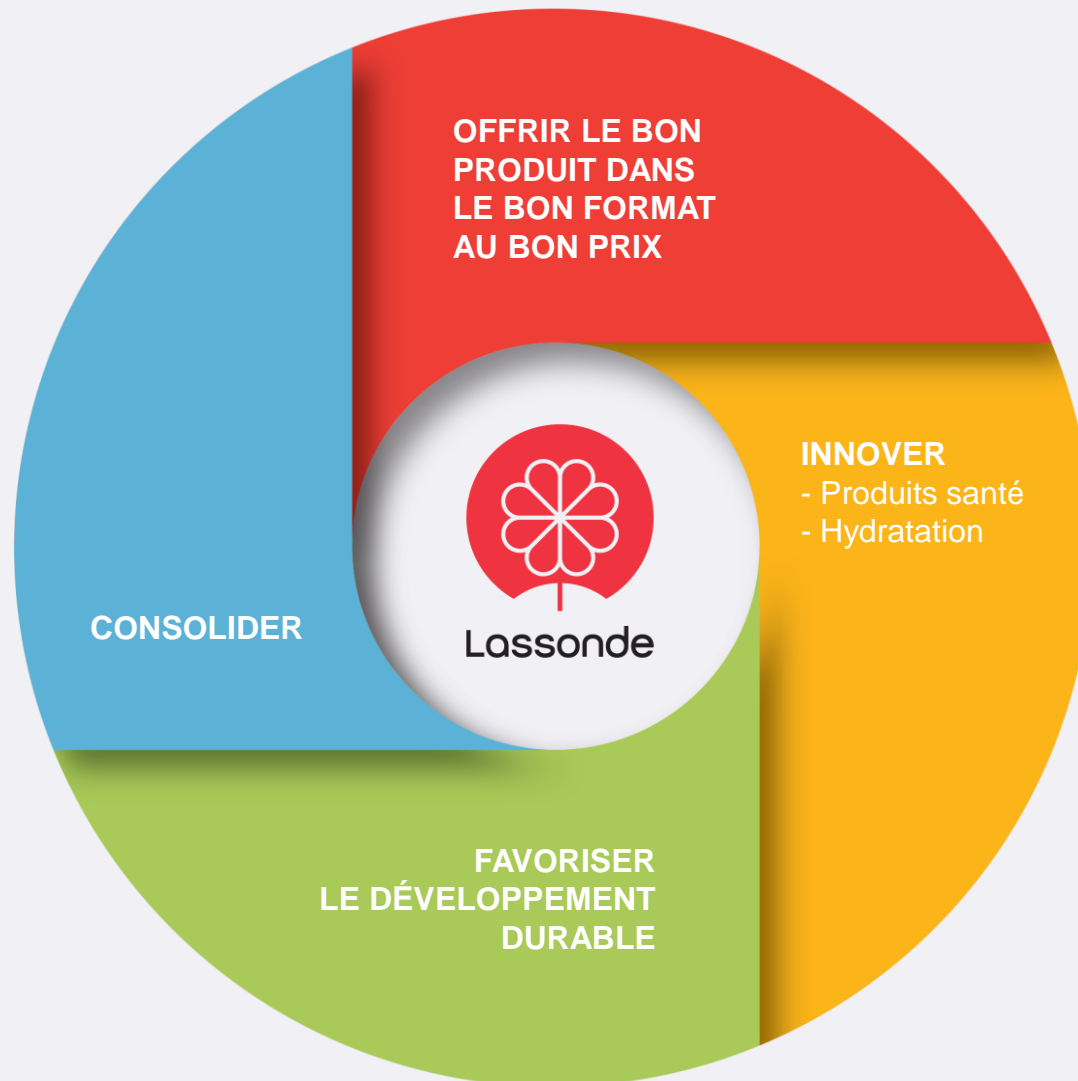
Nutriment	Unité	Pomme 100 g	Jus de pomme 100 g
Analyse immédiate			
Eau	g	85,56	88,24
Énergie	kcal	52	46
Protéine	g	0,26	0,10
Lipide	g	0,17	0,13
Glucide	g	13,81	11,3
Fibres	g	2,4	0,2
Sucres	g	10,39	9,62
Minéraux			
Fer	mg	0,12	0,12
Magnésium	mg	5	5
Potassium	mg	107	101
Zinc	mg	0,04	0,02
Vitamines			
Vitamine C	mg	4,6	38,5
Vitamine B1	mg	0,017	0,021
Vitamine B2	mg	0,026	0,017
Vitamine B3	mg	0,091	0,073
Vitamine B6	mg	0,041	0,018
Folacine	µg	3	0
Vitamine A	IU	54	1
Vitamine E	mg	0,18	0,01

Nos actions :

- Depuis 2014, notre stratégie de développement de produits est axée principalement sur l'hydratation et la santé;
- D'ici 2025, nous aurons réduit la teneur en sucre de nos produits de 20 % comparativement aux valeurs de 2015;
- Des campagnes de communications sont en développement afin de promouvoir les bienfaits du jus 100 % :
 - Avec les autres manufacturiers de jus, nous avons créé le Conseil canadien des jus de fruits et nous continuons de participer activement aux efforts du U.S. Juice Product Association.



