

# SupremeX

## PRÉSENTATION AUX INVESTISSEURS

Février 2026

# Information prospective

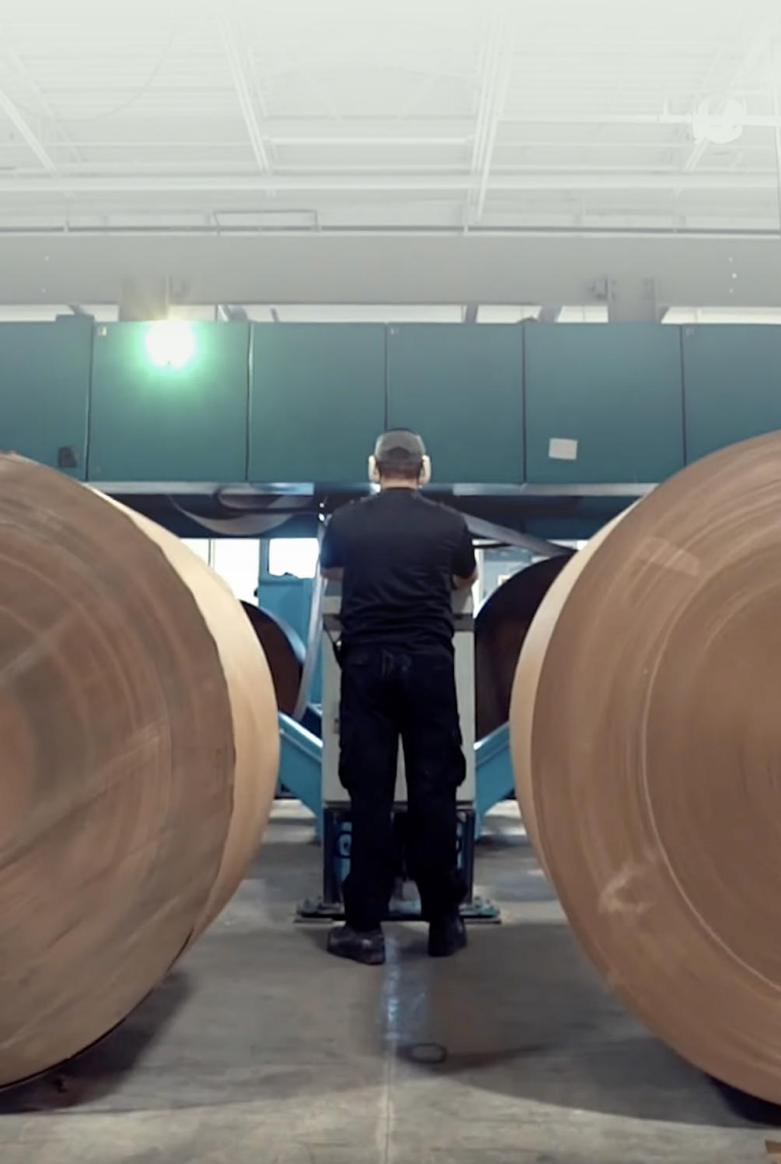
- Cette présentation contient des informations prospectives au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables, y compris, mais sans s'y limiter, des énoncés concernant le BAIIA, le BAIIA ajusté, la marge du BAIIA ajusté, le résultat net ajusté, le résultat net ajusté par action, les flux de trésorerie disponibles, la dette nette, le ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté<sup>1</sup>, la répartition du chiffre d'affaires entre ses segments Enveloppe et Emballage, les dépenses en immobilisations, les versements de dividendes et le rendement futur de Supremex ainsi que des énoncés ou des informations semblables sur les circonstances, les attentes, le rendement et les résultats futurs prévus. Les informations prospectives peuvent contenir des expressions comme prévoir, présumer, croire, devoir, viser, avoir l'intention de, s'attendre à, pouvoir, entendre et chercher à, éventuellement employées au futur ou au conditionnel. Ces informations ont trait aux événements futurs ou au rendement futur et reflètent les hypothèses, les attentes et les estimations actuelles de la direction à propos de la croissance, des résultats d'exploitation, du rendement, des perspectives et des 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 rapport de gestion. Ces hypothèses, attentes et estimations sont abordées tout au long de ce rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 décembre 2025. Supremex prévient que de telles hypothèses pourraient ne pas se réaliser et que les conditions économiques tels que des incertitudes économiques, des ralentissements économiques ou des récessions, ou l'imposition de tarifs douaniers ou de restrictions commerciales pourraient rendre ces hypothèses, bien que jugées raisonnables au moment où elles ont été faites, sujettes à une plus grande incertitude.
- Les informations prospectives sont assujetties à certains risques et à certaines incertitudes. Elles ne devraient pas être lues comme étant des garanties de résultats ou de rendement futurs et les résultats réels pourraient différer de manière importante des conclusions, des prévisions ou des projections énoncées dans ces informations prospectives. Ces risques et incertitudes comprennent, entre autres : la diminution de la consommation d'enveloppes, la stratégie de croissance et de diversification, le personnel clé, la pénurie de main d'œuvre, les contributions aux régimes d'avantages sociaux des employés, l'augmentation du coût des matières premières, la cybersécurité et la protection des données, la perturbation des activités, la dépendance et la perte de relations avec les clients, l'augmentation de la concurrence, les conditions économiques et l'incertitude, le risque lié au commerce international et à l'environnement fiscal (y compris les tarifs, les quotas et les restrictions douanières et autres), la fluctuation des taux de change, la fluctuation des taux d'intérêt, les risques de crédit liés aux créances clients, la disponibilité des capitaux, les inquiétudes concernant la protection de l'environnement, le risque éventuel de litige et l'absence de garantie de verser des dividendes. Ces risques et ces incertitudes sont abordés tout au long de ce rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 décembre 2025 et, en particulier dans les "Facteurs de risque". Par conséquent, la Société ne peut garantir que les énoncés prospectifs ou les informations prospectives se concrétiseront. Les lecteurs ne devraient pas se fier indument à ces informations prospectives, sauf s'ils sont tenus de le faire en vertu des lois applicables en matière de valeurs mobilières. La Société décline expressément toute intention ainsi que toute obligation de mettre à jour ou de réviser toute information prospective, que ce soit en raison de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement.

