

Saputo

**Servir notre
meilleur**

Le 3 juin 2021



Mise en garde concernant les énoncés prospectifs

Cette présentation et la présentation orale qui l'accompagne contient 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 » ou « cibler », 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 la présente 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. 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.

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; l'environnement économique, industriel, concurrentiel et réglementaire dans lesquels nous exerçons nos activités ou qui serait susceptible 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 des 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.

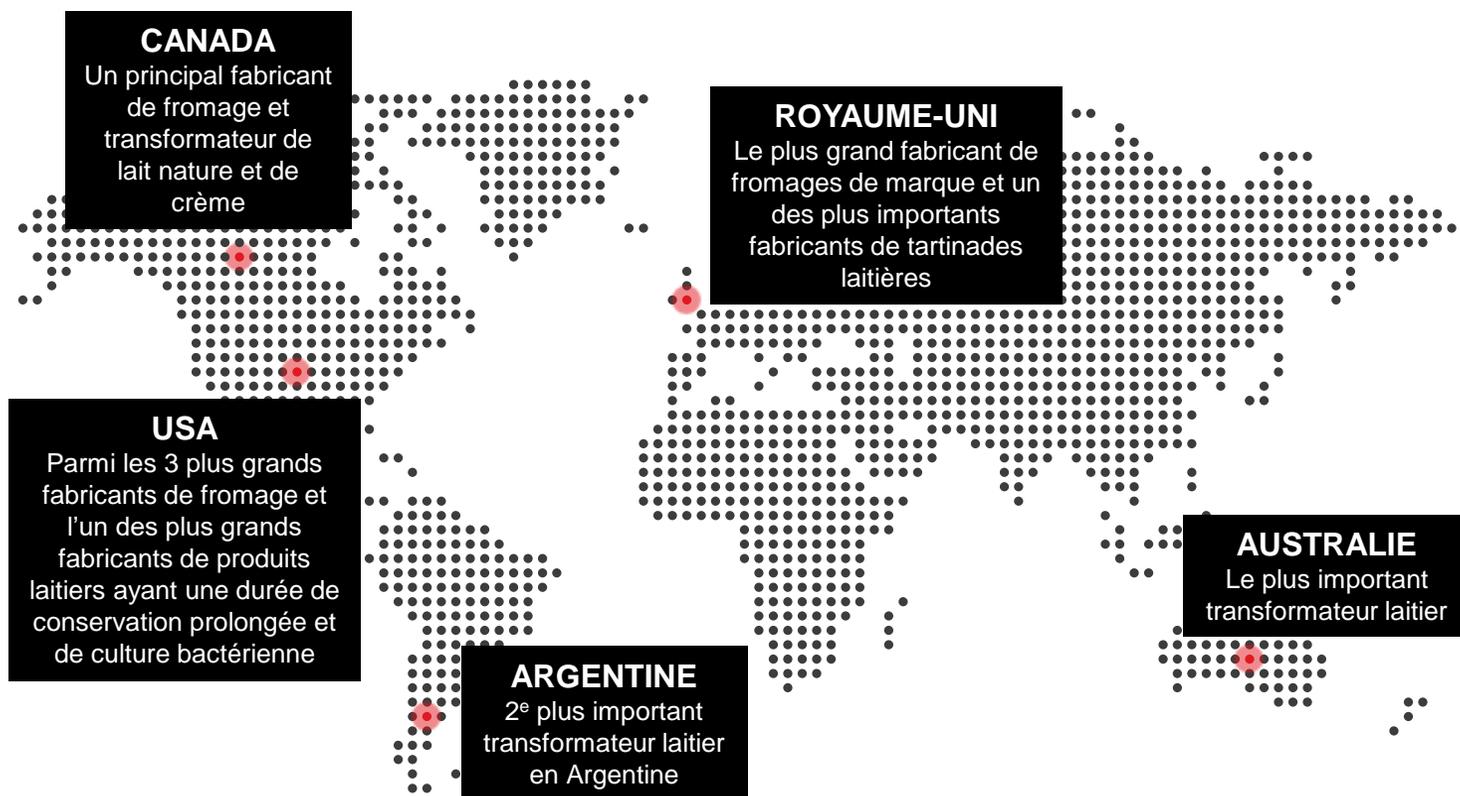
Tous les énoncés prospectifs qui figurent aux présentes ne sont valables qu'à la date des présentes ou à la date spécifique de ces énoncés prospectifs. À moins que la législation en valeurs mobilières l'exige, Saputo ne s'engage nullement à mettre à jour ou à réviser les énoncés prospectifs, verbaux 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.

