

Saputo

**T3-EF22
Webdiffusion et
conférence
téléphonique**

Le 10 février 2022



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.

Faits saillants - T3-EF22

Forte croissance des produits dans tous les secteurs et amélioration du BAIIA ajusté* consolidé par rapport au trimestre précédent

Résilience de l'équipe face aux nombreuses perturbations au sein de la chaîne d'approvisionnement

Nous progressons dans la résolution des problèmes de pénurie de main-d'œuvre

Nous nous efforçons de récupérer les coûts croissants par le biais d'initiatives en matière de prix

Nous prenons plusieurs mesures pour améliorer notre productivité et pour investir dans nos capacités, l'innovation et nos marques

Nous avons pris de nouvelles mesures pour aligner notre portefeuille en vue d'une croissance plus forte et plus rentable, conformément à notre plan stratégique mondial

Faits saillants de la promesse Saputo - T3-EF22



Système d'énergie thermique renouvelable en Californie



Projet solaire à l'usine de Davidstow



Matériaux recyclés post-consommation pour l'emballage

Résultats consolidés – T3-EF22

Pour le trimestre clos le 31 décembre 2021

PRODUITS
3,901 G\$

BAIIA AJUSTÉ*
322 M\$

BÉNÉFICE NET
86 M\$

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

FACTEURS CLÉS

Pénuries de
main-d'oeuvre

Perturbations
de la chaîne
d'approvisionnement

Pressions
inflationnistes

Initiatives
en matière
de prix

La conjoncture de marché difficile a continué d'avoir une incidence sur nos secteurs, à divers degrés

Coûts des intrants plus élevés, y compris une incidence sur le BAIIA ajusté* de 46 M\$ du fait des coûts de transport et de logistique, surtout en Amérique du Nord

Les facteurs du marché aux États-Unis** ont eu une incidence négative de 40 M\$

Réaffectation des ressources aux ambitions de croissance de notre plan stratégique mondial : suspension du déploiement de notre projet de progiciel de gestion intégré (PGI) pour au moins trois ans. Une charge pour perte de valeur des immobilisations incorporelles de 43 M\$ après impôt, principalement liée à cette suspension, a été comptabilisée

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

** Se reporter à la rubrique « Glossaire » du rapport de gestion.

Résultats par secteur – T3-EF22

Pour le trimestre clos le 31 décembre 2021

CANADA



1,112 G\$ **121 M\$**
PRODUITS BAIIA AJUSTÉ

- Le Secteur a continué d'afficher des résultats améliorés malgré la conjoncture de marché difficile
- Augmentation des coûts des intrants contrebalancée par les initiatives en matière de prix
- Hausse des prix de vente attribuable au coût plus élevé du lait (matière première)
- Baisse des volumes de ventes dans le segment de détail (retour près des niveaux historiques), compensée en partie par un rebond des volumes de ventes dans le segment des services alimentaires
- Début de la production de substituts aux breuvages laitiers à l'usine de Port Coquitlam
- Hausse du volume du commerce électronique (*Nibbl.*); Nous travaillons à étendre la distribution à travers le Canada

USA



1,627 G\$ **83 M\$**
PRODUITS BAIIA AJUSTÉ

- Le Secteur USA a été le plus touché par la conjoncture de marché difficile
- Les initiatives en matière de prix n'ont pas permis de contrer entièrement l'accroissement des coûts des intrants
- Incidence négative des facteurs du marché aux États-Unis*
- Les pénuries de main-d'oeuvre, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement et un phénomène météorologique défavorable ont exercé de la pression sur notre capacité de répondre à la demande courante
- Volumes de ventes stables : augmentation dans le segment des services alimentaires; diminution dans le segment de détail
- Progression continue du projet de rationalisation des unités de gestion des stocks

Résultats par secteur – T3-EF22

Pour le trimestre clos le 31 décembre 2021

INTERNATIONAL



919 M\$
PRODUITS

85 M\$
BAIIA AJUSTÉ

- Les volumes des ventes à l'exportation ont subi l'incidence négative des perturbations liées à la chaîne d'approvisionnement
- Relation favorable entre les prix sur les marchés internationaux du fromage et des ingrédients laitiers et le coût de la matière première, le lait
- Augmentation des coûts des intrants contrebalancée par les initiatives en matière de prix

