

The logo for SupremeX, featuring the word "Supreme" in a bold, italicized red serif font, followed by a stylized red "X" that incorporates a geometric, angular design.

PRÉSENTATION AUX INVESTISSEURS

JUILLET 2026

Information prospective

- La présente présentation contient de l'« information prospective » au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables, y compris (sans s'y limiter) des énoncés concernant le BAIIA, le BAIIA ajusté, la marge du BAIIA ajusté, le résultat net ajusté, le résultat net ajusté par action, les flux de trésorerie disponibles, la dette nette, le ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté, la répartition du chiffre d'affaires entre les secteurs des enveloppes et de l'emballage, les dépenses en immobilisations, le versement de dividendes, l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, le régime d'achat automatique d'actions et le rachat aux fins d'annulation d'actions ordinaires de la Société qui est prévu dans ce cadre, ainsi que le rendement futur de Supremex, et des énoncés ou renseignements semblables concernant des circonstances, les attentes, le rendement et les résultats futurs prévus. L'information prospective peut comprendre des mots tels que anticiper, hypothèse, croire, pouvoir, s'attendre à, but, prévision, avoir l'intention de, objectif, perspective, planifier, chercher à, devoir, s'efforcer, cibler et vouloir. Cette information se rapporte à des événements futurs ou à un rendement futur et reflète les hypothèses, les attentes et les estimations actuelles de la direction concernant la croissance, les résultats d'exploitation, le rendement, les perspectives et les occasions d'affaires, le contexte économique canadien et la capacité d'attirer et de fidéliser les clients. Cette information prospective reflète les hypothèses, les attentes et les estimations actuelles de la direction et est fondée sur l'information dont Supremex dispose en date de la présente présentation. Ces hypothèses, attentes et estimations sont présentées dans le rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 décembre 2025 et dans la notice annuelle de la Société datée du 27 mars 2026. Supremex prévient que ces hypothèses pourraient ne pas se matérialiser et que la conjoncture économique, notamment l'incertitude économique, les ralentissements ou les récessions, ou l'imposition de tarifs douaniers ou de restrictions commerciales, pourrait rendre ces hypothèses, bien que jugées raisonnables au moment où elles ont été formulées, plus incertaines.
- L'information prospective est assujettie à certains risques et incertitudes et ne doit pas être interprétée comme une garantie de rendement ou de résultats futurs, et les résultats réels pourraient différer de façon importante des conclusions, des prévisions ou des projections énoncées dans cette information prospective. Ces risques et incertitudes comprennent notamment : le déclin de la consommation d'enveloppes, la stratégie de croissance et de diversification, le personnel clé, la pénurie de main-d'œuvre, les cotisations aux régimes d'avantages sociaux des employés, la hausse des prix des matières premières, la cybersécurité et la protection des données, les interruptions opérationnelles, la dépendance envers les relations avec les clients et la perte de celles-ci, l'intensification de la concurrence, la conjoncture et l'incertitude économiques, les risques liés au commerce international et à l'environnement fiscal (y compris les tarifs douaniers, les quotas et les restrictions douanières et autres), les fluctuations des taux de change, les fluctuations des taux d'intérêt, les risques de crédit liés aux créances clients, la disponibilité du capital, les préoccupations relatives à la protection de l'environnement, les risques potentiels de litiges et l'absence de garantie quant au versement de dividendes. Ces risques et incertitudes sont présentés dans le rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 décembre 2025 et dans la notice annuelle de la Société datée du 27 mars 2026, notamment à la rubrique « Facteurs de risque ». Par conséquent, la Société ne peut garantir que l'information prospective se matérialisera. Les lecteurs ne devraient pas se fier indûment à cette information prospective, à moins que la législation en valeurs mobilières applicable ne l'exige. La Société décline expressément toute intention et n'assume aucune obligation de mettre à jour ou de réviser toute information prospective, que ce soit à la suite de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement.
- Les mesures financières non conformes aux IFRS n'ont pas de sens normalisé prescrit par les IFRS; elles pourraient donc ne pas être comparables à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés et ne doivent pas être considérées comme des substituts aux mesures de la performance financière établies conformément aux IFRS. La direction estime que ces mesures constituent de l'information pouvant aider les investisseurs à évaluer la rentabilité de la Société et à permettre une meilleure comparabilité des résultats d'une période à l'autre. Ces mesures financières non conformes aux IFRS sont définies à la page 24.



SupremeX en un coup d'œil



Supremex est un fournisseur de solutions d'emballage à base de papier en plein essor pour les grandes sociétés nationales, les multinationales, les entreprises de publipostage, les fournisseurs de solutions et les détaillants en ligne ainsi qu'un chef de file nord-américain dans la fabrication et la distribution d'enveloppes.

Enveloppe

N° 1 au Canada
N° 3 en Amérique du Nord ⁽¹⁾

Emballage

- N° 2 fournisseur indépendant de boîtes pliantes au Québec ⁽¹⁾
- Cette acquisition récente établit une première présence sur le vaste marché ontarien.

ENVELOPPE :
~67 %



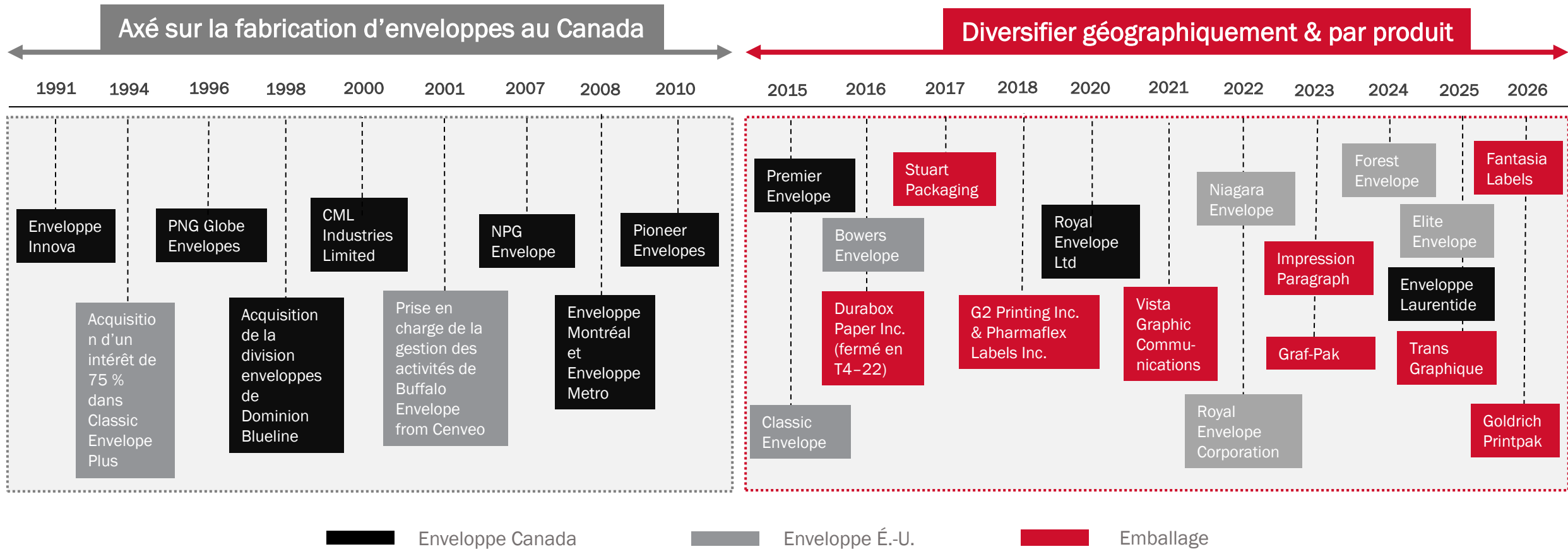
EMBALLAGE :
~33 %

(1) Basé sur les estimations de la direction

~3 000 Clients	13 Installations manufacturières	3 Centres de distribution	~1000 Employés	SXP.TO TSX
-------------------	--	---------------------------------	-------------------	---------------