Bien que l'information contenue dans cette présentation soit considérée comme étant exacte, nous déclinons expressément toute responsabilité quant à tout préjudice, réclamation ou perte fondée sur de l'information présentée ou toute omission d'information aux présentes ou dans toute communication orale reliée aux présentes. De plus, aucun des énoncés aux présentes ne doit être vu ou interprété comme une représentation ou une garantie faite par Saputo et ses filiales.

Cette présentation n'est pas ni ne doit être interprétée comme constituant un prospectus, une notice d'offre, une publicité ou un appel public à l'épargne. Dans aucun cas l'information contenue aux présentes ne doit être considérée comme une offre de vendre ou de la sollicitation en vue d'obtenir une offre d'acheter des titres.

Parmi les 10 plus grands transformateurs laitiers au monde

Positions de chef de file au Canada, aux États-Unis, en Australie, en Argentine et au Royaume-Uni



Environ
11 milliards
de litres de lait par
année transformés



61 usines
67 centres de
distribution
2 centres d'innovation



Environ
17 300
employés



Produits vendus
dans plus de
60 pays



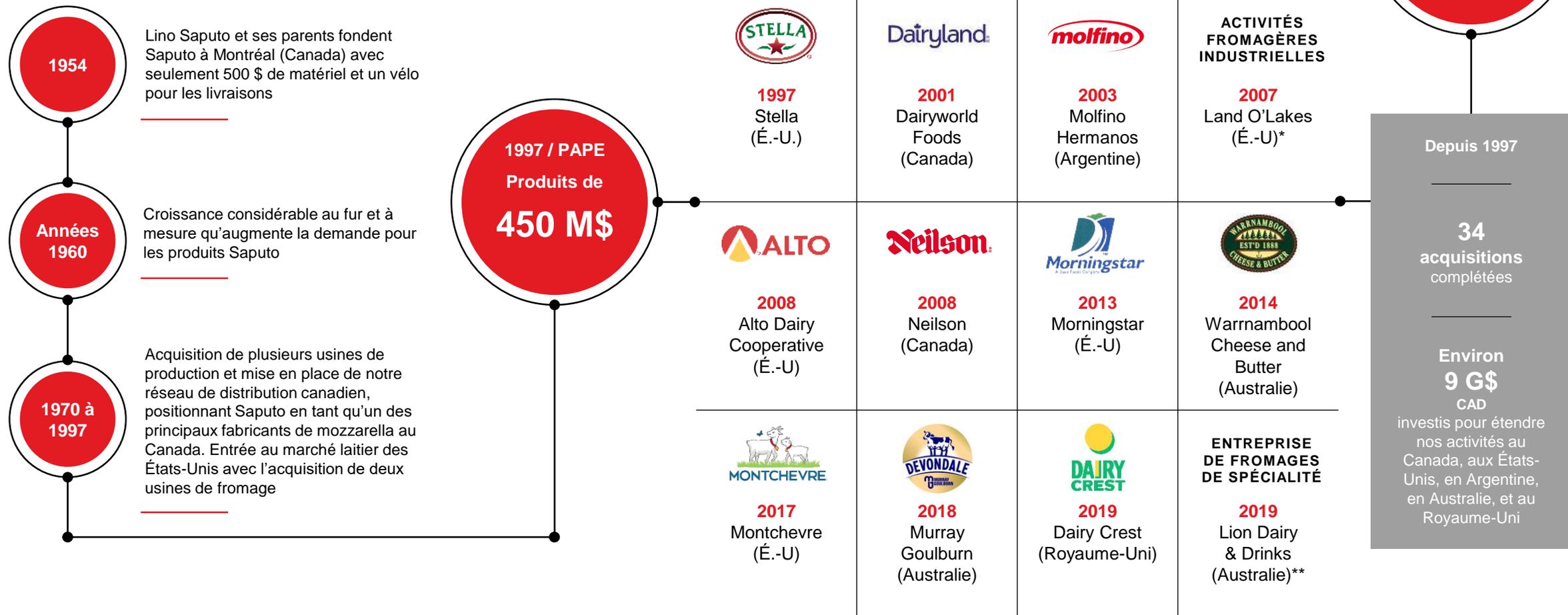
34
acquisitions complétées
depuis 1997

Environ
9 milliards \$
investis pour étendre nos
activités au Canada, aux
États-Unis, en Argentine, en
Australie, et au Royaume-Uni

3 Le nombre d'employés et d'usines exclut les acquisitions de Bute Island Foods Ltd. et l'usine de Reedsburg de Wisconsin Specialty Protein, LLC.

