

Saputo

T2-EF22
Webdiffusion et
conférence
téléphonique

Le 4 novembre 2021



Mise en garde concernant les énoncés prospectifs

Cette présentation et la présentation orale qui l'accompagne contiennent des énoncés qui constituent des énoncés prospectifs au sens de la législation en valeurs mobilières applicable. Ces énoncés prospectifs portent notamment sur nos objectifs, nos perspectives, nos projets commerciaux, nos stratégies, nos convictions, nos attentes, nos cibles, nos engagements, nos buts, nos ambitions et nos plans stratégiques, y compris notre capacité à atteindre ces cibles, engagements et buts et à réaliser ces ambitions et plans stratégiques, et comprennent des énoncés qui ne sont pas des faits historiques. Les énoncés prospectifs se reconnaissent à l'emploi de termes comme « pouvoir », « devoir », « croire », « prévoir », « planifier », « s'attendre à », « avoir l'intention de », « anticiper », « estimer », « projeter », « objectif », « continuer », « proposer », « viser », « s'engager », « assumer », « prédire », « chercher à », « potentiel », « but », « cibler » ou « engagement », dans leur forme affirmative ou négative, à l'emploi du conditionnel ou du futur ou à l'emploi d'autres termes semblables. À l'exception des énoncés de faits historiques, tous les énoncés qui figurent dans cette présentation et la présentation orale qui l'accompagne peuvent constituer des énoncés prospectifs au sens de la législation en valeurs mobilières applicable.

De par leur nature, les énoncés prospectifs sont exposés à un certain nombre de risques et d'incertitudes. Les résultats réels peuvent différer considérablement de ceux indiqués ou prévus dans ces énoncés prospectifs, ou sous-entendus par ceux-ci. Par conséquent, nous ne pouvons garantir que les énoncés prospectifs se réaliseront et nous prévenons le lecteur que ces énoncés prospectifs ne constituent en aucune façon des énoncés de faits historiques ni des garanties quant au rendement futur. Les hypothèses, les attentes et les estimations qui ont servi à la préparation des énoncés prospectifs et les risques et incertitudes qui pourraient entraîner un écart important entre les résultats réels et les attentes actuelles sont exposés dans nos documents déposés auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières, notamment à la rubrique « Risques et incertitudes » du rapport de gestion daté du 3 juin 2021, qui peut être consulté sur SEDAR, sous le profil de Saputo, au www.sedar.com.

Ces risques et incertitudes comprennent notamment : la responsabilité du fait des produits; la pandémie de COVID-19; la disponibilité des matières premières (y compris en raison des changements climatiques ou de conditions météorologiques extrêmes) et les variations de prix qui en découlent, ainsi que notre capacité à transférer ces augmentations, le cas échéant, à nos clients dans des conditions de marché concurrentielles; la fluctuation des prix de nos produits dans les pays où nous exerçons nos activités, ainsi que sur les marchés internationaux, lesquels prix sont fondés sur les niveaux de l'offre et de la demande pour les produits laitiers; les cybermenaces et autres risques informatiques liés à l'interruption des activités, à la confidentialité, à l'intégrité des données et aux fraudes par compromission de courriels d'affaires; l'environnement hautement concurrentiel dans l'industrie laitière; le regroupement de la clientèle; la concentration des fournisseurs; l'interruption imprévue des activités; l'environnement économique; l'évolution de la législation et de la réglementation en matière d'environnement; les conséquences éventuelles des changements climatiques; l'attention accrue portée aux questions liées au développement durable; notre capacité à trouver, à attirer et à retenir des personnes qualifiées; l'incapacité d'intégrer adéquatement des entreprises acquises en temps utile et de manière efficace; l'incapacité à mettre en œuvre notre plan stratégique mondial comme prévu; l'incapacité à effectuer les dépenses d'investissement comme prévu; la variation des tendances de consommation; la variation des taux d'intérêt et l'accès aux marchés financiers. Notre capacité à atteindre nos objectifs, engagements et buts en matière d'environnement dépend, entre autres, de notre capacité à accéder à toutes les technologies nécessaires et à les mettre en œuvre pour atteindre nos objectifs, engagements et buts; de l'évolution et de la performance des technologies, des innovations, ainsi que de l'utilisation et du déploiement futurs de la technologie et des résultats futurs attendus connexes; et de la réglementation environnementale. Notre capacité d'atteindre nos engagements en matière de chaîne d'approvisionnement pour 2025 dépend, notamment, de notre capacité à tirer le meilleur de nos relations avec les fournisseurs.