Une histoire de 50 ans de croissance par acquisitions

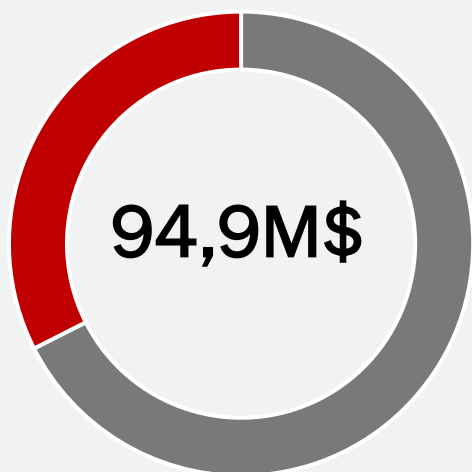
- Fondé en 1977 par quatre dirigeants de l'industrie d'enveloppe
- Acquis par une société de capital privé en 1990; vendu à Cenvéo en 1995; IPO en 2006



Le secteur des produits d'emballage - Aperçu

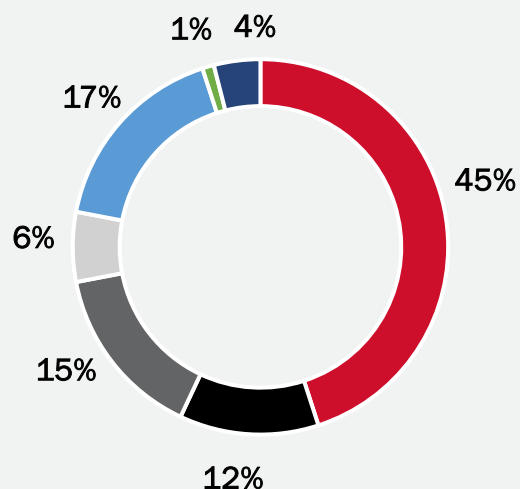
La Société fabrique et distribue une gamme diversifiée de produits d'emballage et de produits spécialisés, notamment des boîtes pliantes haut de gamme, des solutions d'emballage pour les détaillants en ligne et des étiquettes.

Revenus DDM 30 juin 2026



■ Enveloppe ■ Emballage

Répartition approximative des ventes d'emballages sur les marchés finaux⁽¹⁾



■ Comm. Elec. et Produits Spécialisés ■ Pharma
■ Cosmétiques ■ Biens de consommation
■ Alimentation ■ Gouvernement
■ Publicité

Points Clés

- N° 2 fournisseur indépendant de boîtes pliantes au Québec⁽²⁾
- Clientèle diversifiée
- Concentré sur la croissance et les acquisitions
- Certifié British Retail Council (BRC) et Forest Stewardship Council (FSC)
- Approuvé par l'industrie pharmaceutique
- Chaîne d'approvisionnement robuste

L'avantage SupremeX

Proximité avec la clientèle :

- Clients multinationaux s'approvisionnant localement
- Livraison rentable dans un rayon de 1 000 km

Clientèle supérieure :

- Sociétés multinationales des secteurs de la santé, de la beauté, des produits neutraceutiques et pharmaceutiques, principalement situées au Québec et au Nord-Est des États-Unis
- Fabricants contractuels
- Distributeurs alimentaires au Québec, Ontario et au Nord-Est des États-Unis
- Détaillants en ligne et détaillants entrant dans l'univers du commerce électronique

Autres :

- Innovation et conception structurelle
- Vaste connaissance des services de messagerie du United States Postal Service pour optimiser le transport
- Propriété intellectuelle
- Intégration verticale

(1) Pour le semestre clos le 30 juin 2026

(2) Basé sur les estimations de la direction

Le marché de l’emballage est en croissance

	La croissance du commerce électronique et les tendances en matière de durabilité soutiennent l’expansion de l’emballage en papier	
	Emballage en papier	Boîtes en carton plié
Taille du marché	Plus important sous-secteur, avec une part estimée à 35,4 % ⁽¹⁾ du marché mondial de l’emballage de consommation en 2025.	Marché mondial de l’emballage en carton plié évalué à 155 G\$ US en 2024 ⁽²⁾
Paysage concurrentiel	- Composé d’entreprises de papier et d’emballage nationales et régionales, intégrées verticalement ou non. - Deux tiers sont de grands producteurs intégrés transformant le carton et le carton-caisse; le tiers restant, de petits fournisseurs non intégrés.	
Principaux acteurs		The Ellis Group (CAN); Ingersoll Paper Box (CAN); Beneco Packaging (CAN)
Statistiques du marché mondial	Le marché mondial de l’emballage en papier devrait connaître une croissance à un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 4,7 % entre 2022 et 2030 ⁽¹⁾ , porté par la demande croissante de solutions d’emballage durables.	La préférence croissante pour les emballages biodégradables par rapport aux emballages en plastique devrait stimuler la demande en boîtes pliantes. Volume prévu en hausse de 4,4 % par année de 2025 à 2030, à 54,11 Mt ⁽¹⁾
Statistiques récentes pour le Canada et les États-Unis		Le Paperboard Packaging Council ⁽³⁾ prévoit qu’après avoir reculé en 2023-2024 en raison des incertitudes économiques, le tonnage des cartons pliants aux États-Unis augmentera en moyenne de 1,8 % par an jusqu’en 2028.
Tendances du marché	- La pandémie de COVID-19 a accéléré l’adoption du commerce électronique et des livraisons à domicile. - La durabilité soutient l’emballage en papier, solution écologique de rechange au plastique à usage unique. - L’essor du commerce électronique a entraîné une hausse de la demande d’emballages légers, ainsi qu’une augmentation de 9,0 % de la demande de cartons d’expédition en carton ondulé.⁽⁴⁾ - La demande d’emballages légers croît, celle des boîtes en carton ondulé a bondi de 9,0 %⁽⁴⁾, et 75 % des expéditions en ligne pesaient moins de 2 kg⁽⁵⁾.	

