
COMMUNIQUÉ

Source : Supremex Inc.

Contact : Stéphane Lavigne, CA
Vice-président et chef de la direction financière
(514) 595-0555

SUPREMEX INC: RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2011

- À ne pas diffuser aux États-Unis ou sur les fils de presse des États-Unis -

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• BAIIA AVANT FRAIS DE RESTRUCTURATION DE 7,0 MILLIONS \$ COMPARATIVEMENT À 7,3 MILLIONS \$ AU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2010• RÉSULTAT NET PAR ACTION DE 0,05 \$ PAR RAPPORT À 0,01 \$ AU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2010• RÉDUCTION DE LA DETTE DE 1,9 MILLION \$ AU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2011; RATIO DE LEVIER FINANCIER DE 1,94 AU 30 JUIN 2011• L'ARRÊT DE TRAVAIL À POSTES CANADA A EU UN IMPACT MINIME SUR LES RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE |
|--|

Montréal (Québec), le 4 août 2011 – 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 2011, conformément aux normes internationales d'information financière (« IFRS ») nouvellement adoptées.

Au cours du deuxième trimestre de 2011, les produits d'exploitation de Supremex se sont élevés à 34,1 millions \$ comparativement à 35,2 millions \$ pour le trimestre terminé le 30 juin 2010, soit une diminution de 1,1 million \$ ou 3,1 %. La diminution des produits d'exploitation est principalement due à la diminution du nombre d'unités vendues au Canada contrebalancée par la hausse du nombre d'unités vendues aux États-Unis. Les produits d'exploitation tirés des ventes au Canada ont diminué de 2,0 millions \$ ou 6,0 %, passant de 33,1 millions \$ à 31,1 millions \$, tandis que les produits tirés des ventes aux États-Unis ont augmenté de 0,9 million \$ ou 42,9 %, passant de 2,1 millions \$ à 3,0 millions \$.

La diminution des produits d'exploitation tirés des ventes au Canada découle d'une baisse de 8,4 % des unités vendues contrebalancée par une hausse de 2,4 % du prix de vente moyen. La baisse du nombre d'unités vendues est constatée dans les marchés des grands clients et des revendeurs nationaux.

L'augmentation des produits d'exploitation tirés des ventes aux États-Unis découle d'une hausse de 76,0 % du nombre d'unités vendues contrebalancée par une baisse de 19,3 % du prix de vente moyen. L'augmentation du nombre d'unités vendues est principalement due au nouveau partenariat américain à Buffalo et aux contrats signés durant le deuxième semestre de 2010 et la diminution du prix de vente moyen reflète le changement dans la composition des produits vendus.

Le BAIIA avant les frais de restructuration au deuxième trimestre de 2011 s'est élevé à 7,0 millions \$ comparativement à 7,3 millions \$ pour la période équivalente de 2010, ce qui représente une baisse de 0,3 million \$ ou 4,1 %. La marge de BAIIA avant les frais de restructuration a été de 20,5 % comparativement à 20,6 % au deuxième trimestre de 2010.

Le résultat net du premier trimestre de 2011 s'est élevé à 1,5 million \$ ou 0,05 \$ par action comparativement à 0,1 million \$ ou 0,01 \$ par action pour la période équivalente de 2010, soit une hausse de 1,4 million \$.

Des flux de trésorerie de 3,5 millions \$ ont été générés dans les activités d'exploitation durant le deuxième trimestre de 2011 comparativement à 6,7 millions \$ pour la période équivalente de l'an dernier.

Depuis le début de 2011, les produits d'exploitation du Fonds se sont élevés à 73,2 millions \$ comparativement à 76,5 millions \$ pour la période de six mois terminée le 30 juin 2010, ce qui représente une diminution de 3,3 millions \$ ou 4,3 %. Le BAIIA avant les frais de restructuration pour les six premiers mois de l'année 2011 s'est élevé à 15,1 millions \$ comparativement à 17,2 millions \$ pour la même période de 2010, une baisse de 2,1 millions \$ ou 12,2 %.

«Malgré l'arrêt de travail à Postes Canada en juin, notre BAIIA avant frais de restructuration du deuxième trimestre a été relativement similaire à celui du deuxième trimestre de 2010, ce qui est une bonne indication de la stabilité de notre fond de commerce. Cet arrêt de travail n'a pas eu d'impact significatif sur nos ventes du deuxième trimestre. Il aura sûrement un impact négatif sur le volume d'enveloppes dans le futur, principalement pour la poste transactionnelle, étant donné que plus de gens ont adopté la facturation électronique durant l'arrêt de travail. A ce stade-ci, il n'est pas possible de quantifier cet impact avec certitude; nous surveillons attentivement la tendance et n'avons pas encore constaté de baisse de volume importante suite à l'arrêt de travail,» a déclaré Gilles Cyr, président et chef de la direction de Supremex.