STRATÉGIE D'ENTREPRISE



CONSOLIDER



- Pour demeurer pertinent tant auprès de nos clients que de nos fournisseurs;

Acquisition de Old Orchard Brands

- Permet d'améliorer l'empreinte manufacturière de la Société aux États-Unis dans un contexte de hausse des coûts de transport;
- A permis d'obtenir un contrat avec un client d'envergure;
- Donne accès au marché du concentré/congelé, une solution avec une empreinte environnementale réduite.



BON PRODUIT, BON FORMAT, BON PRIX



Augmentation de la capacité de production de Spécialités Lassonde :

- Taux de croissance annuelle des ventes sur 5 ans (TMCC) : **14,2 %**
- Taux de croissance annuelle du BAIIA sur 5 ans (TMCC) : **28,7 %**
- Investissement total de près de 30 M \$ pour doubler la capacité de production de produits à basse acidité.



Extension de la gamme de sauces Stefano Faita



Investissements à l'usine de Boisbriand

Les emballages – objectifs d’ici 2025

- S’engager à trouver des solutions pour remplacer les pailles de plastique;
- Viser 20 % de contenu recyclé post-consommation dans nos emballages;
- Utiliser des emballages 100 % recyclables pour nos produits;
- Travailler de concert avec les gouvernements, l’industrie et les associations pour promouvoir la collecte des produits recyclables.

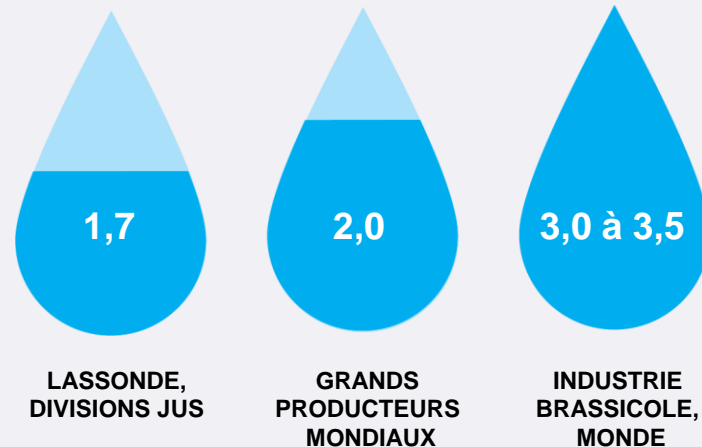


L'eau

- Lassonde figure parmi les leaders mondiaux en consommation d'eau par litre de produit;
- Nos investissements dans notre usine de Boisbriand permettront de réduire sa consommation d'eau de **67 %**.



CONSOMMATION MOYENNE D'EAU EN LITRE (L) POUR 1 L DE PRODUIT - 2018



LA SANTÉ

Promouvoir de saines habitudes de vie en réduisant la quantité de sucre et les calories contenues dans nos produits

INNOVER – SANTÉ ET HYDRATATION



**Innover dans nos segments de marché actuels :
jus de fruits, boissons de fruits, thés glacés, infusions prêtes
à boire, smoothies**

- Accélérer l'innovation et poursuivre les opportunités de croissance;
- Améliorer notre efficacité opérationnelle afin d'accroître notre rentabilité;
- Maximiser la capacité industrielle existante.

**Pénétrer des segments adjacents afin d'assurer une croissance
à long terme : eau aromatisée (régulière et pétillante),
jus pétillants, boissons protéinées**

- Croissance des ventes;
- Besoin de développer la capacité industrielle pour certains segments.



INNOVER – SANTÉ ET HYDRATATION



Nous priorisons deux approches pour le développement de produits :

- Santé et Bien-être;
- Hydratation.

Santé et Bien-être : réduction de sucre de 2014 à 2018

- Nous avons introduit de nombreux produits réduits en sucre et calories (Oasis Hydrafruit, Oasis Infusion, Fruit Drop) et avec des bienfaits ajoutés (probiotiques, smoothies protéinés).



