
COMMUNIQUÉ

Source : Supremex Inc.

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

SUPREMEX INC. : RÉSULTATS DU QUATRIÈME TRIMESTRE 2011

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

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• HAUSSE DU RÉSULTAT NET DE 1,4 % À 3 MILLIONS \$• BAIIA AVANT FRAIS D'ACQUISITION ET DE RESTRUCTURATION DE 7,8 MILLIONS \$ COMPARATIVEMENT À 8,3 MILLIONS \$ AU QUATRIÈME TRIMESTRE DE 2010• RÉDUCTION DE LA DETTE, DÉDUCTION FAITE DE LA TRÉSORERIE, DE 7,6 MILLIONS \$ AU QUATRIÈME TRIMESTRE DE 2011; UN TOTAL DE 17,4 MILLIONS \$ EN 2011 |
|--|

Montréal (Québec), le 15 février 2012 – Supremex Inc., le plus grand fournisseur canadien d'enveloppes standards et sur mesure (TSX : SXP), a annoncé aujourd'hui ses résultats du quatrième trimestre clos le 31 décembre 2011, conformément aux normes internationales d'information financière (« IFRS ») nouvellement adoptées.

Au cours du quatrième trimestre de 2011, les produits d'exploitation de Supremex se sont élevés à 36,7 millions \$ comparativement à 40,2 millions \$ pour le trimestre clos le 31 décembre 2010, soit une diminution de 3,5 millions \$ ou 8,8 %. La diminution des produits d'exploitation est principalement attribuable à la baisse du nombre d'unités vendues au Canada. Les produits d'exploitation tirés des ventes au Canada ont diminué de 3,1 millions \$ ou 8,4 %, passant de 37,0 millions \$ à 33,9 millions \$, tandis que les produits tirés des ventes aux États-Unis ont diminués de 0,4 million \$ ou 12,5 %, passant de 3,2 millions \$ à 2,8 millions \$.

La diminution des produits tirés des ventes au Canada découle d'une baisse de 12,1 % des unités vendues partiellement contrebalancée par une hausse de 4,1 % du prix de vente moyen. La baisse du nombre d'unités vendues a été constatée principalement dans les marchés gouvernementaux et des revendeurs nationaux.

La diminution des produits tirés des ventes aux États-Unis découle d'une baisse de 22,4 % du nombre d'unités vendues partiellement contrebalancée par une hausse de 13,2 % du prix de vente moyen. La diminution du nombre d'unités vendues est principalement due à des commandes précises effectuées au cours du quatrième trimestre de 2010 qui ne se sont pas répétées, de même qu'au volume élevé au quatrième trimestre de 2010 lié au démarrage de notre partenariat américain à Buffalo. Ces éléments ont été contrebalancés partiellement par l'augmentation du prix de vente moyen qui reflète le changement dans la composition des produits.

Le BAIIA, avant les frais d'acquisition et de restructuration au quatrième trimestre de 2011, s'est élevé à 7,8 millions \$ comparativement à 8,3 millions \$ pour la période équivalente de 2010, ce qui représente une baisse de 0,5 million \$ ou 6,4 %. La marge de BAIIA, avant les frais d'acquisition et de restructuration, a été de 21,3 % comparativement à 20,7 % au quatrième trimestre de 2010.

Le résultat net du quatrième trimestre de 2011 s'est élevé à 3,0 millions \$ ou 0,10 \$ par action comparativement à 2,9 millions \$ ou 0,10 \$ par action pour la période équivalente de 2010, soit une hausse de 0,1 million \$.

Des flux de trésorerie de 9,5 millions \$ ont été générés par les activités opérationnelles durant le quatrième trimestre de 2011 comparativement à 13,0 millions \$ pour la période équivalente de l'an dernier.

