



Rapport de gestion

Pour les trimestres et semestres clos les 30 avril 2021 et 2020

MODE DE PRÉSENTATION

Le texte qui suit a été établi dans le but de présenter le rapport de gestion qui analyse la situation financière consolidée de GURU Organic Energy Corp. (« **GURU** » ou la « **Société** ») en date du 30 avril 2021, ainsi que les résultats d'exploitation consolidés de la Société pour la période close à cette date.

Le rapport de gestion est daté du 14 juin 2021 et a été préparé à l'aide des informations disponibles à cette date. Le présent document doit être lu conjointement avec les états financiers consolidés annuels audités et les notes y afférentes pour l'exercice clos le 31 octobre 2020 et avec les états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités et les notes y afférentes pour les trimestres et les semestres clos les 30 avril 2021 et 2020. En raison de l'arrondissement, les montants ou les pourcentages recalculés pourraient présenter des écarts. À moins d'indication contraire, tous les montants contenus dans le présent rapport de gestion sont exprimés en dollars canadiens. Les états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités de la Société ont été dressés conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») et l'information financière des présentes a été établie à partir de ces états financiers.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent rapport de gestion contient des « énoncés prospectifs » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. Ces énoncés prospectifs comprennent, sans s'y limiter, les informations portant sur nos objectifs et sur les stratégies pour atteindre ces objectifs, de même que les informations sur nos opinions, nos plans, nos attentes, nos anticipations, nos estimations et nos intentions. Les énoncés prospectifs se reconnaissent généralement à l'emploi de termes et d'expressions comme « peut », « devrait », « pourrait », « s'attend à », « a l'intention de », « estime », « anticipe », « planifie », « envisage », « croit » ou « continue », bien qu'on ne les retrouve pas dans tous les énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs sont fournis dans le but d'aider le lecteur à comprendre la Société et ses activités commerciales, ses activités d'exploitation, ses perspectives et ses risques à un moment précis, dans le contexte de son évolution passée et future possible et, par conséquent, le lecteur est prévenu que ces informations peuvent ne pas convenir à d'autres fins. Les énoncés prospectifs sont fondés sur des hypothèses et sont assujettis à un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont indépendants de notre volonté, qui peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont exprimés, expressément ou implicitement, dans les énoncés prospectifs. Ces risques et incertitudes comprennent, sans s'y limiter, les facteurs de risques suivants qui sont analysés plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de la Société pour l'exercice clos le 31 octobre 2020, disponible sur SEDAR au www.sedar.com : la gestion de la croissance; la dépendance envers le personnel clé; l'évolution des préférences des consommateurs; des modifications importantes de la réglementation gouvernementale; les critiques visant les boissons énergisantes et/ou le marché des boissons énergisantes; le ralentissement économique et l'incertitude persistante sur les marchés des capitaux et d'autres changements défavorables de la conjoncture économique en général ou du contexte politique; ainsi que la pandémie de la COVID-19 ou d'autres phénomènes macroéconomiques majeurs; les catastrophes mondiales ou régionales; les fluctuations des taux de change; les produits tirés exclusivement des boissons énergisantes; la concurrence plus vive; les relations avec les co-emballleurs et/ou la capacité de ces derniers à fabriquer les produits de GURU; les relations avec les clients existants; l'évolution du commerce de détail; l'augmentation des coûts ou les pénuries de matières premières ou d'ingrédients ou de carburant ou les coûts de co-emballage, ou toute combinaison de ces facteurs; l'incapacité d'estimer avec exactitude la demande visant les produits; les droits de propriété intellectuelle; la préservation de l'image de marque ou de la qualité des produits; le maintien en poste à temps plein des membres de la haute direction; les changements climatiques; les poursuites; les systèmes de technologies de l'information; les variations des résultats d'exploitation trimestriels; l'absence de garantie que la Société continuera d'être rentable ou de dégager un BAIIA positif; et les conflits d'intérêts. Lors de la préparation des énoncés prospectifs, certaines hypothèses ont été formulées en ce qui concerne la disponibilité des ressources en capital, la performance de l'entreprise, les conditions du marché et la demande des consommateurs. Par conséquent, les mises en garde qui précèdent s'appliquent à tous les énoncés prospectifs contenus dans le présent document, et rien ne garantit que les résultats ou les progrès anticipés se réaliseront ou, même s'ils se réalisent substantiellement, qu'ils auront les retombées ou les effets escomptés sur notre entreprise, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. Sauf indication contraire, ou sauf si le contexte ne l'exige autrement, les énoncés prospectifs ne sont valides qu'à la date où ils sont formulés, et nous déclinons toute obligation de les mettre à jour ou de les réviser pour tenir compte de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement, sauf si les lois applicables l'exigent.

SURVOL

Notre histoire

Alors que le mouvement des Smart Drinks battait son plein dans les bars et discothèques de Montréal, nos fondateurs ont été inspirés par la tendance qui consistait à mélanger des plantes énergisantes et des combinaisons exotiques. Ils voulaient offrir à leurs clients une source d'énergie qui n'était pas artificielle – de l'énergie naturelle à base de plantes biologiques. GURU, la première boisson énergisante naturelle au monde, a été lancée en 1999, et depuis, nous avons toujours regardé devant.



Nos activités

GURU (TSX : GURU) est une entreprise de boissons énergisantes dynamique à croissance rapide établie à Montréal, au Québec. Ses activités portent sur l'élaboration, la commercialisation, la vente et la distribution de boissons énergisantes biologiques naturelles à base de plantes (100 % Crap Free™) sous la marque GURU. La fabrication est donnée en sous-traitance à un réseau bien établi de co-emballleurs tiers. Cependant, nous fournissons à nos partenaires de production nos recettes, nos saveurs, nos mélanges d'ingrédients, nos cannettes et les autres matières premières qui entrent dans la fabrication de nos boissons, que nous achetons auprès de divers fournisseurs partout dans le monde.

