
COMMUNIQUÉ

Source : Supremex Inc.

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

SUPREMEX INC: RÉSULTATS DU TROISIÈME TRIMESTRE DE 2013 ET HAUSSE DU DIVIDENDE

- HAUSSE DU DIVIDENDE TRIMESTRIEL DE 0,03 \$ PAR ACTION À 0,04 \$ PAR ACTION, UNE HAUSSE DE 33,3 %. DÉCLARATION D'UN DIVIDENDE DE 0,04 \$ PAR ACTION LE 7 NOVEMBRE 2013
- RÉSULTAT NET PAR ACTION DE 0,05 \$ COMPARATIVEMENT À UNE PERTE NETTE PAR ACTION DE 0,90 \$ AU TROISIÈME TRIMESTRE DE 2012
- BAIIA DE 5,4 MILLIONS \$ COMPARATIVEMENT À 6,1 MILLIONS \$ AU TROISIÈME TRIMESTRE DE 2012
- PRODUITS D'EXPLOITATION DE 29,8 MILLIONS \$ COMPARATIVEMENT À 30,7 MILLIONS \$ AU TROISIÈME TRIMESTRE DE 2012

Montréal (Québec), le 7 novembre 2013 – Supremex Inc., le plus grand fournisseur canadien d'enveloppes standards et sur mesure (TSX : SXP), a annoncé aujourd'hui ses résultats du troisième trimestre terminé le 30 septembre 2013.

Au cours du troisième trimestre de 2013, les produits d'exploitation de Supremex se sont élevés à 29,8 millions \$ comparativement à 30,7 millions \$ pour le trimestre terminé le 30 septembre 2012, soit une baisse de 0,9 million \$ ou 3,0 %. La diminution des produits d'exploitation est principalement due à la détérioration du prix de vente moyen causée par l'effet négatif du changement dans la composition des produits au Canada et aux États-Unis. Bien que la hausse des unités vendues aux États-Unis ait totalement contrebalancé la baisse des unités vendues au Canada, la diminution des produits tirés des ventes découle d'un changement dans la composition des produits. Les produits d'exploitation tirés des ventes au Canada ont diminué de 1,3 million \$ ou 4,6 %, passant de 27,9 millions \$ à 26,6 millions \$, tandis que les produits tirés des ventes aux États-Unis ont augmenté de 0,4 million \$ ou 12,4 %, passant de 2,8 millions \$ à 3,2 millions \$.

La diminution des produits d'exploitation tirés des ventes au Canada découle d'une baisse de 2,8 % des unités vendues combinée à la détérioration du prix de vente moyen causée par l'effet négatif du changement dans la composition des produits. La baisse du nombre d'unités vendues s'est ressentie principalement dans les marchés des entreprises et du publipostage. L'augmentation des produits tirés des ventes aux États-Unis résulte d'une hausse de 16,2 % 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 entreprises.

Le BAIIA au troisième trimestre de 2013 s'est élevé à 5,4 millions \$ comparativement à 6,1 millions \$ pour la période équivalente de 2012, ce qui représente une baisse de 0,7 million \$ ou 11,8 %. La marge du BAIIA a été de 18,0 % comparativement à 19,8 % au troisième trimestre de 2012. L'érosion de la marge est attribuable au changement de la composition des produits.

Le résultat net du troisième trimestre de 2013 est de 1,6 millions \$ ou 0,05 \$ par action comparativement à une perte nette de 26,3 million \$ ou 0,90 \$ par action pour la période équivalente de 2012, principalement en raison de la charge pour dépréciation du goodwill enregistrée en 2012, soit une hausse de 27,9 million \$.

Des flux de trésorerie de 2,6 millions \$ ont été générés par les activités d'exploitation durant le troisième trimestre de 2013 comparativement à des flux de trésorerie générés de 1,8 million \$ pour la période équivalente de l'an dernier.

Depuis le début de 2013, les produits d'exploitation de Supremex se sont élevés à 95,4 millions \$ comparativement à 98,1 millions \$ pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2012, ce qui représente une diminution de 2,7 million \$ ou 2,8 %. Le BAIIA pour les neuf premiers mois de 2013 s'est élevé à 21,3 millions \$ comparativement à 17,5 millions \$ pour la même période de 2012, soit une hausse de 3,8 millions \$ ou 21,4 %.

« Le troisième trimestre a été quelque peu inégal. Après un mois de juillet plutôt lent, les activités ont repris en août et septembre. De toute évidence, le marché américain a offert et offre encore la possibilité de contrebalancer le déclin du marché canadien, mais à marge réduite », a déclaré Gilles Cyr, président et chef de la direction de Supremex.

« Le marché de l'enveloppe aux États-Unis semble plus occupé que l'année dernière et Supremex est en bonne position pour bénéficier de ces tendances dans les mois à venir », de conclure M. Cyr.

Le conseil d'administration a déclaré aujourd'hui un dividende trimestriel de 0,04 \$ par action, payable le 13 décembre 2013 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 30 novembre 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.

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 et 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, gain à la cession d'immobilisations corporelles et dépréciation du goodwill.

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)

	Période de trois mois terminée le 30 septembre 2013	Période de trois mois terminée le 30 septembre 2012 ⁽¹⁾
Résultat net de la période	1 576 730	(26 270 502)
Plus (moins) :		
Amortissement des immobilisations corporelles	864 965	890 561
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 540 975	1 540 975
Dépréciation du goodwill	—	28 862 000
Gain à la cession d'immobilisations corporelles	—	(38 315)
Frais de financement	798 381	806 938
Impôts sur le résultat	589 140	297 571
BAIIA	5 370 191	6 089 228

⁽¹⁾ 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 septembre 2013.