Les énoncés prospectifs sont fondés sur les estimations, les attentes et les hypothèses actuelles de la direction en ce qui concerne, entre autres, les produits et les charges prévus; les environnements économique, industriel, concurrentiel et réglementaire dans lesquels nous exerçons nos activités ou qui seraient susceptibles d'avoir une incidence sur nos activités; notre capacité à attirer et à conserver des clients et des consommateurs; notre rendement en matière d'environnement; nos efforts en matière de développement durable; l'efficacité de nos initiatives en matière d'environnement et de durabilité; la disponibilité et le coût du lait et d'autres matières premières et l'approvisionnement en énergie; nos coûts d'exploitation; le prix de nos produits finis sur les différents marchés où nous exerçons nos activités; les effets de la pandémie de COVID-19; la mise en œuvre réussie de notre plan stratégique mondial; notre capacité à mettre en œuvre des projets de dépenses d'investissement comme prévu; notre capacité à prédire, à identifier et à interpréter correctement les changements dans les préférences et la demande des consommateurs, à offrir de nouveaux produits pour répondre à ces changements et à réagir à l'innovation concurrentielle; notre capacité à tirer parti de la valeur de nos marques; notre capacité à stimuler la croissance des produits dans nos principales catégories de produits ou plateformes, ou à ajouter des produits dans des catégories à croissance plus rapide et plus rentables; l'apport des récentes acquisitions; les niveaux prévus de l'offre et de la demande sur le marché pour les produits laitiers; les coûts prévus liés à l'entreposage, à la logistique et au transport; notre taux d'imposition effectif; le taux de change du dollar canadien par rapport aux monnaies des marchés du fromage et des ingrédients laitiers.

La direction estime que ces estimations, attentes et hypothèses sont raisonnables à la date des présentes, et sont intrinsèquement assujetties à d'importantes incertitudes et éventualités commerciales, économiques, concurrentielles et autres concernant des événements futurs, y compris la durée et la gravité de la pandémie de COVID-19, et sont donc sujettes à changement par la suite. Les énoncés prospectifs ont pour but de fournir aux actionnaires de l'information au sujet de Saputo, notamment notre évaluation des futurs plans financiers, et ils peuvent ne pas convenir à d'autres fins. Il ne faut pas accorder une importance indue aux énoncés prospectifs, qui valent uniquement à la date où ils sont faits.

Tous les énoncés prospectifs qui figurent aux présentes ne sont valables qu'à la date des présentes ou à la date spécifique de ces énoncés prospectifs. À moins que la législation en valeurs mobilières l'exige, Saputo ne s'engage nullement à mettre à jour ou à réviser les énoncés prospectifs, verbaux ou écrits, qu'elle peut faire ou qui peuvent être faits, pour notre compte, à l'occasion, à la suite d'une nouvelle information, d'événements à venir ou autrement. Tous les énoncés prospectifs qui figurent aux présentes sont donnés expressément sous réserve de la présente mise en garde.

Annonces de la Société



Acquisition de Carolina



Pathways to Dairy Net Zero



Olu Fajemirokun-Beck

Conseil d'administration



Lyne Castonguay

Présidente et chef de l'exploitation, Division Produits laitiers (USA)



Leanne Cutts

Présidente et chef de l'exploitation (International et Europe)

T2-EF22 – Résultats consolidés

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021

PRODUITS
3,689 G\$

BAlIA AJUSTÉ*
283 M\$

BÉNÉFICE NET
98 M\$

BÉNÉFICE NET
AJUSTÉ
excluant l'amortissement des
immobilisations incorporelles liées aux
acquisitions d'entreprises*
116 M\$

FACTEURS CLÉS

Pénuries de
main-d'oeuvre

Perturbations de la
chaîne
d'approvisionnement

Pressions
inflationnistes

Volumes de ventes consolidés stables, les segments des services alimentaires et de détail retrouvant progressivement leur équilibre