En date du 14 juin 2021, GURU comptait plus de 21 000 points de vente au Canada et aux États-Unis et offrait la seule boisson énergisante biologique à base de plantes au Canada. Nos boissons énergisantes sont également disponibles en ligne, via Amazon et guruenergy.com.

Notre marché¹

Le secteur des boissons énergisantes en Amérique du Nord représente actuellement des ventes annuelles estimées à 15 milliards de dollars US, et les boissons énergisantes sont la catégorie de boissons non alcoolisées qui connaît la croissance la plus rapide avec une part de marché en augmentation constante au détriment des boissons gazeuses et des jus. Au cours de la dernière année, la catégorie des boissons énergisantes a enregistré une croissance des ventes de 7,9 %, contre 2,8 % pour l'ensemble des boissons².

La valeur du secteur nord-américain des boissons énergisantes devrait atteindre 19,4 milliards de dollars US d'ici 2024, ce qui représente un taux de croissance annuel composé (« TCAC ») de 8,1 %.

¹ Mintel, mai 2020. Compte non tenu du segment des boissons stimulantes.

² Nielsen All Market Channels W/E 12/07/2019 – 01/09/2020.

Selon les prévisions, les ventes au détail de boissons énergisantes et pour sportifs au Canada devaient atteindre quelque 1,03 milliard de dollars US en 2022, soit une augmentation des ventes d'environ 0,2 milliard de dollars US depuis 2017³.

L'occasion sur le marché

Les milléniaux et la génération Z représentent 70 % des consommateurs de boissons énergisantes. Ces deux générations adorent les boissons énergisantes, mais les listes d'ingrédients leur font peur. Le marché nord-américain, actuellement dominé par deux marques principales qui se partagent environ 75 % du marché, est mûr pour une transformation. Des marques différenciées comme GURU ont commencé à gruger cette part de marché dominante avec de nouveaux produits qui visent à régler le plus gros problème du secteur : la liste d'ingrédients.

Les produits de GURU se distinguent principalement par leur liste irréprochable d'ingrédients à base de plantes et par leur marque, GURU, un mot chargé de sens (un mentor, une force qui vous aide à aller de l'avant et une source d'inspiration et de bonne énergie). Nous offrons aux consommateurs des boissons énergisantes saines qui offrent la sensation et qui ont le goût des boissons énergisantes, sans nuire à la santé (une source d'énergie durable sans fébrilité, des ingrédients certifiés biologiques à base de plantes, pas d'édulcorants artificiels, sans taurine, un apport de caféine sans caféine synthétique).

Notre stratégie

À l'heure actuelle, GURU réalise la majeure partie de ses ventes dans les dépanneurs et les stations-service, dans les épiceries et les pharmacies, et en ligne. Les ventes en ligne ont enregistré une forte croissance au cours de la dernière année, en grande partie à cause de l'incidence de la pandémie de la COVID-19 sur les habitudes de consommation, et nous nous attendons à ce que cette tendance se poursuive.

L'approche méthodique de GURU en matière de vente et de commercialisation vise à maximiser le rendement du capital investi grâce à des dépenses appropriées au sommet et à la base de la pyramide, en fonction de la distribution des produits dans chaque région. Nous avons consacré des efforts de commercialisation considérables à faire connaître et découvrir la marque au moyen d'une stratégie éprouvée qui nous a permis de nous bâtir une clientèle fidèle (Nation GURU), de devenir la marque n° 3 au Québec, notre marché principal, et d'enregistrer une croissance d'un exercice à l'autre des ventes au détail, nettement supérieure à celle de l'industrie, dans notre réseau le plus vaste, à savoir les dépanneurs et les stations-service⁴.

Perspectives financières

La clôture par GURU d'un financement de 34,5 millions de dollars en octobre 2020 est essentielle à la réalisation de notre mission de faire le ménage de l'industrie des boissons énergisantes et de notre objectif d'expansion de nos activités au Canada et aux États-Unis. Nous avons connu un vif succès sur notre marché principal qu'est le Québec en termes de ventes et de rentabilité, et notre but est de reproduire ce modèle et de l'adapter au reste de l'Amérique du Nord. À notre avis, GURU est vouée à obtenir une part de marché significative en Amérique du Nord puisqu'elle s'attaque au principal enjeu dans le secteur : l'inquiétude des consommateurs au sujet de la sécurité des ingrédients.

Afin d'atteindre nos objectifs de croissance, nous investirons massivement dans les ventes et la commercialisation au cours des prochaines années, ce qui affectera notre rentabilité à court terme. Par contre, à plus long terme, nous visons la création de valeur durable pour les actionnaires à long terme, ce qui nous permettra d'alléger notre structure de coûts et d'atteindre nos cibles à long terme en matière de marges et de rentabilité.

En date du présent rapport de gestion, nous avons entrepris la mise en œuvre de notre stratégie visant la croissance de nos ventes sur les marchés canadiens en dehors du Québec et aux États-Unis, ajoutant 6 100 points de vente à notre total de points de vente qui est maintenant à plus de 21 000 depuis le début de l'exercice.

³ Statista (30 novembre 2020).

⁴ Nielsen: période L52 close le 24 avril 2021 (dépanneurs et stations-service) au Québec par rapport à la même période un an plus tôt.