«La marge sur le BAIIA avant les frais de restructuration a été stable à 20,5 % contre 20,6 % durant le deuxième trimestre de 2010. Au cours du deuxième trimestre de 2011, des frais de restructuration de 300 000 \$ ont été comptabilisés principalement en lien avec le projet déjà annoncé de regrouper les deux usines à Montréal afin de ne conserver que l'usine de LaSalle. Le bail de l'usine de la rue Notre-Dame expirera le 31 octobre 2011 et ne sera pas renouvelé. Des investissements en capital estimés à 1,5 million \$ seront requis afin d'effectuer ce regroupement. La durée de rentabilisation de cet investissement est d'environ un an.

Nous avons réduit notre dette de 1,9 million \$ au deuxième trimestre et notre ratio de levier financier total, selon la définition de la convention d'emprunt, était de 1,94 à la fin du trimestre. La réduction de la dette a été en deçà de nos attentes, car nos flux de trésorerie ont été affectés par l'arrêt de travail à Postes Canada, qui a entraîné un délai dans le recouvrement de nos comptes à recevoir. La Société est actuellement en discussion pour le renouvellement de ses facilités de crédit et s'attend à compléter le renouvellement d'ici la fin du troisième trimestre.

Finalement, nous regardons toujours des opportunités qui nous permettrait de diversifier Supremex dans des industries connexes et qui pourrait nous apporter de la croissance et compléter nos lignes d'affaires existantes,» de conclure Gilles Cyr.

Adoption des IFRS

Les états financiers consolidés non vérifiés de Supremex pour le trimestre terminé le 30 juin 2011 ont été préparés conformément aux IFRS. Les montants se rapportant à l'exercice terminé le 31 décembre 2010 ont été mis à jour pour refléter l'adoption des IFRS. Les détails des différences comptables les plus importantes se trouvent dans nos états financiers intermédiaires non vérifiés du premier et deuxième trimestre.

Énoncés prospectifs

Le présent communiqué contient des énoncés prospectifs liés à des événements ou au rendement futurs de Supremex. 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 d'exploitation, 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 de Supremex à la date des présentes. Les énoncés prospectifs sont assujettis à certains risques et incertitudes et ne devraient pas être lus comme étant des garanties de résultat ou de rendements futurs, et les résultats réels pourraient différer de manière importante de ces conclusions, prévisions ou projections. Par conséquent, nous ne pouvons garantir que les énoncés prospectifs se concrétiseront. Les hypothèses, attentes, estimations risques et incertitudes sont abordés tout au long du rapport de gestion pour l'exercice 2010 et, notamment, à la rubrique « Facteurs de risque ». Par conséquent, les lecteurs ne devraient pas se fier indûment à ces énoncés prospectifs.

Pour obtenir plus de détails, veuillez vous référer aux états financiers ci-joints. Les états financiers ainsi que le rapport de gestion sont disponibles sur les sites <http://www.sedar.com> et <http://supremex.com>.

Mesures non conformes aux IFRS

Le BAIIA désigne le bénéfice découlant des activités poursuivies avant frais de financement nets, impôts sur les bénéfices, amortissement des immobilisations corporelles, des actifs incorporels et de la rémunération différée, dépréciation de l'écart d'acquisition et perte (gain) à la cession d'immobilisation corporelles.

Le BAIIA ne constitue pas une mesure du rendement selon les IFRS et n'a pas de significations normalisées prescrites par les IFRS. Par conséquent, le BAIIA peut ne pas être comparables 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 conformément aux IFRS comme indicateurs du rendement de Supremex.

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 sept provinces, Supremex est le seul fabricant national d'enveloppes au Canada et compte environ 650 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 avant les frais de restructuration au Résultat net
(non vérifié)**

	Période de trois mois terminée le 30 juin 2011	Période de trois mois terminée le 30 juin 2010
Résultat net de la période	1 452 469	142 785
Plus (moins) :		
Amortissement des immobilisations corporelles	1 188 812	3 020 041
Amortissement des actifs incorporels	1 540 975	1 540 975
Perte à la cession d'immobilisations corporelles	227 005	181 308
Frais de financement	1 643 641	1 129 248
Impôts sur le résultat	584 694	(6 107)
BAIIA	6 637 596	6 008 250
Frais de restructuration	342 555	1 249 829
BAIIA avant les frais de restructuration	6 980 151	7 258 079