Une histoire de croissance

Succès emblématique d'une entreprise familiale canadienne



* Les activités fromagères industrielles de Land O'Lakes sur la côte ouest américaine

** L'entreprise de fromages de spécialité de Lion Dairy & Drinks

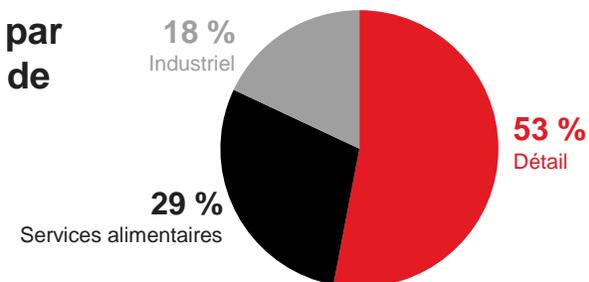
Performance consolidée EF21

	Produits		BAIIA ajusté*	
Canada	4 134,9 \$	29 %	446,9 \$	30 %
USA	6 121,8 \$	43 %	567,3 \$	39 %
International	3 221,4 \$	22 %	305,0 \$	21 %
Europe	815,8 \$	6 %	151,7 \$	10 %
TOTAL	14 293,9 \$		1 470,9 \$	

Trésorerie nette générée par les activités d'exploitation

Plus d'un milliard \$

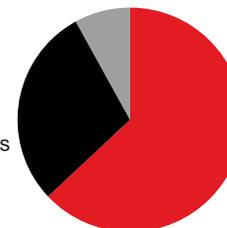
Produits par segment de marché



Secteur Canada

63 %
Détail

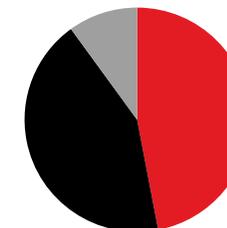
29 %
Services alimentaires
8 %
Industriel



Secteur USA

47 %
Détail

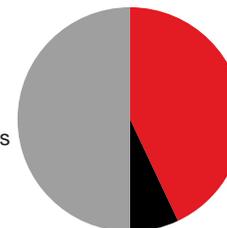
43 %
Services alimentaires
10 %
Industriel



Secteur International

43 %
Détail

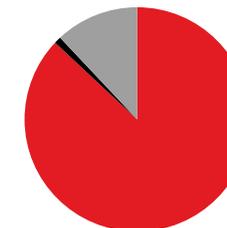
7 %
Services alimentaires
50 %
Industriel



Secteur Europe

87 %
Détail

1 %
Services alimentaires
12 %
Industriel



Nos forces... offrir un avantage concurrentiel



Débouchés commerciaux intéressants

L'industrie laitière mondiale continue de croître à un taux de croissance annuel allant jusqu'à environ 5 %¹



Excellence opérationnelle et expertise en matière de fabrication

Meilleures pratiques maximisant la capacité d'utilisation, les mesures d'exploitation et la rentabilité

Flexible et agile

Volonté d'amélioration continue



Nos employés

Tous les transformateurs laitiers ont accès à la même matière première et aux mêmes équipements; ce qui nous distingue : nos employés dévoués et notre solide équipe de direction chevronnée



Portefeuille de produits de haute qualité dans des catégories à croissance rapide

Vaste gamme de produits sur divers marchés et canaux

Produits fabriqués selon de hauts standards de l'industrie en matière de qualité et de sécurité des aliments

Nos forces... offrir un avantage concurrentiel



Pouvoir de la marque et partenariats à valeur ajoutée avec la clientèle

Marques qui trouvent écho auprès des consommateurs : plusieurs marques de premier plan

Solution totale pour répondre aux besoins de nos clients en matière de produits laitiers

Deux centres d'innovation (États-Unis et Royaume-Uni)



Plateforme mondiale hautement résiliente et synergique

Taille et envergure

Entreprise diversifiée : présence géographique, portefeuille de produits, segments de marché

Meilleures pratiques interdivisionnelles

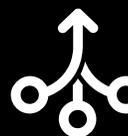


Génération de flux de trésorerie

Gestion rigoureuse des finances et de la trésorerie : bilan sain permettant d'alimenter la croissance

Création de flux de trésorerie stables provenant de l'exploitation

Approche responsable pour une durabilité à long terme



Capacité de consolider le marché

Bon positionnement pour saisir les occasions dans un marché des produits laitiers très fragmenté

