



## SUPREMEX ANNONCE SES RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2014 ET UNE AUGMENTATION DE 12,5 % DU TAUX DE DIVIDENDE

**Montréal (Québec), le 1 août 2014** – Supremex Inc., le plus grand fabricant canadien d'enveloppes génériques et personnalisées et un fournisseur grandissant de produits d'emballage et de produits connexes (TSX : SXP), a annoncé aujourd'hui ses résultats pour le deuxième trimestre clos le 30 juin 2014.

- 
- Les produits d'exploitation s'établissent à 30,6 millions de dollars
  - BAIIA de 5,8 millions de dollars
  - Les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles, avant variation du fonds de roulement, sont demeurés relativement stables à 4,4 millions de dollars
  - Remboursement de dette de 7,3 millions de dollars depuis le début de l'exercice; le ratio de la dette totale sur le BAIIA des douze derniers mois réduit à 1,2x
  - A conclu une entente pluriannuelle évaluée à environ 9 millions de dollars par année, portant sur la fourniture des produits d'emballage à un client localisé aux États-Unis
  - Le Conseil d'administration a approuvé une augmentation de 12,5% du taux de dividende annualisé passant de 0,16 \$ à 0,18 \$ par action. Le nouveau taux de dividende trimestriel de 0,045 \$ par action entre en vigueur immédiatement
- 

« Nous sommes heureux d'avoir réalisé un BAIIA de 5,8 millions de dollars, » a déclaré Stewart Emerson, président et chef des opérations de Supremex. « Le recul du nombre d'unités vendues durant le trimestre a été largement contrebalancé par une amélioration des prix de vente moyens et nous avons aussi récolté les fruits de l'accroissement de la productivité de nos activités de fabrication et de nos efforts soutenus de compression des coûts. Grâce aux flux de trésorerie importants générés par les activités opérationnelles, nous avons réduit notre niveau d'endettement de 7,3 millions de dollars depuis le début de l'exercice et avons commencé à racheter des actions dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités mise en place au mois de mai.

Le nombre d'unités vendues et le montant des ventes aux États-Unis ont été légèrement inférieurs aux prévisions pour le trimestre, mais nos perspectives sur le marché américain demeurent positives » a ajouté M. Emerson. « L'environnement concurrentiel au sud de la frontière a connu des changements, notamment des réductions de capacité, et ces facteurs, jumelés à l'intensification de nos efforts de vente, nous procurent de nombreuses occasions supplémentaires d'effectuer des soumissions. La récente obtention d'une entente de 27 millions de dollars aux États-Unis, qui s'échelonne sur une période de trois ans, témoigne du bien-fondé de nos efforts et de notre stratégie.

À ce stade-ci, nos efforts soutenus visant à prendre de l'expansion sur le marché américain avec des produits à valeur ajoutée, à bien gérer les coûts et à réduire notre niveau d'endettement, demeurent des priorités, » a conclu M. Emerson.

### Résultats financiers

Les produits d'exploitation se sont élevés à 30,6 millions de dollars au deuxième trimestre de 2014, comparativement à 31,9 millions de dollars au deuxième trimestre de 2013. Cette baisse de 1,3 million de dollars, ou 4,1 %, est attribuable à un recul du nombre d'unités vendues tant au Canada qu'aux États-Unis. Le recul a été largement compensé par une amélioration du prix de vente moyen liée à des ajustements de prix en fonction de l'inflation, une meilleure composition des

ventes et l'accent mis par la direction sur les produits à valeur ajoutée. Le nombre d'unités vendues au Canada et aux États-Unis durant le deuxième trimestre a reculé de 14 % par rapport à l'exercice précédent.

Le BAIIA au deuxième trimestre de 2014 s'est établi à 5,8 millions de dollars, comparativement à 6,1 millions de dollars en 2013, ce qui représente un recul de 0,3 million de dollars, ou 5,1 %. La marge du BAIIA de 19,0 % pour le trimestre est demeurée relativement stable par rapport à celle de 19,2 % dégagée l'an dernier. L'augmentation du prix de vente moyen obtenue au cours du trimestre, combinée aux efforts de compression des coûts, a compensé en grande partie l'incidence négative de la baisse des ventes et de la hausse des prix des matières premières.

Le résultat net du deuxième trimestre de 2014 s'est établi à 2,3 millions de dollars, contre 2,5 millions de dollars au deuxième trimestre de 2013. Le résultat par action s'est chiffré à 0,08 \$ au deuxième trimestre de 2014, comparativement à 0,09 \$ lors de la période correspondante en 2013.

#### **Flux de trésorerie des activités opérationnelles**

Au cours des deuxièmes trimestres des exercices 2013 et 2014, les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles, avant variation du fonds de roulement, sont demeurés stables à 4,4 millions de dollars. La majeure partie des flux de trésorerie générés durant le trimestre a été affectée au remboursement volontaire de 4,8 millions de dollars de ses facilités de crédit corporatives et du versement d'un montant de 1,2 million de dollars en dividendes à ses actionnaires.