Le secteur de l’emballage exige plusieurs des mêmes compétences clés que celui des enveloppes

1) Mordor Intelligence, Packaging Market Size & Share Analysis – Growth Trends & Forecasts (2025-2030).
 2) Mordor Intelligence, Folding Carton Packaging Market – Growth, Trends, COVID-19 Impact and Forecasts (2024-2029)

3) Paperboard Packaging Council, 2024-25 Trends Industry Outlook and Market Data
 4) COVID Trickle-Down Tied to Potential Corrugated Shortage, *Packaging World*, 21 janvier 2021
 5) Envelope Manufacturers Association, A Vision of Our Future, The Globe Envelope Report 2020

Acquisition stratégique de Goldrich Printpak Inc.



Faits saillants

- Conclue le 5 juin 2026
- Fournisseur de solutions d'emballage en carton plat, principalement pour les secteurs de l'alimentation, des produits pharmaceutiques et cosmétiques
- Usine de fabrication de 68 000 pieds carrés à Toronto, en Ontario
- Ventes d'environ 30,0 millions de dollars pour son dernier exercice financier
- Contrepartie totale d'environ 34,0 millions de dollars sur une base sans encaisse et sans dette
- Financée par la facilité de crédit existante de Supremex et un prêt à terme d'acquisition

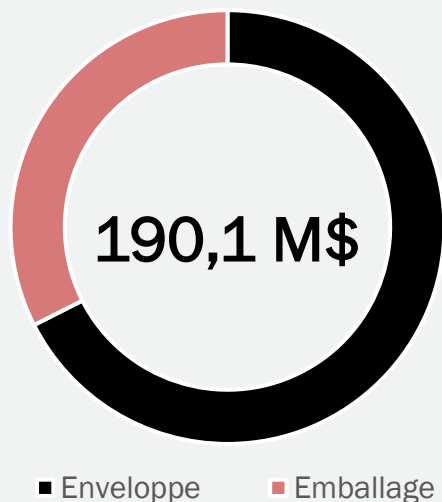
Justification stratégique

- Première grande plateforme de carton plat dans la région du Grand Toronto
- Accélère nettement la diversification de nos revenus vers des marchés finaux à plus forte croissance et valeur ajoutée
- Apporte des installations bien capitalisées, une main-d'œuvre hautement qualifiée et dévouée et un solide portefeuille de relations clients de longue date
- Renforce considérablement notre envergure, nos capacités et notre position concurrentielle
- Emplacement stratégique pour poursuivre des acquisitions complémentaires au cours des prochaines années
- Améliore notre capacité à répondre aux besoins évolutifs des clients nationaux et multinationaux en emballage en Amérique du Nord

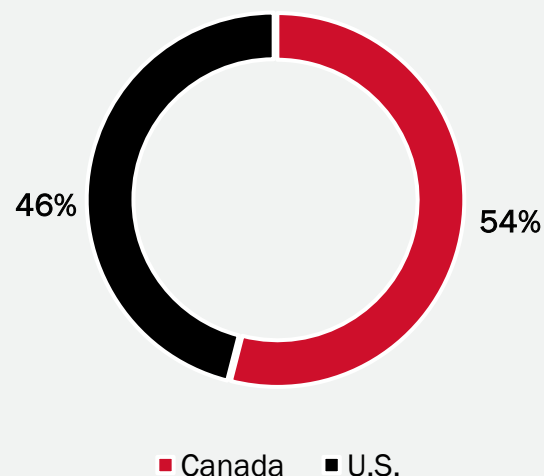
Le secteur enveloppe - Aperçu

La Société utilise de l'équipement et une plateforme de pointe pour fabriquer une large gamme d'enveloppes génériques et personnalisées.

Revenus DDM 30 juin 2026



Distribution régionale des ventes d'enveloppes⁽¹⁾



Points Clés

- Réseau géographique optimal
- Acteur de premier plan au Canada, avec une part de marché près de 85 %⁽²⁾
- N° 3 en taille en Amérique du Nord⁽²⁾
- Vaste gamme de produits
- Base de clientèle solide
- Maintenir des flux de trésorerie et un BAIIA solide
- Utiliser la compétence et le savoir-faire des installations canadiennes pour soutenir la croissance aux États-Unis

L'avantage SupremeX

Empreinte nationale & distribution locale :

- Connaissance approfondie du marché local
- Livraison rentable dans un rayon de 800 km
- Réactivité

Diversification de la base de clientèle :

- Grandes entreprises de premier plan
- Revendeurs nationaux
- Publipostage
- Grossistes, fournisseurs de solutions et autres

Offre de produits standardisés au Canada et aux États-Unis pour soutenir les distributeurs nationaux

Vaste plan de continuité des activités

(1) Pour le semestre clos le 30 juin 2026

(2) Basé sur les estimations de la direction

Le segment des enveloppes – Un marché nord-américain en déclin structurel

Grâce à sa croissance interne et à ses acquisitions, Supremex est aujourd'hui l'un des trois plus grands fabricants en Amérique du Nord

	Marché canadien des enveloppes	Marché américain des enveloppes
Taille du marché – Ventes	125 M\$(¹)	2,0 G\$ US(²)
Paysage concurrentiel	- SupremeX est un acteur de premier plan sur le marché - Composé de fabricants nationaux et étrangers - Environ 5 acteurs nationaux - Les acteurs étrangers sont presque exclusivement établis aux États-Unis	- Fragmenté - Supremex détient près de 10 % du marché adressable(¹) - Volume important dans le Nord-Est et le Midwest - Peut rejoindre 70 % du marché américain avec ses installations actuelles(¹)
Principaux concurrents	Enveloppe Concept	- Cenveo - Tension Envelope - IWCO Direct
Tendances du marché	- Consolidation de la facturation - Facturation électronique par Internet - La demande de publipostage et de courrier publicitaire est plus étroitement liée à l'état de l'économie, principalement aux États-Unis	

(1) Selon les estimations de la Direction

(2) Selon l'Envelope Manufacturers Association (EMA)

Le marché américain décline à un rythme plus lent que celui du Canada, le publipostage assurant une stabilité grâce à la demande récurrente du marketing et des sollicitations de collecte de fonds

Mise en œuvre de notre stratégie de croissance en trois volets

Tirer parti de la capacité de production, du savoir-faire et des flux de trésorerie de notre secteur des enveloppes pour financer le pivot vers les produits d'emballage.



Renforcer sa position de chef de file sur le marché canadien des enveloppes en tirant parti de sa présence nationale grâce à l'affectation des capacités et aux opportunités de consolidation.



Poursuivre les opportunités de croissance sur le marché américain des enveloppes, à la fois de manière organique et par le biais d'acquisitions, en se concentrant sur les vastes et attrayants marchés du Nord-Est et du Midwest des États-Unis.



Renforcer nos capacités de production de produits d'emballage, à l'interne et au moyen d'acquisitions, notamment dans les marchés à valeur ajoutée que sont les boîtes pliantes et les emballages destinés au commerce électronique.