EUROPE

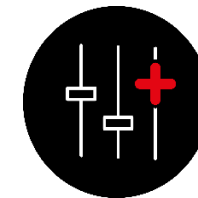


243 M\$
PRODUITS

33 M\$
BAIIA AJUSTÉ

- Augmentation des volumes de ventes dans le segment industriel à des plus bas prix sur les marchés internationaux des ingrédients laitiers
- Les initiatives en matière de prix mises en œuvre au T2 n'ont pas permis de contrer entièrement l'accroissement des coûts des intrants, les prix plus élevés des marchandises et les volumes de ventes moindres dans le segment de détail
- Apport positif des acquisitions récentes

Plan d'investissement visant à optimiser et améliorer notre empreinte de fabrication



Optimiser et améliorer
les activités
d'exploitation

SECTEUR USA



Débutant au T4-EF22 (devrait prendre environ 24 mois)

Investissement d'environ
169 M\$

- Moderniser + agrandir usines de fabrication de fromage au Wisconsin et en Californie
- Soutenir plan de croissance dans le segment de détail

À l'EF23

Regrouper activités de coupe et d'emballage dans nos installations de la côte Ouest + Réduire empreinte en fermant l'usine située sur la rue Bardsley, à Tulare, en Californie

SECTEUR INTERNATIONAL



Simplification de nos activités dans deux de nos usines de fabrication en Australie

Perspectives

T4-EF22

Les coûts continueront de subir des pressions inflationnistes, contrées en partie par les initiatives en matière de prix dans toutes les régions où nous exerçons nos activités

Enjeux persistants liés à la main-d'oeuvre et aux goulots d'étranglement de la chaîne d'approvisionnement

La demande pour nos produits restera forte: vigueur soutenue des segments de détail et industriel; amélioration constante dans le segment des services alimentaires

La dynamique générale de l'offre et de la demande de mozzarella devrait s'améliorer à mesure que les stocks reviennent à leurs niveaux historiques (É-U)

Les facteurs du marché aux États-Unis* continueront de poser un défi, car les prix des marchandises laitières demeurent volatils

Optimisme quant aux prix à l'exportation; nous prévoyons qu'ils continueront de se stabiliser

* Se reporter à la rubrique « Glossaire » du rapport de gestion.

Pour la suite

Nous avons confiance en notre solide proposition de valeur

Nous nous efforçons d'être flexibles et agiles

Nous nous concentrons sans relâche sur la productivité et l'efficacité

Nous progressons notre engagement à assurer une croissance durable et une valeur à long terme pour nos actionnaires

Saputo

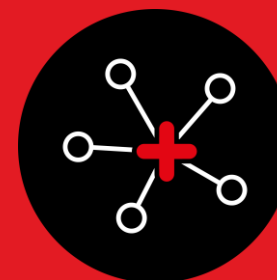
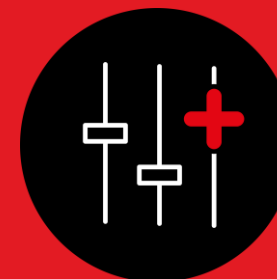
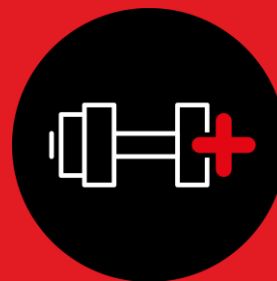
Résultats
de l'EF22