# Agenda



- 
- THÈSE D'INVESTISSEMENT
  - APERÇU DE SUPREMEX
  - APERÇU DÉTAILLÉ DES SECTEURS
    - Enveloppe
    - Emballage et produits spécialisés
  - LE MARCHÉ
    - Enveloppe
    - Emballage et produits spécialisés
  - STRATÉGIE DE CROISSANCE
  - BILAN FINANCIER
  - RÉSULTATS DU T4 2025
  - ANNEXES
    - Informations supplémentaires pour T4
    - Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS
    - Détails des acquisitions
-

# Thèse D'investissement



- Bâtir une plateforme d'emballage dans des niches de marché en croissance
- Fabricant d'enveloppes de premier plan au Canada et le 3e plus important fabricant en Amérique du Nord.
- Des relations clients solides
- Génération solide de flux de trésorerie
- Équipe de direction expérimentée
- Valorisation intéressante

## APERÇU DE SUPREMEX





# SupremeX en un coup d'œil



Supremex est un chef de file nord-américain dans la fabrication et la distribution d'enveloppes ainsi qu'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.

## Enveloppe

N° 1 au Canada  
N° 3 en Amérique du Nord <sup>(1)</sup>

ENVELOPPE :  
~68 %



## Emballage

N° 1 fournisseur indépendant de boîtes pliantes au Québec <sup>(1)</sup>

EMBALLAGE :  
~32 %

(1) Based on Management estimates  