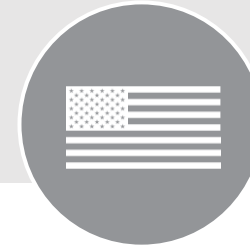
Maintenir la position de chef de file dans le marché canadien et se diversifier aux États-unis

Gérer l'impact du déclin de l'industrie d'enveloppe en maintenant une solide performance du BAIIA et une forte génération de flux de trésorerie.



1. Maintenir la position de chef de file dans le marché canadien

- Approche disciplinée au niveau des prix
- Utiliser l'effet de levier du réseau national
- Renforcer l'efficacité et les synergies
- Optimiser l'allocation de capacité avec les opportunités de volume aux États-Unis



2. Se diversifier sur le marché américain

- Prendre avantage de ce grand marché fragmenté estimé à US 2,0 milliard \$
 - Une part de marché d'environ 10 %⁽¹⁾
 - Peut atteindre 70 % du marché américain des enveloppes avec l'empreinte actuelle ⁽¹⁾
- Stimuler les efforts de vente et de marketing aux États-Unis pour compenser le déclin au Canada
- Utiliser la capacité de production et les connaissances des installations canadiennes
- L'acquisition de Royal Envelope en 2022 permet une expansion géographique de marché

(1) Basé sur les estimations de la direction

Diversifier les solutions d'emballage à base de papier au Canada et aux É.-U.

Accélérer la diversification vers les marchés à forte croissance et réaliser le virage vers l'emballage

3. Diversifier les solutions d'emballage à base de papier



RÉALISER DES ACQUISITIONS POUR ACCROÎTRE LES ÉCONOMIES D'ÉCHELLE

- Développer une plateforme nouvellement établie dans la région du Grand Toronto
- Développer des capacités plus près des clients américains du e-commerce

CROISSANCE ORGANIQUE

- Générer des synergies
- Augmenter la part des clients du portefeuille
- Vente croisée d'étiquettes aux clients d'emballage et d'enveloppes
- Prendre avantage de notre empreinte
- Intégrer les nouvelles lignes d'étiquettes aux lignes existantes

Concentration sur 3 piliers de croissance

EMBALLAGE DE CARTON PLAT

- Se concentrer sur les marchés à valeur ajoutée des secteurs de la santé, de la beauté et des produits pharmaceutiques
- Renforcer sa présence sur le marché en pleine croissance de la consommation alimentaire à domicile
- Une entreprise québécoise ayant atteint une masse critique cherche à se développer sur d'autres marchés

COMMERCE ÉLECTRONIQUE

- Se concentrer à fournir aux détaillants traditionnels et en commerce électronique des produits novateurs qui optimisent le transport et réduisent le suremballage

ÉTIQUETTES

- Se concentrer sur les secteurs de la santé, de la beauté et des produits pharmaceutiques

RÉSULTATS DU T2 - 2026

T2-2026

Faits saillants et évènements récents

- Ventes de 71,6 M \$, par rapport aux ventes 66,0 M \$ l'année dernière.
- BAIIA ajusté ⁽¹⁾ de 7,8 M \$ (10,9 % des ventes), par rapport à 5,8 M \$ (8,8 % des ventes) l'an passé.
- Résultat net de 1,0 M \$ (0,04 \$ par action), comparativement à une perte nette de 0,3M \$ (ou perte de 0,01 \$ par action) l'an passé.
- Résultat net ajusté ⁽¹⁾ de 1,4 M \$ (0,06 \$ par action), par rapport à 0,1 M \$ (0,00 \$ par action) l'an passé.
- Ventes d'emballages de 26,4 M, une augmentation de 19,0 % par rapport à 22,2 M \$ l'année dernière. La marge du BAIIA ajusté ⁽¹⁾ est de 12,9%, un niveau stable par rapport à l'année précédente.
- Ventes d'enveloppes de 45,2 M \$, une augmentation de 3,2 % par rapport à 43,8 M \$ l'année dernière. La marge du BAIIA ajustée ⁽¹⁾ s'est établie à 15,6 %, comparée à 14,1 % l'an passé.
- Acquisition, le 5 juin 2026, de Goldrich Printpak Inc., un fournisseur de solutions d'emballage en carton pliant situé à Toronto, en Ontario, avec un chiffre d'affaires annuel d'environ 30 M \$ de dollars.

(1) Il s'agit d'une mesure financière ou ratio non conforme aux IFRS. Les mesures financières non conformes aux IFRS n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et peuvent donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Se reporter à la section sur les mesures non conformes aux IFRS à la fin de cette présentation pour plus de détails.

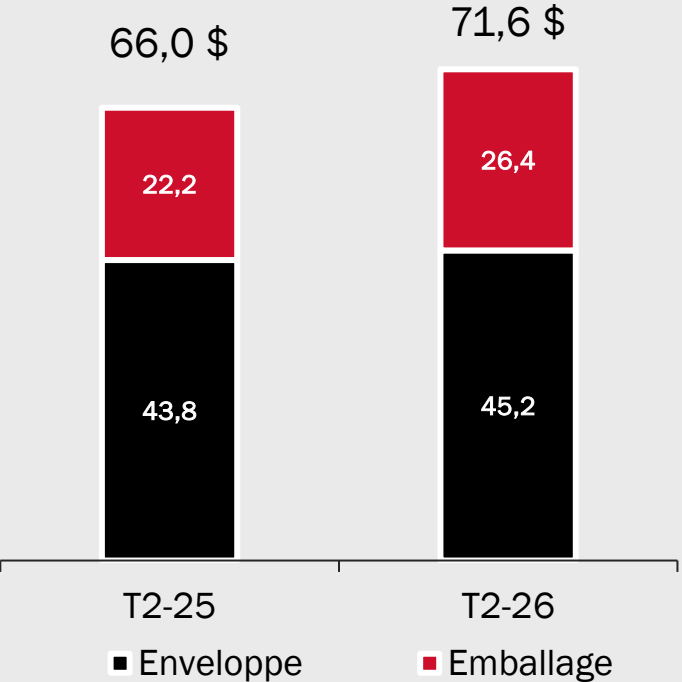


Survol des ventes

Ventes (M \$)

Analyse de la variation

Faits saillants



(M\$, sauf %)	Emballage	Enveloppe	TOTAL
Ventes T2-25	22,2	43,8	66,0 \$
Volume	-	1,1 %	-
Prix de vente moyen	-	2,0 %	-
Ventes T2-26	26,4	45,2	71,6 \$
Variation	19,0 %	3,2 %	8,5 %

Emballage:

- (+) Revenus plus élevé de Folding Carton:
- Une part importante des gains réalisés auprès de grandes multinationales du secteur des biens de consommation
 - Chiffre d'affaires des acquisitions de Trans-Graphique
- (+) Revenus plus élevés de l'emballage e-commerce
- (-) Douceur persistante dans l'impression commerciale

Enveloppe:

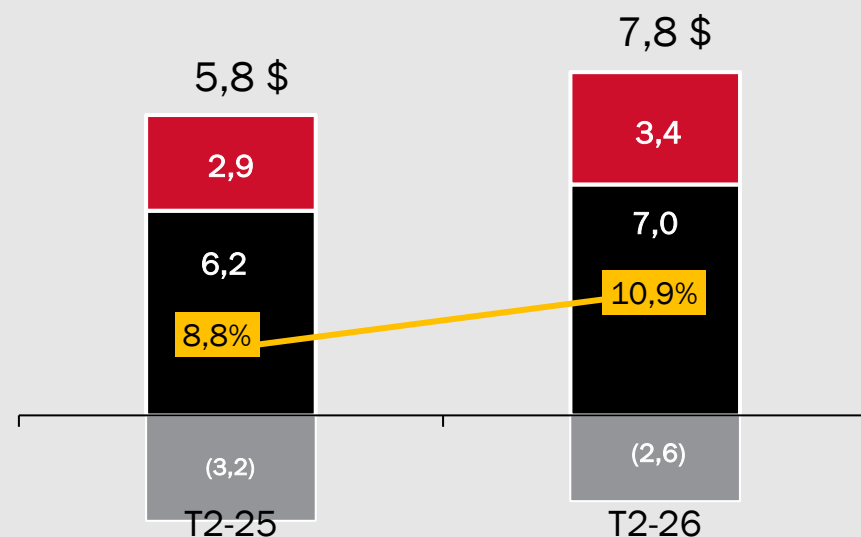
- (+) Hausse du prix de vente moyen et du volume des unités vendues
- (+) Augmentation du volume grâce aux acquisitions d'Enveloppe Laurentide et d'Elite Enveloppe
- (+) Nouveaux clients gagnés et à la croissance de la part de portefeuille aux États-Unis
- (+) Léger rebond après les problèmes de main-d'œuvre de Postes Canada l'an dernier

Note: Les totaux peuvent ne pas être exacts en raison des arrondissements.



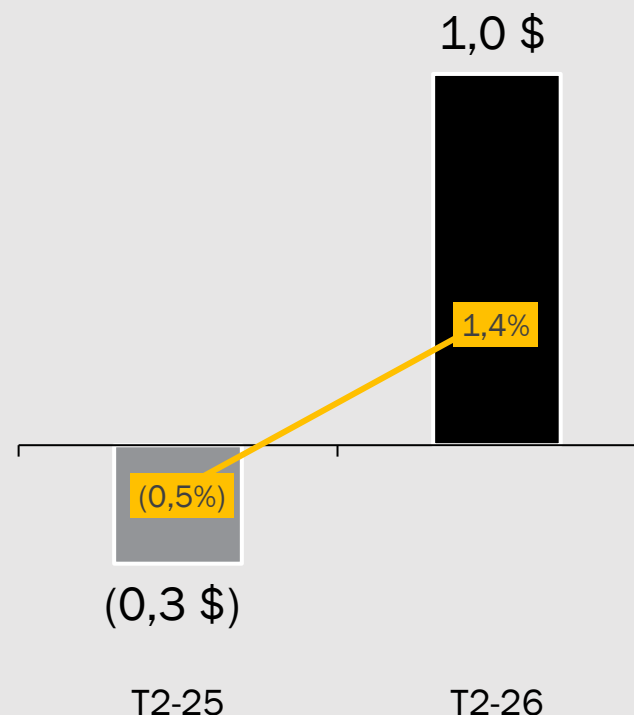
BAlIA ajusté⁽¹⁾ et Résultat net

BAlIA ajusté (M \$)⁽¹⁾ & marge (%)⁽¹⁾



■ Enveloppe ■ Emballage ■ Corporatif ■ Marge

Résultat net (perte nette) (M \$) & Marge



Faits saillants

Emballage:

- (+) Effet d'un volume plus élevé sur l'absorption des coûts fixes
- (-) Douceur dans l'impression commerciale

Enveloppe:

- (+) Effet lié à des mesures d'optimisation
- (+) Prix de vente moyens plus élevés

Corporatif:

- (+) Perte de change de 1,4 million de dollars l'année dernière
- (-) Salaires et avantages sociaux plus élevés

Résultat net:

- (+) BAlIA ajusté plus élevé et recouvrement sur l'impôt

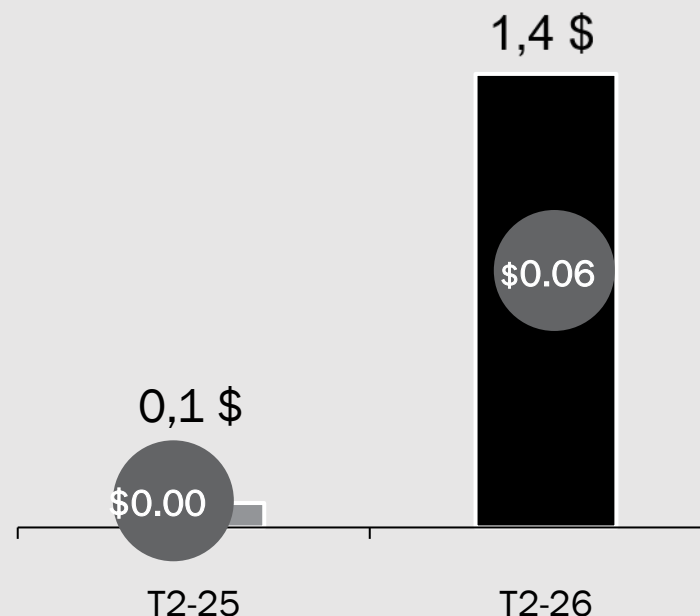
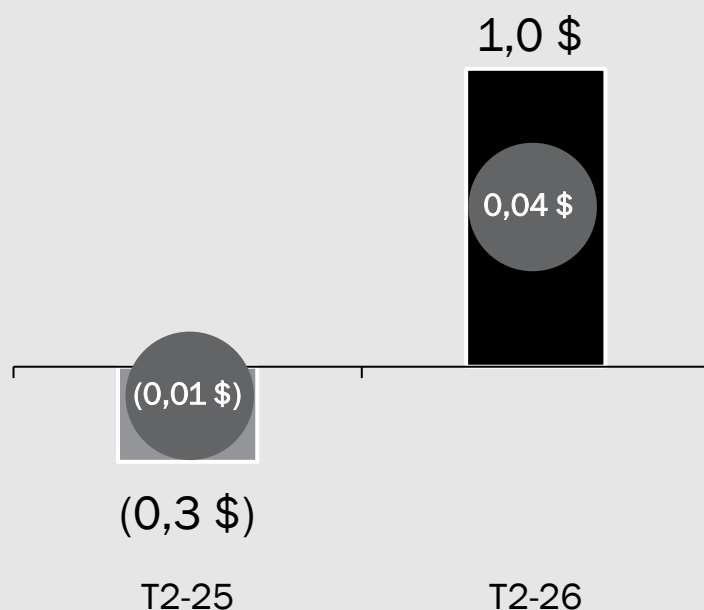
(1) Il s'agit d'une mesure financière ou ratio non conforme aux IFRS. Les mesures financières non conformes aux IFRS n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et peuvent donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Se reporter à la section sur les mesures non conformes aux IFRS à la fin de cette présentation pour plus de détails.