COVID-19

La pandémie de la COVID-19 a provoqué des bouleversements financiers et sociaux importants qui influent sur les entreprises et les consommateurs, et les villes et pays du monde entier prennent différents moyens pour en atténuer les conséquences et endiguer la propagation du virus. Les effets de la pandémie sur la Société et ses activités ont commencé à se faire ressentir dès le début de la pandémie au printemps de 2020 et perdurent à ce jour. Il est encore difficile de prévoir les conséquences que pourrait avoir la pandémie qui persiste sur les entreprises et les activités futures de la Société ainsi que sur sa performance financière ultérieure. La Société continue de surveiller de près la situation afin d'évaluer toute incidence éventuelle sur ses activités d'exploitation et d'éviter des perturbations de l'approvisionnement des clients. La Société a mis en place plusieurs plans d'urgence afin de limiter au minimum les perturbations de ses activités de chaîne d'approvisionnement et de ses activités d'exploitation générales. Considérée comme un service essentiel au Canada depuis le début de la pandémie, la Société a poursuivi ses activités de façon constante tout au long du deuxième trimestre de 2021.

MESURE FINANCIÈRE NON CONFORME AUX IFRS

BAIIA ajusté⁵

Le BAIIA ajusté est une mesure financière non conforme aux IFRS. Le BAIIA ajusté s'entend du bénéfice net ou de la perte nette avant les charges liées à l'acquisition inversée de Mira X, les charges financières nettes, l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles et les charges de rémunération fondée sur des actions. Nous sommes d'avis que le BAIIA ajusté est une mesure utile de la performance financière, car elle donne une indication de la capacité de la Société à saisir les occasions de croissance de façon rentable, à financer ses activités courantes et à assurer le service de sa dette à long terme.

Cette mesure financière non conforme aux IFRS n'est pas une mesure du résultat ou des flux de trésorerie reconnues selon les Normes internationales d'information financière (« IFRS ») et elle n'a pas de sens normalisé prescrit par les IFRS. La méthode qu'utilise la Société pour calculer cette mesure financière peut différer des méthodes utilisées par d'autres émetteurs et, par conséquent, notre définition de cette mesure financière non conforme aux IFRS peut ne pas être comparable à celle des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Les investisseurs sont prévenus que les mesures financières non conformes aux IFRS ne doivent pas être considérées comme un substitut au résultat net établi conformément aux IFRS à titre d'indicateurs de notre performance ou comme un substitut aux flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation en tant que mesures des liquidités et des flux de trésorerie.

PRINCIPAUX FAITS SAILLANTS

Produits records de 7,1 millions de dollars pour le T2	Marge brute de 63 % pour le T2 2021	~ 35 millions de dollars en trésorerie et facilités de crédit
Marque n°3 au Québec	Plus de 21 000 points de vente en Amérique du Nord	Part de marché de 13,7 % au Québec⁶

⁵ Voir la rubrique « Rapprochement (de la perte nette) du bénéfice net et du BAIIA ajusté » du présent rapport de gestion.

⁶ Nielsen: période L52 close le 24 avril 2021 (épiceries, pharmacies, marché de masse + dépanneurs et stations-service) au Québec par rapport à la même période un an plus tôt.

FAITS SAILLANTS DU T2 2021

- Produits en hausse de 74 %, à un chiffre record de 7,1 millions de dollars, contre 4,1 millions de dollars au T2 2020.
- Bénéfice brut totalisant 4,4 millions de dollars, en hausse de 82 %, contre 2,4 millions de dollars au T2 2020. Croissance de la marge brute correspondant à 63 % des produits, contre 60 % au T2 2020.
- Augmentation de la part de marché au Québec, soit le marché principal actuel de GURU, qui a atteint 13,7 % au cours de la période des 52 dernières semaines close le 24 avril 2021, contre 11,7 % pour la période précédente de 52 semaines⁷.
- Perte nette de 1,2 million de dollars au T2 2021, contre une perte nette de 0,7 million de dollars au T2 2020, en raison principalement des investissements pour la mise en train de l'expansion et des frais liés au statut de société ouverte.
- BAIIA ajusté⁸ de (0,8) million de dollars au T2 2021, contre (0,7) million de dollars au T2 2020.
- Facilité de crédit d'exploitation renouvelable et engagée sur trois ans de 10 millions de dollars accordée à la Société par la Banque Canadienne Impériale de Commerce, remplaçant ainsi les facilités précédentes.
- Après le T2 2021, GURU a annoncé qu'à compter du 1^{er} juin 2021, le GURU Yerba Maté sera disponible à la livraison dans les épiceries, les détaillants de produits naturels, les dépanneurs et les pharmacies à travers les États-Unis par l'entremise des partenaires KeHE et UNFI, ainsi que d'autres partenaires de distribution, GURU livraison directe et en ligne, via Amazon et gurueenergy.com.

FAITS SAILLANTS DEPUIS LE DÉBUT DE L'EXERCICE

- Produits en hausse de 46 %, à 13,7 millions de dollars pour le semestre clos le 30 avril 2021, contre 9,4 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent.
- Bénéfice brut totalisant 8,5 millions de dollars, en hausse de 43 %, contre 6,0 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Marge brute correspondant à 62 % des produits, contre 64 % en 2020.
- Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation de 6,9 millions de dollars, contre 2,1 millions de dollars en 2020.
- Perte nette de 1,8 million de dollars, contre une perte nette de 0,2 million de dollars en 2020.
- BAIIA ajusté⁸ de (1,3) million de dollars, contre 0,1 million de dollars en 2020.
- GURU a accru sa présence du fait que ses produits sont offerts dans plus de 2 800 points de vente aux États-Unis, lesquels comprennent 2 400 pharmacies, ainsi que dans 2 500 points de vente de plus au Canada pour atteindre au-delà de 21 000 points de vente au total.
- Postérieurement au 30 avril, plus de 800 points de vente additionnels ont été confirmés avec The Fresh Market, Weis Markets et Raleys aux États-Unis ainsi qu'avec les stations Essence+ de Canadian Tire au Canada.