(1) Basé sur les estimations de la direction

**~3 000**  
Clients

**13**  
Installations  
manufacturières

**2**  
Centres du  
distribution

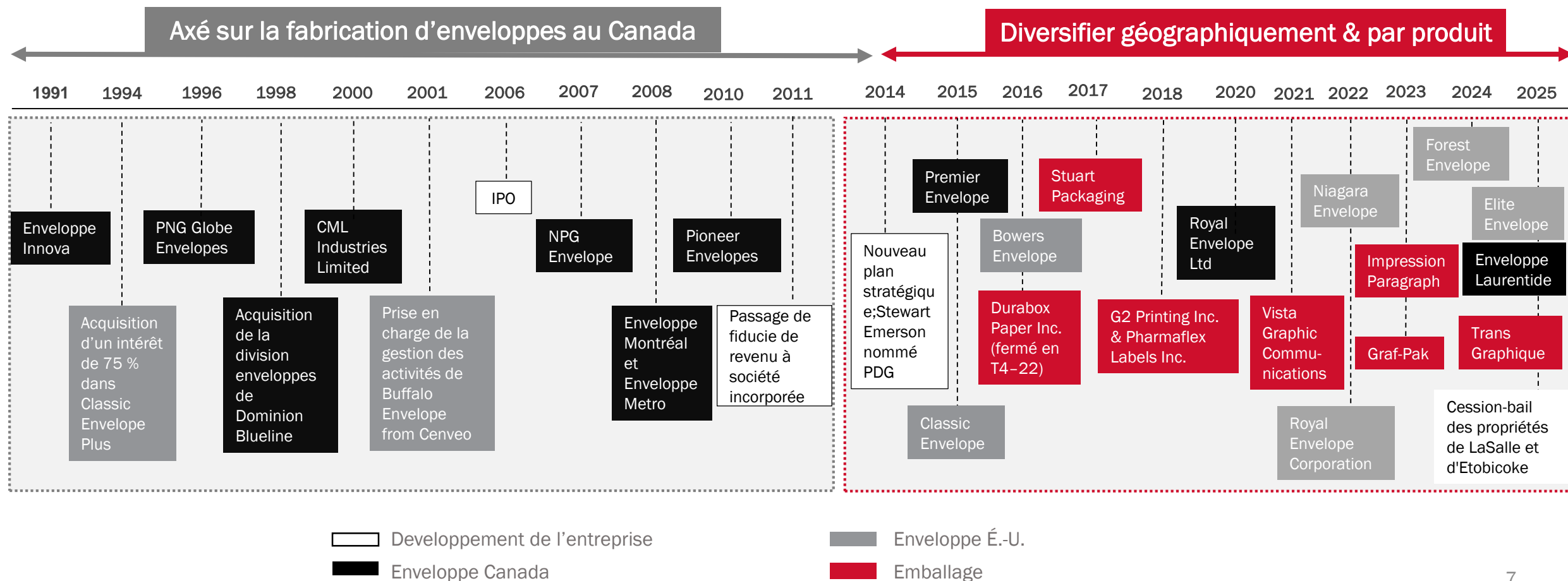
**~900**  
Employés

**SXP.TO**  
TSX



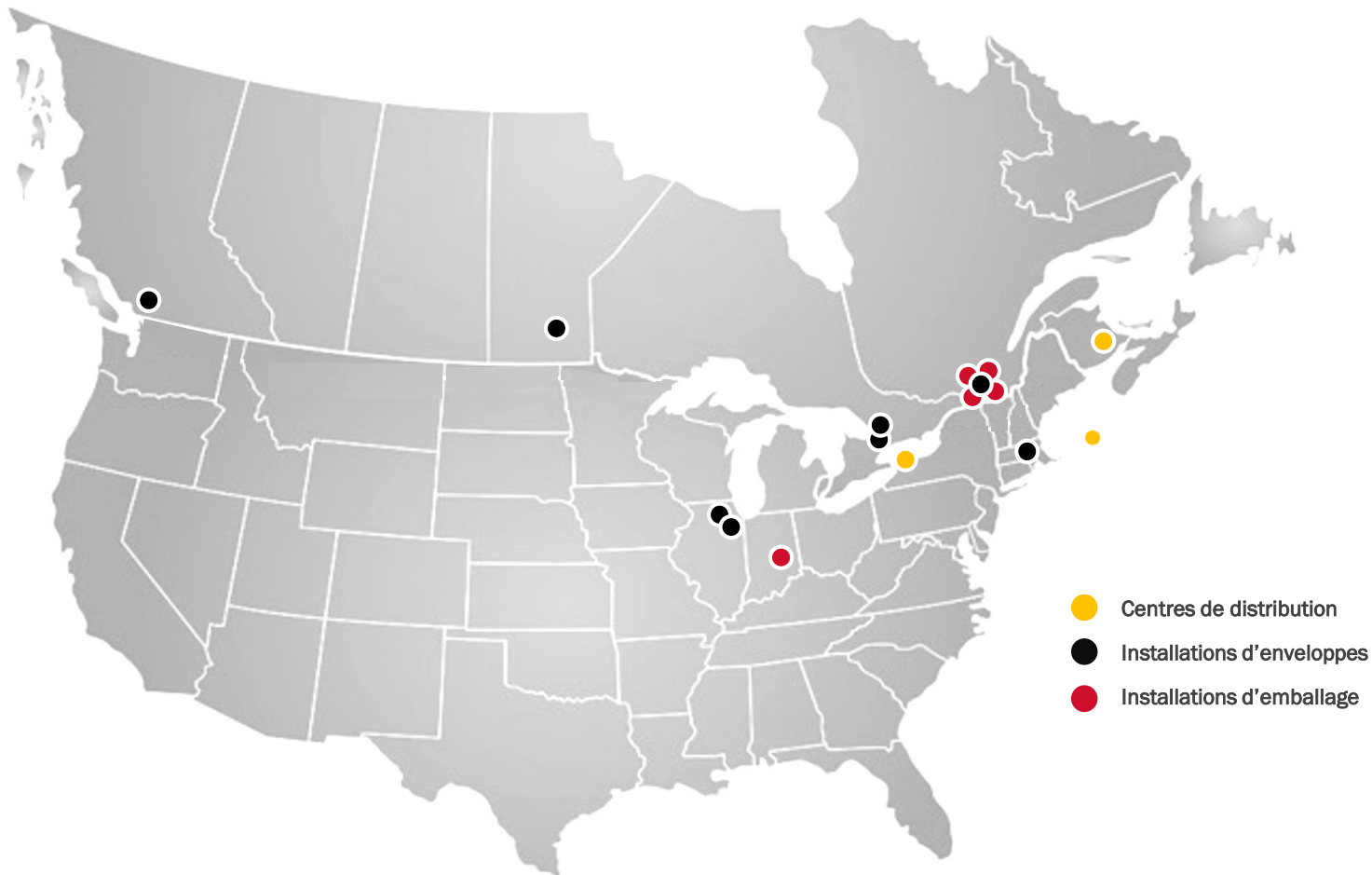
# Une histoire de 50 ans de croissance par acquisitions

- 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





# Vaste réseau nord-américain



	Emplacement	Type	
1	Richmond, C-B	Enveloppe Canada	●
2	Winnipeg, MB	Enveloppe Canada	●
3	Etobicoke, ON	Enveloppe Canada & Emballage	●
4	Mississauga, ON	Enveloppe Canada	●
5	Moncton, NB	Centre de distribution d'enveloppes	●
6	LaSalle, QC	Enveloppe Canada & Emballage	●
7	Lachine, QC	Emballage	●
8	Laval, QC	Emballage	●
9	Laval, QC	Emballage (étiquettes)	●
10	Ville St-Laurent, QC	Emballage	●
11	Douglas, MA	Enveloppe É.-U.	●
12	Indianapolis, IN	Emballage	●
13	Niagara Falls, NY	Centre de distribution d'enveloppes	●
14	Chicago, IL	Enveloppe É.-U.	●
15	Naperville, IL	Enveloppe É.-U.	●

**1 106 000**  
Pieds carrés

**2**  
Centres de distribution

**13**  
Installations manufacturières\*

\* Le nombre d'installations tient compte de la fermeture de l'usine de fabrication d'enveloppes d'Indianapolis annoncée le 18 février 2026, après le 31 décembre 2025.