La Société a renouvelé sa convention de crédit en date du 4 novembre 2011 pour une période de quatre ans. La nouvelle facilité de crédit est de 95 millions de dollars et consiste en une facilité d'emprunt à terme de 50 millions de dollars, une facilité de crédit renouvelable de 20 millions de dollars et une facilité pour acquisitions et dépenses en immobilisations de 25 millions de dollars. Au 31 décembre 2011, les facilités de crédit garanties totales, déduction faite de la trésorerie, étaient de 51,6 millions de dollars, ce qui représente une diminution de 7,6 millions de dollars au cours du quatrième trimestre de 2011 et de 17,4 millions de dollars au cours de l'exercice.

En 2011, les produits d'exploitation de Supremex se sont élevés à 143,9 millions \$ comparativement à 153,1 millions \$ en 2010, ce qui représente une diminution de 9,2 millions \$ ou 6,0 %. Le BAIIA, avant les frais d'acquisition et de restructuration en 2011, s'est élevé à 29,5 millions \$ comparativement à 33,2 millions \$ en 2010, une baisse de 3,7 millions \$ ou 11,0 %.

« Nous avons généré une marge de BAIIA avant frais de restructuration de 21,3 % au quatrième trimestre, ce qui est excellent. Notre volume d'affaires a été plus bas que celui de l'année dernière, principalement dû à la perte de commandes au niveau gouvernemental reliée à des soumissions importantes ouvertes à tous les manufacturiers qui ont été accordés à des prix très bas. L'industrie canadienne de l'enveloppe a été très compétitive dernièrement, causé par la baisse de volume et par la pression provoquée par les importations américaines dues à la force du dollar canadien » a déclaré Gilles Cyr, président et chef de la direction de Supremex.

« Notre Groupe de Produits Diversifiés démontre une croissance de revenu importante et beaucoup de clients potentiels sont intéressés par nos solutions d'emballage innovatrices. Le cycle de vente de ces solutions est relativement long, mais procure des ventes stables et récurrentes. Nous avons la ferme intention d'investir dans le développement de ces solutions d'emballage et profiter du succès que l'on a jusqu'à maintenant dans ce secteur.

Malgré la force du dollar canadien, notre partenariat à Buffalo nous procure un volume d'affaires stable et récurrent. De plus, nous avons plusieurs prospects aux États-Unis qui pourraient nous procurer du volume additionnel en 2012.

Le renouvellement de nos facilités de crédit en novembre dernier permet à Supremex de poursuivre des opportunités afin de diversifier ses opérations dans des industries complémentaires permettant d'accroître et d'améliorer ses lignes d'affaires actuelles » de conclure Gilles Cyr.

Le conseil d'administration a déclaré aujourd'hui un dividende trimestriel de 0,03 \$ par action, payable le 15 mars 2012 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 29 février 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.

Adoption des IFRS

Les états financiers consolidés vérifiés de Supremex pour l'exercice clos le 31 décembre 2011 ont été préparés conformément aux IFRS. Les montants se rapportant à l'exercice clos 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 vérifiés.

Énoncés prospectifs

Le présent communiqué contient des énoncés prospectifs liés à des événements ou aux rendements 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 réaliseront. Les hypothèses, attentes, estimations risques et incertitudes sont abordés tout au long du rapport de gestion pour l'exercice 2011 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 résultat avant frais de financement, impôts sur les bénéfices, amortissement et dépréciation des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et de la rémunération différée et perte à la cession d'immobilisations corporelles.

Le BAIIA ne constitue pas une mesure du rendement reconnue selon les IFRS et n'a pas de significations normalisées prescrites 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 indicateurs de la performance 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 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 avant les frais d'acquisition et de restructuration au Résultat net (non vérifié)**

	Période de trois mois close le 31 décembre 2011	Période de trois mois close le 31 décembre 2010
Résultat net de la période	2 950 094	2 909 533
Plus (moins) :		
Amortissement des immobilisations corporelles	852 340	1 431 756
Amortissement des actifs incorporels	1 540 975	1 540 975
Perte à la cession d'immobilisations corporelles	85 881	94 105
Frais de financement	992 169	1 158 146
Impôts sur le résultat	1 009 935	703 860
BAIIA	7 431 394	7 838 375
Frais d'acquisition	—	(16 137)
Frais de restructuration	372 549	512 735
BAIIA avant les frais d'acquisition et de restructuration	7 803 943	8 334 973