2014

2015

2016

2017

2018

INNOVER – SANTÉ ET HYDRATATION



Les nouveaux produits 2019 : encore plus de solutions d'hydratation



**FRUIT DROP
PÉTILLANT 1 L**



**OASIS SMOOTHIE MATIN
1,36 L**



**DEL MONTE NECTAR
DE PRUNEAUX 945 ML**



OASIS INFUSION 1 L



**DEL MONTE
EAU DE COCO 1 L**



ARIZONA 200 ML

INNOVER – SANTÉ ET HYDRATATION



MISSION :

- Offrir des solutions naturellement savoureuses afin d'aider les personnes ayant des besoins particuliers à mener une vie saine et heureuse. Toujours innovateurs, nous pouvons le faire et + encore.

VISION :

- Devenir un joueur clé dans les solutions de nutrition et d'hydratation.



Redresser le positionnement concurrentiel de LPC :

- Gestion disciplinée des marges de contribution exigées pour l'utilisation des capacités de production de la Société : élimination graduelle des clients à faible marge;
- Augmentation sélective des prix de vente basée sur une amélioration de l'analyse des coûts totaux par client (coût des ventes, frais d'entreposage et frais de transport);
- Suivi rigoureux sur les ajustements de prix en tenant compte de la volatilité actuelle des coûts et des réactions de notre principal concurrent en marques privées;
- Récolter les bénéfices de l'ajout des volumes de ventes provenant d'un client majeur (à partir de mai 2019).

Investissements en talent et en capital :

- Modifier la structure organisationnelle pour favoriser une plus grande imputabilité de la force de vente tant en marques nationales qu'en marques privées;
- Promouvoir le partage des ressources et du savoir entre les diverses entités du groupe;
- Ajout de flexibilité sur les lignes de production existantes pour permettre de produire alternativement du format familial et du format individuel.

PLAN D'ACTION : LASSONDE PAPPAS



Production et chaîne d'approvisionnement :

- Optimisation des frais fixes de production par une analyse des inducteurs de coût et l'identification d'activités sans création de valeur suffisante;
- Analyse des potentiels d'automatisation de certaines activités de production. La rareté de la main d'œuvre a pour effet d'accélérer le délai de récupération et le retour sur investissement des projets d'automatisation;
- Réinvestissement en ressources de gestion de la logistique. Le marché du transport est devenu plus complexe et il demande beaucoup plus qu'un simple système d'appel d'offre en ligne.



Emphase sur le Nord-Est des États-Unis

Amélioration du positionnement des marques :

- Maximisation de l'impact des dépenses marketing et des activités de promotion par une concentration de l'effort dans des marchés où les marques de Lassonde Pappas ont une forte présence;
- Expansion des ventes de marques nationales par l'ajout de produits d'hydratation dans des catégories adjacentes aux jus et boissons de fruits;
- Améliorer la pénétration des produits de marque privée dans les dépanneurs.



Emphase sur le Midwest américain



NORTHLAND
The Power of Dark Fruit



Premium

Mid-Price

Value

SUIVI SUR LES PRIORITÉS POUR 2018



Clôre l'acquisition de Old Orchard Brands et débiter le processus d'intégration;

Acquisition complétée le 31 mai 2018



Augmenter la capacité de production de Spécialités Lassonde pour répondre aux besoins découlant de la forte croissance de cette filiale. Le programme d'investissement d'environ 23 M\$ débutera en 2018 et s'étendra sur trois ans;

Le programme d'investissement de SLI se poursuit selon nos plans et à l'intérieur des budgets



Récolter les bénéfices de l'ajout de capacité de production en bouteilles de plastique de format familial au Canada. La nouvelle ligne de production est opérationnelle depuis avril;

La nouvelle ligne de production est pleinement opérationnelle et elle est utilisée à plus de 55 %



Favoriser la croissance organique de la Société par l'innovation (marques nationales) et le développement de nouvelles solutions pour nos clients (marques privées);

Bonne croissance organique au Canada et légère décroissance aux États-Unis dans un marché en baisse



Maintenir la rentabilité de nos activités américaines dans un contexte de pressions inflationnistes et de concurrence accrue;

Lassonde n'a pas été en mesure de maintenir la rentabilité de ses activités américaines en raison de coûts en forte hausse



Ajouter une nouvelle ligne de production pour des produits de format individuel aux États-Unis afin d'accroître l'offre de Lassonde dans le segment en forte croissance des formats individuels. Ce programme d'investissement d'environ 30 M\$US devrait être complété à la fin de 2019;

Le contexte concurrentiel américain nous a amené à reconsidérer le type de conditionnement requis pour produire les formats individuels



Maintenir le rythme de remboursement de la dette malgré des investissements significatifs dans des équipements destinés à accroître la capacité et produire de nouveaux types d'emballage tant au Canada qu'aux États-Unis.