Résultat net et résultat net ajusté⁽¹⁾

Résultat Net (perte nette) (M \$) & RPA

Résultat net ajusté⁽¹⁾ (M \$) & par action⁽¹⁾

Éléments T1



2026:

- coûts liés à l'acquisition
- Frais de restructuration liés à la fermeture de l'usine d'étiquettes

2025:

- charge de dépréciation d'actifs

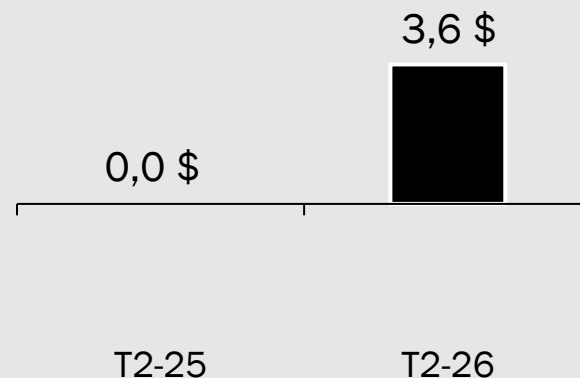
(1) Il s'agit d'une mesure financière non conforme aux IFRS. Les mesures financières non conformes aux IFRS n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et peuvent donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Se reporter à la section sur les mesures non conformes aux IFRS à la fin de cette présentation pour plus de détails.

Génération de flux de trésorerie et Flux de trésorerie disponibles ⁽¹⁾

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation (M \$)



Flux de trésorerie disponibles⁽¹⁾ (M \$)



Faits saillants

Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles :

(+) Besoins en fonds de roulement inférieurs cette année par rapport à l'année dernière

(+) Résultat net supérieur

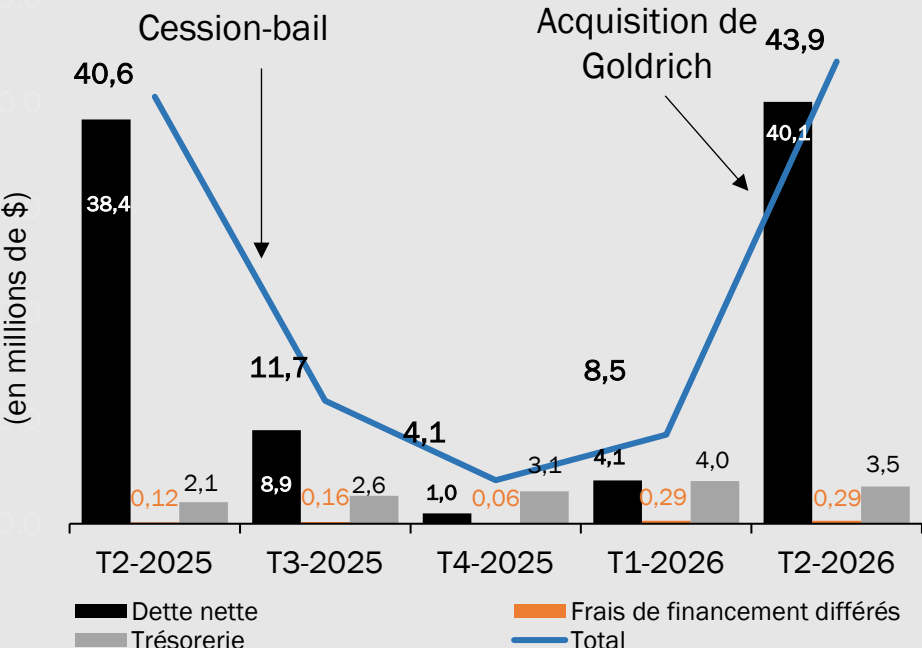
Flux de trésorerie disponible :

(+) Flux de trésorerie opérationnel supérieur

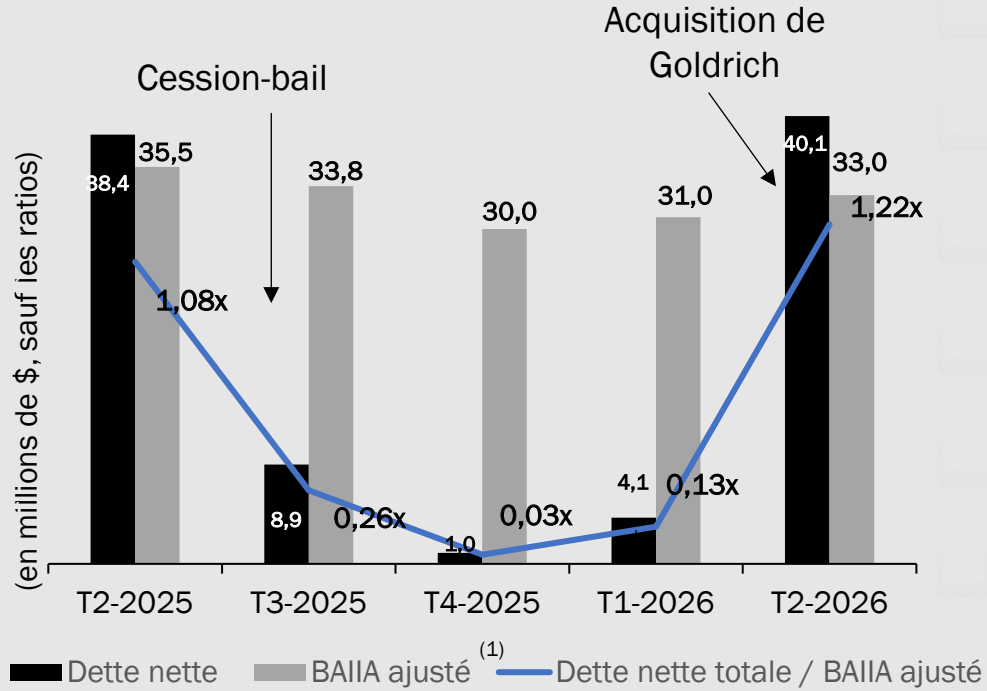
(1) Il s'agit d'une mesure financière non conforme aux IFRS. Les mesures financières non conformes aux IFRS n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et peuvent donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Se reporter à la section sur les mesures non conformes aux IFRS à la fin de cette présentation pour plus de détails.

Situation financière solide

Dette totale (M\$)



Dette nette sur le ratio BAIIA ajusté ⁽¹⁾



Faits saillants

- Réduction importante de la dette au T3-2025 à la suite d'une transaction de cession-bail
- Acquisitions d'entreprises de 35,8 millions \$ au T2-2026
- 26,6 millions \$ disponibles en vertu de la facilité de crédit
- Le ratio demeure inférieur au niveau cible de 2,0x
- Dividende trimestriel de 0,05 \$ par action ordinaire déclaré

(1) Il s'agit d'une mesure financière ou ratio non conforme aux IFRS. Les mesures financières non conformes aux IFRS n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et peuvent donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Se reporter à la section sur les mesures non conformes aux IFRS à la fin de cette présentation pour plus de détails.

