
COMMUNIQUÉ

Source : Supremex Inc.

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

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

- BAIIA DE 6,2 MILLIONS \$ COMPARATIVEMENT À 6,5 MILLIONS \$ AU TROISIÈME TRIMESTRE DE 2011
- UNE DÉPRÉCIATION DU GOODWILL DE 28,9 MILLIONS \$, SANS EFFET SUR LA TRÉSORERIE, A ENGENDRÉ UNE PERTE NETTE PAR ACTION DE 0,89 \$ COMPARATIVEMENT A UN RÉSULTAT NET PAR ACTION DE 0,04 \$ AU TROISIÈME TRIMESTRE DE 2011
- DÉCLARATION D'UN DIVIDENDE DE 0,03 \$ PAR ACTION LE 8 NOVEMBRE 2012

Montréal (Québec), le 8 novembre 2012 – 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 2012.

Au cours du troisième trimestre de 2012, les produits d'exploitation de Supremex se sont élevés à 30,7 millions \$ comparativement à 34,0 millions \$ pour le trimestre terminé le 30 septembre 2011, soit une diminution de 3,3 millions \$ ou 9,8 %. 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 3,3 millions \$ ou 10,6 %, passant de 31,1 millions \$ à 27,9 millions \$, tandis que les produits tirés des ventes aux États-Unis ont diminué de 0,1 million \$ ou 3,4 %, passant de 2,9 millions \$ à 2,8 millions \$.

La diminution des produits d'exploitation tirés des ventes au Canada découle d'une baisse de 13,0 % des unités vendues contrebalancée partiellement par une hausse de 2,9 % 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 revendeurs nationaux et dans le secteur public.

La diminution des produits d'exploitation tirés des ventes aux États-Unis découle d'une diminution de 13,0 % du nombre d'unités vendues contrebalancée par une hausse de 13,0 % 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 troisième trimestre de 2012 s'est élevé à 6,2 millions \$ comparativement à 6,5 millions \$ pour la période équivalente de 2011, ce qui représente une baisse de 0,3 million \$ ou 4,4 %. La marge du BAIIA a été de 20,2 % comparativement à 19,0 % au troisième trimestre de 2011. L'amélioration de la marge est attribuable à la mise en place de plusieurs mesures de réduction de coûts, incluant la conversion, pour le service futur, de ses régimes à prestations déterminées en régimes à cotisations déterminées depuis le 1^{er} juillet 2012.

Plusieurs nouveaux indicateurs ont démontré que la baisse de volume dans l'industrie de l'enveloppe en Amérique du Nord était plus importante qu'anticipée et que cette baisse devrait se poursuivre au cours des prochaines années. Par conséquent, Supremex a effectué un test de dépréciation et une charge pour dépréciation du goodwill de 28,9 million \$ a été enregistrée au cours du troisième trimestre de 2012.

Le résultat net du troisième trimestre de 2012 représente une perte de 26,0 million \$ ou 0,89 \$ par action comparativement à un bénéfice de 1,0 million \$ ou 0,04 \$ par action pour la période équivalente de 2011, soit une baisse de 27,0 million \$ causée par la charge pour dépréciation du goodwill enregistrée au troisième trimestre de 2012.

Des flux de trésorerie de 1,8 million \$ ont été générés par les activités d'exploitation durant le troisième trimestre de 2012 comparativement à 6,9 millions \$ pour la période équivalente de l'an dernier.

Depuis le début de 2012, les produits d'exploitation du Supremex se sont élevés à 98,1 millions \$ comparativement à 107,2 millions \$ pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2011, ce qui représente une diminution de 9,1 millions \$ ou 8,5 %. Le BAIIA pour les neuf premiers mois de l'année 2012 s'est élevé à 17,9 millions \$ comparativement à 21,0 millions \$ pour la même période de 2011, soit une baisse de 3,1 millions \$ ou 15,0 %.

« Le dernier trimestre a été assez difficile avec un volume d'unités vendues en baisse d'environ 13,0 %. Tous les principaux secteurs ont été à la baisse, avec les commandes de hauts volumes étant les plus touchées. Le taux de déclin est similaire à celui subi par les producteurs de papier d'Amérique du Nord démontrant un changement fondamental dans la consommation de papier », a déclaré Gilles Cyr, président et chef de la direction de Supremex.

« D'un autre côté, nous observons une croissance dans les produits à valeur ajoutée, comme notre nouveau protecteur pour carte RFID et nos produits « Conformer ». Une telle tendance change la composition de nos produits et a contribué à augmenter notre prix de vente moyen de 2,9 % au Canada.

Nous vivons dans un environnement très difficile et tous nos employés font leur maximum pour aider l'entreprise à faire face à notre nouvelle réalité. Je tiens personnellement à les remercier de leur soutien dans tous les changements que nous avons faits et ainsi que les changements futurs ayant pour but d'atténuer l'impact de la baisse. Sans eux, nous n'aurions pas été en mesure de limiter la diminution du BAIIA avant frais de restructurant à 6,7 %, alors que nos ventes ont diminué de près de 10,0 % », de conclure Gilles Cyr.

Le conseil d'administration a déclaré aujourd'hui un dividende trimestriel de 0,03 \$ par action, payable le 17 décembre 2012 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 30 novembre 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 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) perte 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 550 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 2012	Période de trois mois terminée le 30 septembre 2011
Résultat net de la période	(26 039 685)	1 040 016
Plus (moins) :		
Amortissement des immobilisations corporelles	890 561	1 194 223
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 540 975	1 540 975
Dépréciation du goodwill	28 862 000	—
(Gain) perte à la cession d'immobilisations corporelles	(38 315)	61 098
Frais de financement	605 538	2 169 903
Impôts sur le résultat	377 954	480 477
BAIIA	6 199 028	6 486 692