⁷ Nielsen: période L52 close le 24 avril 2021 (épiceries, pharmacies, marché de masse + dépanneurs et stations-service) au Québec par rapport à la même période un an plus tôt.

⁸ Voir la rubrique « Rapprochement (de la perte nette) du bénéfice net et du BAIIA ajusté » du présent rapport de gestion.

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES⁹

Les principales informations financières ci-dessous sont tirées des états financiers de la Société établis conformément aux IFRS pour les trimestres et les semestres clos les 30 avril 2021 et 2020.

	Trimestres clos les				Semestres clos les			
	30 avril 2021		30 avril 2020		30 avril 2021		30 avril 2020	
(en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action)	\$	% des produits	\$	% des produits	\$	% des produits	\$	% des produits
Produits	7 074	100 %	4 062	100 %	13 676	100 %	9 390	100 %
Coût des marchandises vendues	2 639	37 %	1 622	40 %	5 144	38 %	3 408	36 %
Marge brute	4 435	63 %	2 440	60 %	8 532	62 %	5 982	64 %
Frais de vente et charges générales et administratives	5 530	78 %	3 238	80 %	10 210	75 %	6 121	65 %
Charges financières nettes	75	1 %	69	2 %	103	1 %	180	2 %
Charges liées à l'acquisition inversée de Mira X	85	1 %	—	0 %	110	1 %	—	0 %
(Perte) bénéfice avant impôt sur le résultat	(1 255)	-18 %	(867)	-21 %	(1 891)	-14 %	(319)	-3 %
Impôt sur le résultat	(51)	-1 %	(178)	-4 %	(56)	0 %	(71)	-1 %
(Perte nette) bénéfice net	(1 204)	-17 %	(689)	-17 %	(1 835)	-13 %	(248)	-3 %
(Perte) bénéfice de base et dilué(e) par action	(0,04) \$		(0,03) \$		(0,06) \$		(0,01) \$	
BAIIA ajusté⁹	(833)	-12 %	(693)	-17 %	(1 264)	-9 %	68	1 %
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation					(6 867)	-50 %	(2 113)	-23 %
Produits par région géographique								
Canada	5 956	84 %	3 148	77 %	11 443	84 %	7 544	80 %
États-Unis	1 118	16 %	914	23 %	2 233	16 %	1 846	20 %
					Aux			
					30 avril 2021	31 octobre 2020		
					\$	\$		
Total de l'actif					41 040	41 794		

RAPPROCHEMENT (DE LA PERTE NETTE) DU BÉNÉFICE NET ET DU BAIIA AJUSTÉ⁹

	Trimestres clos les		Semestres clos les	
	30 avril 2021	30 avril 2020	30 avril 2021	30 avril 2020
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$	\$
(Perte nette) bénéfice net	(1 204)	(689)	(1 835)	(248)
Charges liées à l'acquisition inversée de Mira X	85	—	110	—
Charges financières nettes	75	69	103	180
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	110	83	190	164
Impôt sur le résultat	(51)	(178)	(56)	(71)
Charge de rémunération fondée sur des actions	152	22	224	43
BAIIA ajusté	(833)	(693)	(1 264)	68

⁹ Voir la rubrique « Rapprochement (de la perte nette) du bénéfice net et du BAIIA ajusté » du présent rapport de gestion.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Produits

Les produits ont augmenté de 74 %, ou 3,0 millions de dollars, pour s'établir à 7,1 millions de dollars, contre 4,1 millions de dollars pour le trimestre clos le 30 avril 2020. Cette hausse résulte de l'accroissement des ventes sur ces deux marchés, soit le Canada et les États-Unis, en raison du nombre plus élevé de points de vente sur ces marchés. Les ventes au Canada et aux États-Unis ont progressé respectivement de 89 % et de 22 % au cours du T2 2021, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Le trimestre correspondant concorde également avec le début de la pandémie de COVID-19 qui a nui aux ventes au cours de cette période. Les produits dégagés au cours du semestre ont monté de 46 %, ou 4,3 millions de dollars, pour atteindre 13,7 millions de dollars, contre 9,4 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice 2020.

Bénéfice brut et marge brute

Le bénéfice brut s'est chiffré à 4,4 millions de dollars, en hausse de 82 %, ou 2,0 millions de dollars, par rapport à 2,4 millions de dollars pour le trimestre clos le 30 avril 2020. La marge brute s'est établie à 63 % des produits pour le trimestre clos le 30 avril 2021, contre 60 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'amélioration de la marge brute est attribuable à une plus forte composition des produits et au calendrier des activités promotionnelles, ce qui a compensé pour l'augmentation des coûts liés aux produits découlant de la demande accrue de boissons prêtes à boire depuis le début de la pandémie de la COVID-19. Le bénéfice brut a totalisé 8,5 millions de dollars pour le semestre, en hausse de 43 %, ou 2,5 millions de dollars, par rapport à un bénéfice brut de 6,0 millions de dollars un an plus tôt. La marge brute pour le semestre s'est établie à 62 % des produits, contre 64 % à l'exercice précédent.