Perspectives



Points positifs

- Équipe solide, large gamme de produits, diversification géographique
- Relations de longue date avec les clients et les fournisseurs
- Situation financière solide

Préoccupations à court terme

- Volatilité économique actuelle, incertitude commerciale persistante, hausses des tarifs postaux et réduction des services au United States Postal Service, ainsi que défis de réputation à Postes Canada découlant de conflits de travail

Priorités

- Mettre l'accent sur l'amélioration de l'efficacité et de l'utilisation des actifs dans l'ensemble du réseau de fabrication de la Société
 - Tirer parti de la présence sur le marché des boîtes pliantes en Ontario à la suite de l'acquisition de Goldrich
 - Accroître la portée de la Société sur le vaste marché américain de l'enveloppe
 - Poursuivre la recherche d'acquisitions stratégiques, principalement dans le secteur de l'emballage et des produits spécialisés
-



APPENDICE

Informations supplémentaires pour T2 - résumé

Principales informations financières consolidées (en milliers de dollars, à l'exception des marges)	Période de trois mois close le 30 juin		Période de six mois close le 30 juin	
	2026	2025	2026	2025
Ventes	71 557	65 957	146 398	136 185
Charges d'exploitation	52 081	47 498	105 964	97 662
Frais de vente, généraux et administratifs	12 094	12 608	23 158	23 987
Résultat d'exploitation avant amortissement et autres items ⁽¹⁾	7 382	5 851	17 276	14 536
Résultat net (perte nette)	968	(309)	1 754	1 611
Marge du (perte) résultat net (%)	1,4%	(0,5%)	1,2%	1,2%
BAIIA ajusté ⁽²⁾	7 809	5 831	17 689	14 660
Marge de BAIIA ajusté ⁽²⁾ (%)	10,9%	8,8%	12,1%	10,8%
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	4 286	304	3 455	7 269
Flux de trésorerie disponibles ⁽²⁾	3 572	(41)	1 738	6 759

(1) Les autres items incluent les frais de restructuration, le gain (perte) sur cession d'immobilisations corporelles, dépréciation d'actifs, les frais de financement nets et l'impôt sur le résultat.

(2) Il s'agit d'une mesure financière ou ratio non conforme aux IFRS. Les mesures financières non conformes aux IFRS n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et peuvent donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Se reporter à la section sur les mesures non conformes aux IFRS à la fin de cette présentation pour plus de détails.

Informations supplémentaires pour T2 - segmentation

Information sectorielle (en milliers de dollars, à l'exception des %)	Période de trois mois close le 30 juin		Période de six mois close le 30 juin	
	2026	2025	2026	2025
Ventes par secteur				
Enveloppe	26 390	22 170	50 379	43 982
Emballage et produits spécialisés	45 167	43 787	96 019	92 203
Total des ventes	71 557	65 957	146 398	136 185

BAIIA ajusté⁽¹⁾ par secteur				
Enveloppe	3 408	2 862	7 100	6 133
% des ventes du secteur	12,9%	12,9%	14,1%	13,9%
Emballage et produits spécialisés	7 035	6 174	15 480	14 500
% des ventes du secteur	15,6%	14,1%	16,1%	15,7%
Charges corporatives et autres charges non allouées	(2 634)	(3 205)	(4 891)	(5 973)
BAIIA ajusté⁽¹⁾ total	7 809	5 831	17 689	14 660
Marge du BAIIA ajusté (%) ⁽¹⁾	10,9%	8,8%	12,1%	10,8%
Résultat net (perte nette)	968	(309)	1 754	1 611
Marge du (perte) résultat net (%)	1,4%	(0,5%)	1,2%	1,2%

(1) Il s'agit d'une mesure financière ou ratio non conforme aux IFRS. Les mesures financières non conformes aux IFRS n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et peuvent donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Se reporter à la section sur les mesures non conformes aux IFRS à la fin de cette présentation pour plus de détails.

Mesures non conformes aux IFRS



Mesure non conforme aux IFRS	Définition
BAIIA	Le BAIIA représente le résultat avant frais de financement nets, impôt sur le résultat, amortissement des immobilisations corporelles, des actifs au titre de droits d'utilisation et des immobilisations incorporelles. La Société utilise le BAIIA pour évaluer son rendement. La direction estime que cette mesure non conforme aux IFRS permet aux utilisateurs de mieux comprendre les résultats d'exploitation de la Société.
BAIIA ajusté	Le BAIIA ajusté correspond au BAIIA qu'on a ajusté pour en retirer les éléments significatifs qui ne font pas partie du cours normal des activités et/ou ne reflètent pas les dépenses d'exploitation de la Société et ne sont pas indicatifs de la performance opérationnelle de base de la Société. Ces éléments significatifs incluent le cas échéant, mais sans s'y limiter, la charge de dépréciation des actifs, les dépenses de restructuration, l'ajustement de valeur des stocks acquis et les frais liés à l'acquisition d'entreprises et gain sur vente et cession-bail. La Société utilise le BAIIA ajusté pour évaluer le rendement de ses activités, à l'exclusion des éléments qui ne font pas partie du cours normal des activités et/ou ne reflètent pas les dépenses d'exploitation de la Société et ne sont pas indicatifs de la performance opérationnelle de base de la Société. La direction estime que cette mesure non conforme aux IFRS permet aux utilisateurs de mieux comprendre les résultats d'exploitation de la Société et qu'elle augmente la transparence et la clarté des principaux résultats de la Société. Cette mesure permet aussi aux utilisateurs de mieux évaluer la rentabilité opérationnelle de la Société comparativement aux exercices précédents.
Marge du BAIIA ajusté	La marge du BAIIA ajusté est un ratio exprimé en pourcentage et calculé en divisant le BAIIA ajusté par les ventes. La Société utilise la marge du BAIIA ajusté pour évaluer le rendement de la Société, à l'exclusion des éléments qui ne font pas partie du cours normal des activités et/ou ne reflètent pas les dépenses d'exploitation de la Société et ne sont pas indicatifs de la performance opérationnelle de base de la Société. La direction estime que cette mesure non conforme aux IFRS permet aux utilisateurs de mieux comprendre les résultats de la Société et les tendances connexes.
Résultat net ajusté	Le résultat net ajusté correspond au résultat net dont les éléments significatifs énumérés dans la définition susmentionnée du BAIIA ajusté ont été retirés, net d'impôts. La Société utilise le résultat net ajusté pour évaluer le rendement et la rentabilité de la Société, sans l'effet des éléments qui ne font pas partie du cours normal des activités, et/ou ne reflètent pas les dépenses d'exploitation de la Société et ne sont pas indicatifs de la performance opérationnelle de base de la Société, net d'impôts. La direction croit que cette mesure non conforme aux IFRS fournit aux utilisateurs une autre façon d'évaluer les résultats de la Société, sans l'effet des éléments qui ne font pas partie du cours normal des activités ou qui ne reflètent pas la performance opérationnelle, ce qui est très utile pour évaluer les activités courantes et les tendances actuelles du rendement de la Société. La direction croit également que cette mesure non conforme aux IFRS permet aux utilisateurs de mieux comprendre les résultats de la Société et d'en améliorer la comparabilité d'une période à l'autre.



