

---

## COMMUNIQUÉ

**Source :** Supremex Inc.

**Contact :** Gilles Cyr, CPA, CA  
Président et chef de la direction  
(514) 595-0555

---

### SUPREMEX INC: RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2013 ET DÉCLARATION D'UN DIVIDENDE

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• RÉSULTAT NET PAR ACTION DE 0,09 \$ COMPARATIVEMENT À 0,04 \$ AU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2012</li><li>• BAIIA DE 6,1 MILLIONS \$ COMPARATIVEMENT À 5,1 MILLIONS \$ AU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2012</li><li>• PRODUITS D'EXPLOITATION DE 31,9 MILLIONS \$ COMPARATIVEMENT À 31,8 MILLIONS \$ AU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2012</li><li>• DÉCLARATION D'UN DIVIDENDE DE 0,03 \$ PAR ACTION LE 1<sup>ER</sup> AOÛT 2013</li></ul> |
|---|

**Montréal (Québec), le 1<sup>er</sup> août 2013** – Supremex Inc., le plus grand fournisseur canadien d'enveloppes standards et sur mesure (TSX : SXP), a annoncé aujourd'hui ses résultats du deuxième trimestre terminé le 30 juin 2013.

Au cours du deuxième trimestre de 2013, les produits d'exploitation de Supremex se sont élevés à 31,9 millions \$ comparativement à 31,8 millions \$ pour le trimestre terminé le 30 juin 2012, soit une augmentation de 0,1 million \$ ou 0,3 %. L'augmentation des produits d'exploitation est principalement due à l'effet positif du changement dans la composition des produits sur le prix de vente moyen contrebalancée partiellement par l'effet négatif du changement dans la composition des produits aux États-Unis. La hausse du nombre d'unités vendues aux États-Unis a été totalement contrebalancée par la baisse au Canada. Les produits d'exploitation tirés des ventes au Canada ont diminué de 0,4 million \$ ou 1,5 %, passant de 29,1 millions \$ à 28,7 millions \$, tandis que les produits tirés des ventes aux États-Unis ont augmenté de 0,5 million \$ ou 20,2 %, passant de 2,7 millions \$ à 3,2 millions \$.

La diminution des produits d'exploitation tirés des ventes au Canada découle d'une baisse de 3,3 % des unités vendues contrebalancée partiellement par l'effet positif du changement dans la composition des produits. La baisse du nombre d'unités vendues s'est ressentie principalement dans les marchés des revendeurs nationaux et du publipostage. L'augmentation des produits tirés des ventes aux États-Unis résulte d'une hausse de 43,7 % des unités vendues contrebalancée par l'effet négatif du changement dans la composition des produits. L'augmentation du nombre d'unités vendues s'est ressentie principalement dans le marché des imprimeurs d'enveloppes et des entreprises.

Le BAIIA au deuxième trimestre de 2013 s'est élevé à 6,1 millions \$ comparativement à 5,1 millions \$ pour la période équivalente de 2012, ce qui représente une hausse de 1,0 million \$ ou 19,7 %. La marge du BAIIA a été de 19,1 % comparativement à 16,1 % au deuxième trimestre de 2012. L'amélioration de la marge est attribuable à la mise en place de plusieurs mesures de réduction de coûts, incluant la conversion, pour le service futur, des régimes à prestations déterminées en régimes à cotisations déterminées depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2012 pour une économie de 0,5 million \$.

Le résultat net du deuxième trimestre de 2013 est de 2,5 millions \$ ou 0,09 \$ par action comparativement à 1,2 million \$ ou 0,04 \$ par action pour la période équivalente de 2012, soit une hausse de 1,3 million \$.

Des flux de trésorerie de 3,2 millions \$ ont été générés par les activités d'exploitation durant le deuxième trimestre de 2013 comparativement à des flux de trésorerie générés de 1,9 million \$ pour la période équivalente de l'an dernier.