#### **Importante entente pluriannuelle**

Le 29 juillet 2014, la Société a annoncé avoir conclu une entente avec un client aux États-Unis portant sur la fourniture de produits d'emballage et s'échelonnant sur une période de trois ans. L'entente a une valeur de 27 millions de dollars sur la période initiale d'une durée de trois ans et pourrait potentiellement atteindre 80 millions de dollars si toutes les options de renouvellement sur une période additionnelle de 6 ans sont exercées.

#### **Déclaration d'un dividende**

Le conseil d'administration a déclaré aujourd'hui un dividende trimestriel de 0,045 \$ par action ordinaire, soit une augmentation de 12,5 % sur le dernier dividende versé, qui est payable le 10 octobre 2014 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 30 septembre 2014. Ce dividende a été désigné « déterminé » pour l'application de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et toute législation provinciale semblable.

#### **Perspectives**

L'entente pluriannuelle signée avec un client aux États-Unis portant sur des produits d'emballage débutera à la fin du quatrième trimestre de l'exercice 2014 et devrait générer des ventes annualisées d'environ 9 millions de dollars. Pour réaliser cette entente, la Société investira environ 1 million de dollars en dépenses en immobilisations durant la seconde moitié de l'exercice 2014.

« L'emphase sera placée, d'ici la fin de l'année fiscale 2014, sur la vente de produits à valeur ajoutée dans tous nos marchés, à prendre avantage des opportunités du marché américain, à maintenir un contrôle serré des dépenses et à poursuivre la réduction du niveau d'endettement, » a mentionné M. Emerson.

#### **Énoncés prospectifs**

Le présent communiqué contient des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables, notamment des énoncés concernant les prévisions du BAIIA, le rendement futur de Supremex et des énoncés semblables sur les résultats, les circonstances, le rendement ou les attentes futurs prévus. Un énoncé est prospectif lorsqu'il repose sur les connaissances et attentes actuelles de Supremex pour présenter une prévision quant à l'avenir. Les énoncés prospectifs peuvent contenir des expressions comme prévoir, présumer, croire, devoir, viser, avoir l'intention de, pouvoir, entendre et chercher à, éventuellement employées au futur ou au conditionnel. Ces énoncés sont fondés sur les hypothèses, attentes et estimations actuelles de la direction à propos de la croissance, des résultats opérationnels, du rendement, des

perspectives et occasions futures de l'entreprise, de la conjoncture économique canadienne et de la capacité de l'entreprise d'attirer et de conserver des clients. L'information prospective est fondée sur les estimations, les attentes et les hypothèses actuelles de la direction ainsi que sur l'information disponible pour Supremex à la date du présent communiqué.

Les énoncés prospectifs sont assujettis à certains risques et incertitudes et ne devraient pas être lus comme étant des garanties de résultats ou de rendements futurs, et les résultats réels pourraient différer de manière importante des conclusions, prévisions ou projections dans ces énoncés prospectifs. Ces risques, incertitudes et autres facteurs comprennent les suivants : les cycles économiques, les fonds disponibles, le déclin de la consommation d'enveloppes, l'augmentation de la concurrence, la fluctuation des taux de change, l'augmentation du coût des matières premières, les risques de crédit liés aux créances clients, l'augmentation du financement des régimes de retraite, les lacunes des services postaux, la fluctuation des taux d'intérêt et le risque potentiel de litige. Les hypothèses, attentes, estimations, risques et incertitudes sont abordés tout au long du rapport de gestion de l'exercice clos le 31 décembre 2013, notamment, à la rubrique « Facteurs de risque ». Par conséquent, nous ne pouvons garantir que les énoncés prospectifs se concrétiseront. Les lecteurs ne devraient pas se fier indûment à ces énoncés prospectifs.

Les états financiers ainsi que le rapport de gestion sont disponibles sur les sites [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et [www.supremex.com](http://www.supremex.com).

#### **Définition du BAIIA et des mesures non conformes aux IFRS**

Le « BAIIA » désigne le résultat avant frais de financement, impôts sur le résultat, amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles, perte (gain) à la cession d'immobilisations corporelles et dépréciation du goodwill.

Le BAIIA ne constitue pas une mesure de rendement reconnue selon les IFRS et n'a pas de signification normalisée prescrite par les IFRS. Par conséquent, le BAIIA peut ne pas être comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Les investisseurs sont avisés que le BAIIA ne doit pas être considéré comme une mesure de remplacement du résultat net établi selon les IFRS comme indicateur de la performance de la Société.

#### **À propos de Supremex**

Supremex Inc. est le plus grand fabricant et distributeur d'une vaste gamme d'enveloppes génériques et personnalisées et un fournisseur grandissant de produits d'emballage et de produits connexes au Canada. Avec des installations manufacturières dans six provinces, Supremex est le seul fabricant national d'enveloppes au Canada et compte environ 500 employés. Cette présence nationale lui permet de fabriquer des produits en réponse aux exigences de grands clients nationaux, comme d'importantes sociétés, des revendeurs nationaux et des organismes publics, de même que des marchands de papier et des fournisseurs de processus et de solutions.

Renseignements : Benoît Crowe, CPA, CA  
Vice-président, Finance  
(514) 595-0555