
COMMUNIQUÉ

Source : Fonds de revenu Supremex

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

FONDS DE REVENU SUPREMEX : RÉSULTATS DU PREMIER TRIMESTRE 2010

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

- BAIIA DE 10,0 MILLIONS \$ STABLE COMPARATIVEMENT AU PREMIER TRIMESTRE DE 2009
- MARGE DE BAIIA DE 24,2 % COMPARATIVEMENT À 21,8 % EN 2009
- RÉDUCTION DE LA DETTE DE 4,6 MILLIONS \$; RATIO DE DETTE PAR RAPPORT AU BAIIA DE 2,24 AU 31 MARS 2010
- BÉNÉFICE NET PAR UNITÉ DE 0,11 \$ PAR RAPPORT À 0,14 \$ AU PREMIER TRIMESTRE DE 2009 COMPTE TENU DE LA VARIATION DANS LA DÉPENSE D'IMPÔT

Montréal (Québec), le 6 mai 2010 – Le Fonds de revenu Supremex (« le Fonds »), le plus grand fournisseur canadien d'enveloppes standards et sur mesure (TSX : SXP.UN), a annoncé aujourd'hui ses résultats du premier trimestre terminé le 31 mars 2010.

Au cours du premier trimestre de 2010, les produits d'exploitation du Fonds se sont élevés à 41,2 millions \$ comparativement à 45,9 millions \$ pour le trimestre terminé le 31 mars 2009, soit une diminution de 4,7 millions \$ ou 10,2 %. La diminution des produits d'exploitation est principalement due à la baisse des ventes au Canada. Les produits d'exploitation tirés des ventes au Canada ont diminué de 4,0 millions \$ ou 9,4 %, passant de 42,4 millions \$ à 38,4 millions \$, tandis que les produits tirés des ventes aux États-Unis ont diminué de 0,7 million \$ ou 20,0 %, passant de 3,5 millions \$ à 2,8 millions \$.

La diminution des produits d'exploitation tirés des ventes au Canada découle d'une baisse de 5,0 % des unités vendues combinée à une diminution de 4,5 % du prix de vente moyen. La baisse du nombre d'unités vendues provient de la plupart des marchés mais plus particulièrement de celui de la revente, compte tenu de la disponibilité des produits moins chers en provenance du marché américain. La diminution du prix de vente moyen s'explique par la force du dollar canadien au cours du premier trimestre, lequel était en hausse de 16,3 % par rapport au dollar américain.

La diminution des produits d'exploitation tirés des ventes aux États-Unis est attribuable à une baisse de 3,3 % du nombre d'unités vendues combinée à une diminution de 18,8 % du prix de vente moyen, en tenant compte du renforcement du dollar canadien.

Le BAIIA du premier trimestre est demeuré stable à 10,0 millions \$ par rapport à la période équivalente de 2009. La marge de BAIIA a été de 24,2 % comparativement à 21,8 % au premier trimestre de 2009. La hausse de la marge de BAIIA est expliquée par le coût moins élevé des matières premières, étant donné le renforcement du dollar canadien, ainsi que par la réduction de tous les coûts contrôlables.

Le bénéfice net du premier trimestre s'est élevé à 3,2 millions \$ ou 0,11 \$ par part comparativement à 4,2 millions \$ ou 0,14 \$ par part pour la période équivalente de 2009, soit une baisse de 1,0 million \$ ou 23,8 % principalement suite à l'augmentation de la dépense d'impôt.

L'encaisse distribuable du premier trimestre s'est élevée à 8,6 millions \$ ou 0,29 \$ par part comparativement à 8,7 millions \$ ou 0,30 \$ par part au premier trimestre de 2009. Le niveau élevé des flux de trésorerie a permis au Fonds de réduire sa dette de 4,6 millions de dollars au cours du premier trimestre.

Les flux de trésorerie d'exploitation se sont établis à 6,9 millions \$ au premier trimestre de 2010 comparativement à 6,0 millions \$ pour la période équivalente de l'an dernier.

«Je suis satisfait de nos résultats du premier trimestre, plus particulièrement de notre BAIIA de 10 millions \$ qui inclut une dépense non-récurrente de 200 000 \$ reliée à la conversion de la structure actuelle de fiducie de revenus en société par actions prévue au début 2011,» a déclaré Gilles Cyr, président et chef de la direction du Fonds.

«Le renforcement du dollar canadien a eu un impact négatif sur nos ventes évalué à 2,9 millions \$ sur la baisse totale de 4,7 millions \$ au cours du trimestre. Si on exclut cet impact, nos ventes auraient été en baisse de 1,8 million \$ ou 4 % au cours du premier trimestre.