Reprise des volumes de vente du segment des services alimentaires contrebalancée par la baisse des volumes de vente du segment de détail, qui sont revenus aux niveaux historiques

Initiatives en matière de prix décalées par rapport aux hausses des coûts

Impact négatif des facteurs du marché aux États-Unis (amélioration par rapport au T1)

T2-EF22 - Résultats par secteur

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021

CANADA



1,081 G\$
PRODUITS

124 M\$
BAIIA AJUSTÉ

- Le Secteur Canada a continué d'afficher des résultats améliorés
- Hausse des prix de vente attribuable au coût plus élevé de la matière première, le lait
- Augmentation des prix sur les marchés des ingrédients laitiers
- Initiatives en matière de prix
- Retour aux niveaux historiques pour les volumes de ventes dans les segments de détail et industriel, contrebalancé en partie par un rebond dans le segment des services alimentaires.

USA



1,533 G\$
PRODUITS

67 M\$
BAIIA AJUSTÉ

- Incidence négative des pénuries de main-d'oeuvre et des perturbations de la chaîne d'approvisionnement
- Initiatives en matière de prix n'ont pas permis de contrer entièrement l'accroissement des coûts des intrants causé par les pressions inflationnistes
- Croissance des volumes de ventes dans le segment des services alimentaires et reprise de la demande de mozzarella (conditions de marché demeurent très concurrentielles)
- Impact négatif de 17 M\$ causé par les facteurs du marché aux États-Unis

T2-EF22 - Résultats par secteur

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021

INTERNATIONAL



858 M\$
PRODUITS

56 M\$
BAIIA AJUSTÉ

- Volumes des ventes à l'exportation ont subi l'incidence négative des perturbations liées à la chaîne d'approvisionnement
- Disponibilité moindre du lait en raison de l'intensification de la concurrence
- Hausse des prix sur les marchés internationaux du fromage et des ingrédients laitiers (mais la majorité du reste des contrats de vente à l'exportation conclus précédemment selon des prix des marchandises déprimés)

EUROPE



217 M\$
PRODUITS

36 M\$
BAIIA AJUSTÉ

- Retour aux niveaux historiques des volumes de ventes
- Augmentation des volumes de ventes dans le segment industriel à des plus bas prix sur les marchés internationaux des ingrédients laitiers
- Initiatives en matière de prix

Perspectives



NOUS CONCENTRONS NOS EFFORTS SUR LES FACTEURS CONTRÔLABLES



NOUS MAINTENONS NOTRE CIBLE DE CROISSANCE

TCAC¹ élevé à un chiffre du BAIIA ajusté*, pour atteindre 2,125 milliards de dollars d'ici la fin de l'exercice 2025

NOS ATTENTES POUR L'EF22

T3-EF22 – les meilleurs résultats de l'exercice

Résultats T3-EF22 inférieurs à T3-EF21 (incluaient des facteurs du marché aux États-Unis favorables)

Aucune amélioration par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent avant Q4-EF22

* Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux normes IFRS » du rapport de gestion pour les rapprochements avec les mesures conformes aux normes IFRS.

¹ TCAC, le taux de croissance annuel composé est défini comme le taux de croissance d'un exercice à l'autre sur une période de temps déterminée.

Solutions aux enjeux touchant la disponibilité de la main-d'oeuvre

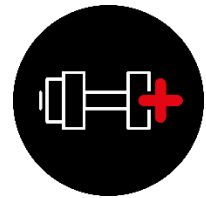
Mesures d'attraction et de rétention de la main-d'œuvre

Optimisation du réseau dans les installations avec un bassin de talents soutenu à long terme

Rationalisation des unités de gestion des stocks : pour réduire la complexité de nos activités

Croissance de l'automatisation

Faits saillants des progrès du plan stratégique mondial pour l'EF22



Renforcer les
principales
activités
commerciales

- Le **partenariat d'Hochland** pour étendre la distribution de notre marque phare *Cathedral City* en Allemagne
- **Nouvelle chaîne de production de remplissage** de produits alimentaires aseptiques aux États-Unis
- **Rationalisation des unités de gestion des stocks** aux États-Unis
- **Nibbl** (plateforme de commerce électronique B2C) au Canada