Les flux de trésorerie disponibles ont été de 58,1 M\$ en dépit de la baisse de la rentabilité de la Société



PRIORITÉS POUR 2019



- Rétablir la rentabilité de nos activités américaines par une gestion disciplinée des marges de contribution exigées pour l'utilisation des capacités de production de la Société;
- Poursuivre le programme d'investissement de Spécialités Lassonde pour répondre aux besoins découlant de la forte croissance de cette filiale. Le programme d'investissement d'environ 30 M\$ s'étend sur trois ans;
- Favoriser la croissance organique de la Société par l'ajout de produits d'hydratation à basse teneur en calories tant en format individuel qu'en format familial et développer de nouvelles solutions pour nos clients de marque privée (produits isotoniques en formats individuels);
- Augmenter la présence de Lassonde dans le secteur du vin au Canada en participant activement au développement du marché des vins vendus en épicerie en Ontario;
- Poursuivre l'intégration de OOB pour réaliser pleinement les synergies résultant de cette acquisition et profiter des avantages logistiques découlant de l'ajout de l'usine de Sparta à notre empreinte manufacturière;
- Se doter d'une capacité de production de concentrés de jus surgelés au Canada;
- Accélérer la croissance des ventes des produits « Santé et Nutrition » par le développement de solutions adaptées pour venir en aide aux consommateurs avec des besoins particuliers;
- Maintenir le rythme de remboursement de la dette malgré des investissements significatifs dans des équipements destinés à accroître la capacité tant au Canada qu'aux États-Unis.

Évolution de notre performance financière



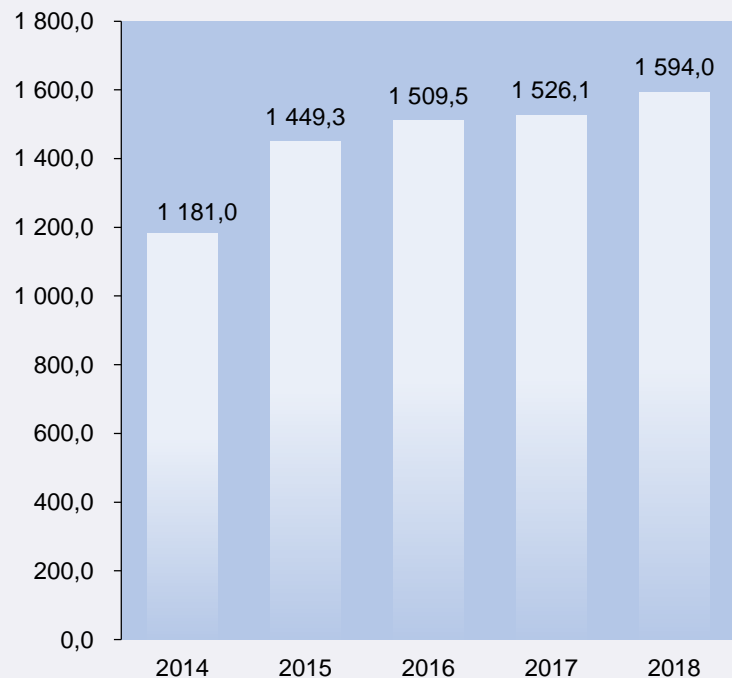
PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES

5 ans



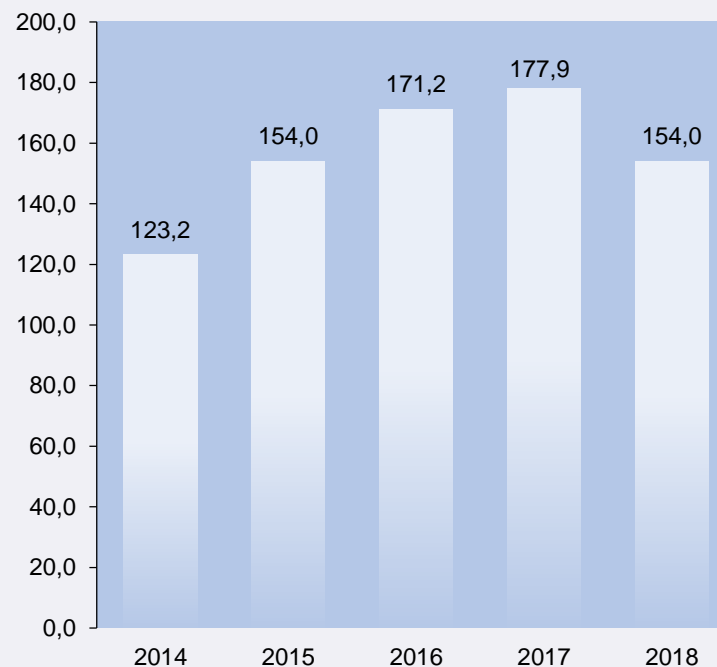
Ventes (en millions \$)