Frais de vente et charges générales et administratives

Les frais de vente et charges générales et administratives comprennent les charges d'exploitation et les frais de vente, de marketing et d'administration. Ces charges se sont élevées à 5,5 millions de dollars, ou 78 % des produits, pour le trimestre clos le 30 avril 2021, en hausse de 71 %, ou 2,3 millions de dollars, par rapport aux frais de vente et charges générales et administratives de 3,2 millions de dollars, ou 80 % des produits, pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation en dollars s'explique par les frais liés à la mise en train du projet d'expansion et par les frais supplémentaires liés à l'exploitation d'une société ouverte. Les frais de vente et charges générales et administratives pour le semestre se sont chiffrés à 10,2 millions de dollars (75 % des produits), en hausse de 67 %, ou 4,1 millions de dollars, contre 6,1 millions de dollars (65 % des produits) pour la période correspondante de l'exercice précédent.

BAIIA ajusté¹⁰

Le BAIIA ajusté a représenté une perte de 0,8 million de dollars, contre une perte de 0,7 million de dollars pour l'exercice précédent. La baisse est attribuable à l'augmentation des frais de vente et charges générales et administratives, laquelle a été atténuée par la hausse du bénéfice brut. Le BAIIA ajusté pour le premier semestre de 2021 a affiché une perte de 1,3 million de dollars, contre un bénéfice de 0,1 million de dollars en 2020.

Charges financières nettes

Les charges financières nettes ont augmenté pour s'établir à 74 500 \$, contre 69 021 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, étant donné que la Société a obtenu une nouvelle facilité de crédit d'exploitation au cours du trimestre. Les charges financières nettes pour le semestre de l'exercice ont diminué à 102 925 \$ alors qu'elles étaient à 180 292 \$ un an plus tôt, du fait que la Société a remboursé intégralement ses facilités de crédit depuis la clôture du placement privé en octobre 2020 et qu'elle a réalisé des revenus d'intérêts sur sa situation de trésorerie, partiellement contrebalancés par l'augmentation des intérêts sur les obligations locatives.

¹⁰ Voir la rubrique « Rapprochement (de la perte nette) du bénéfice net et du BAIIA ajusté » du présent rapport de gestion.

Impôt sur le résultat

Un recouvrement d'impôt de 50 990 \$ a été inscrit pour le trimestre clos le 30 avril 2021, contre 178 035 \$ pour le trimestre clos le 30 avril 2020. L'impôt qui a été effectivement recouvré s'est situé au-dessous du montant établi selon le taux d'imposition prévu par la loi en raison des actifs d'impôt qui n'ont pas été comptabilisés au cours du trimestre. Un recouvrement d'impôt de 56 112 \$ a été inscrit pour le semestre, contre un recouvrement de 71 264 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Perte nette

La perte nette du deuxième trimestre de l'exercice 2021 totalise 1,2 million de dollars, ou (0,04) \$ par action (de base et diluée), en regard d'une perte nette de 0,7 million de dollars, ou (0,03) \$ par action (de base et diluée), pour la période correspondante de l'exercice précédent. La majeure partie de la perte nette est attribuable aux frais supplémentaires liés à l'exploitation d'une société ouverte et aux frais liés à la mise en train des projets d'expansion. La perte nette du semestre de 2021 se chiffre à 1,8 million de dollars, ou (0,06) \$ par action (de base et diluée), en regard d'une perte nette de 0,2 million de dollars, ou (0,01) \$ par action (de base et diluée) pour la période correspondante de l'exercice précédent.

SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

Gestion du capital

En matière de gestion du capital, la Société a pour objectif de disposer de liquidités suffisantes pour financer ses activités, de maximiser la conservation du capital et de dégager des rendements du capital investi concurrentiels. Pour financer ses activités, la Société a compté sur le financement par placement privé récent réalisé le 30 septembre 2020 dans le cadre de l'acquisition inversée de Mira X. La Société gère sa trésorerie excédentaire de manière à disposer de réserves suffisantes pour financer ses activités d'exploitation et ses dépenses d'investissement.

Flux de trésorerie

	Semestres clos les	
	30 avril 2021	30 avril 2020
<i>(en milliers de dollars canadiens)</i>	\$	\$
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(6 867)	(2 113)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	1 249	1 970
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(709)	–
Effets des variations des cours de change sur la trésorerie détenue	(20)	1
Diminution de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(6 347)	(142)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	30 418	150
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	24 071	8

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Pour le semestre clos le 30 avril 2021, les activités d'exploitation ont nécessité des sorties de trésorerie de 6,9 millions de dollars, contre 2,1 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation des flux de trésorerie depuis le début de l'exercice 2021 s'explique principalement par la perte nette inscrite pour le premier semestre de l'exercice et par les investissements supplémentaires dans le fonds de roulement, notamment les débiteurs, les stocks et les créditeurs.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Les activités de financement ont généré des entrées de trésorerie de 1,2 million de dollars pour le semestre clos le 30 avril 2021, contre 2,0 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Les entrées de trésorerie liées aux activités de financement depuis le début de l'exercice 2021 sont principalement attribuables à l'exercice des options de rémunération par les placeurs pour compte et les courtiers du placement privé. L'augmentation des flux de trésorerie en 2020 s'explique surtout par le fait que la Société a prélevé des montants additionnels à même ses facilités de crédit.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Les activités d'investissement ont nécessité des sorties de trésorerie de 0,7 million de dollars pour le semestre clos le 30 avril 2021. Il n'y a eu aucune activité d'investissement au cours de la période correspondante de 2020. La variation est principalement attribuable aux investissements dans les améliorations locatives.

Facilités de crédit

Le 31 mars, la Société a conclu une nouvelle facilité de crédit d'exploitation renouvelable et engagée d'un montant autorisé d'au plus de 10 000 000 \$ échéant le 30 mars 2024. Au 30 avril 2021, aucune facilité de crédit n'avait été utilisée (10 000 \$ US (13 318 \$ CA) au 31 octobre 2020).