Je suis très content de notre marge de BAIIA de 24,2 %. Ce n'est pas facile maintenir d'aussi bonnes marges, surtout dans le contexte de capacité excédentaire de production dans lequel nous évoluons, mais avec un effort constant de tous nos employés, nous sommes en mesure de réduire nos coûts à tous les niveaux de l'organisation.

En avril, nous avons annoncé la restructuration de nos opérations dans la région de Toronto. Il a été décidé de fermer l'usine de Markham et de transférer la production qu'on y effectuait dans nos usines de Mississauga et Etobicoke. Ceci résultera, entre autres, en une réduction d'effectifs approximative de 20 personnes ainsi qu'à la disposition éventuelle de notre propriété de Markham. Nous évaluons présentement les coûts totaux reliés à cette restructuration de nos opérations de Toronto. Nous estimons nos économies annuelles à environ 1,5 million \$ et nous prévoyons avoir terminé ce projet d'ici la fin de l'été.

Au cours du trimestre, nous avons réduit notre dette de 4,6 millions \$ et nous avons maintenant un ratio de dette par rapport à notre BAIIA sous 2,25. Nous sommes en très bonne position pour atteindre notre objectif de réduire ce ratio à 2 fois d'ici la fin de l'année. Avec la réduction rapide de notre dette, nous sommes en mesure de regarder de nouveau des acquisitions potentielles non seulement dans le domaine des enveloppes en Amérique du Nord, mais aussi dans des industries connexes,» de conclure Gilles Cyr.

Énoncés prospectifs

Le présent communiqué de presse 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 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 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 de ces conclusions, prévisions ou projections. 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 2009, 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. Supremex n'a pas l'intention ni l'obligation de mettre à jour ou de réviser ces énoncés prospectifs, que ce soit à la lumière de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement.

Le rapport de gestion est disponible sur les sites www.sedar.com et www.supremex.com.

Mesures non conformes aux PCGR

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

La direction estime que l'encaisse distribuable est une mesure de rendement généralement utilisée par les fonds de revenu canadiens comme indicateur de la performance financière. L'encaisse distribuable est définie comme étant les flux de trésorerie des activités d'exploitation ajustés de la variation nette des soldes hors caisse du fonds de roulement, de la variation des obligations au titre des avantages complémentaires de retraite, de la variation de l'actif au titre des prestations de retraite constituées, de la charge non monétaire reliée à la réévaluation des stocks et des investissements nets en capital de maintien. L'encaisse distribuable est importante car elle donne aux investisseurs une indication de l'encaisse disponible à des fins de distribution aux porteurs de parts.

Le BAIIA et l'encaisse distribuable ne constituent pas des mesures du rendement selon les PCGR et n'ont pas de significations normalisées prescrites par les PCGR. Par conséquent, le BAIIA et l'encaisse distribuable peuvent ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Les investisseurs sont avisés que le BAIIA et l'encaisse distribuable ne doivent pas être considérés comme des mesures de remplacement du bénéfice net établis conformément aux PCGR comme indicateurs du rendement du Fonds ou comme des mesures de remplacement des flux de trésorerie d'exploitation, d'investissement et de financement comme mesure de la liquidité et des flux de trésorerie.

À propos du Fonds

Le Fonds de revenu Supremex est le plus grand fabricant et distributeur d'une vaste gamme d'enveloppes génériques et personnalisées et de produits connexes au Canada. Avec 10 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.

Fonds de revenu Supremex
Rapprochement du BAIIA au Bénéfice net
(non vérifié)

	Période de trois mois terminée le 31 mars 2010	Période de trois mois terminée le 31 mars 2009
Bénéfice net de la période	3 155 365	4 206 954
Plus (moins) :		
Amortissement des immobilisations corporelles	1 156 130	1 191 520
Amortissement des actifs incorporels	1 540 975	1 540 975
Amortissement de la rémunération différée	1 260 512	1 293 658
Perte (gain) à la cession d'immobilisations corporelles	12 483	(70 811)
Frais de financement, montant net	1 327 069	1 424 361
Provision d'impôts sur les bénéfices	1 508 714	430 732
BAIIA	9 961 248	10 017 389

Fonds de revenu Supremex
Rapprochement de l'encaisse distribuable aux flux de trésorerie d'exploitation
(non vérifié)

	Période de trois mois terminée le 31 mars 2010	Période de trois mois terminée le 31 mars 2009
Flux de trésorerie d'exploitation	6 850 777	5 977 016
Plus (moins) :		
Variation nette des soldes hors caisse du fonds de roulement	1 676 170	2 699 123
Variation des obligations au titre des avantages complémentaires de retraite	4 500	4 500
Variation des actifs au titre des prestations de retraite constituées	304 200	(37 900)
Investissements en capital de maintien	(204 740)	24 513
Encaisse distribuable	8 630 907	8 667 252