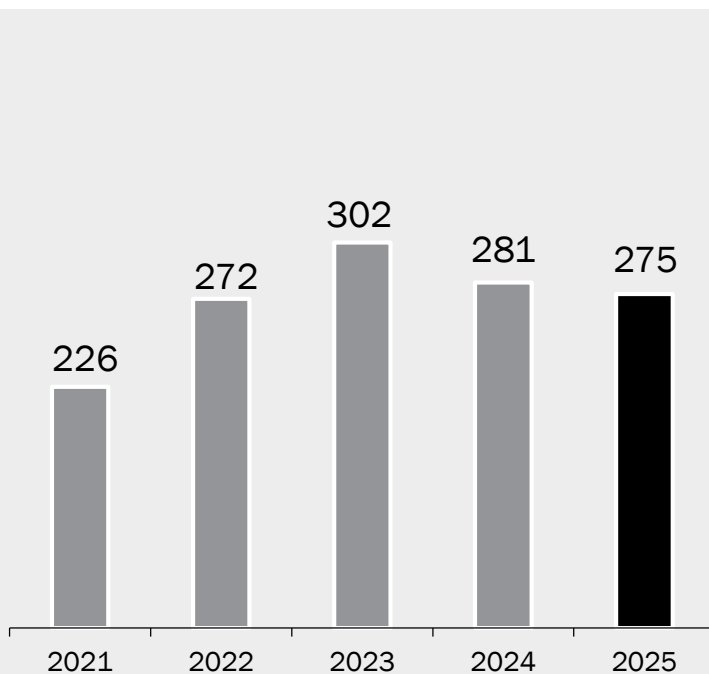
# Équipe de direction expérimentée

<b>STEWART EMERSON</b> Président et chef de la direction <i>(Administrateur de SXP)</i>	<b>35 ans d'expérience en industrie</b> A commencé sa carrière en 1990 chez le prédécesseur de Supremex. Auparavant, VP et DG pour la région du Centre et Buffalo Enveloppe. A piloté de nombreuses intégrations d'entreprises. Titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires, avec double spécialisation en marketing et en gestion de la Northeastern University de Boston.
<b>NORMAND MACAULAY</b> Chef de la direction financière	<b>20+ ans d'expérience en direction financière et opérationnelle</b> S'est joint à Supremex en 2025. Auparavant, chef de la direction financière chez Nitrex, un important fournisseur mondial des solutions et technologies de traitement thermique entièrement intégrées. Détient le titre de CPA et a obtenu son BAC et d'un diplôme d'études supérieures en comptabilité de l'Université Concordia.
<b>JOE BAGLIONE</b> Président, Enveloppe	<b>30 ans d'expérience en industrie</b> S'est joint à Supremex il y a plus de 25 ans. Il possède une expérience en vente et en gestion qu'il a acquise dans les opérations canadiennes et américaines. Était auparavant vice-président et directeur général de Enveloppes et étiquettes, région de l'Est du Canada.
<b>MURRAY RUNDLE</b> VP Marketing & Innovation	<b>30+ ans d'expérience en industrie</b> S'est joint à Supremex il y a plus de 30 ans. Il possède une forte expérience en ventes et en gestion des ventes dans le secteur de l'enveloppe et plus récemment, en commerce électronique.

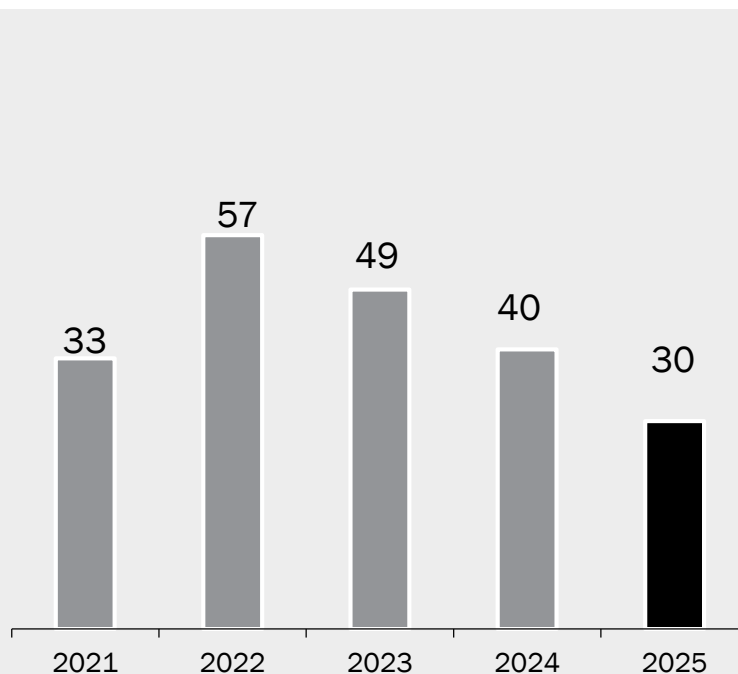


# La performance financière récente

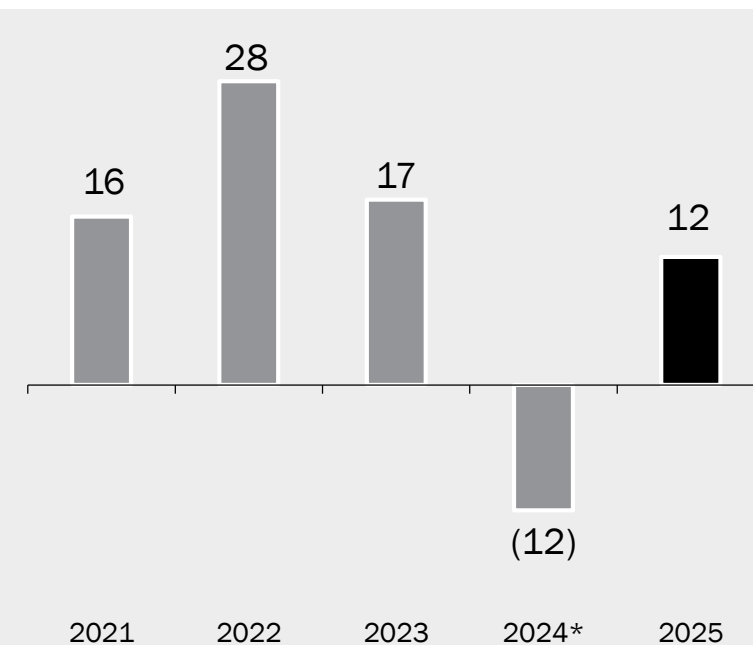
### Ventes (M \$)