La Société dispose également d'une facilité de crédit non engagée sous forme de contrats de change ou de swaps de taux d'intérêt d'un montant maximal de 500 000 \$ US (550 000 \$ US au 31 octobre 2020). Au 30 avril 2021, cette facilité de crédit n'avait pas été utilisée (néant au 31 octobre 2020).

La Société a une lettre de crédit d'un maximum disponible de 2 500 000 \$, dont un montant de 300 000 € (443 154 \$ CA) avait été utilisé au 30 avril 2021 (300 000 € (465 492 \$ CA) au 31 octobre 2020).

Les facilités de crédit susmentionnées sont garanties par une hypothèque mobilière grevant l'ensemble des biens actuels et futurs de la Société situés dans la province de Québec d'un montant maximal de 25 000 000 \$, par une sûreté de premier rang grevant tous les immeubles actuels et futurs situés dans toutes les autres provinces du Canada ainsi qu'aux États-Unis ainsi que par une garantie illimitée de sa filiale américaine. Ces facilités de crédit sont assujetties à certaines clauses restrictives de nature financière lesquelles ont été satisfaites en date du 30 avril 2021. La dette à long terme qui existait antérieurement a été remboursée intégralement le 2 mars 2021.

SITUATION FINANCIÈRE

Les principales variations de la situation financière de la Société au 30 avril 2021 se présentent comme suit :

	30 avril 2021	31 octobre 2020	Variation	Facteurs importants
(en milliers de dollars canadiens)	\$	\$	\$	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	24 071	30 418	(6 347)	Fonds de roulement, financement des plans d'expansion et de marketing et améliorations locatives du siège social
Clients et autres débiteurs	4 365	2 950	1 415	Augmentation attribuable à la croissance des produits au cours du T2 2021
Stocks	7 532	6 312	1 220	Augmentation attribuable à la croissance des produits au cours du T2 2021 et à l'augmentation des stocks détenus
Immobilisations corporelles	729	44	685	Augmentation attribuable surtout aux améliorations locatives des nouveaux locaux du siège social
Actifs au titre de droits d'utilisation	2 047	206	1 841	Augmentation attribuable surtout au bail contracté pour les nouveaux locaux du siège social
Créditeurs et charges à payer	5 166	7 345	(2 179)	Cours normal des activités, ne tiennent plus compte des charges à payer liées à l'acquisition inversée
Obligations locatives (y compris la partie courante)	2 049	184	1 865	Augmentation attribuable surtout au bail contracté pour les nouveaux locaux du siège social

POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

La Société n'a pas versé de dividendes sur ses actions ordinaires depuis sa constitution en société. Sa politique actuelle est de conserver les bénéfices futurs pour financer sa croissance. Toute décision ultérieure de verser des dividendes sera prise à la discrétion du conseil d'administration et sera tributaire de la situation financière, des résultats d'exploitation et des besoins en capital de la Société, ainsi que d'autres facteurs que le conseil d'administration pourrait juger pertinents.

PRINCIPALES INFORMATIONS TRIMESTRIELLES

Le tableau qui suit présente les principales informations financières trimestrielles pour les huit derniers trimestres :

(en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action)

	T2 2021	T1 2021	T4 2020	T3 2020	T2 2020	T1 2020	T4 2019	T3 2019
Produits	7 074	6 603	6 115	6 595	4 062	5 328	4 050	5 808
Marge brute	4 435	4 097	3 705	4 352	2 440	3 542	2 636	3 953
(Perte nette) bénéfice net	(1 204)	(631)	(3 145)	1 236	(689)	442	(653)	1 065
(Perte) bénéfice de base et dilué(e) par action	(0,04) \$	(0,02) \$	(0,11) \$	0,06 \$	(0,03) \$	0,02 \$	(0,03) \$	0,05 \$

Facteurs influant sur la variabilité des résultats trimestriels

Certaines variations des produits d'un trimestre à l'autre sont attribuables aux variations saisonnières ainsi qu'aux campagnes de vente et de marketing. Exceptionnellement, la variation des résultats du T2 2020 par rapport à ceux du T1 2020 s'explique par l'éclosion de la pandémie de la COVID-19.

Par ailleurs, les résultats du T4 2020 tiennent compte du coût de 2,9 millions de dollars lié à l'acquisition inversée de Mira X, et l'incidence de l'éclosion de la pandémie de la COVID-19 et des ajustements opérationnels qui ont été requis a également influé sur les résultats du T2 2020. Enfin, les variations du T4 2019 par rapport à celles du T3 2019 s'expliquent par le calendrier de lancement d'un produit et une campagne de marketing qui s'est poursuivie au T1 2020.

TENDANCES ET VARIATIONS SAISONNIÈRES

Au Canada, les ventes de GURU sont saisonnières dans une certaine mesure. Elles ont tendance à être plus élevées du printemps jusqu'à l'automne, soit du milieu du deuxième trimestre jusqu'à la fin du quatrième trimestre, et à diminuer un peu en hiver, soit du début du premier trimestre jusqu'au milieu du deuxième trimestre. Ces tendances peuvent varier exceptionnellement en raison du succès des campagnes de marketing de GURU et des initiatives en matière de lancement de produits. En revanche, aux États-Unis, où le climat est globalement plus doux en hiver, de telles tendances saisonnières des ventes ne sont généralement pas observées.