Reconnaissance de la capacité à acquérir et à intégrer de nouvelles entreprises

Miser sur nos bases solides



Augmentation de l'efficacité
et de la productivité



Recours aux meilleures pratiques
à l'échelle de l'entreprise



Intégration et synergies



Investissements continus
qui optimisent les activités



Innovation et expansion dans
des segments de marché ou
des catégories de produits
croissants et rentables



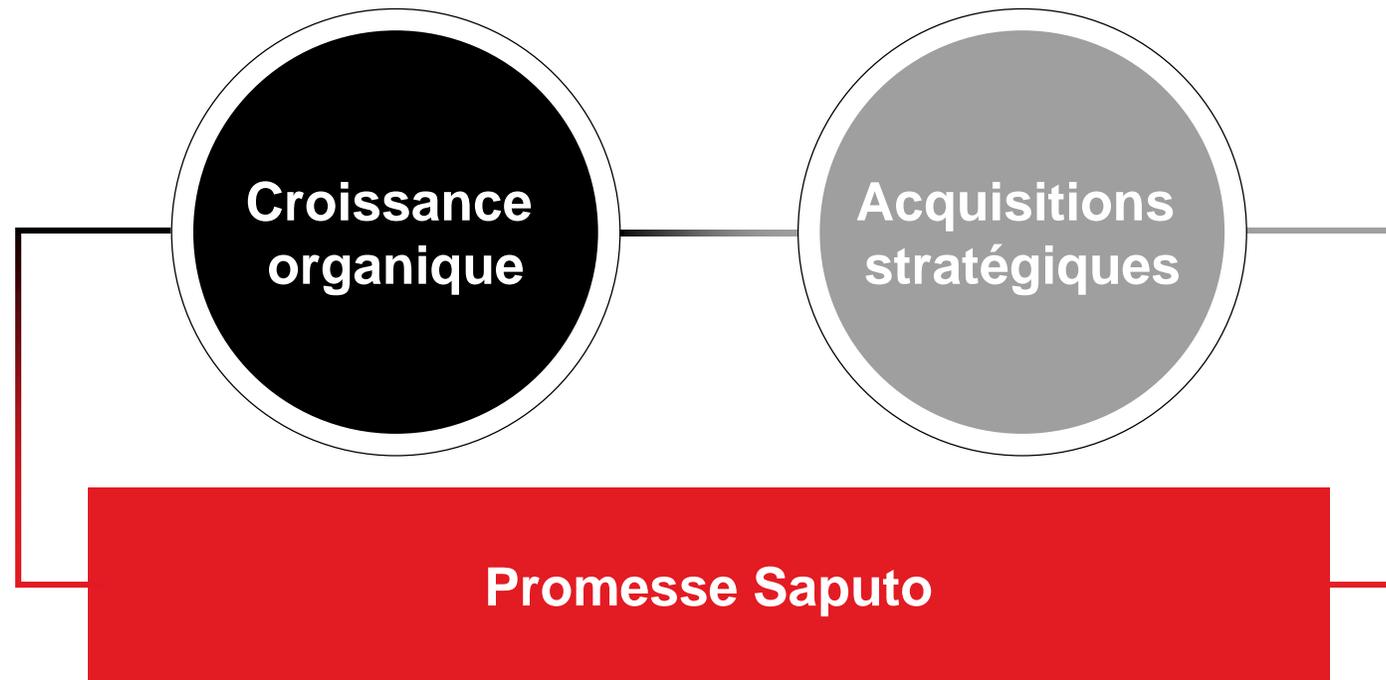
Rattachement des fusions et acquisitions
aux divisions existantes