-

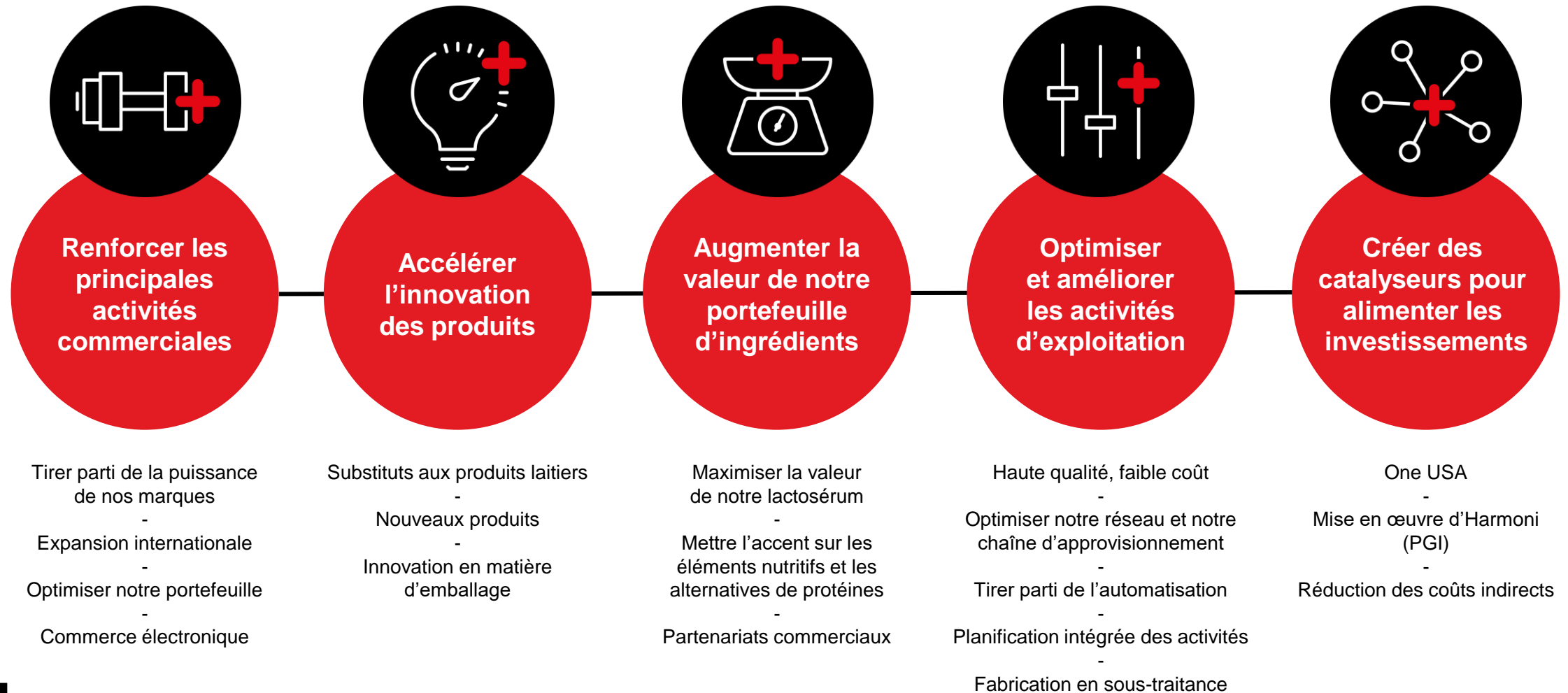
9 juin 2022



Annexe



Cinq piliers stratégiques pour stimuler notre croissance organique



Plan stratégique mondial

Accélérer notre croissance organique sur une période de quatre ans

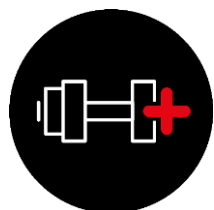
CIBLE

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



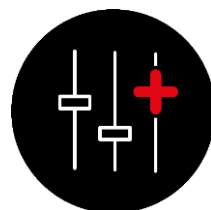
Renforcer les
principales
activités
commerciales