Nibbl.
TM/MC

Faits saillants des progrès du plan stratégique mondial pour l'EF22



Accélérer
l'innovation
des
produits

- Acquisition de Bute Island Foods
- Volume supplémentaire provenant de **nouveaux accords de coemballage** pour les substituts aux breuvages laitiers

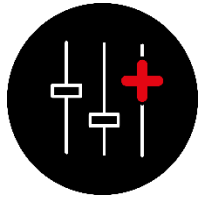


Augmenter la valeur
de notre portefeuille
d'ingrédients

- Remonter la chaîne de valeur avec l'acquisition de l'**installation de Reedsburg** - lactosérum de chèvre, lactose biologique
- **Diversification de notre bassin de clients pour les ingrédients laitiers** au R-U

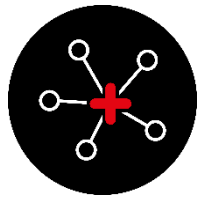


Faits saillants des progrès du plan stratégique mondial pour l'EF22



Optimiser et améliorer les activités d'exploitation

- **Optimisation du réseau axé sur le fromage aux États-Unis**
- **Projets d'automatisation déjà initiés** au Canada initialement prévu au cours de l'EF23
- **L'installation de Port Coquitlam** maintenant ouverte au Canada
- Maximiser la **récupération des sous-produits** en Australie



Créer des catalyseurs pour alimenter les investissements

- Déploiement du **PGI**
- Bons progrès en matière d'harmonisation pour la fusion **One USA**



Saputo

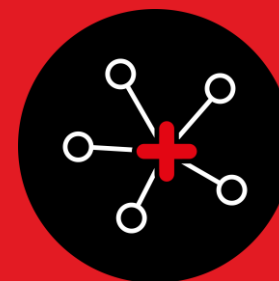
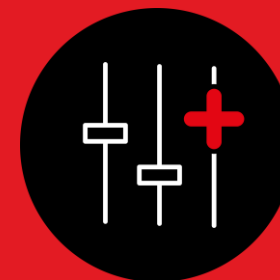
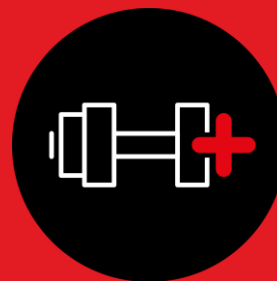
T3-EF22