TMCC* 5 ans : 8,9 %



BAIIA (en millions \$)

TMCC* 5 ans : 5,9 %



Jus et boissons de fruits TMCC 5 ans :

Marché canadien = -1,0 % Marché américain = -1,3 %

* Taux moyen composé de croissance

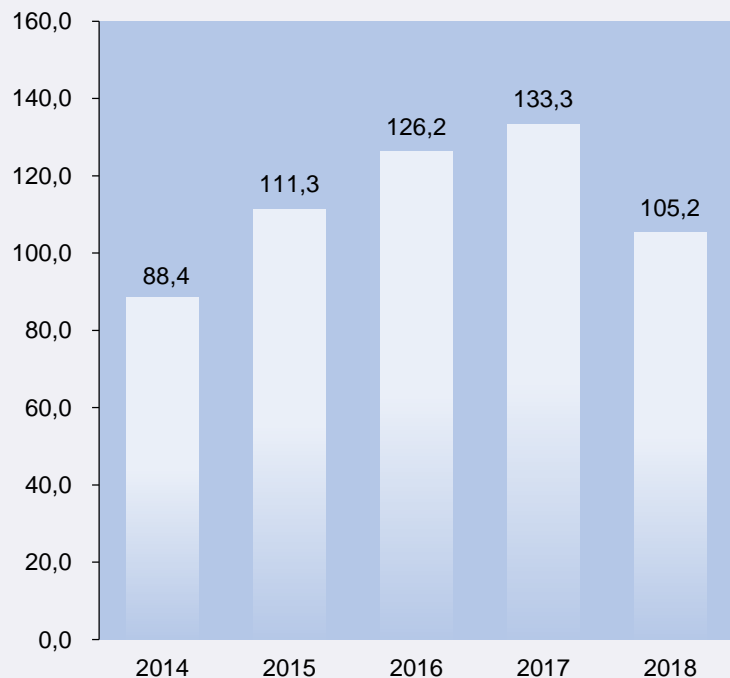
PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES

5 ans (suite)



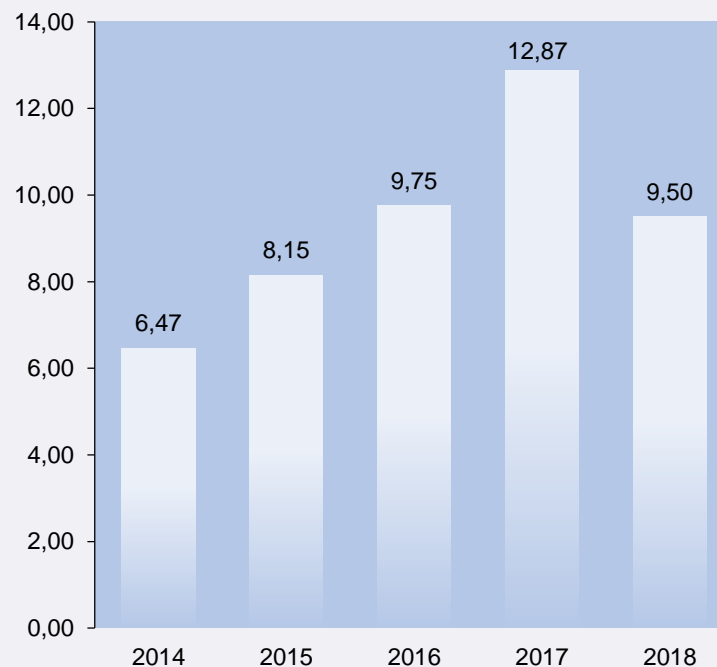
BAII (en millions \$)

TMCC* 5 ans : 4,8 %



BPA (en \$)

TMCC* 5 ans : 8,1 %



* Taux moyen composé de croissance

Questions





Lassonde

INDUSTRIES LASSONDE INC.

PRÉSENTATION CORPORATIVE

Résultats financiers
de l'exercice 2018
et du deuxième trimestre 2019

Le 9 août 2019

