



Présentation aux investisseurs

Juillet 2019



STRICTEMENT PRIVÉ ET CONFIDENTIEL

Mise en garde : Un prospectus de base - RFPV provisoire contenant de l'information importante au sujet des titres décrits dans le présent document a été déposé auprès de l'autorité en valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada. Un exemplaire du prospectus de base - RFPV provisoire et de ses modifications doit être transmis avec le présent document. Le prospectus de base - RFPV provisoire est susceptible d'être complété. Aucune souscription ou offre d'achat de titres ne peut être acceptée avant la délivrance du visa du prospectus de base - RFPV définitif. Le présent document ne révèle pas de façon complète tous les faits importants relatifs aux titres offerts. Il est recommandé aux investisseurs de lire le prospectus de base - RFPV provisoire, le prospectus de base - RFPV définitif et toutes leurs modifications pour obtenir l'information relative à ces faits, particulièrement les facteurs de risque liés aux titres offerts, avant de prendre une décision d'investissement.

Mise en garde

Avant la clôture du placement, GFL Environmental Inc. fusionnera avec sa société mère, GFL Environmental Holdings Inc. (« Holdings »), et poursuivra ses activités sous la dénomination « GFL Environmental Inc. ». À l'occasion de cette fusion, nous modifierons notre capital actions de sorte qu'il se composera d'un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne, d'un nombre illimité d'actions à droit de vote multiple et d'un nombre illimité nombre d'actions privilégiées. Toutes les actions émises et en circulation des sociétés qui fusionneront seront échangées contre des actions à droit de vote subalterne et des actions à droit de vote multiple de la Société. Voir « Description du capital actions—Modifications du capital préclôture » dans le prospectus de base - RFPV provisoire daté du 19 juillet 2019. Sauf indication contraire, dans le présent document, les termes « GFL », « nous », la « Société » et les termes semblables désignent GFL Environmental Inc. regroupée avec ses filiales après les modifications du capital préclôture (comme il est décrit aux présentes, ce qui comprend la fusion de Holdings et de GFL Environmental Inc.).

Information prospective

Le présent document contient de l'« information prospective » au sens des lois sur les valeurs mobilières du Canada et des États-Unis. L'information prospective peut porter sur les événements ou résultats attendus. Elle est susceptible de concerner notre situation financière, notre stratégie commerciale, nos stratégies de croissance, nos budgets, notre exploitation, nos résultats financiers, nos impôts et taxes, notre politique de dividendes, nos projets et nos objectifs. Plus particulièrement, l'information sur les résultats, le rendement, les réalisations, les perspectives ou les occasions que nous prévoyons ou sur les marchés où nous exerçons nos activités est une information prospective. Dans certains cas, on reconnaît l'information prospective à l'emploi de verbes ou d'expressions comme « planifier », « cibler », « croire », « s'attendre à », « être susceptible de », « se produire », à la forme affirmative ou négative, au futur ou au conditionnel, et à l'emploi de termes comme « budget », « estimation », « perspective », « prévision », « projection », « stratégie », « avis », « intention », « possibilité », « éventualité » ou d'autres termes semblables. En outre, les déclarations faisant état de nos attentes, nos intentions, nos prévisions ou d'autres faits ou circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les déclarations qui contiennent de l'information prospective ne portent pas sur des faits passés, mais indiquent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des événements futurs.

L'information prospective porte notamment sur les attentes concernant les tendances du secteur, les taux de croissance du marché en général, nos taux de croissance en particulier et nos stratégies de croissance, nos plans et stratégies d'affaires et notre position concurrentielle dans notre secteur.

L'information prospective repose sur nos avis, estimations et hypothèses établis à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture et de l'avenir prévisible. Elle repose aussi sur d'autres facteurs que nous croyons actuellement pertinents et raisonnables dans les circonstances. Malgré le soin apporté à l'établissement et à l'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les avis, estimations et hypothèses sous jacents se révéleront exacts. Certaines hypothèses concernant notre capacité à élargir notre part de marché, à conserver le personnel clé, à maintenir et étendre notre présence géographique, à exécuter nos plans d'expansion, à continuer d'investir dans notre infrastructure pour appuyer notre croissance, à obtenir et conserver un financement à des conditions acceptables; les taux de change et taux d'intérêt, l'effet de la concurrence, les changements et les tendances dans notre secteur ou l'économie mondiale ainsi que les modifications apportées aux lois, règles, règlements et normes internationales sont des facteurs importants sur lesquels reposent l'information prospective et les attentes de la direction.

L'information prospective est nécessairement fondée sur un certain nombre d'avis, d'estimations et d'hypothèses que nous avons considérées comme pertinentes et raisonnables à la date où l'information a été présentée, assujettis à des risques, à des incertitudes, à des hypothèses et à d'autres facteurs connus et inconnus capables d'entraîner un large écart entre les résultats, le niveau d'activité, le rendement ou les réalisations qui se produiront réellement et ceux exprimés ou sous entendus par l'information prospective, notamment les facteurs de risque suivants : l'évolution de la réglementation gouvernementale et les risques liés à son inobservation; les obligations relatives aux questions environnementales; la perte de contrats municipaux et d'autres contrats; la forte concurrence dans le secteur des services environnementaux; l'incapacité éventuelle de renouveler ou d'obtenir des permis de sites d'enfouissement ou d'installations de traitement des déchets organiques ou des ententes d'assainissement, et les coûts d'exploitation et/ou de construction à l'avenir de tels sites ou installations; les changements apportés aux lois et aux politiques régissant la gestion des déchets qui ont une incidence sur les volumes des sites d'enfouissement; le caractère cyclique du secteur de l'assainissement des sols et de l'infrastructure; l'augmentation des coûts de la main d'œuvre, de l'élimination et du transport; l'incapacité de compenser la hausse des prix par l'augmentation des coûts et la perte possible de clients causée par la hausse des prix; l'incidence défavorable d'une acquisition sur nos activités; les dettes potentielles attribuables à des acquisitions antérieures ou futures; la nécessité de réussir à intégrer les entreprises acquises; la limitation de la croissance par voie d'acquisitions en raison de la concurrence, de la conjoncture économique et des conditions du marché; l'accès non garanti aux marchés des capitaux propres ou des capitaux d'emprunt; l'utilité limitée des résultats d'exploitation passés dans l'évaluation et la prévision des résultats en raison des acquisitions; l'exposition des activités américaines aux fluctuations du change et à des instruments financiers libellés en dollars américains; l'évolution de la demande ou du cours des matières recyclables; l'approvisionnement en carburant et les fluctuations du prix du carburant; notre besoin d'avoir suffisamment de flux de trésorerie pour réinvestir dans nos activités; l'incapacité d'obtenir des cautionnements, des garanties de bonne exécution, des lettres de crédit, d'autres garanties financières ou des polices d'assurance; les risques liés à l'exploitation, à la santé, à la sécurité et à l'environnement; l'obligation de s'inscrire comme exploitant de véhicules commerciaux dans certains territoires, qui entraîne l'obligation de respecter certaines normes applicables aux véhicules; les catastrophes naturelles, les conditions météorologiques et la saisonnalité; la perte de clients existants ou l'incapacité d'obtenir de nouveaux contrats; l'exposition au risque de crédit et la diminution des résultats d'exploitation provoquées par un ralentissement économique; la dépendance envers les employés clés; la dépendance croissante envers la technologie et le risque de défaillances technologiques; les incidents ou problèmes de cybersécurité; la réduction des volumes de déchets ramassés et éliminés en raison de changements dans les modes d'élimination des déchets; l'atteinte à notre réputation ou à notre marque; le contrôle serré de notre entreprise par certains actionnaires; l'ajout de nouvelles règles ou lois ou de nouveaux règlements en matière de comptabilité; l'incapacité de concevoir, mettre en œuvre et maintenir un système de contrôle interne efficace sur l'information financière; la grande influence des investisseurs sur la Société après le placement; la hausse des coûts d'assurance; la hausse des coûts d'exploitation entraînée par un resserrement de la réglementation sur les changements climatiques; la baisse de disponibilité de la direction entraînée par les tentatives de syndicalisation des salariés; les coûts associés à la fermeture de sites d'enfouissement et postérieurs à celle-ci ainsi que les coûts associés à la contamination; la volonté des provinces, des États et des municipalités de réduire l'élimination des déchets dans les sites d'enfouissement; la concurrence provoquée par la capacité excédentaire des sites d'enfouissement; les litiges, les mesures prises par une autorité de réglementation ou les manœuvres menées par des activistes; les risques liés au non-respect des lois ou des règlements anticorruption américains, canadiens ou étrangers; notre vulnérabilité aux actes de la nature dans le sud des États Unis; la dilution immédiate et considérable de la valeur comptable réelle des actions à droit de vote subalterne; l'inapplicabilité de certaines exigences d'information imposées par les lois sur les valeurs mobilières américaines et de certaines normes de gouvernance américaines, étant donné notre qualité d'émetteur privé étranger; la perte de notre statut d'émetteur privé étranger et les frais qui en découlent; les incidences différentes sur les actionnaires des lois de l'Ontario, au Canada, par rapport aux lois sur les sociétés du Delaware, aux États-Unis; l'obligation d'intenter au Canada une action oblique, une action pour manquement aux obligations fiduciaires et d'autres poursuites liées à nos affaires internes, ce qui pourrait limiter la capacité des actionnaires de s'adresser à un tribunal qui leur soit favorable; les lois canadiennes peuvent retarder, empêcher ou rendre non souhaitable l'acquisition de la totalité ou d'une partie importante des actions ou des actifs de la Société; l'investissement ou l'affectation du produit tiré du présent placement d'une manière avec laquelle les actionnaires ne sont pas d'accord ou d'une manière qui ne produit pas de rendement; l'absence de marché actif, liquide et ordonné pour nos actions; la volatilité du cours de nos actions; la perte de souplesse financière occasionnée par l'augmentation de notre endettement; l'importance de la dette qui vient à échéance d'ici quatre ans; la baisse du cours de nos actions à droit de vote subalterne entraînée par la vente d'un nombre considérable de nos actions en circulation sur le marché public dans un avenir proche; les ventes d'actions par certains actionnaires; l'incidence défavorable d'une éventuelle émission de titres d'emprunt ou de titres de capitaux propres ayant ou pouvant avoir priorité de rang sur nos actions à droit de vote subalterne; l'incidence défavorable d'une émission d'actions privilégiées qui rend plus difficile notre acquisition par une autre société et entraîne, par conséquent, une baisse du cours de nos actions à droit de vote subalterne; l'effet dilutif d'une émission supplémentaire d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple; la réduction de l'encaisse disponible en raison de demandes d'indemnisation présentées par nos administrateurs et

Mise en garde (suite)

dirigeants; l'incapacité de remplir nos obligations de société ouverte et d'assumer les coûts supplémentaires entraînés par notre inscription en bourse; l'expérience limitée de notre haute direction dans la gestion d'une société ouverte et le temps consacré au respect de la réglementation applicable, qui empêche la direction de s'occuper de la gestion quotidienne de l'entreprise; l'absence de dividendes en espèces dans un avenir prévisible; la baisse du cours de nos actions à droit de vote subalterne et du volume des opérations sur celles-ci si les analystes de titres ou de marchés ne publient pas d'étude sur notre entreprise ou si des rapports défavorables sont publiés à propos de notre entreprise, ainsi que le fait que les déclarations prospectives qui figurent aux présentes pourraient s'avérer incorrects. Le lecteur doit soigneusement prendre en considération les facteurs et les hypothèses susmentionnés.