### BAIIA ajusté (M \$)<sup>(1)</sup>



### Résultat net (M \$)

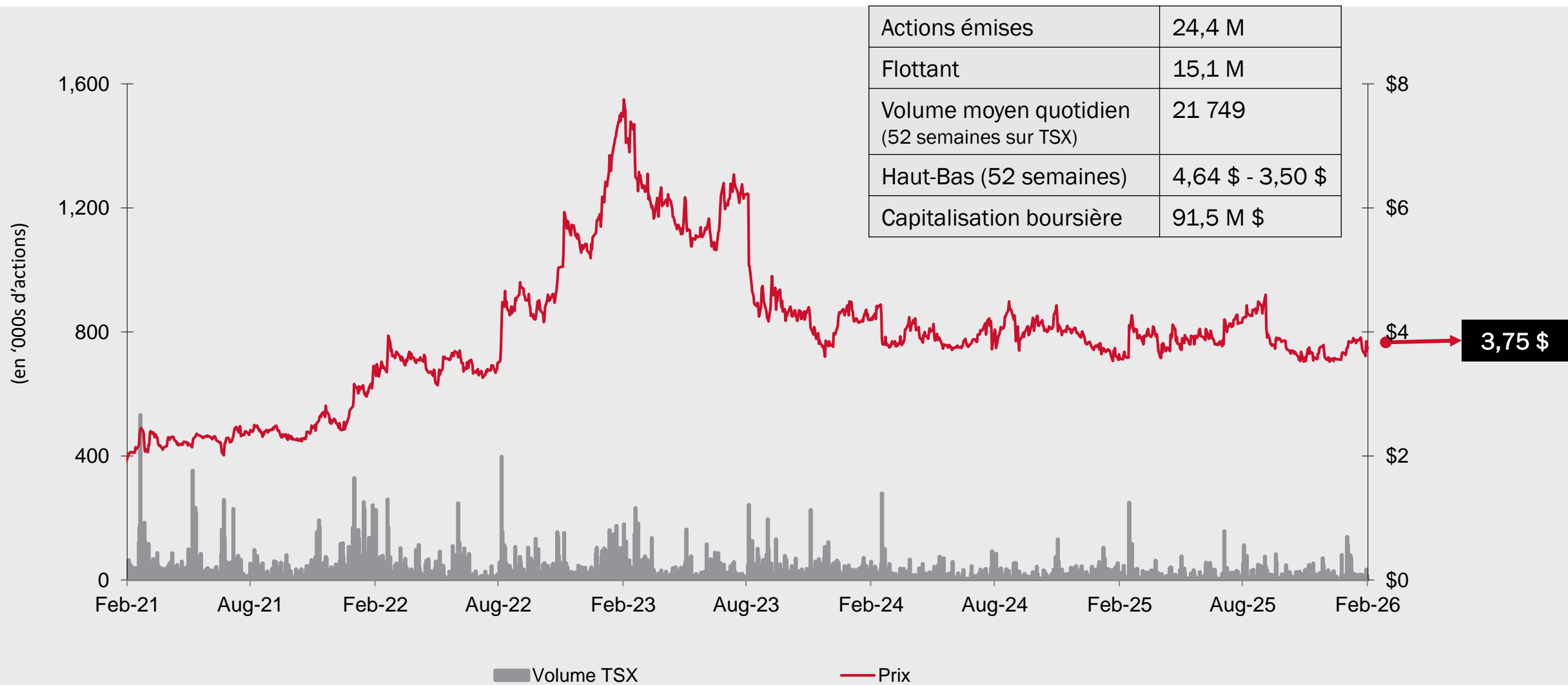


(1) Il s'agit d'une mesure financière non conforme aux IFRS. Les mesures financières non conformes aux IFRS n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et peuvent donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Se reporter à la section sur les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

\* Inclue une charge de dépréciation des actifs de 23,4 millions \$, surtout au T3-24.



# L'évolution historique du prix (en date du 6 février 2026)



Source: TMX Money

# APERÇU DÉTAILLÉ DES SECTEURS

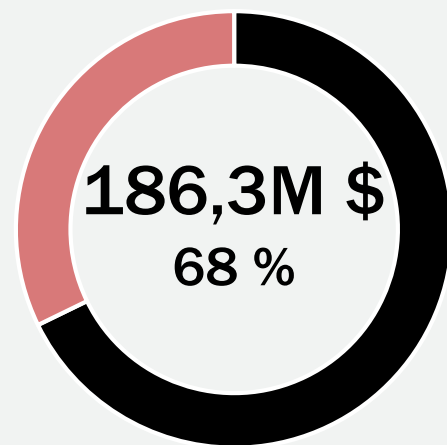




## Le secteur enveloppe - Aperçu

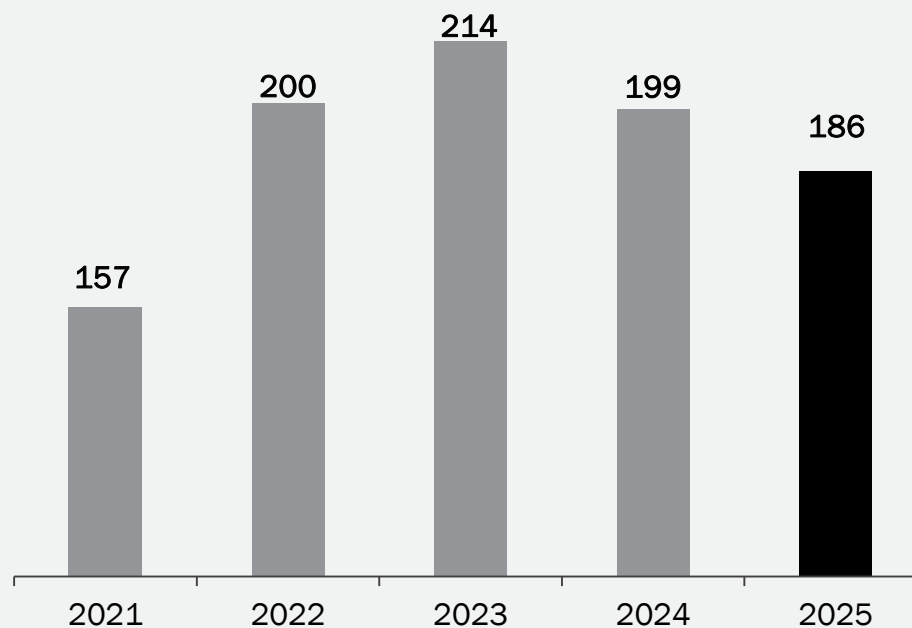
La Société utilise de l'équipement et une plateforme de pointe pour fabriquer une large gamme d'enveloppes génériques et personnalisées. *“Tout ce qui se trouve dans le sac du facteur”*

### Ventes de 2025



■ Enveloppe ■ Emballage

### Ventes entre 2021 et 2025



### Points Clés

- Réseau géographique optimal
- Acteur de premier plan au Canada, avec une part de marché près de 85 % <sup>(1)</sup>
- N° 3 en taille en Amérique du Nord <sup>(1)</sup>
- 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