-

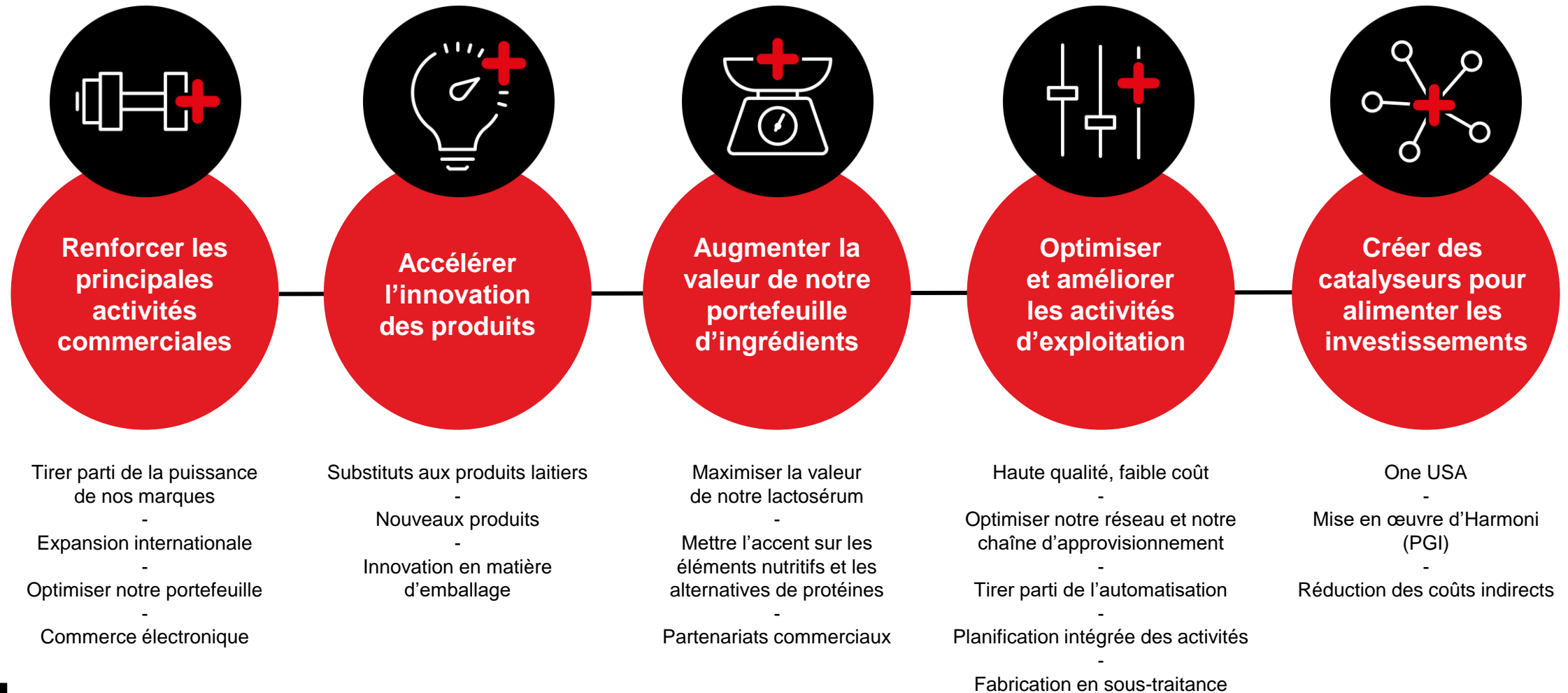
10 février 2022



Annexe



Cinq piliers stratégiques pour stimuler notre croissance organique



Plan stratégique mondial (EF22-EF25)

Accélérer notre croissance organique sur une période de quatre ans

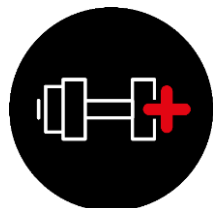
CIBLE

pour la période de quatre ans se clôturant le 31 mars 2025

–
**TCAC¹ élevé à un chiffre du BAIIA ajusté*
pour atteindre 2,125 milliards de dollars
d'ici la fin de l'EF25**

+650 M\$

comparé à
la performance
de l'EF21



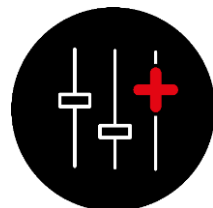
Renforcer les
principales
activités
commerciales