Même si nous avons tenté de définir les facteurs de risque importants qui pourraient entraîner un large écart entre les résultats réels et ceux indiqués dans l'information prospective, d'autres facteurs de risque que nous ignorons actuellement ou que nous ne jugeons pas importants pour l'instant pourraient aussi faire en sorte que les résultats réels ou les faits à venir diffèrent considérablement de ceux exprimés dans l'information prospective. Rien ne garantit que l'information prospective se révélera exacte étant donné que les résultats réels et les faits à venir pourraient différer nettement de ceux qu'elle indique. Les lecteurs ne devraient donc pas se fier indûment à l'information prospective, qui vaut uniquement à la date où elle a été formulée. L'information prospective contenue dans le présent prospectus témoigne de nos attentes à la date du prospectus (ou à la date indiquée dans l'information) et est susceptible de changer après cette date. Cependant, nous n'avons ni l'intention ni l'obligation d'actualiser ou de réviser l'information prospective en raison de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf dans la mesure où la législation canadienne en valeurs mobilières nous y contraint. Il y a lieu de se reporter aux rubriques « Facteurs de risque » et « Mise en garde concernant les déclarations prospectives » du prospectus.

Mesures non conformes aux normes IFRS

Le présent document fait référence à certaines mesures financières non conformes aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »). Ces mesures ne sont pas reconnues par les normes IFRS, n'ont pas de signification normalisée prescrite par les normes IFRS, et il est donc peu probable qu'elles soient comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt fournies à titre d'information additionnelle en complément des mesures financières conformes aux normes IFRS, de manière à favoriser une compréhension approfondie de nos résultats d'exploitation du point de vue de la direction. Par conséquent, ces mesures ne devraient pas être considérées de manière isolée ni en remplacement de l'analyse de notre information financière présentée en vertu des normes IFRS. Il convient de noter que les sociétés calculent différemment les mesures non conformes aux IFRS; par conséquent, les mesures non conformes aux IFRS présentées ici peuvent ne pas être comparables aux mesures portant le même nom présentées par d'autres sociétés. Les mesures non conformes aux normes IFRS que nous utilisons sont notamment le « BAIIA provenant des acquisitions », le « BAIIA ajusté », la « marge sur BAIIA ajusté », les « frais de vente, généraux et d'administration ajustés », le « BAIIA », les « flux de trésorerie disponibles », le « BAIIA annualisé » et les « produits d'exploitation annualisés ». Ces mesures non conformes aux IFRS sont utilisées pour fournir aux investisseurs une mesure additionnelle de notre performance opérationnelle et pour faire ressortir les tendances se rapportant à nos principales activités qui pourraient ne pas être apparentes lorsque l'on se fie uniquement aux mesures financières conformes aux normes IFRS. Nous sommes également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties concernées ont fréquemment recours aux mesures non conformes aux normes IFRS pour évaluer les émetteurs. Notre direction a également recours aux mesures non conformes aux normes IFRS pour faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle d'une période à l'autre, pour préparer les prévisions et budgets d'exploitation annuels et pour déterminer les composantes de la rémunération de la direction. Voir l'annexe des présentes pour obtenir la définition et un rapprochement des mesures non conformes aux IFRS utilisées aux présentes.

Autres questions

Les graphiques, les tableaux et les autres renseignements sur les résultats passés de notre entreprise ou d'une autre entité qui figurent dans le présent document ont uniquement pour but d'illustrer les résultats passés de ces entités et ne sont pas nécessairement représentatifs du rendement futur.

Sauf indication contraire, toutes les sommes d'argent sont indiquées en millions de dollars canadiens.

Notre exercice est la période de douze mois close le 31 décembre. Afin de tenir compte de la fusion de GFL Environmental Holdings Inc. et de Hulk Acquisition Corp. le 31 mai 2018, nos derniers états financiers sont présentés séparément à l'égard de (i) la période antérieure allant du 1^{er} janvier 2018 au 31 mai 2018 et (ii) la période ultérieure allant du 1^{er} juin 2018 au 31 décembre 2018. L'information financière consolidée pour la période antérieure et la période ultérieure est présentée sous l'intitulé « exercice complet 2018 ».

Dans le présent document, l'information financière « pro forma 2018 » désigne l'information financière pro forma non audité pour l'exercice complet 2018, qui donne effet à notre fusion avec Waste Industries réalisée en novembre 2018 (désignée, collectivement avec les opérations connexes, la « fusion avec Waste Industries ») et à la restructuration du capital (au sens du prospectus) comme si la fusion avec Waste Industries et la restructuration du capital avaient eu lieu le 1^{er} janvier 2018.

Un placement dans nos actions à droit de vote subalterne comporte un certain nombre de risques que les acheteurs éventuels doivent prendre en considération. Voir la rubrique « Facteurs de risque » du prospectus.

Les présentateurs



Patrick Dovigi

Fondateur, président du conseil,
président et chef de la direction

- A fondé GFL en 2007
- ~16 années d'expérience dans l'industrie

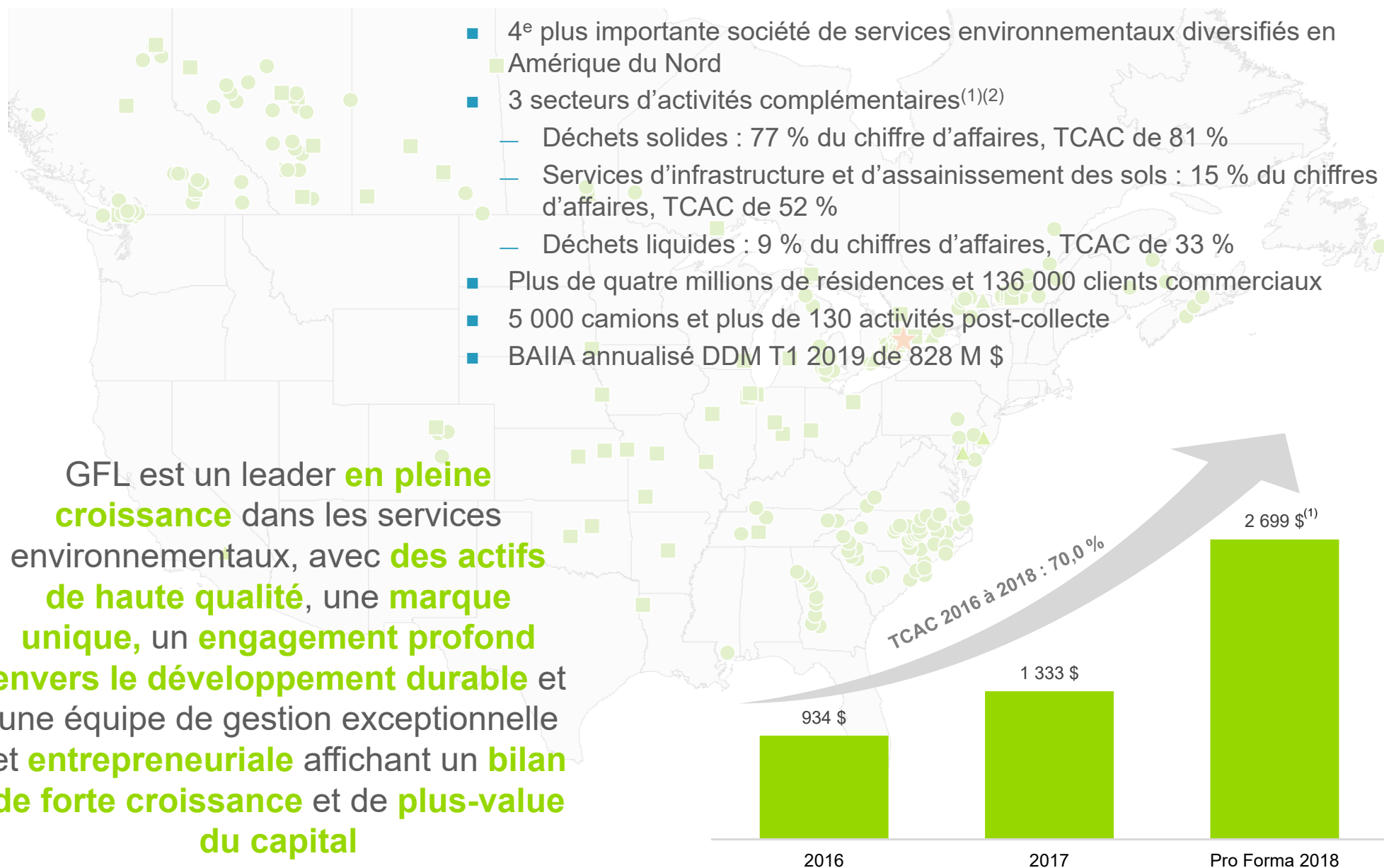


Luke Pelosi

Vice président exécutif et directeur
des finances

- Auparavant, conseiller en fusions et acquisitions chez KPMG
- ~16 années d'expérience en gestion financière