Nouvelles plateformes et/ou
nouveaux segments de produits

Une stratégie de croissance bien définie

NOTRE APPROCHE EN TROIS VOILETS



Parcours vers l'élaboration de notre nouveau plan stratégique mondial

Développé afin de stimuler la croissance organique

Processus en amont initié au niveau divisionnaire

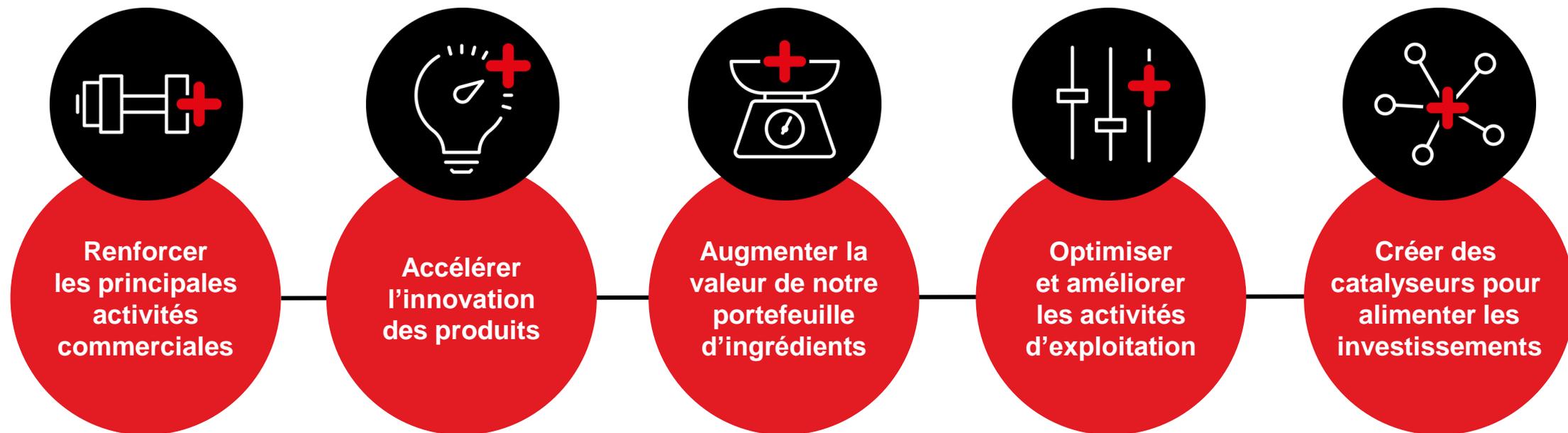
Chaque division a identifié des initiatives clés afin de miser sur ses forces et saisir des occasions

L'ensemble de ces initiatives nous a mené à la création de **cinq piliers de croissance sur lesquels nous concentrons nos efforts**



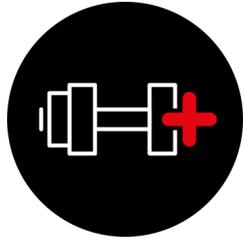
Nous avons une feuille de route mondiale pour accélérer la croissance organique au cours des quatre prochaines années (EF22-EF25)

Présentation de nos piliers clés pour stimuler notre croissance organique



Renforcer les principales activités commerciales

Portefeuille existant de produits et de marques



Tirer parti de la puissance de nos marques

Expansion internationale

- Maximiser la pénétration de la marque
- Croissance du commerce de détail dans les principaux marchés de l'exportation

Optimiser notre portefeuille de produits en mettant l'accent sur les principales catégories, notamment :

- Fromages de collation, de type italien et de spécialité
- Produits, breuvages et ingrédients à valeur ajoutée

Stratégie de commerce électronique



Accélérer l'innovation des produits

Nouveaux ajouts à notre portefeuille de produits et de marques



Substituts aux produits laitiers

- Devenir un chef de file dans la catégorie des substituts aux fromages
- Tirer parti de notre infrastructure pour saisir les occasions dans la catégorie des substituts aux breuvages laitiers

Introduire de nouveaux produits, saveurs et formats dans les catégories à valeur ajoutée

Innovation en matière d'emballage

- Emballages recyclables
- Convivial pour les consommateurs



Augmenter la valeur de notre portefeuille d'ingrédients

Initiatives axées sur les ingrédients



Maximiser la valeur de notre lactosérum

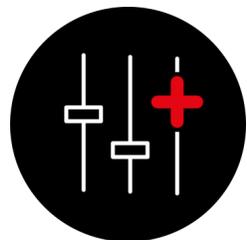
- Bovin
- Chèvre
- Optimisation des recettes

Mettre l'accent sur les éléments nutritifs et explorer les offres alternatives de protéines

Partenariats commerciaux

Optimiser et améliorer les activités d'exploitation

Initiatives axées sur les activités d'exploitation : fabrication, chaîne d'approvisionnement et logistique



Transformateur de haute qualité à faible coût

Optimisation du réseau et de la chaîne d'approvisionnement

Tirer parti de l'automatisation

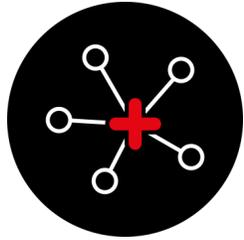
Planification intégrée des activités

Occasions de fabrication en sous-traitance

Secteur USA comme moteur clé



Créer des catalyseurs pour alimenter les investissements



« **One USA** » –
Fusion de nos deux anciennes divisions américaines

- Achever la fusion et concrétiser les synergies

Mise en œuvre d'Harmoni –
Progiciel de gestion intégré (PGI)