(1) Basé sur les estimations de la direction



# Le secteur enveloppe – Vaste gamme de produits

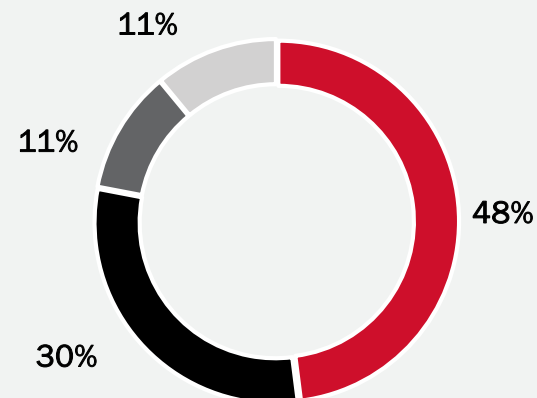


	Enveloppes génériques	Enveloppes personnalisées	Services complémentaires
Description du produit	Les clients peuvent utiliser les enveloppes génériques pour une variété d'applications. Ces enveloppes sont très variées, allant de petites cartes de souhait ou d'enveloppes pour la monnaie jusqu'aux enveloppes d'expédition surdimensionnées; elles sont fabriquées de différentes catégories de papier et sont offertes en diverses couleurs.	Les enveloppes personnalisées sont fabriquées selon les spécifications du client, ce qui peut nécessiter la collecte de plus d'une centaine d'éléments d'information. Par exemple, il est possible de personnaliser la taille, la couleur, l'impression et la qualité du papier de même que la fenêtre.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Services de graphisme (de la conception et la création de base jusqu'à l'approbation finale des épreuves par le client avant l'impression) ;</li> <li>• Un programme d'Inventaire géré par le fournisseur complet supporté par un progiciel de gestion intégré pour la production de rapports et de renseignements commerciaux fiables en temps opportun ;</li> </ul>
Distribution	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marchands de papier fin ;</li> <li>• Imprimeurs d'enveloppes indépendants ;</li> <li>• Distributeurs de fournitures commerciales et de fournitures de bureau.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fournisseurs de solutions (fabricants de formulaires, grandes imprimeries, distributeurs de fournitures commerciales et de fournitures de bureau) ;</li> <li>• Prestataires de services (préparateurs de relevés) ;</li> <li>• Offre directe d'enveloppes personnalisées aux entreprises ;</li> <li>• Publipostage.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Services d'entreposage et de distribution des produits commandés pour les clients qui souhaitent minimiser leurs coûts d'achat d'enveloppes tout en s'assurant de la disponibilité des fournitures et d'une livraison en temps opportun afin d'offrir une expérience de magasinage complète et clé en main et de profiter des économies d'échelle.</li> <li>• Vaste expérience des normes de Postes Canada et du United States Postal Service pour aider les clients s'y conformer ;</li> </ul>
Proposition de valeur	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vaste gamme d'enveloppes génériques ;</li> <li>• Service de livraison le lendemain ;</li> <li>• Réseau de distribution à l'échelle nationale.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vaste gamme d'enveloppes personnalisées ;</li> <li>• Capacités de production souples et sur mesure ;</li> <li>• Réseau de distribution à l'échelle nationale.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vitrine intégrée et impression au jet d'encre de faibles tirages en juste-à-temps (JAT).</li> </ul>

# Le secteur enveloppe – Base de clientèle solide

Fournisseur pour les entreprises et les services essentiels

## Distribution régionale des ventes d'enveloppes<sup>(1)</sup>



■ U.S. ■ Central ■ Eastern ■ Western

(1) Pour l'exercice clos le 31 Décembre 2025

## Contrats

- Les joueurs de l'industrie ne concluent généralement pas d'ententes à long terme. Les ententes informelles sont la norme.

## 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

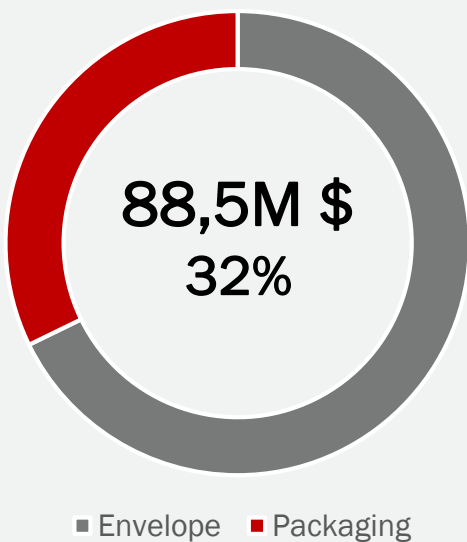
Vaste plan de continuité des activités



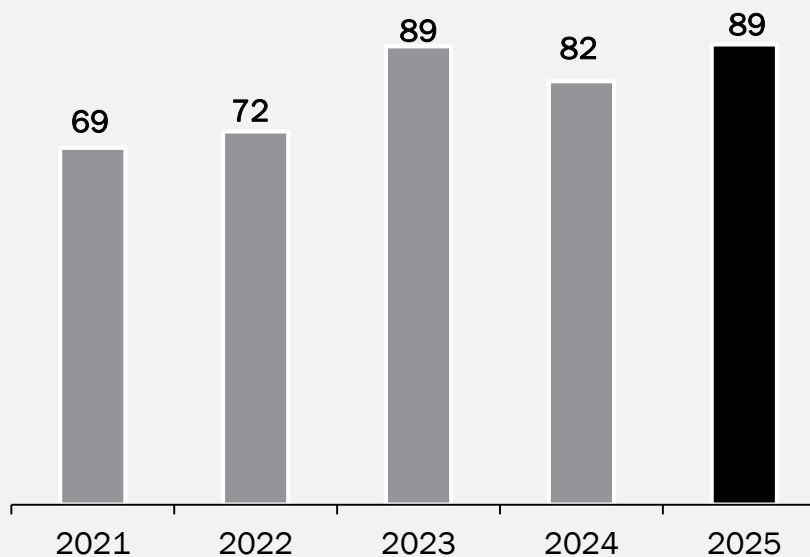
## Le secteur des produits d'emballage - Aperçu

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.