Aperçu de GFL



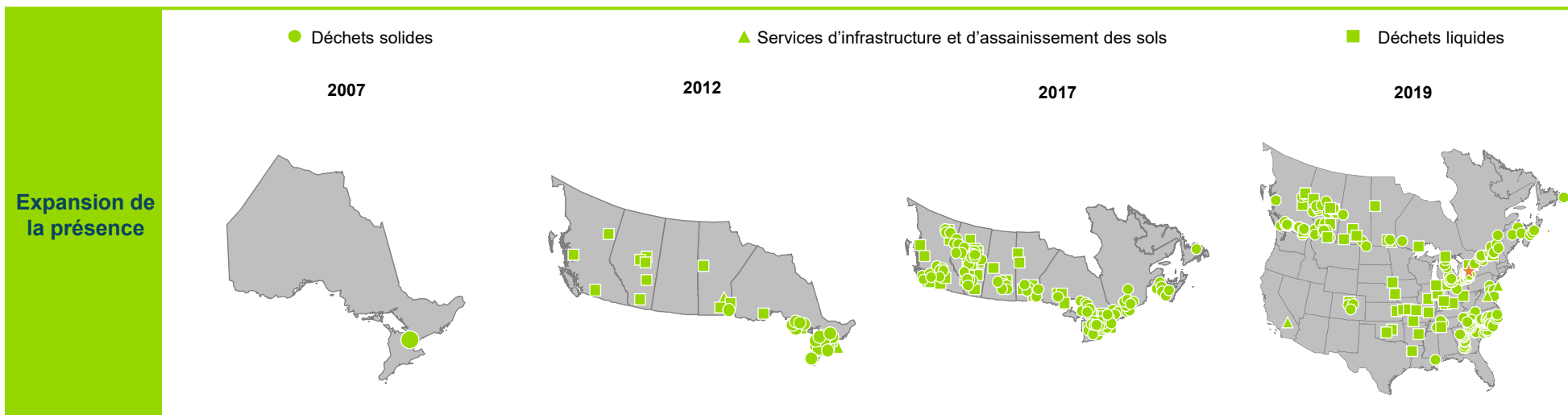
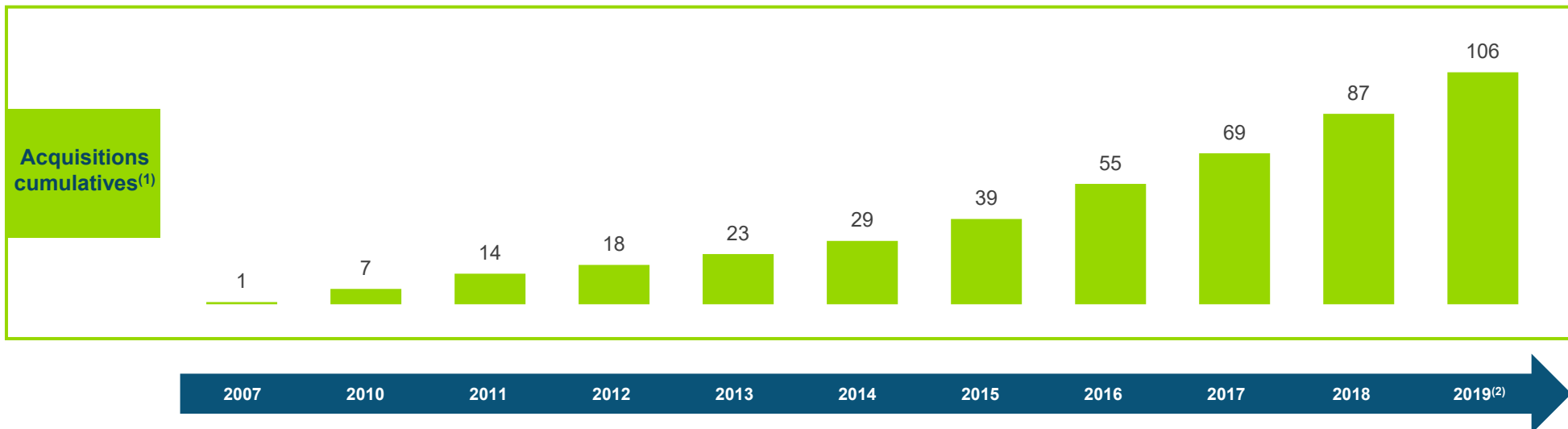
Croissance rapide et continue des produits d'exploitation

(1) Produits d'exploitation de GFL pour 2018 présentés pro forma pour tenir compte de la fusion avec Waste Industries.
 (2) Période de 2016 à 2018

Croissance de GFL impulsée par son fondateur

■ Un succès exceptionnel : +100 acquisitions depuis que Patrick Dovigi, chef de la direction, a fondé GFL en 2007

- Réseau stratégiquement situé, depuis la collecte jusqu'à l'élimination
- Racheteur de choix dans un marché fragmenté
- Efficience opérationnelle accrue grâce à des économies d'échelle



6 (1) Nombre cumulé des acquisitions réalisées

(2) Données de l'année jusqu'au 19 juillet 2019

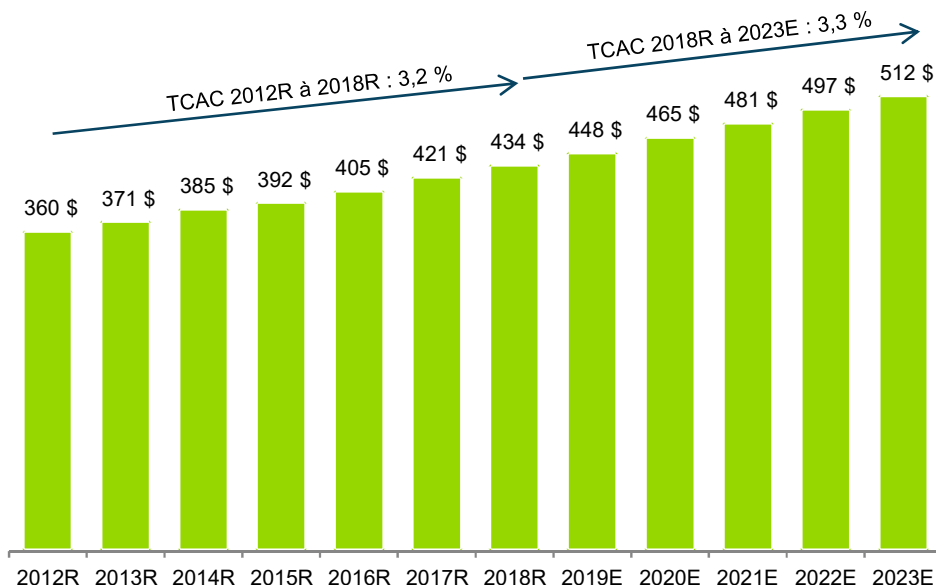
Notre voie vers la création de valeur

Conformément au paragraphe 13.7(4) du *Règlement 41-101 sur les obligations générales relatives au prospectus*, l'information comparative concernant GFL Environmental Inc. et toute information connexe figurant dans la présentation destinée aux investisseurs éventuels ont été retirées du présent modèle aux fins de son dépôt sur le Système électronique de données, d'analyse et de recherche (SEDAR).

Vaste industrie résistante à la récession

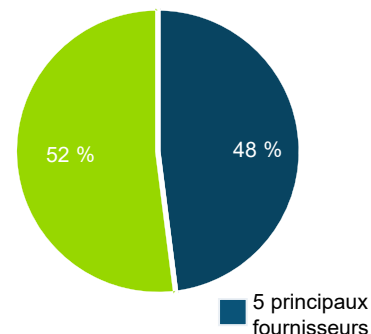
Croissance et produits d'exploitation annuels des services environnementaux

(G \$ US)

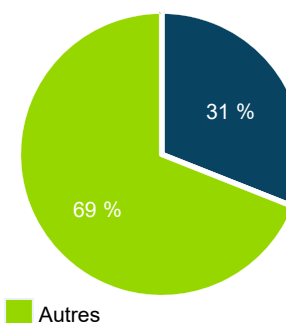


Forte fragmentation dans les déchets solides

États-Unis



Canada



- Fragmentation élevée en raison de milliers de petits fournisseurs locaux à service unique
- L'intensité capitalistique requise et la fragmentation considérable provoquent d'intenses activités de regroupement

Dynamique de marché favorable

Stable et prévisible

- Industrie étroitement liée au PIB et à la croissance démographique, qui ont été solides tant aux États-Unis qu'au Canada
- Les contrats sont souvent pluriannuels, ce qui donne une grande visibilité sur les volumes de déchets
- Production stable de déchets par les clients résidentiels et commerciaux