- Achever le déploiement et réaliser la valeur de notre PGI mondial

Réduction des coûts indirects



Nos visées de croissance (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

« Grâce à notre nouveau plan stratégique mondial, nous jetons les bases d'une croissance organique accélérée pour compléter nos activités d'acquisitions et nos efforts relatifs à la promesse Saputo. Avec le rehaussement récent de notre équipe de leadership, notre plateforme américaine unie et des apprentissages clés en lien avec la COVID, je crois fermement que nous nous engageons sur cette voie exaltante avec les bons talents, la bonne structure et la feuille de route stratégique pour nous guider. Alors que notre passion collective nourrit nos efforts, je suis convaincu qu'ensemble nous ferons de Saputo une société plus grande, meilleure et plus forte. »

-Lino A. Saputo, président du conseil et chef de la direction

* Se reporter à notre rapport de gestion pour les rapprochements avec les mesures conformes aux normes IFRS.

¹TCAC, le taux de croissance annuel composé, est défini comme le taux de croissance annuel sur une période de temps déterminée.

Priorités de répartition du capital (EF22-EF25)

Dépenses d'investissement pour soutenir notre croissance



**Faits saillants
des dépenses
d'investissement**

Augmentation
d'environ 550 millions de dollars
en dépenses d'investissement par rapport aux
dépenses historiques sur quatre exercices

Acquisitions stratégiques pour compléter notre plan de croissance organique accélérée

Bassin d'occasions de fusions et d'acquisitions dans chaque géographie

Principales régions d'intérêt

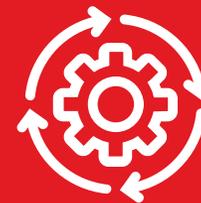


Marchés actuels



Nouveaux marchés :
Europe du Nord /
de l'Ouest

Cibles relatives + approche disciplinée



Bonne complémentarité stratégique pour étendre ou compléter nos activités existantes



Les bonnes conditions (juste valeur et bons termes)

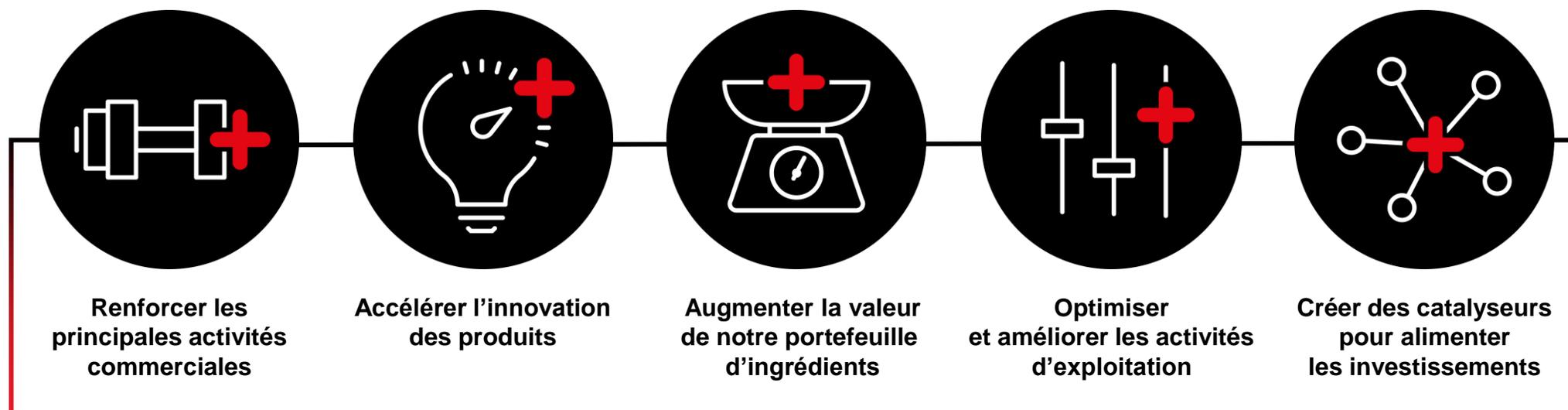
Nos priorités

Fromages	Substituts aux produits laitiers
Ingrédients à valeur ajoutée	Commerce de détail aux États-Unis