### Ventes 2025



### Ventes entre 2021 et 2025



### Points Clés

- N° 1 fournisseur indépendant de boîtes pliantes au Québec<sup>(1)</sup>
- Clientèle diversifiée
- Concentré sur la croissance et les acquisitions
- Certifié British Retail Council (BRC) et FSC
- Approuvé par l'industrie pharmaceutique
- Chaîne d'approvisionnement robuste

(1) Basé sur les estimations de la direction

# Le secteur des produits d'emballage – Offre diversifiée



	Boîtes pliantes	Commerce électronique	Produits spécialisés
<b>Description du produit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Faites de carton imprimé, laminé, coupé, puis plié et collé ;</li> <li>Hautement personnalisables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Produits innovants pour optimiser l'expédition et réduire le suremballage ;</li> <li>Produits Conformer®<sup>(1)</sup>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Des étiquettes sensibles à la pression, livrets et encarts</li> <li>Sacs en polyéthylène pour les services de messagerie ;</li> <li>Enveloppes à bulles ;</li> <li>Enviro-logiX®<sup>(2)</sup> ;</li> <li>Pochettes et dossiers pour le domaine médical et dentaire ;</li> <li>Pochettes de disque ;</li> <li>Photographies.</li> </ul>
<b>Distribution</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vendues directement aux clients utilisateurs ou à leurs fabricants contractuels au moyen de contrats d'approvisionnement à long terme.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Détaillants en ligne servant une clientèle d'abonnés ;</li> <li>Grandes entreprises de biens de consommation emballés ;</li> <li>Distributeurs de produits d'emballage ;</li> <li>Vente directe aux entreprises de marque.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Produits vendus spécifiquement par l'ensemble de l'entreprise aux clients des secteurs des enveloppes et des emballages.</li> </ul>
<b>Marché cible</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Industrie pharmaceutique ;</li> <li>Industrie neutraceutique ;</li> <li>Industrie des cosmétiques et des parfums.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Distributeurs de marques et distributeurs soucieux de l'environnement ;</li> <li>« Expérience révélatrice ».</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Multitude de marchés.</li> </ul>

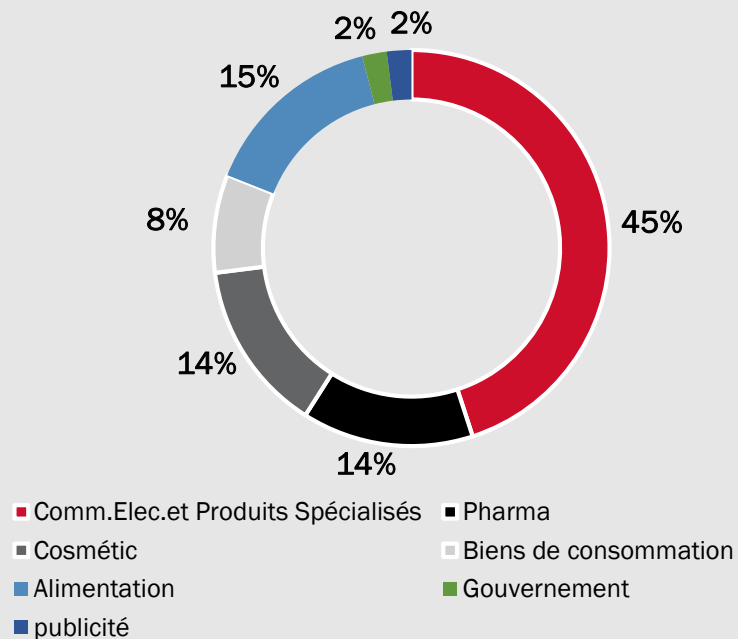
(1) Conformer® est une marque déposée de Conformer Products, Inc.

(2) Enviro-logiX® est une marque déposée d'Envirollogix Inc.

# Le secteur des produits d'emballage – Clientèle diversifiée

Source d'approvisionnement des marchés finaux de produits essentiels et de produits de consommation variés.

## Répartition approximative des ventes d'emballages sur les marchés finaux<sup>(1)</sup>



(1) Pour l'exercice clos le 31 décembre 2025

## Contrats

- Les accords varient en fonction du type d'emballage et des clients ;
- En général, des ententes basées sur des appels d'offres à long terme sont conclues avec certains grands distributeurs de produits alimentaires ;
- Des ententes d'approvisionnement sont conclues avec la clientèle multinationale pour les boîtes pliantes (produits pharmaceutiques, produits de santé et de beauté) ;
- Les détaillants en ligne utilisent habituellement les commandes individuelles, les contrats implicites et l'approvisionnement auprès d'un fournisseur attiré.

## 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 nutraceutiques et des produits 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.

# LE MARCHÉ





## Le marché nord-américain des enveloppes est en déclin de longue durée

Grâce à sa croissance interne et à des acquisitions, Supremex est maintenant le troisième plus grand fabricant en Amérique du Nord

	Le marché canadien des enveloppes	Le marché É.-U. des enveloppes
<b>La taille du marché - ventes</b>	125 M \$ <sup>(1)</sup>	US 2,0 G \$ <sup>(2)</sup>
<b>Paysage concurrentiel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supremex est un acteur reconnu sur le marché</li> <li>• Composé de fabricants nationaux et étrangers               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Environ 5 joueurs nationaux</li> <li>• Les compagnies étrangères sont presque exclusivement basées aux États-Unis</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fragmenté</li> <li>• Supremex détient près de 10 % du marché visé <sup>(1)</sup></li> <li>• Volume important dans le Nord-Est et le Midwest</li> <li>• Peut atteindre 70 % du marché américain avec sa présence actuelle <sup>(1)</sup></li> </ul>
<b>Concurrents principaux</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enveloppe Concept</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cenveo</li> <li>• Tension Envelope</li> <li>• IWCO Direct</li> </ul>
<b>Tendances du marché</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consolidation de factures</li> <li>• Factures électroniques par internet</li> <li>• La demande de courrier direct et de marketing est plus étroitement liée à la situation économique, surtout aux États-Unis</li> </ul>	