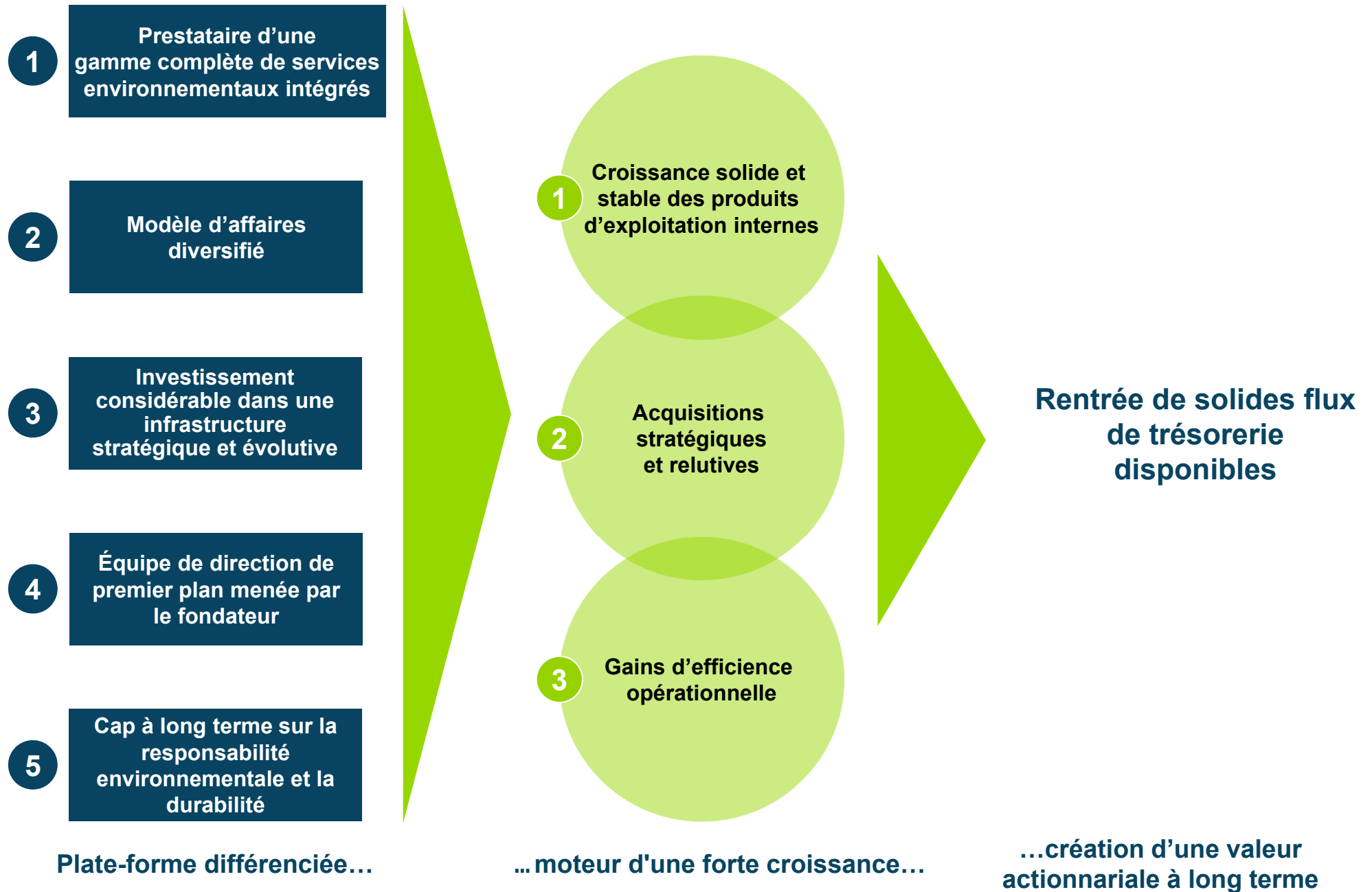
Résistance à la récession

- La collecte de déchets est non discrétionnaire, ce qui la rend moins sensible aux tendances économiques cycliques
- Les produits d'exploitation sont liés aux résidences / à la population (municipal) ou en fonction du poids soulevé (commercial)

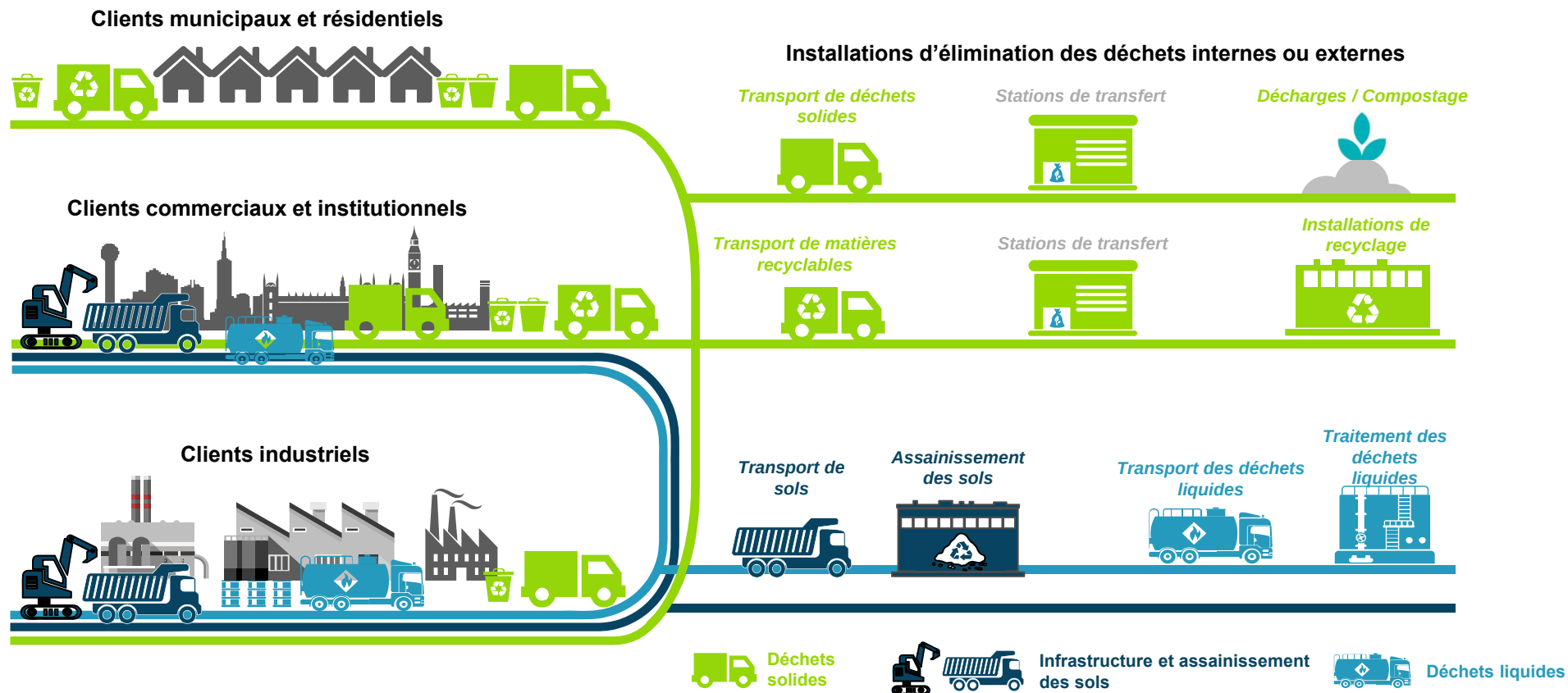
Effet de levier

- a** GFL utilisera le produit du PAPE pour réduire son niveau d'endettement.
- b** L'équipe de direction a prouvé sa capacité à stimuler la croissance par utilisation de l'effet de levier.
- c** La direction a démontré sa capacité à exploiter l'entreprise, avec endettement, dans diverses situations économiques.
- d** Beaucoup de liquidités et peu de dettes à échéance à court terme (2022).
- e** Patrick Dovigi, fondateur et chef de la direction de GFL, a largement investi dans GFL, indiquant sa communauté d'intérêts avec les actionnaires.

Opportunité de croissance attrayante



1 Gamme complète de services environnementaux intégrés

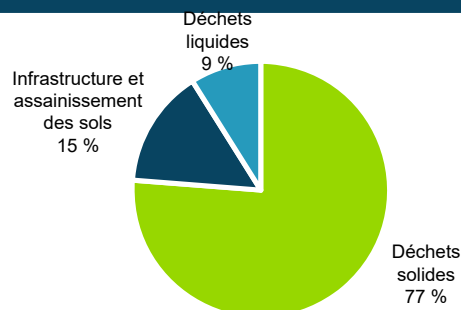


GFL est intégrée verticalement. Ses installations stratégiquement situées et sa gamme de services diversifiés offrent des possibilités de vente croisée pour stimuler la croissance et rayonner sur de nouveaux marchés

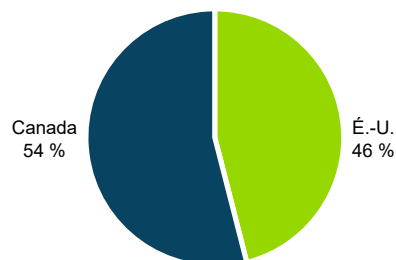
2 Modèle d'affaires diversifié

Diversification des secteurs d'activité, des régions, des sources et des clients offrant stabilité et avantages stratégiques

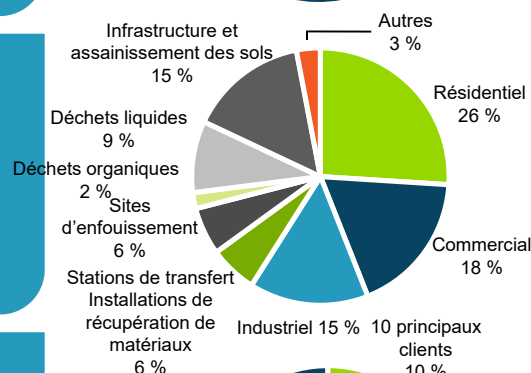
Secteurs d'activité⁽¹⁾



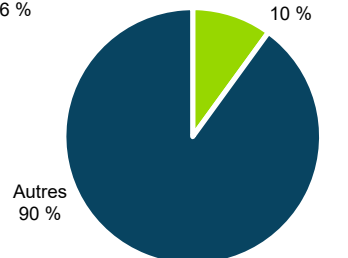
Régions⁽¹⁾



Sources⁽¹⁾



Clients⁽¹⁾



■ Diversification des secteurs d'activité

- ✓ Prestataire d'une gamme complète de services
- ✓ Stabilité au fil des cycles macroéconomiques
- ✓ Vaste bassin de cibles d'acquisition potentielles

■ Empreinte géographique diversifiée

- ✓ Installations dans 9 provinces canadiennes et 23 États américains
- ✓ Occasions de croissance sur de nouveaux marchés

■ Diversification des sources de revenus

- ✓ Exposition à un large marché procurant de la stabilité
- ✓ Propriété d'installations et contrôle des volumes de déchets dans toute la chaîne d'approvisionnement