INSTRUMENTS FINANCIERS

Risque de liquidité

Le risque de liquidité s'entend de la capacité de la Société à faire face à ses engagements financiers à leur échéance. Les obligations contractuelles de la Société et ses passifs financiers l'exposent au risque de liquidité. La Société gère son risque de liquidité en assurant une surveillance continue des flux de trésorerie réels et prévus et en rapprochant les profils d'échéance des actifs et des passifs financiers, dans le but de maintenir un équilibre entre la continuité et la souplesse du financement au moyen de facilités de crédit disponibles consenties par sa banque ou d'autres prêteurs. La Société a pour politique de s'assurer qu'elle dispose d'un financement adéquat provenant de ses activités d'exploitation et, au besoin, d'autres sources. Les échéances contractuelles des obligations financières de la Société, capital et intérêts compris, s'établissent comme suit au 30 avril 2021 :

(en milliers de dollars canadiens)	Valeur comptable	Flux de trésorerie contractuels	Moins de 1 an	De 1 an à 5 ans	Plus de 5 ans
Fournisseurs et autres créiteurs	5 166	5 166	5 166	—	—
Obligations locatives, y compris la partie courante	2 049	2 245	381	1 355	509

Risque de crédit

Le risque de crédit s'entend du risque qu'une partie à un actif financier manque à une de ses obligations et amène de ce fait la Société à subir une perte financière. Le risque de crédit de la Société est principalement associé à la trésorerie, aux équivalents de trésorerie et aux débiteurs. Le risque de crédit lié à la trésorerie et aux équivalents de trésorerie est limité puisque la Société traite avec de grandes institutions financières en Amérique du Nord.

La Société consent du crédit à ses clients dans le cours normal de ses activités. Elle procède régulièrement à des contrôles du crédit de ses clients et constitue des provisions pour pertes sur créances éventuelles qui, lorsqu'elles se réalisent, cadrent avec les prévisions faites par la direction. La Société traite avec des bannières et des distributeurs bien établis, ce qui atténue son risque de crédit. À la date du bilan actuel, trois clients (trois en 2020), qui comptent pour 30 % (50 % en 2020) de ses débiteurs, représentent 34 % des ventes de l'exercice (49 % en 2020). La Société n'exige habituellement pas de garantie.

Risque de change

Le risque de change s'entend du risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations des cours de change.

La Société conclut des ventes et des achats en monnaies étrangères. Par conséquent, certains actifs et passifs sont exposés aux fluctuations des cours de change.

Au cours du trimestre clos le 30 avril 2021, toutes choses étant égales par ailleurs, une appréciation hypothétique de 5,0 % du dollar américain par rapport au dollar canadien n'aurait pas d'incidence significative sur l'état consolidé du résultat net et du résultat global de la Société des trimestres clos les 30 avril 2021 et 2020.

Risque de taux d'intérêt

La facilité de crédit et la dette à long terme de la Société portent intérêt à un taux variable en fonction du taux préférentiel de la banque majoré d'un pourcentage. La Société est donc exposée au risque de taux d'intérêt découlant des fluctuations du taux préférentiel de la banque au cours de l'exercice.

Analyse de sensibilité à l'égard du risque de taux d'intérêt

Une augmentation ou une diminution de 100 points de base du taux d'intérêt n'aurait pas d'incidence significative sur le résultat net consolidé de la Société.

ACTIFS D'IMPÔT DIFFÉRÉ NON COMPTABILISÉS

La Société dispose de pertes autres qu'en capital inutilisées totalisant 4,0 millions de dollars (3,9 millions de dollars en 2020), dont une tranche de 1,4 million de dollars n'est pas comptabilisée. Ces pertes non comptabilisées expirent en 2041, et elles ne sont pas comptabilisées, car la direction a déterminé que leur réalisation en raison de leur emplacement par une entité du groupe qu'elle ne s'attend pas à voir atteindre la rentabilité dans un avenir rapproché en raison d'un important investissement prévu dans la croissance et l'expansion n'était pas probable.

La Société a aussi d'autres différences temporaires déductibles non comptabilisées totalisant 2,3 millions de dollars.

ARRANGEMENTS HORS BILAN

Actuellement, la Société n'a aucun arrangement hors bilan important qui a, ou qui est raisonnablement susceptible d'avoir, une incidence actuelle ou future sur sa situation financière, les variations de ses produits ou charges, ses résultats d'exploitation, ses liquidités ou ses sources de financement, hormis le contrat de location. Les autres arrangements hors bilan de la Société se composent exclusivement d'obligations découlant de contrats de location simple d'une durée de 12 mois ou moins ou de faible valeur monétaire, lesquels ne sont pas importants.

INFORMATION SECTORIELLE

La Société a un secteur à présenter, puisque ses principales activités commerciales sont l'élaboration, la commercialisation, la vente et la distribution de boissons énergisantes.

ESTIMATIONS COMPTABLES CRITIQUES

L'établissement d'états financiers consolidés conformes aux IFRS exige que la direction ait recours à son jugement, fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur l'application des méthodes comptables et sur la valeur comptable des actifs, des passifs, des produits et des charges. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations. Il y a lieu de se reporter à la note 4 des états financiers consolidés résumés intermédiaires des trimestres et des semestres clos les 30 avril 2021 et 2020 pour un complément d'information.

RÉGIME INCITATIF FONDÉ SUR DES ACTIONS

Le 1^{er} octobre 2019, la Société a créé un régime d'options sur actions à l'intention de ses employés clés, administrateurs et conseillers. Ce régime a été dissous lors de l'acquisition inversée de Mira X, comme il est décrit à la note 1 des états financiers consolidés annuels audités de l'exercice 2020, et remplacé par un nouveau régime assorti des mêmes modalités, sauf en ce qui concerne les unités d'actions restreintes (« UAR ») et les unités d'actions différées (« UAD ») qui ont été rajoutées au régime. Le régime incitatif général (le « régime ») prévoit l'attribution d'options d'achat d'actions ordinaires, d'UAR et d'UAD, pourvu qu'en tout temps, le nombre d'options sur actions d'UAR et d'UAD réservées aux fins d'émission ne dépasse pas 10 % des actions ordinaires de la Société émises et en circulation. Aux termes du régime, les droits rattachés aux options s'acquièrent en général sur quatre ans et expirent dix ans après la date d'attribution, les droits rattachés aux UAR s'acquièrent en général sur trois ans et les droits rattachés aux UAD sont entièrement acquis au moment de l'attribution. En date du 30 avril 2021, 2 684 017 options sur actions, UAR et/ou UAD étaient disponibles aux fins d'émission (2 355 826 options au 31 octobre 2020).

