

---

## COMMUNIQUÉ

**Source :** Supremex Inc.

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

---

### SUPREMEX INC: RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2012 ET DÉCLARATION D'UN DIVIDENDE

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• RÉSULTAT NET PAR ACTION DE 0,05 \$ COMPARATIVEMENT A 0,05 \$ AU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2011</li><li>• BAIIA DE 5,2 MILLIONS \$ COMPARATIVEMENT À 6,6 MILLIONS \$ AU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2011</li><li>• DÉCLARATION D'UN DIVIDENDE DU 0,03 \$ PAR ACTION LE 31 JUILLET 2012</li></ul> |
|---|

**Montréal (Québec), le 31 juillet 2012** – 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 2012.

Au cours du deuxième trimestre de 2012, les produits d'exploitation de Supremex se sont élevés à 31,8 millions \$ comparativement à 34,1 millions \$ pour le trimestre terminé le 30 juin 2011, soit une diminution de 2,3 millions \$ ou 6,6 %. La diminution des produits d'exploitation est principalement due à la diminution du nombre d'unités vendues au Canada et aux États-Unis. Les produits d'exploitation tirés des ventes au Canada ont diminué de 2,0 millions \$ ou 6,3 %, passant de 31,1 millions \$ à 29,1 millions \$, tandis que les produits tirés des ventes aux États-Unis ont diminué de 0,3 million \$ ou 9,2 %, passant de 3,0 millions \$ à 2,7 millions \$.

La diminution des produits d'exploitation tirés des ventes au Canada découle d'une baisse de 4,9 % des unités vendues combinée à une diminution de 1,5 % du prix de vente moyen. La baisse du nombre d'unités vendues s'est ressentie dans tous les comptes mais de façon plus accentuée dans le marché des grandes sociétés et dans le secteur public.

La diminution des produits d'exploitation tirés des ventes aux États-Unis découle d'une diminution de 10,4 % du nombre d'unités vendues contrebalancée partiellement par une hausse de 1,3 % du prix de vente moyen. La baisse du nombre d'unités vendues est due à des commandes de 2011 qui n'ont pas été répétées en 2012 compte tenu de la faiblesse du marché. L'augmentation du prix de vente moyen est principalement due au changement dans la composition des produits.

Le BAIIA au deuxième trimestre de 2012 s'est élevé à 5,2 millions \$ comparativement à 6,6 millions \$ pour la période équivalente de 2011, ce qui représente une baisse de 1,4 million \$ ou 21,0 %. La marge du BAIIA a été de 16,5 % comparativement à 19,5 % au deuxième trimestre de 2011. En excluant certaines dépenses non récurrentes encourues au deuxième trimestre de 2012, la marge du BAIIA aurait été de 17,8 %. La détérioration de la marge est attribuable à la baisse du prix de vente moyen compte tenu de la pression mise par les concurrents et une hausse du prix des matières premières.

Le résultat net du deuxième trimestre de 2012 s'est élevé à 1,4 million \$ ou 0,05 \$ par action comparativement à 1,5 million \$ ou 0,05 \$ par action pour la période équivalente de 2011, soit une baisse de 0,1 million \$.

Des flux de trésorerie de 1,9 million \$ ont été générés par les activités d'exploitation durant le deuxième trimestre de 2012 comparativement à 3,5 millions \$ pour la période équivalente de l'an dernier.

Depuis le début de 2012, les produits d'exploitation du Supremex se sont élevés à 67,4 millions \$ comparativement à 73,2 millions \$ pour la période de six mois terminée le 30 juin 2011, ce qui représente une diminution de 5,8 millions \$ ou 7,8 %. Le BAIIA pour les six premiers mois de l'année 2012 s'est élevé à 11,7 millions \$ comparativement à 14,5 millions \$ pour la même période de 2011, soit une baisse de 2,8 millions \$ ou 19,8 %.

«La tendance à la baisse dans l'industrie se poursuit. Nos clients utilisent toujours une grande variété d'enveloppes mais les commandes deviennent plus petites compte tenu du marché qui continue de décliner.» a déclaré Gilles Cyr, président et chef de la direction de Supremex.

«Bien que nous ayons eu du succès à récupérer des commandes perdues dans les dernières années et à commercialiser de nouveaux produits, tel que les nouvelles enveloppes protectrices pour les cartes de crédit, ce fut insuffisant pour contrebalancer la baisse de volume ressentie dans tous les marchés. Les grands utilisateurs d'enveloppes pour la facturation achètent moins d'enveloppes et, par conséquent, le prix de vente de chaque commande est déterminé de façon agressive, ayant ainsi une incidence négative sur nos marges.

Les mesures de réduction de coûts entreprises au cours des dernières années ont aidés, mais ce ne fut pas suffisant et Supremex continue ces efforts de réduction de coûts afin d'atténuer les impacts de la baisse de volume et de marges. Ainsi, au début de juillet 2012, nous avons annoncé à tous nos employés que nous ne pouvions plus supporter le coût de nos régimes de retraite à prestations déterminées, nous avons donc convertis, pour le service futur, ces régimes en régimes à cotisations déterminées. Nous estimons que ce changement permettra d'économiser annuellement plus de \$1,8 million» de conclure Gilles Cyr.

Le conseil d'administration a déclaré aujourd'hui un dividende trimestriel de 0,03 \$ par action, payable le 17 septembre 2012 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 31 août 2012. 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.

### **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 2011, 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 site [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 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 600 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 trois mois terminée le 30 juin 2012</b>	Période de trois mois terminée le 30 juin 2011
<b>Résultat net de la période</b>	<b>1 401 865</b>	1 452 469
Plus (moins) :		
Amortissement des immobilisations corporelles	<b>847 401</b>	1 188 812
Amortissement des immobilisations incorporelles	<b>1 540 975</b>	1 540 975
Perte à la cession d'immobilisations corporelles	<b>11,329</b>	227 005
Frais de financement	<b>931 379</b>	1 643 641
Impôts sur le résultat	<b>513 591</b>	584 694
<b>BAIIA</b>	<b>5 246 540</b>	6 637 596