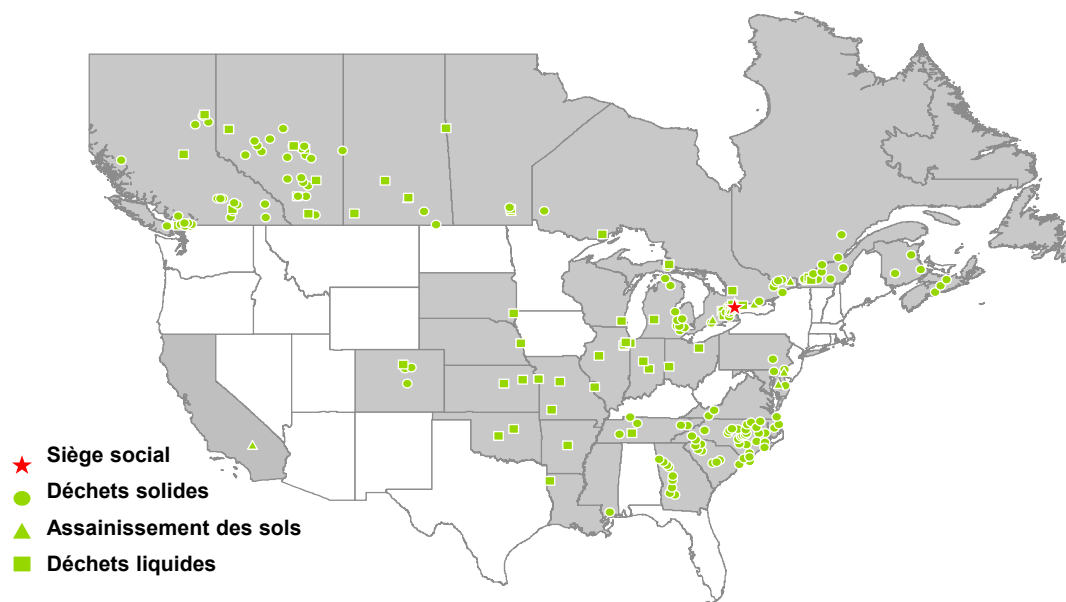
■ Clientèle vaste et diversifiée

- ✓ Les dix principaux clients totalisent environ 10 % des produits d'exploitation pro forma 2018. Aucun client ne rapporte à lui seul plus de 2 % des produits d'exploitation pro forma 2018.
- ✓ Réduit les risques opérationnels et stimule une croissance prévisible

3 Infrastructure évolutive, stratégique et bien investie

Plateforme difficile à reproduire

- ✓ Fortes dépenses d'investissement requises pour reproduire notre infrastructure réseau et nos installations
- ✓ Les synergies de coûts découlant de la concentration des itinéraires et des volumes de collecte stimulent l'augmentation des marges
- ✓ L'exploitation d'une vaste plateforme nécessite des permis difficiles à obtenir et la stricte conformité aux exigences réglementaires



Investissement important dans les technologies, la flotte et les employés pour soutenir la croissance future

Flotte jeune et bien investie

- ✓ ~4 340 véhicules de collecte de déchets solides
- ✓ Âge moyen de 6,6 ans
- ✓ Durée de vie utile estimée à 10 ans
- ✓ Investissement important dans des stations de ravitaillement en gaz naturel comprimé (« GNC ») et dans des véhicules de collecte à haute efficacité alimentés au GNC

Normalisation de la flotte

- ✓ Efficacité des achats améliorée
- ✓ Délais de maintenance réduits
- ✓ Stocks de pièces minimisés

Investissement dans la technologie et les procédés

- ✓ Meilleure productivité
- ✓ Resserrement des liens avec nos clients
- ✓ Amélioration de la sécurité des employés
- ✓ Plus grande efficacité des activités
- ✓ Utilisation de systèmes de planification des ressources de l'entreprise
- ✓ Priorité à la logistique, l'acheminement, l'approvisionnement, la gestion et l'entretien de la flotte

4 Équipe de direction de premier plan menée par le fondateur

Équipe de hauts dirigeants comptant en moyenne ~ 18 ans d'expérience pertinente



Patrick Dovigi
Fondateur, président du conseil,
président et chef de la direction

- ~16 ans d'expérience dans l'industrie
- A fondé GFL en 2007



Luke Pelosi
Vice-président exécutif
et directeur des finances

- ~16 ans d'expérience en gestion financière
- Ancien directeur du groupe-conseil sur les fusions et acquisitions de KPMG



Greg Yorston
Vice-président exécutif et
chef de l'exploitation, Déchets solides

- Plus de 30 ans d'expérience dans les déchets
- Ancien PVP de l'exploitation chez Waste Industries



Mindy Gilbert
Vice présidente executive
et avocate générale

- Plus de 20 ans d'expérience juridique
- Ancienne associée, Davies Ward Phillips & Vineberg s.r.l.

Nom	Poste	Années d'expérience	Expérience antérieure notable
Elizabeth Joy Grahek	VPP, Initiatives stratégiques	22	Capital Environmental Resource et Waste Services
Christian Dover	VPS, Infrastructure et assainissement des sols	14	Construction d'infrastructures, plus particulièrement dans les projets où intervient le génie hydraulique, ferroviaire, municipal et civil
Edward Glavina	VPS, Déchets liquides, Canada	10	Clean Harbors et Metaflo Technologies
Mark Bouldin	VPS, Déchets liquides, États-Unis	30	SK Environmental et Royal Dutch Shell

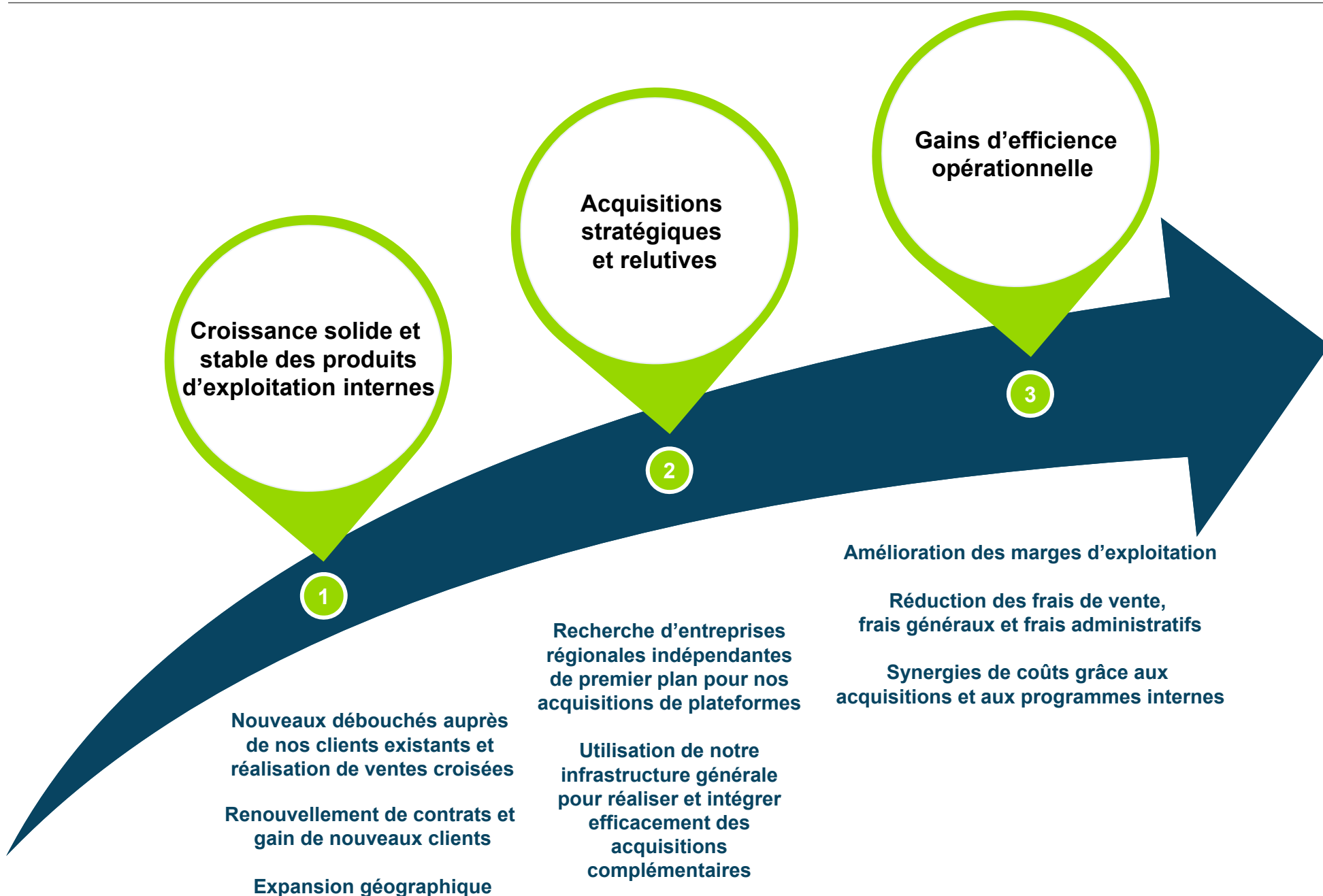
5 Cap à long terme sur la responsabilité environnementale et la durabilité

- ✓ Fournisseur de solutions environnementales diversifiées, reconnu à sa flotte de camions vert vif
- ✓ Forte adaptabilité à l'évolution de la réglementation environnementale grâce à notre taille et savoir-faire
- ✓ Vocation à exploiter les occasions de favoriser la durabilité pour améliorer les collectivités que nous desservons



Engagement à fournir des solutions durables et valorisantes à nos clients, aux communautés et à nous-mêmes

Nos stratégies de croissance



1 Croissance solide et stable des produits d'exploitation internes

Nouveaux débouchés auprès de nos clients existants et réalisation de ventes croisées

- Resserrement des relations avec les clients afin de renforcer notre taux de pénétration
- Prestataire de services environnementaux complets, bien placé pour stimuler les ventes croisées entre les secteurs d'activités et générer des revenus supplémentaires par client