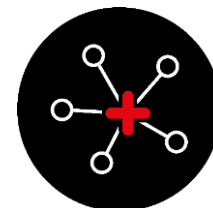
Accélérer
l'innovation des
produits



Augmenter la valeur
du portefeuille
d'ingrédients

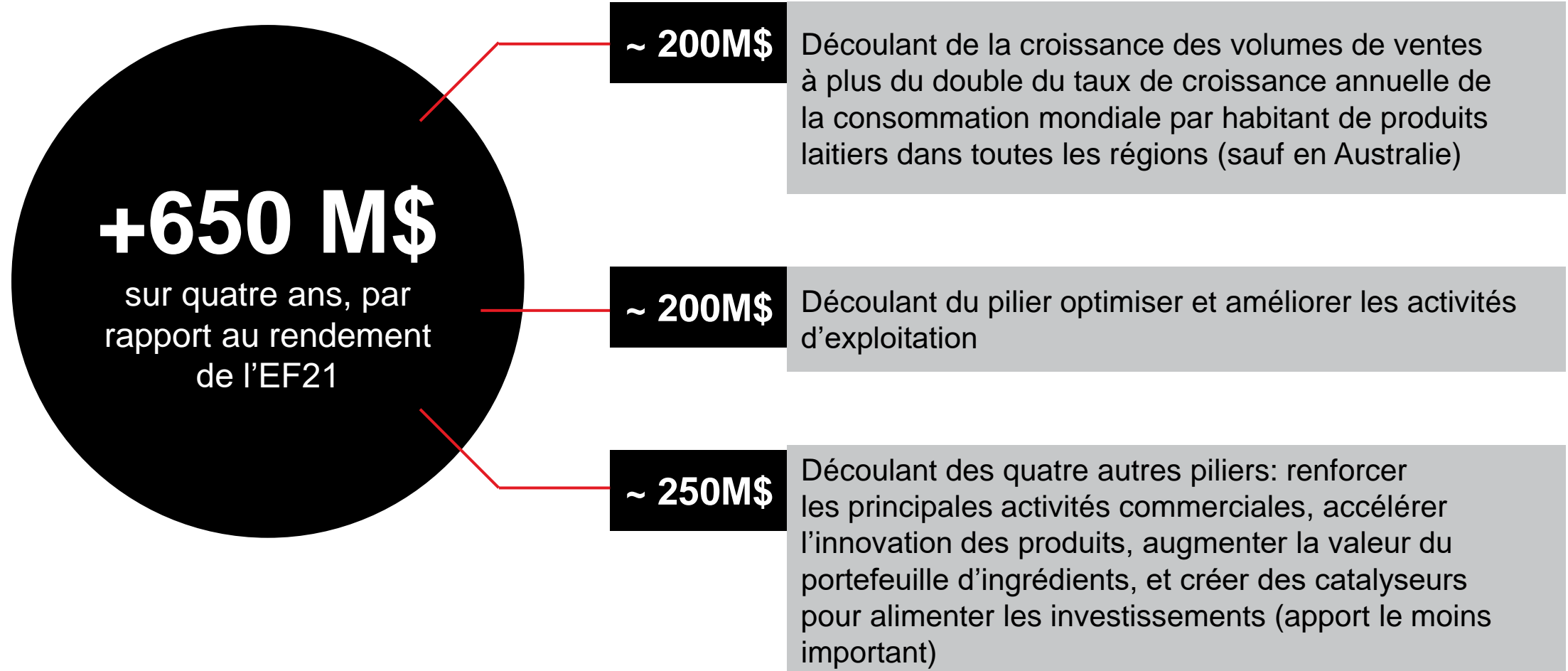


Optimiser et
améliorer les
activités
d'exploitation



Créer des
catalyseurs
pour alimenter les
investissements

Moteurs de croissance organique prévus du BAIIA Ajusté* (FY22-FY25)



Dépenses d'investissement pour soutenir notre croissance (EF22-EF25)



Faits saillants des dépenses d'investissement

- Une tranche considérable des fonds devrait être allouée au cours des deux prochaines années, principalement sous le pilier **Optimiser et améliorer les activités d'exploitation**
- + ~550 millions \$ en dépenses d'investissement par rapport aux dépenses historiques sur quatre exercices
- **Maintien de notre approche habituelle en matière de répartition du capital**

La table est mise pour la croissance

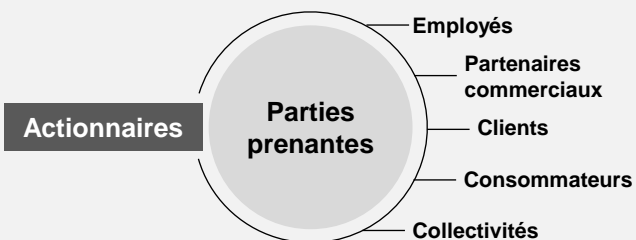
SAPUTO : PLUS GRANDE, MEILLEURE ET PLUS FORTE

Nos objectifs

Poursuivre notre croissance en assurant la durabilité à long terme de nos activités

Améliorer la rentabilité

Créer de la valeur partagée pour **toutes** nos parties prenantes



Stratégie de croissance

Organique

Plan stratégique mondial (EF22-EF25)



Renforcer les principales activités commerciales



Accélérer l'innovation des produits



Augmenter la valeur de notre portefeuille d'ingrédients



Optimiser et améliorer les activités d'exploitation



Créer des catalyseurs pour alimenter les investissements

Acquisitions

Fusions et acquisitions relatives



Notre promesse Saputo



Qualité et sécurité des aliments



Nos employés



Éthique des affaires



Approvisionnement responsable



Environnement



Nutrition et saines habitudes de vie



Communauté

Nos valeurs

Efficacité dans la simplicité

Environnement axé sur l'esprit de famille

Engagement et responsabilisation au quotidien

Toujours s'impliquer activement

Passion