Mesures non conformes aux IFRS

Mesure non conforme aux IFRS	Définition
Résultat net ajusté par action	Le résultat net ajusté par action représente le résultat net ajusté divisé par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période concernée. La Société utilise le résultat net ajusté par action pour évaluer le rendement et la rentabilité de la Société, à l'exclusion des éléments qui ne font pas partie du cours normal des activités, net d'impôts, sur une base par action.
Flux de trésorerie disponibles	Cette mesure correspond aux flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation selon les états consolidés des flux de trésorerie, desquels ont été déduits les ajouts d'immobilisations corporelles et incorporelles, nets de cessions. La direction considère que les flux de trésorerie disponibles sont un bon indicateur de la santé financière et du rendement opérationnel de la Société, parce qu'ils indiquent le montant des liquidités disponibles pour gérer la croissance, pour rembourser la dette et pour réinvestir dans la Société. La direction considère que cette mesure utile offre aux investisseurs une perspective sur la capacité de la Société à générer des liquidités, après avoir effectué les dépenses en immobilisations nécessaires pour soutenir les activités de la Société et la création de valeur à long terme.
Dette nette	La dette nette représente la dette totale de la Société, déduction faite des frais de financement reportés et de la trésorerie. La Société utilise la dette nette comme un indicateur du niveau d'endettement et du levier financier de la Société, puisqu'elle représente le montant de la dette qui n'est pas couvert par les liquidités disponibles. La direction pense que les investisseurs pourraient tirer parti de l'utilisation de la dette nette pour déterminer le levier financier d'une entreprise.
Ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté (ou levier financier)	Le ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté représente la dette nette divisée par le BAIIA ajusté des douze derniers mois (« DDM »). La direction utilise ce ratio pour surveiller le levier financier de la Société et elle estime que certains investisseurs se servent de ce ratio comme une mesure du levier financier.

Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

Rapprochement (de la perte nette) du résultat net au BAIIA ajusté (en milliers de dollars, à l'exception des marges)	Période de trois mois close le 30 juin		Période de six mois close le 30 juin	
	2026	2025	2026	2025
Résultat net (perte nette)	968	(309)	1 754	1 611
(Recouvrement) impôt sur le résultat	(170)	56	1 285	857
Frais de financement nets	1 685	945	3 168	2 002
Amortissement des immobilisations corporelles	1 152	1 552	2 360	3 040
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1 808	1 399	3 516	2 967
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 793	1 668	3 595	3 350
BAIIA	7 236	5 311	15 678	13 827
Subventions rétroactives liées à la COVID	-	(71)	-	(71)
Frais d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprise	373	56	398	56
Dépréciation d'actifs	-	563	-	563
Dépenses (recouvrement) de restructuration	200	(28)	1,613	285
BAIIA ajusté	7 809	5 831	17 689	14 660
Marge du BAIIA ajusté (%)	10,9%	8,8%	12,1%	10,8%

Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

Rapprochement (de la perte nette) du résultat net au résultat net ajusté et (de la perte nette) du résultat net par action au résultat net ajusté par action (en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)	Période de trois mois close le 30 juin		Période de six mois close le 30 juin	
	2026	2025	2026	2025
Résultat net (perte nette)	968	(309)	1 754	1 611
Ajustements, net d'impôt				
Subventions rétroactives liées à la COVID	-	(53)	-	(53)
Frais d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprise	275	41	295	41
Dépréciation d'actifs	-	417	-	417
Dépenses (recouvrement) de restructuration	149	(21)	1 194	211
Résultat net ajusté	1 392	75	3 243	2 227

Bénéfice net (perte) par action	0,04	(0,01)	0,07	0,07
Ajustements, net d'impôt, par action	0,02	0,01	0,06	0,02
Résultat net ajusté par action	0,06	0,00	0,13	0,09

Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

Rapprochement des flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation et des flux de trésorerie disponibles (en milliers de dollars)	Périodes de trois mois closes le 30 juin		Périodes de six mois closes le 30 juin	
	2026	2025	2026	2025
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation	4 286	304	3 455	7 269
(Acquisitions) nettes des cessions d'immobilisations corporelles	(714)	(300)	(1 717)	(440)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	—	(45)	—	(70)
Flux de trésorerie disponibles	3 572	(41)	1 738	6 759

Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

Dette nette sur BAIIA ajusté (en milliers de dollars)	T2-2026	T1-2026	T4-2025	T3-2025	T2-2025
Dette totale	43 908	8 463	4 135	11 691	40 574
Frais de financement reportés	(294)	(294)	(63)	(162)	(124)
Trésorerie	(3 542)	(4 042)	(3 090)	(2 642)	(2 056)
Dette nette	40 072	4 127	982	8 887	38 394
BAIIA ajusté (DDM)	32 981	31 003	29 952	33 782	35 512
Ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté	1,22	0,13	0,03	0,26	1,08

Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS



Rapprochement du BAIIA et du BAIIA ajusté pour les huit derniers trimestres (en milliers de dollars, à l'exception des montants des marges)	30 juin 2026	31 mars 2026	31 dec. 2025	30 sept. 2025	30 juin 2025	31 mars 2024	31 déc. 2024	30 sept. 2024
Revenue	71 557	74 841	72 917	65 678	65 957	70 228	69 075	69 355
Résultat net (perte nette)	968	785	1 284	9 127	(309)	1 920	5 819	(23 038)
(Recouvrement) impôt sur le résultat	(170)	1 455	1 625	(3 139)	56	801	1,814	(801)
Frais de financement nets	1 685	1 483	1 279	1 456	945	1 057	1 178	1 270
Amortissement des immobilisation corporelles	1 152	1 208	1 083	1 506	1 552	1 488	1 626	1 755
Amortissement des actifs au droits d'utilisation	1 808	1 708	1 602	1 603	1 399	1 568	1 588	1 575
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 793	1 802	1 886	1 667	1 668	1 682	1 715	1 777
BAIIA	7 236	8 441	8 759	12 220	5 311	8 516	13 740	(17 462)
Subventions liées à la COVID	—	—	—	—	(71)	—	—	—
Frais d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprises	373	26	72	79	56	—	7	(6)
Dépréciation des actifs	—	—	258	—	563	—	—	23 337
Dépenses (recouvrement) de restructuration	200	1 413	—	4	(28)	313	(828)	2 064
Ajustement des valeurs sur stocks acquis par le biais d'une acquisition d'entreprise	—	—	—	(6 100)	—	—	—	—
BAIIA ajusté	7 809	9 880	9 089	6 203	5 831	8 829	12 919	7 933
Marge de BAIIA ajusté (%)	10,9%	13,2%	12,5%	9,4%	8,8%	12,6%	18,7%	11,4%



Supremex

www.supremex.com

Siège social
7213 Rue Cordner
LaSalle, Québec H8N 2J7

investors@supremex.com
Tél: (514)-731-0000 extension 229