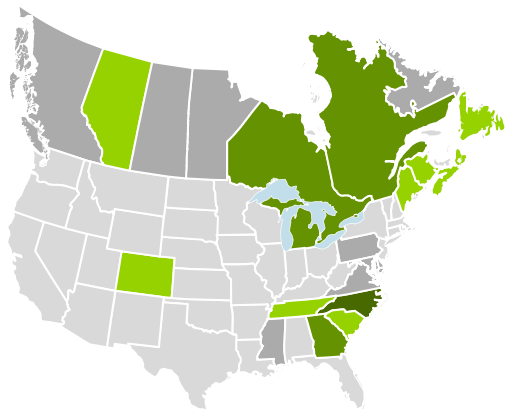
Renouvellement de contrats et gain de nouveaux clients

- Prolongation ou renouvellement des contrats existants, souvent avec une augmentation des prix
 - Les paramètres de renouvellement des contrats municipaux favorisent les acteurs en place étant donné les barrières à l'entrée et l'investissement requis en nouveaux camions
 - De nombreux contrats permettent à GFL d'optimiser les prix et de refléter l'augmentation des coûts d'exploitation (par ex., main-d'oeuvre, carburant, etc.)
- Gain de nouveaux clients et contrats
 - Tirer profit du fait que les municipalités continuent d'externaliser les services publics, notamment la gestion des déchets
 - Placer des services supplémentaires ou améliorés (comme les chariots automatisés ou la collecte de flux de déchets supplémentaires)

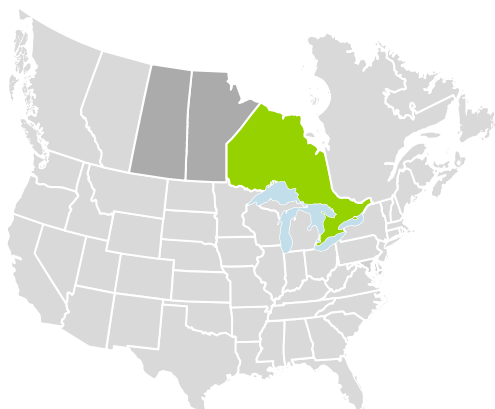
Élargissement de la portée géographique grâce à la croissance interne

- Pénétration de marchés nouveaux et adjacents

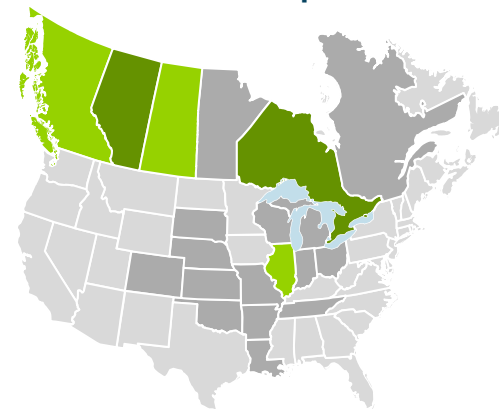
Déchets solides



Infrastructure et assainissement des sols



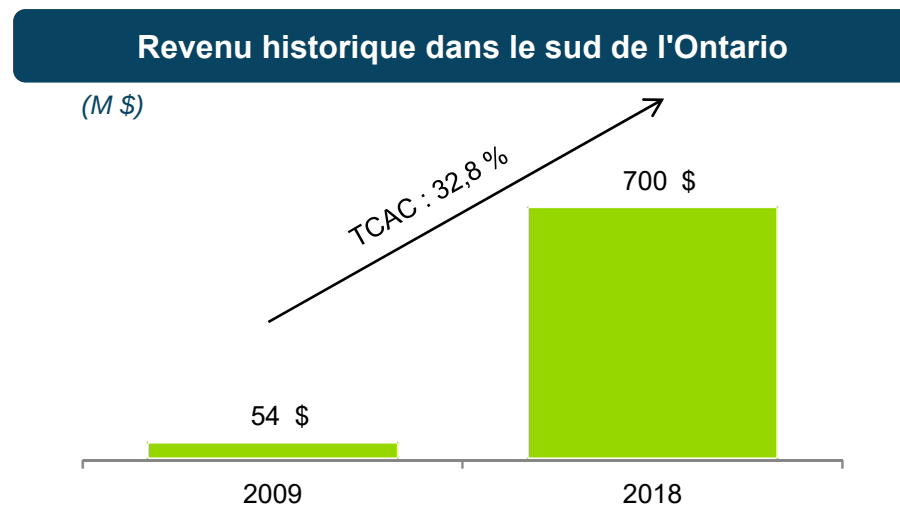
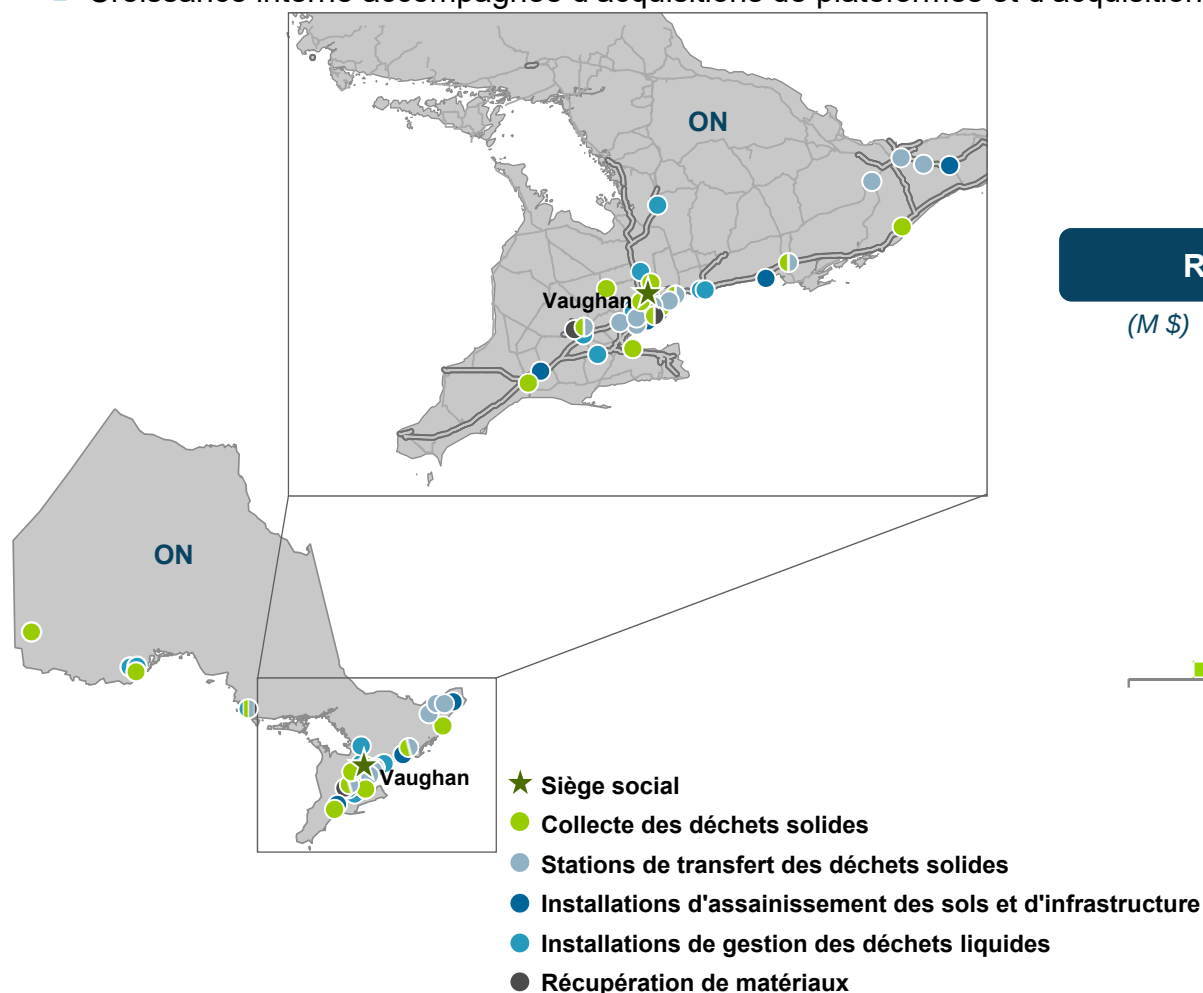
Déchets liquides



Pénétration faible Pénétration élevée

1 Étude de cas : Formation d'une plateforme intégrée dans le sud de l'Ontario

- ✓ **Établissement d'une entreprise de gestion des déchets solides dans le sud de l'Ontario**
 - Contrôle de volumes de déchets considérables au moyen de notre réseau de stations de transfert
- ✓ **Développement significatif des services d'infrastructure et d'assainissement des sols et des services de gestion des déchets liquides parallèlement aux activités liées aux déchets solides**
 - Collecte de matières organiques, de matières recyclables et de déchets en vrac
- ✓ **Forte possibilité de reproduire la plateforme de services environnementaux du sud de l'Ontario sur d'autres marchés**
 - Croissance interne accompagnée d'acquisitions de plateformes et d'acquisitions complémentaires



2 Acquisitions relatives et stratégiques

Approche stratégique des fusions et acquisitions

Approche fondée sur les relations

- Constitution d'un bassin d'acquisitions potentielles sur le marché local grâce à une structure de direction décentralisée
- Création de liens avec les vendeurs potentiels et respect des conditions des opérations proposées, en particulier du calendrier définitif de clôture
- Positionnement de GFL comme acquéreur de choix sur des marchés fragmentés

Acquisitions de plateformes dans de nouveaux marchés

- Acquisition sélective d'entreprises régionales indépendantes de premier plan dans de nouveaux marchés

Acquisitions complémentaires

- Acquisitions complémentaires qui concentrent nos itinéraires et nos volumes de collectes et augmentent notre rayonnement

Méthode d'évaluation rigoureuse

- Acquisitions passées à un multiple du BAIIA ajusté moyen de 7,0, compte non tenu des acquisitions de plateformes

