



GURU ORGANIC ENERGY POURSUIT SA SÉRIE DE PERFORMANCES RECORD SUR AMAZON DURANT LE VENDREDI FOU–CYBERLUNDI

Les ventes bondissent de 94 % au Canada et de 73 % aux États-Unis, surpassant largement la croissance de la catégorie

Montréal (Québec), le 9 décembre 2025 – GURU Organic Energy Corp. (TSX: GURU) (« **GURU** » ou la « **Société** »), la première marque de boissons énergisantes biologiques au Canada¹, est fière d'annoncer sa performance la plus dominante à ce jour sur Amazon durant le Vendredi fou et le Cyberlundi, affichant des résultats records et surpassant considérablement la performance globale de la catégorie des boissons énergisantes en Amérique du Nord.

GURU a enregistré une croissance exceptionnelle durant l'événement promotionnel de 12 jours qui s'est déroulé du 20 novembre au 1er décembre, avec une hausse des unités vendues de 94 % au Canada et de 73 % aux États-Unis par rapport à la performance de l'année dernière. Cet élan remarquable reflète la demande croissante des consommateurs pour les boissons énergisantes biologiques et saines de GURU et valide les initiatives stratégiques de la Société en matière de commerce électronique à l'approche de la période cruciale des Fêtes.

Novembre 2025 est devenu le mois le plus fort de l'histoire de GURU sur Amazon dans les deux marchés, marquant une étape importante dans la trajectoire de croissance du commerce électronique de la Société.

The graphic is split into two parts. The left part is a red rectangle with white text. It features the 'Semaine Vendredi Fou' logo with the Amazon arrow, followed by 'HAUSSE DE 94% AU CANADA' and 'HAUSSE DE 73% AUX ÉTATS-UNIS'. The right part is a photograph of a man with curly hair and tattoos, wearing a white t-shirt and black shorts, sitting on a rock and drinking from a GURU can. A backpack is next to him, and the background shows trees and a clear sky.

¹ Nielsen: période de 52 semaines se terminant le 4 octobre 2025, All Channels, Canada vs la même période l'an dernier.

² Stackline Atlas, segment total des boissons énergisantes, ventes unitaires Amazon États-Unis et Amazon Canada, 2 semaines se terminant le 29 novembre 2025 comparée aux mêmes semaines l'an dernier.

PERFORMANCE LARGEMENT SUPÉRIEURE À LA CATÉGORIE

La performance de GURU durant le Vendredi fou et le Cyberlundi a largement dépassé la croissance globale de la catégorie. Selon les données de marché tierces provenant de Stackline, la catégorie totale des boissons énergisantes a connu une croissance de 21 % au Canada durant la période de l'événement, tandis que GURU a réalisé une croissance de 94 % – plus de quatre fois le taux de la catégorie – l'écart de performance le plus important que GURU ait réalisé par rapport à la catégorie lors de tout événement phare. Aux États-Unis, où la catégorie totale des boissons énergisantes a connu une croissance de 40 %, le taux de croissance de 73 % de GURU était près du double de la moyenne de la catégorie, démontrant des gains continus de parts de marché en ligne et une forte préférence des consommateurs pour les alternatives énergisantes biologiques et la courte liste d'ingrédients.

Au Canada, GURU s'est hissée en 2^e position avec une part de marché de 21,3 % durant la période de l'événement, renforçant davantage son statut de leader de la catégorie.

POSITIONNEMENT DOMINANT SUR LE MARCHÉ

GURU a obtenu des placements en première page pour les principaux mots-clés de recherche dans les deux marchés, avec quatre produits GURU figurant parmi les 10 meilleurs de la catégorie des boissons énergisantes au Canada. La Société a maintenu des positions de tête sur les mots-clés de marque, de catégorie et concurrentiels, ses formats de variété Zéro et Léger affichant de solides taux de conversion auprès des nouveaux clients comme des clients existants.

Carl Goyette, président et chef de la direction de GURU, a commenté : « Notre performance du Vendredi fou et du Cyberlundi marque une nouvelle étape majeure dans la trajectoire de croissance du commerce électronique de GURU. Réaliser une croissance de 94 % au Canada – où nous sommes maintenant fermement établis comme la marque n° 2 de la catégorie – et une croissance de 73 % aux États-Unis durant cette période cruciale pour les achats, valide notre stratégie et témoigne de la forte demande des consommateurs pour une Bonne Énergie, meilleure pour eux et meilleure pour la planète.