Au cours du semestre clos le 30 avril 2021, 18 556 options sur actions ont été attribuées à un prix d'exercice moyen pondéré de 18,21 \$ par action et 1 259 options sur actions ont été exercées au prix d'exercice de 2,39 \$ par action. De plus, au cours de cette période, 5 436 UAR et 6 480 UAD ont été attribuées. La portion de la charge de rémunération fondée sur des actions pour le semestre en question qui correspond aux options attribuées s'est élevée à 85 946 \$ (43 315 \$ en 2020), alors que la portion qui correspond aux UAR s'est élevée à 18 302 \$ (0 \$ en 2020) et la portion qui correspond aux UAD s'est élevée à 120 000 \$ (0 \$ en 2020).

En outre, le 29 octobre 2020, 324 799 options de rémunération ont été attribuées aux placeurs pour compte et aux courtiers du placement privé de GURU. Ces options sont devenues exerçables lorsque l'action de GURU a commencé à se négocier à la TSX, c'est-à-dire le 2 novembre 2020. Au cours du premier semestre de 2021, toutes les options de rémunération ont été exercées au prix d'exercice de 5,45 \$ par action.

DONNÉES SUR LES ACTIONS EN CIRCULATION

	Au 14 juin 2021
Actions en circulation	29 234 012
Options sur actions (prix d'exercice moyen de 3,72 \$ par action)	227 468
Unités d'actions restreintes (prix d'attribution moyen de 21,94 \$ par action)	5 436
Unités d'actions différées (prix d'attribution moyen de 18,52 \$ par action)	6 480
Actions après dilution	29 473 396

UTILISATION DU PRODUIT DU PLACEMENT PRIVÉ

Le 30 septembre 2020, la Société a clos un placement privé et émis 6 330 750 actions ordinaires pour un produit brut totalisant 34,5 millions de dollars (compte tenu du produit de l'option de surallocation) et un produit net de 29,2 millions de dollars.

Le tableau ci-dessous présente une comparaison de l'utilisation estimée et de l'utilisation réelle du produit au 30 avril 2021.

(en milliers de dollars canadiens)

	Utilisation réelle du produit	Utilisation estimée du produit	Écart
Coûts liés à l'expansion du marché (y compris les frais d'inscription chez les détaillants et de distribution, le matériel en magasin, les effectifs de vente supplémentaires et les honoraires des courtiers de produits)	3 403 \$	12 000 \$	(8 597) \$
Marketing et notoriété de la marque	315	10 000	(9 685)
Investissements en innovation produits / R et D	17	3 000	(2 983)
Fonds de roulement et besoins généraux (y compris les frais liés à l'exploitation d'une société ouverte)	1 342	4 148	(2 806)
Solde au 30 avril 2021	24 071	s. o.	24 071
Total du produit net	29 148	29 148	—
Charges liées à l'acquisition inversée de Mira X	3 026	3 026	—
Frais d'émission d'actions	2 329	2 329	—
Produit brut	34 503 \$	34 503 \$	— \$

FACTEURS DE RISQUE

Il y a lieu de se reporter aux facteurs de risque décrits à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de la Société datée du 20 janvier 2021.

CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION ET CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Conformément aux dispositions du Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs, la Société a déposé les attestations signées par le chef de la direction et la chef de la direction financière (les « dirigeants signataires ») qui, entre autres choses, font rapport sur la conception des contrôles et procédures de communication de l'information (« CPCI ») ainsi que sur la conception du contrôle interne à l'égard de l'information financière.

CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION

La Société a conçu les CPCI en vue de fournir l'assurance raisonnable que toute information importante concernant la Société est communiquée aux dirigeants signataires, et que l'information devant être fournie par la Société aux fins du respect des obligations d'information continue est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits par la législation canadienne en valeurs mobilières applicables.

CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE (« CIIF »)

Les dirigeants signataires ont conçu ou fait concevoir sous leur supervision le CIIF pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux IFRS. En ce qui a trait à la conception et à l'évaluation des contrôles internes, il faut reconnaître que, compte tenu de leurs limites intrinsèques, tous les contrôles, même bien conçus et fonctionnant efficacement, ne peuvent fournir qu'une assurance raisonnable que les objectifs de contrôle souhaités seront atteints et ils pourraient ne pas prévenir ni détecter les anomalies.

Le cadre de contrôle utilisé pour concevoir le CIIF de la Société se fonde sur les critères énoncés en vertu de l'Internal Control – Integrated Framework (2013) publié par le Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission.

Il n'y a pas eu de modifications des CIIF de la Société pour la période ouverte le 1^{er} novembre 2020 et close le 30 avril 2021 qui ont eu une incidence importante, ou qui pourraient raisonnablement avoir une incidence importante, sur les CIIF de la Société.

ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DE CLÔTURE

Le 14 juin 2021, GURU a signé une entente de distribution avec PepsiCo Canada Breuvages, qui deviendra son distributeur national exclusif au Canada pour ses boissons énergisantes biologiques GURU à compter du 4 octobre 2021.