Synergies procurées par la plateforme de GFL

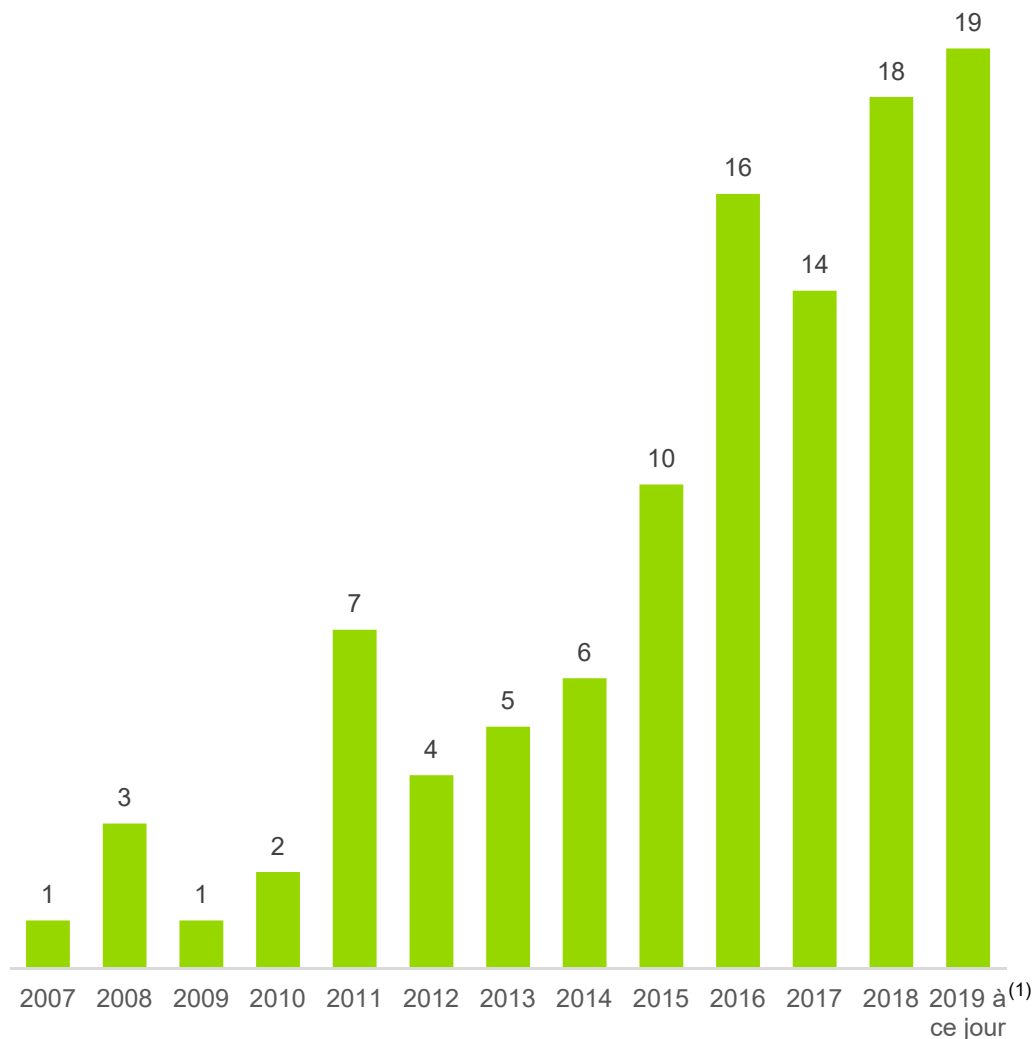
- Intégration des acquisitions générant des synergies de coûts et d'achats

Programme d'acquisitions

- Nous avons réalisé 19 acquisitions depuis le début de l'année
- Nous avons constitué un vaste portefeuille d'acquisitions possibles

Bilan d'acquisitions réussies

Plus de 100 acquisitions réalisées depuis 2007



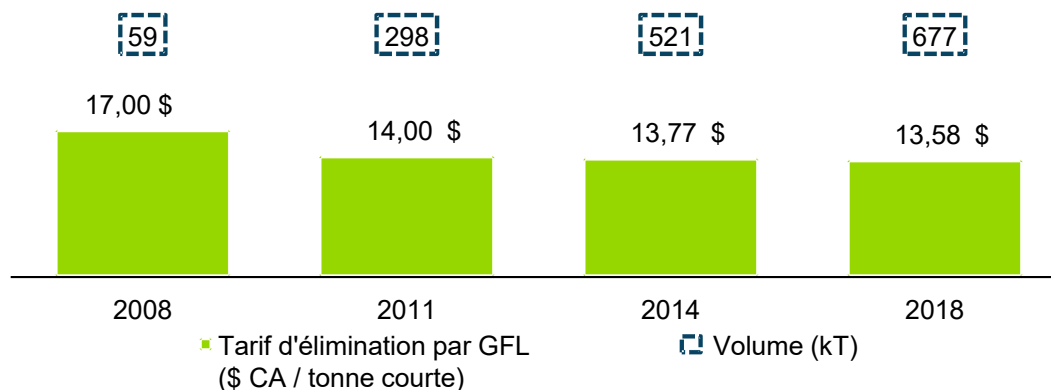
3 Amélioration des marges stimulée par les gains d'efficacité opérationnelle

Infrastructure existante capable de soutenir notre croissance future et de favoriser d'importantes économies d'échelle

Amélioration des marges d'exploitation

- Optimisation des itinéraires
- Application d'une stratégie d'élimination des déchets propre à chaque marché
- Élimination des déchets à des conditions et prix concurrentiels négociés en fonction du volume considérable
- Économies d'échelle dans les achats
- Normalisation de la flotte et augmentation des véhicules alimentés au GNC

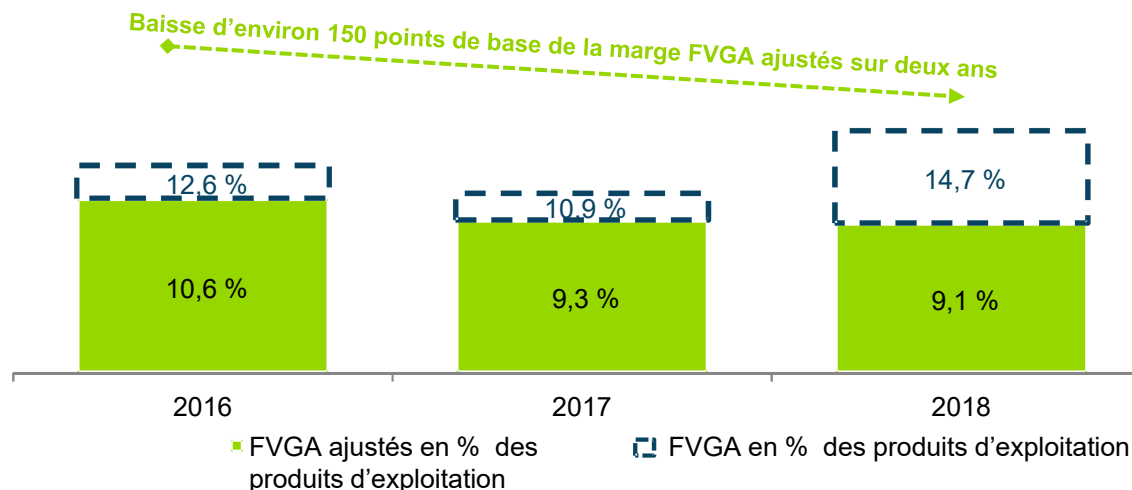
Diminution des coûts d'élimination des déchets solides de GFL dans le sud de l'Ontario⁽¹⁾



Réduction des frais de vente, frais généraux et frais administratifs

- Investissements dans l'infrastructure, les procédés technologiques et les capacités administratives afin de soutenir la croissance future
- Regroupement de cinq bureaux administratifs dans un seul établissement à Vaughan (Ontario)
- Capacité additionnelle à desservir une grande part de notre plateforme croissante
- Synergies procurées par la fusion avec Waste Industries (regroupement du personnel et centralisation des fonctions administratives)

FVGA ajustés⁽²⁾ en % des produits d'exploitation

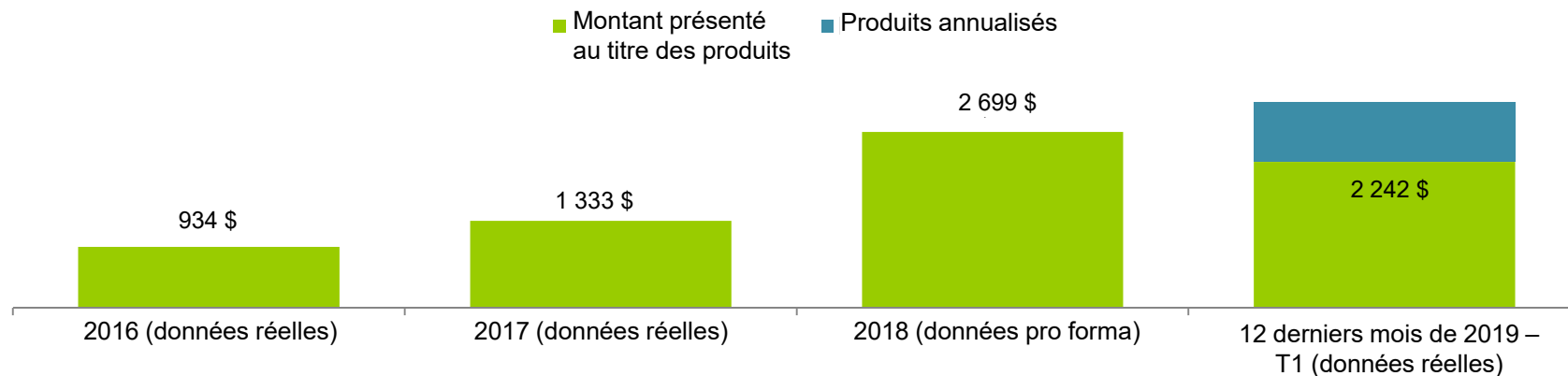


(1) Fondé sur les coûts d'élimination imposés à GFL par les principaux sites d'enfouissement de la région.