Ce qui est particulièrement convaincant, c'est que nous avons presque doublé le taux de croissance de la catégorie aux États-Unis et que nous l'avons surpassé de plus de quatre fois au Canada. GURU ne se contente pas de croître avec la catégorie – nous gagnons des parts de marché significatives sur nos concurrents.

Nous sommes également encouragés par la solide performance de notre gamme Zéro, qui continue de résonner auprès des consommateurs soucieux de leur santé à la recherche d'options sans sucre et sans édulcorants artificiels.

Cet élan, combiné à l'expansion de la distribution et à la notoriété croissante de notre marque, nous positionne pour continuer à mener la transformation de la catégorie vers des boissons énergisantes plus saines et biologiques en 2026 et au-delà. »

ÉLAN STRATÉGIQUE VERS 2026

En s'appuyant sur cette performance record du Vendredi fou et du Cyberlundi, GURU continue de renforcer sa position dans le segment en forte croissance des boissons énergisantes biologiques. L'accent stratégique mis par la Société sur l'excellence du commerce électronique, combiné à son portefeuille de produits différenciés et à la notoriété grandissante de sa marque, positionne favorablement GURU pour tirer parti de la demande soutenue des consommateurs pour des alternatives énergisantes plus saines.

La croissance exceptionnelle enregistrée durant cette période de fort achalandage reflète également l'efficacité du renforcement des initiatives de marketing numérique et de

l'optimisation de la stratégie promotionnelle de GURU, qui ont permis d'améliorer l'acquisition de nouveaux clients tout en maintenant de solides indicateurs de rentabilité – un élan que la Société entend amplifier en 2026.

À propos des produits GURU

Les boissons énergisantes GURU sont conçues à partir d'une courte liste d'ingrédients actifs à base de plantes, dont la caféine naturelle, sans édulcorants artificiels, sans sucralose ni aspartame. Ces ingrédients soigneusement sélectionnés sont incorporés dans des mélanges uniques qui poussent votre corps à aller plus loin et votre esprit à être plus vif.

Pour découvrir la gamme de boissons énergisantes bio GURU, rendez-vous sur www.guruenergy.com ou retrouvez-nous sur Amazon.

À propos de GURU Organic Energy

GURU Organic Energy Corp. (TSX: GURU) est une entreprise dynamique à croissance rapide et la première au monde à lancer une boisson énergisante naturelle conçue à partir de plantes en 1999. La Société commercialise des boissons énergisantes biologiques au Canada et aux États-Unis par l'intermédiaire d'un réseau de distribution estimé à environ 25 000 points de vente et par l'entremise de www.guruenergy.com et d'Amazon. GURU a su bâtir une marque inspirante avec une liste d'ingrédients naturels et biologiques, y compris de la caféine naturelle, sans sucralose ni aspartame, qui offre aux consommateurs une *Bonne Énergie* qui ne vient jamais au détriment de leur santé. La Société s'est engagée à réaliser sa mission visant à faire le ménage de l'industrie des boissons énergisantes au Canada et aux États-Unis. Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.guruenergy.com ou suivez-nous [@guruenergydrink](https://www.instagram.com/guruenergydrink) sur Instagram, [@guruenergy](https://www.facebook.com/guruenergy) sur Facebook et [@guruenergydrink](https://www.tiktok.com/@guruenergydrink) sur TikTok.

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter :

GURU Organic Energy

Carl Goyette, président et chef de la direction
Ingy Sarraf, cheffe de la direction financière
514-845-4878
investors@guruenergy.com