Miser sur notre feuille de route reconnue en matière d'exécution et d'intégration

Notre promesse Saputo soutient notre plan stratégique

Cet alignement nous permet de poursuivre la croissance et créer une valeur partagée pour toutes les parties prenantes assurant ainsi la durabilité à long terme de nos activités



**LA PROMESSE
SAPUTO**



La rentabilité au profit de la cause plutôt qu'à ses dépens

La promesse Saputo

Objectifs et faits saillants sélectionnés



NOS EMPLOYÉS

Attirer, développer et retenir les plus grands talents

56^e rang sur **750** entreprises du palmarès 2020 des meilleurs employeurs du monde du magazine *Forbes*



COMMUNAUTÉ

Créer de la valeur partagée pour les collectivités qui nous aident à prospérer

En réponse à la pandémie de COVID-19, nous avons soutenu nos collectivités au moyen de contributions totalisant **plus de 10 millions \$** à ce jour



QUALITÉ ET SÉCURITÉ DES ALIMENTS

Fournir à nos clients et à nos consommateurs des produits qui sont sécuritaires et de la meilleure qualité



ÉTHIQUE DES AFFAIRES

Préserver notre solide réputation en matière d'intégrité commerciale



ENVIRONNEMENT

Réduire notre impact sur les changements climatiques et nous y adapter

Projets de l'EF21 produiront des **économies annuelles potentielles en matière de climat, d'eau et de déchets** de plus de :



60 000
GJ d'énergie



8 000
tonnes de CO₂



700
millions de litres d'eau



APPROVISIONNEMENT RESPONSABLE

Contribuer à un système alimentaire durable, résilient et équitable

Afin d'adresser les considérations environnementales au-delà de l'étendue de nos activités, nous lancerons nos **engagements visant la chaîne d'approvisionnement** au cours de l'EF22



NUTRITION ET SAINES HABITUDES DE VIE

Favoriser des collectivités saines grâce à des aliments nutritifs

Notre **nouveau Modèle de profilage nutritionnel Saputo** sera lancé au cours de l'EF22

Structure de capital positionnée pour la croissance

Principes directeurs



Au-delà de la capitalisation de notre plan stratégique mondial, nous continuerons de déployer notre trésorerie de façon responsable en matière de :
dépenses d'investissement • dividendes • remboursement de la dette • acquisitions • rachat d'actions

COVID-19 : réponse et résilience

En tant que fournisseur essentiel, Saputo continue son chemin dans le contexte de la pandémie de COVID-19 avec des perturbations limitées sur ses activités



Priorités principales

Assurer la santé et la sécurité de nos employés

Adapter les initiatives commerciales, la production et la chaîne d'approvisionnement à la demande des consommateurs

Soutenir les clients en leur proposant des idées pour adapter leurs offres et répondre aux besoins changeants

Aider nos collectivités au moyen de dons et de soutien financier totalisant plus de 10 M\$ CAD à ce jour



La COVID-19 nous a mis au défi d'améliorer nos activités principales et établir une base solide pour la croissance future



Une occasion de changer et d'explorer de nouvelles avenues

Adaptation rapide des activités aux réalités locales de façon rentable

Réduction des dépenses discrétionnaires

Accent sur les marques fortes et adaptation de notre offre de produits afin de saisir les occasions dans le segment du détail

Lancement de plateformes de commerce électronique

Maintien du cap en ce qui concerne les investissements stratégiques et les engagements de la promesse Saputo

Bilan sain et génération de trésorerie opérationnelle stable

Hausse des dividendes

Perspectives COVID-19

Tant que les mesures imposées par les gouvernements évolueront et que les campagnes de vaccination ne seront pas complètement déployées, nous pourrions avoir à composer avec :

La volatilité du marché des produits laitiers

Des changements de la demande des consommateurs :
détail / services alimentaires / industriel

Le potentiel de perturbation liée à nos opérations et à la chaîne d'approvisionnement, des arrêts de production, des pénuries de main-d'œuvre

Malgré la turbulence, nos bases et notre bilan demeurent solides. Nous continuerons de concentrer nos efforts sur les « facteurs contrôlables » et sur la poursuite de nos activités :

Plan stratégique mondial (EF22-EF25) pour stimuler la croissance organique

Occasions de fusions et d'acquisitions

Réaliser les objectifs liés à notre promesse Saputo

Solide équipe de direction chevronnée

La qualité et la profondeur de notre équipe de direction nous positionne pour le succès