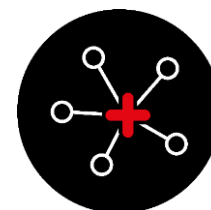
Accélérer
l'innovation des
produits



Augmenter la valeur
du portefeuille
d'ingrédients

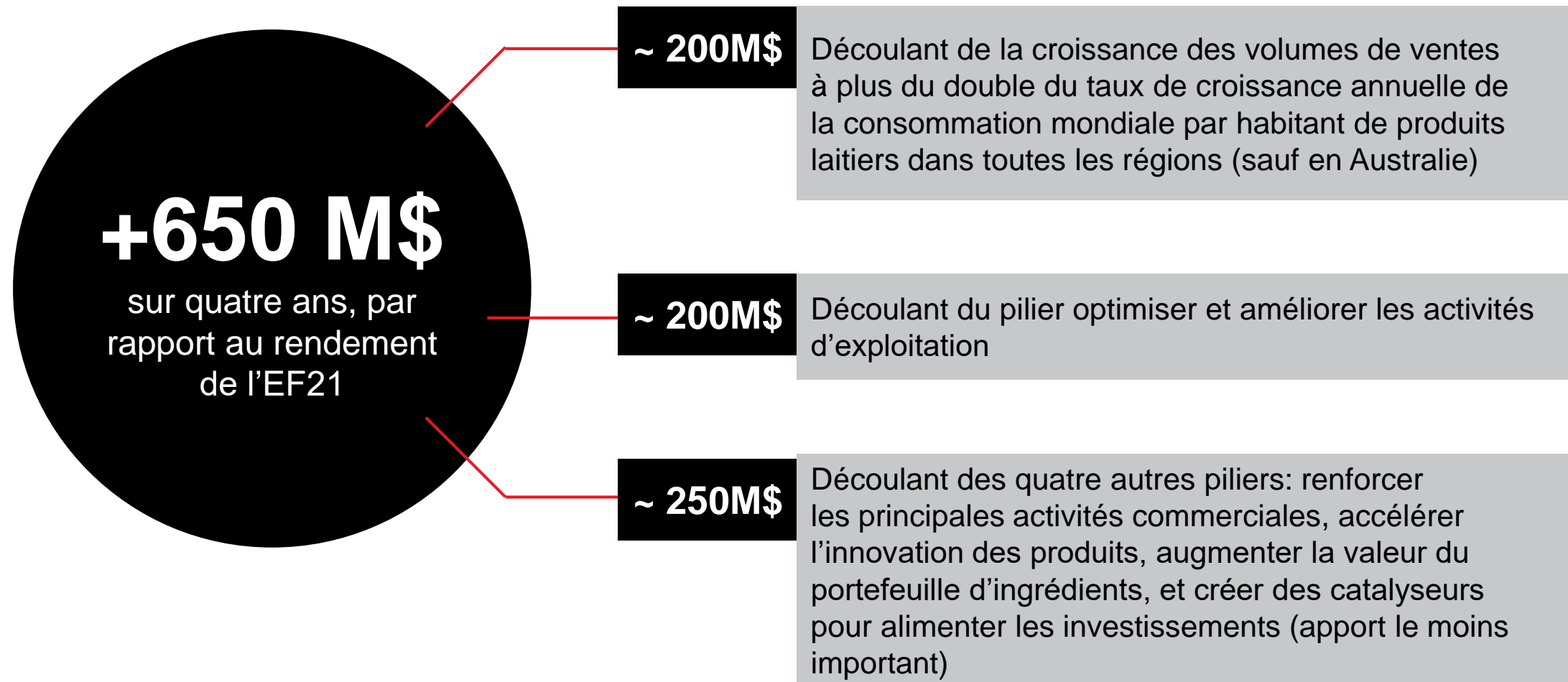


Optimiser et
améliorer les
activités
d'exploitation



Créer des
catalyseurs
pour alimenter les
investissements

Moteurs de croissance organique prévus du BAIIA Ajusté*



Dépenses d'investissement pour soutenir notre croissance



Faits saillants des dépenses d'investissement

EF22-EF25

- 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

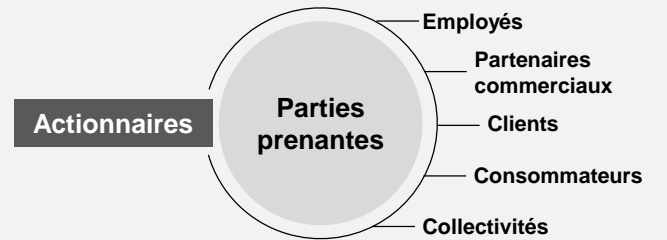
SAPUTO : PLUS GRANDE, MEILLEURE ET PLUS FORTE

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