strat.eko

Francois Kalos
francois.kalos@guruenergy.com

Informations prospectives

Le présent communiqué de presse contient des « informations prospectives » au sens de la législation canadienne applicable en matière de valeurs mobilières. Ces informations prospectives comprennent, sans s'y limiter, des informations relatives aux objectifs et aux stratégies de la Société pour atteindre ces objectifs, ainsi que des informations relatives aux convictions, plans, attentes, anticipations, estimations et intentions de la direction. Ces informations prospectives sont identifiées par l'utilisation de termes et d'expressions tels que « peut », « devrait », « pourrait », « s'attendre », « avoir l'intention », « estimer », « anticiper », « planifier », « croire » ou « continuer », la forme négative de ces termes et une terminologie similaire, y compris des références à des hypothèses, bien que toutes les informations prospectives ne contiennent pas ces termes et expressions. Les informations prospectives sont fournies dans le but d'aider le lecteur à comprendre la Société et ses activités, ses opérations, ses perspectives et ses risques à un moment précis, dans le contexte des développements historiques et futurs possibles, et le lecteur est donc prévenu que ces informations peuvent ne pas être appropriées à d'autres fins. Les informations prospectives sont fondées sur un certain nombre d'hypothèses et sont assujetties à un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont plusieurs sont hors du contrôle de la direction, ce qui pourrait faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont divulgués ou sous-entendus dans ces informations prospectives. Ces risques et incertitudes comprennent, sans s'y limiter, les facteurs de risque suivants, qui sont examinés plus en détail sous la rubrique « FACTEURS DE RISQUE » de la notice annuelle pour l'exercice clos le 31 octobre 2024: la gestion de la croissance; la dépendance à l'égard du personnel clé; la dépendance à l'égard des clients clés; les changements dans les préférences des consommateurs; les changements importants dans la réglementation gouvernementale; les critiques à l'égard des produits de boissons énergisantes et/ou du marché des boissons

énergisantes; le ralentissement économique et l'incertitude continue sur les marchés financiers et d'autres changements défavorables dans les conditions économiques ou politiques générales, ainsi que les développements géopolitiques, les pressions inflationnistes mondiales ou d'autres phénomènes macroéconomiques majeurs; les événements catastrophiques mondiaux ou régionaux; les fluctuations des taux de change des devises étrangères; l'inflation; les revenus provenant entièrement des boissons énergisantes; l'augmentation de la concurrence; les relations avec les co-emballeurs et les distributeurs et/ou leur capacité à fabriquer et/ou distribuer les produits de GURU; la demande pour les produits de GURU est plutôt saisonnière; les relations avec les clients existants; l'évolution du marché de la vente au détail; l'augmentation des coûts et/ou les pénuries de matières premières et/ou d'ingrédients et/ou de carburant et/ou les coûts de co-emballage; l'incapacité à estimer avec précision la demande pour ses produits; les antécédents de flux de trésorerie négatifs et l'absence d'assurance d'une rentabilité continue ou d'un BAIIA positif; le rachat d'actions ordinaires; les droits de propriété intellectuelle; le maintien de l'image de marque ou de la qualité des produits; la rétention des services à plein temps des hauts dirigeants; les changements climatiques; les litiges; les systèmes de technologie de l'information; la fluctuation des résultats d'exploitation trimestriels; les modifications aux politiques gouvernementales et aux règlements du commerce international; les conflits d'intérêts; la consolidation des détaillants, des grossistes et des distributeurs et position dominante des principaux acteurs; le respect des lois sur la confidentialité des données et la protection des données personnelles; la gestion des lancements de nouveaux produits; le recours au marketing de tiers, y compris les célébrités et les influenceurs; la révision des réglementations sur les déclarations publicitaires, ainsi que les autres facteurs de risque mentionnés dans d'autres documents que la direction a rendu publics, y compris ceux déposés de temps à autre auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières et qui sont disponibles sur SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca. D'autres risques et incertitudes dont la direction n'a pas connaissance actuellement ou que la direction considère actuellement comme négligeables pourraient également faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont divulgués ou sous-entendus dans ces informations prospectives. Bien que les informations prospectives contenues dans le présent document soient fondées sur ce que la direction estime être des hypothèses raisonnables à la date à laquelle elles ont été formulées, les investisseurs sont mis en garde contre le risque d'accorder une confiance excessive à ces informations, car les résultats réels peuvent varier par rapport aux informations prospectives. Certaines hypothèses ont été formulées lors de la préparation des informations prospectives concernant la disponibilité des ressources en capital, les performances commerciales, les conditions du marché et la demande des clients. Par conséquent, toutes les informations prospectives contenues dans le présent document sont assorties de la mise en garde qui précède, et rien ne garantit que les résultats ou les développements anticipés par la direction se concrétiseront ou, même s'ils se concrétisent en grande partie, qu'ils auront les conséquences ou les effets escomptés sur les activités de la Société, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation. Sauf mention contraire ou indication contraire du contexte, les informations prospectives contenues dans le présent document sont fournies à la date du présent document, et la direction ne s'engage pas à mettre à jour ou à modifier ces informations prospectives à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou autres, sauf si la loi applicable l'exige.