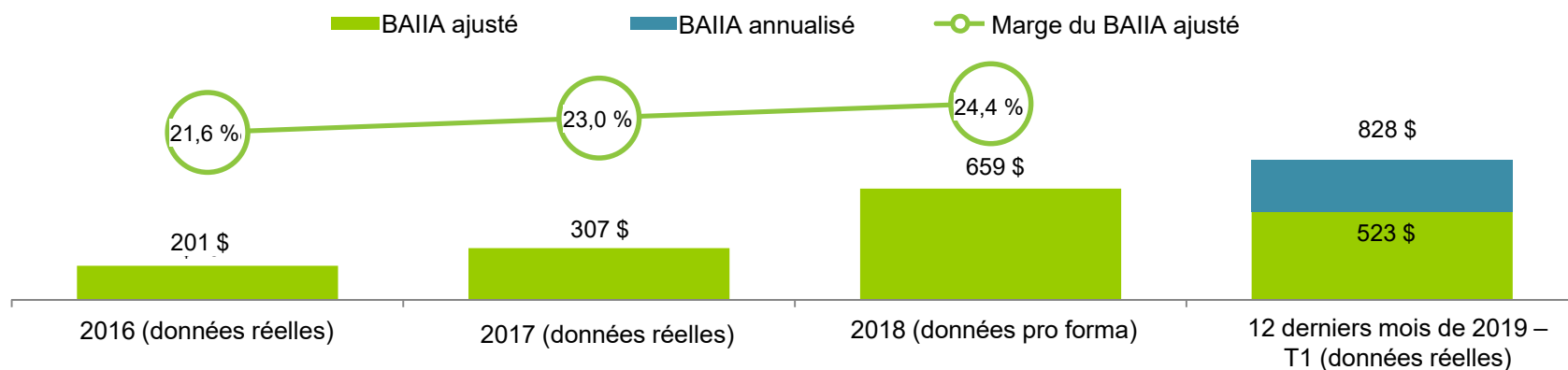
(2) Mesure non conforme aux IFRS. Les FVGA ajustés représentent les frais de vente, généraux et administratifs, exclusion faite des coûts d'acquisition et d'intégration et des autres coûts. Voir le rapprochement en annexe.

Sommaire financier

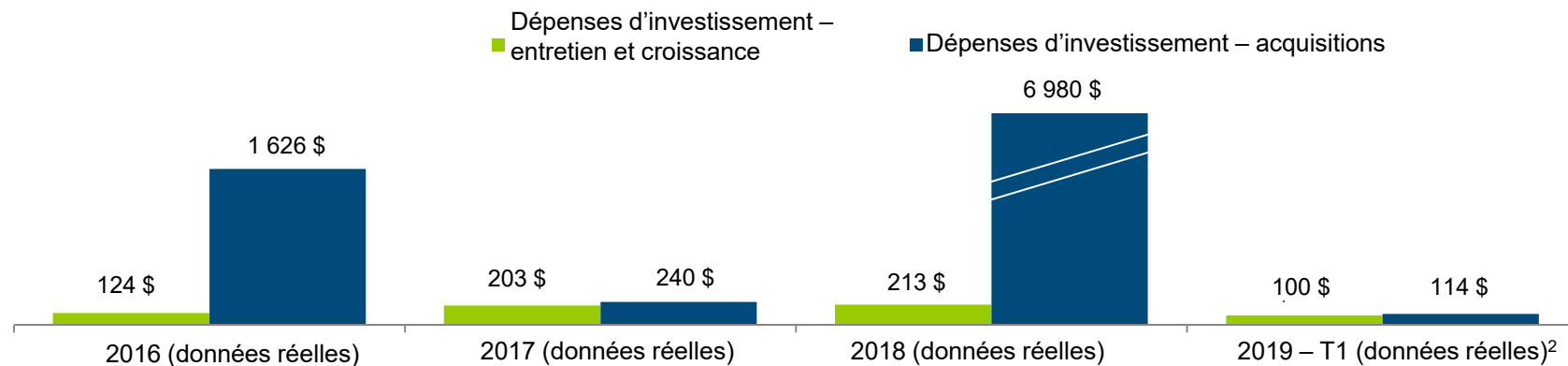
Produits



BAIIA ajusté et marge ajustée¹



Dépenses d'investissement et acquisitions



21 (1) Mesures non conformes aux normes IFRS. Se reporter à l'annexe pour un rapprochement.

(2) Présente les dépenses d'investissement trimestrielles.

Annexes



Rapprochement du BAIIA ajusté et du BAIIA annualisé

(en millions de dollars canadiens)

	2016 (données réelles)	2017 (données réelles)	2018 (données pro forma)	12 derniers mois de 2019-T1 (données réelles)
Perte nette	(152) \$	(101) \$	(611) \$	(520) \$
Charges d'intérêts et autres coûts de financement	179 \$	213 \$	466 \$	442 \$
Amortissement des immobilisations corporelles et des actifs liés aux décharges	109 \$	155 \$	402 \$	301 \$
Amortissement des immobilisations incorporelles	69 \$	84 \$	324 \$	225 \$
Charge d'impôt	(49) \$	(39) \$	(185) \$	(153) \$
BAIIA	155 \$	312 \$	396 \$	295 \$
① (Profit) perte de change	12 \$	(24) \$	62 \$	33 \$
② Paiements fondés sur des actions	3 \$	5 \$	22 \$	22 \$
③ Autres produits	--	(19) \$	(4) \$	0 \$
④ Coûts d'acquisition, d'intégration et autres coûts	19 \$	21 \$	153 \$	146 \$
⑤ Coûts d'acquisition, de changement de marque et autres coûts d'intégration	11 \$	11 \$	25 \$	23 \$
Perte liée à la valeur de marché sur la couverture du carburant	--	--	3 \$	3 \$
Contrepartie au titre du prix d'achat différé	2 \$	2 \$	2 \$	2 \$
BAIIA ajusté	201 \$	307 \$	659 \$	523 \$
Marge du BAIIA ajusté	21,6 %	23,0 %	24,4 %	23,3 %
⑥ Ajustement au BAIIA provenant des acquisitions	--	--	--	288 \$
⑦ Autres ajustements	--	--	--	17 \$
BAIIA annualisé	--	--	--	828 \$

Notes portant sur le rapprochement du BAIIA ajusté et du BAIIA annualisé

1 (Profit) perte de change :

- Se compose i) de profits et de pertes sans effet sur la trésorerie sur les swaps de taux de change et de taux d'intérêt conclus à l'égard de nos instruments créance, ii) des profits et des pertes comptabilisés à la vente d'immobilisations corporelles dont le produit est supérieur ou inférieur à la valeur comptable et iii) des profits et des pertes attribuables aux fluctuations du change.

2 Paielements fondés sur des actions :

- Ce poste sans effet sur la trésorerie se compose de l'amortissement de la juste valeur de marché estimative des options sur actions attribuées à certains administrateurs et membres de la direction en vertu de régimes d'options sur actions.

3 Autres produits :

- Pour 2018, ces produits représentent le produit en trésorerie reçu dans le cadre d'un règlement conclu avec un actionnaire vendeur relativement à l'acquisition au Michigan. Pour 2017, les autres produits reflètent le règlement en trésorerie reçu d'un assureur relativement à nos réclamations en vertu d'une police d'assurance représentation et garanties contractée à la clôture de l'acquisition au Michigan.

4 Coûts d'acquisition, d'intégration et autres :

- Pour 2018, ces coûts se composent de ce qui suit : i) des honoraires professionnels et autres coûts de transaction liés aux transactions de restructuration du capital conclues en mai 2018; ii) des coûts de transaction de 15,2 M\$ liés à la fusion avec Waste Industries; iii) des honoraires juridiques, de frais de consultation et d'autres honoraires et charges engagés dans le cadre d'autres acquisitions et activités de financement conclues au cours de la période ainsi que des indemnités de départ liées aux activités de restructuration. Pour 2016 et 2017, ces coûts se composent d'honoraires juridiques, de frais de consultation et d'autres honoraires et charges engagés dans le cadre d'acquisitions et d'activités de financement conclues au cours de la période applicable. Pour 2016, ces coûts comprennent également un montant de 3,4 M\$ comptabilisé hors de la période. Nous prévoyons engager des coûts semblables dans le cadre d'autres acquisitions dans l'avenir et en vertu des normes IFRS, de tels coûts liés aux acquisitions sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés et ne sont pas inscrits à l'actif.

5 Coûts d'acquisition, de changement de marque et autres coûts d'intégration :

- Se composent de coûts liés au changement de la marque sur le matériel acquis dans le cadre d'acquisitions d'entreprises. Nous pourrions engager des dépenses semblables à l'avenir dans le cadre d'autres acquisitions.

6 Ajustements au BAIIA provenant des acquisitions :

- Représentent l'estimation, par la direction, du BAIIA provenant des acquisitions pour les entreprises que nous avons acquises au cours de la période de 12 mois close le 31 mars 2019, comme si ces entreprises avaient été acquises le 1^{er} avril 2018, calculée conformément à nos conventions de crédit.

7 Autres ajustements

- Représentent l'estimation, par la direction, de l'incidence de l'application d'IFRS 16 comme si la nouvelle norme avait été appliquée à compter du 1^{er} avril 2018, calculée conformément à nos conventions de crédit.

Rapprochement des frais de vente, généraux et d'administration ajustés

(en millions de dollars canadiens)

	2016 (données réelles)	2017 (données réelles)	2018 (données réelles)
Frais de vente, généraux et d'administration	118 \$	145 \$	314 \$
(coûts d'acquisition, d'intégration et autres coûts)	(19) \$	(21) \$	(146) \$
Frais de vente, généraux et d'administration ajustés	99 \$	124 \$	168 \$
<i>Frais de vente, généraux et d'administration ajustés exprimés en pourcentage des produits</i>	10,6 %	9,3 %	9,1 %