Depuis le début de 2013, les produits d'exploitation de Supremex se sont élevés à 65,6 millions \$ comparativement à 67,4 millions \$ pour la période de six mois terminée le 30 juin 2012, ce qui représente une diminution de 1,8 million \$ ou 2,7 %. Le BAIIA pour les six premiers mois de 2013 s'est élevé à 15,9 millions \$ comparativement à 11,4 millions \$ pour la même période de 2012, soit une hausse de 4,5 millions \$ ou 39,1 %.

« Je suis très satisfait de nos résultats du deuxième trimestre. Non seulement nous constatons une amélioration du potentiel dans le Nord-Est des États-Unis, nous gagnons également du terrain au Canada avec des enveloppes à usage spécialisé ayant une valeur ajoutée attrayante », a déclaré Gilles Cyr, président et chef de la direction de Supremex.

« Le volume dans le marché canadien décline toujours mais à un rythme plus lent que l'an dernier. Nous remarquons que ceux qui persistent dans les envois à des fins promotionnelles sont prêts à déboursier davantage pour plus de couleurs et pour des éléments distinctifs et attrayants, et ce afin d'améliorer grandement leur taux de réponse. Bien que cette tendance ne va pas par elle-même compenser l'impact de la baisse globale, elle va clairement l'atténuer. Supremex est bien positionnée avec le talent de ses employés et sa base d'actifs pour bénéficier des tendances du marché demandant des enveloppes de plus en plus complexes », de conclure M. Cyr.

Le conseil d'administration a déclaré aujourd'hui un dividende trimestriel de 0,03 \$ par action, payable le 30 août 2013 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 16 août 2013. Ce dividende est considéré comme un dividende « déterminé » pour l'application de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et toute loi provinciale analogue.

La Société a reçu, le 25 mars 2013, de son principal actionnaire, Clarke Inc., une proposition non contraignante d'acquérir toutes les actions de Supremex dont il n'est pas déjà propriétaire au prix de 1,20 \$ au comptant par action. Le comité spécial établi par le Conseil d'administration, formé d'administrateurs indépendants, a examiné les termes de la proposition non contraignante de Clarke avec l'avis de son conseiller juridique et d'un évaluateur indépendant et a eu plusieurs discussions avec les représentants de Clarke au cours des quatre derniers mois. À ce jour, les parties ne sont pas parvenues à un accord sur les termes de la transaction, y compris le prix qui sera offert aux actionnaires de Supremex pour leurs actions.

### **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 2012, 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 et (gain) perte à la cession d'immobilisations corporelles.

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 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 525 employés. Cette présence nationale lui permet de fabriquer des produits en réponse aux exigences de grands clients nationaux, comme d'importantes sociétés canadiennes, des revendeurs nationaux et des organismes publics, de même que des marchands de papier et des fournisseurs de processus et de solutions.

**Supremex****Rapprochement du BAIIA au Résultat net  
(non vérifié)**

|  | <b>Période de<br/>trois mois<br/>terminée le<br/>30 juin 2013</b> | Période de<br>trois mois<br>terminée le<br>30 juin 2012 <sup>(1)</sup> |
|--|---|--|
| <b>Résultat net de la période</b>                          | <b>2 462 384</b>  | 1 160 519  |
| Plus (moins) :   |   |  |
| Amortissement des immobilisations corporelles              | <b>849 039</b>  | 847 401  |
| Amortissement des immobilisations<br>incorporelles         | <b>1 540 975</b>  | 1 540 975  |
| (Gain) perte à la cession d'immobilisations<br>corporelles | <b>(64 136)</b>   | 11 329   |
| Frais de financement                                       | <b>496 480</b>  | 1 132 779  |
| Impôts sur le résultat                                     | <b>844 788</b>  | 429 037  |
| <b>BAIIA</b>   | <b>6 129 530</b>  | 5 122 040  |

<sup>(1)</sup> Redressé suite à l'adoption de la nouvelle norme comptable IAS 19 *Avantages du personnel* tel que décrit dans la note 2 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour la période de trois mois close le 30 juin 2013.