Lino A. Saputo
Président du conseil
et chef de la direction

A gravi les échelons chez Saputo et a été nommé chef de la direction en 2004



Kai Bockmann
Président et chef de l'exploitation
Saputo inc. et Secteur International

Plus de 25 ans d'expérience dans le domaine du commerce international



Maxime Therrien
Chef de la direction financière
et secrétaire

Plus de 28 ans d'expérience dans le domaine de la finance



Gaétane Wagner
Chef de la direction des
ressources humaines

Plus de 40 ans d'expérience en ressources humaines



Martin Gagnon
Chef de la direction des
acquisitions et du développement
stratégique

Plus de 25 ans d'expérience dans les domaines des fusions et acquisitions, bancaire et du droit



Carl Colizza
Président et chef de l'exploitation
(Amérique du Nord) et Division
Produits laitiers (USA)

Plus de 24 ans d'expérience dans les domaines de la génie (plus de 13 ans) et de l'exploitation (plus de 11 ans)



Tom Atherton
Président et chef de l'exploitation
Division Produits laitiers
(Royaume-Uni)

Plus de 27 ans d'expérience dans les domaines de la finance et du marché du détail de marques



Lyne Castonguay
Présidente et chef de l'exploitation
déléguée
Division Produits laitiers (USA)

Plus de 30 ans d'expérience internationale dans les domaines du commerce, de l'exploitation, de la chaîne d'approvisionnement, la logistique et le commerce électronique



Marcelo Cohen
Président et chef de l'exploitation
Division Produits laitiers
(Argentine)

Plus de 38 ans d'expérience dans les domaines de l'exploitation (plus de 6 ans) et de la finance (plus de 32 ans)



Frank Guido
Président et chef de l'exploitation
Division Produits laitiers (Canada)

Plus de 25 ans d'expérience dans les domaines de la chaîne d'approvisionnement et de l'amélioration continue



Richard Wallace
Président et chef de l'exploitation
Division Produits laitiers (Australie)

31 ans d'expérience dans le domaine de l'exploitation (plus de 27 ans) et à diriger les activités australiennes (plus de 4 ans)



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

Plus de 30 ans d'expérience internationale en postes de direction générale et de marketing

Nomination en effet au cours du second semestre de l'année civile 2021

Plus de 350 années d'expérience combinée

La table est mise pour la croissance

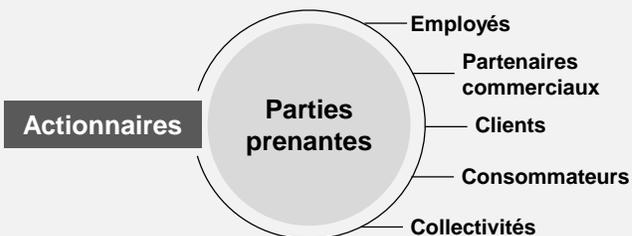
SAPUTO : PLUS GRANDE, MEILLEURE ET PLUS FORTE

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

Personne-ressource

Annik Langevin

Spécialiste, Relations Investisseurs et médias
Saputo inc.

6869, boul. Métropolitain Est

Montréal, QC Canada H1P 1X8

1-514-328-3141 ou 1-866-648-5902

investisseurs@saputo.com

www.saputo.com



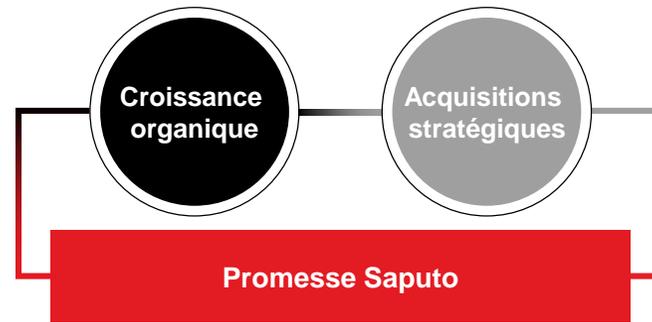
Annexe

Faits saillants de l'investissement Saputo

Nous avons le bon équilibre entre l'exploitation responsable et la poursuite de croissance

Le marché présente des occasions de croissance

Stratégie de croissance bien définie



Plateforme mondiale diversifiée
=
résilience et synergies

Industrie laitière mondiale en croissance annuelle¹

Excellence opérationnelle

Offre gagnante :
qualité des produits
marques
proposition de valeur

Bilan sain et liquidités solides

Hausse annuelle constante du dividende

Présence dominante dans les régions laitières d'intérêt