(1) Selon les estimations de la direction

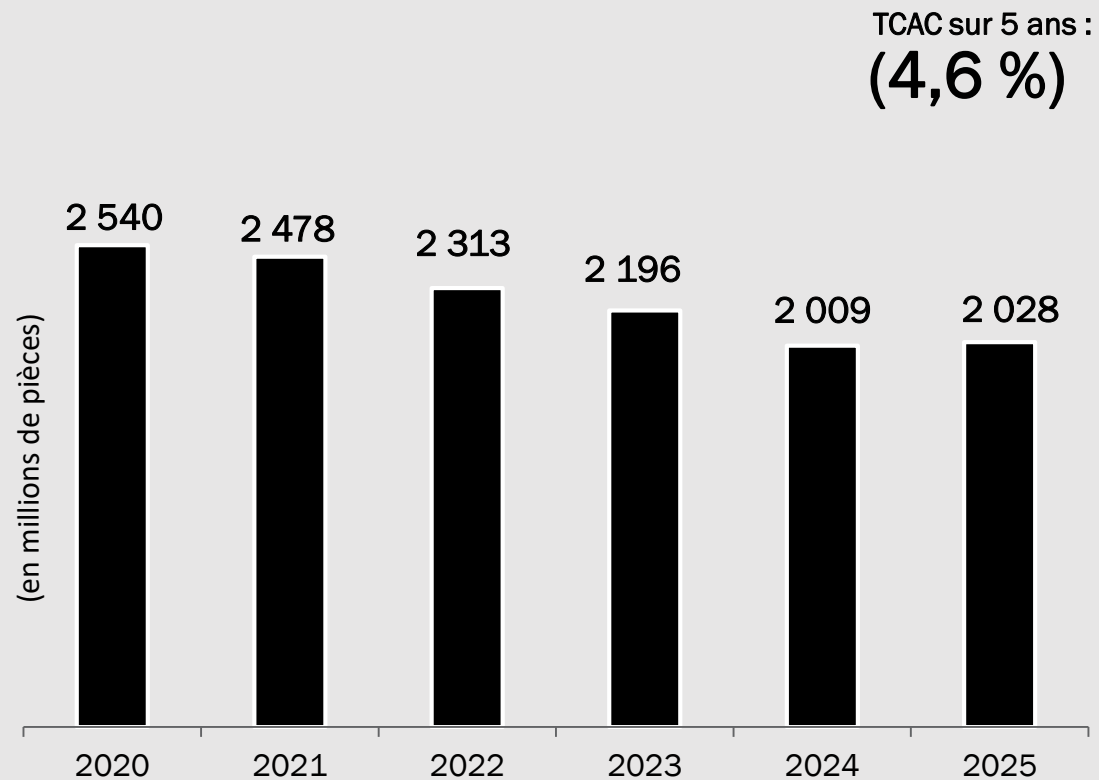
(2) Selon le "Envelope Manufacturers Association" (EMA)



Le marché américain décline plus lentement qu'au Canada

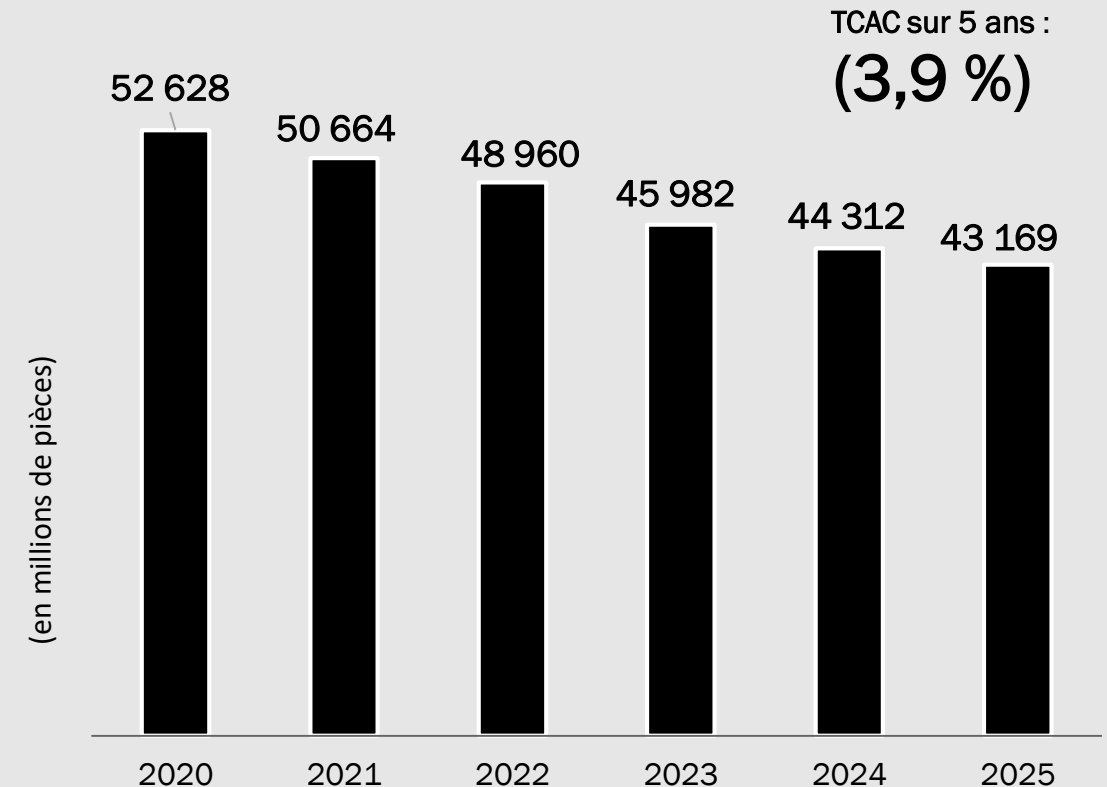
# Évolution du volume de courrier transactionnel en Amérique du Nord

Le volume de courrier transactionnel au Canada a diminué depuis 2020.



Source: Rapport annuel de la Société canadienne des postes 2020-2024; Rapport financier du troisième trimestre 2025. Années fiscales terminées le 31 décembre.

Le volume de courrier «First Class Mail» au États-Unis a également diminué à un rythme similaire.



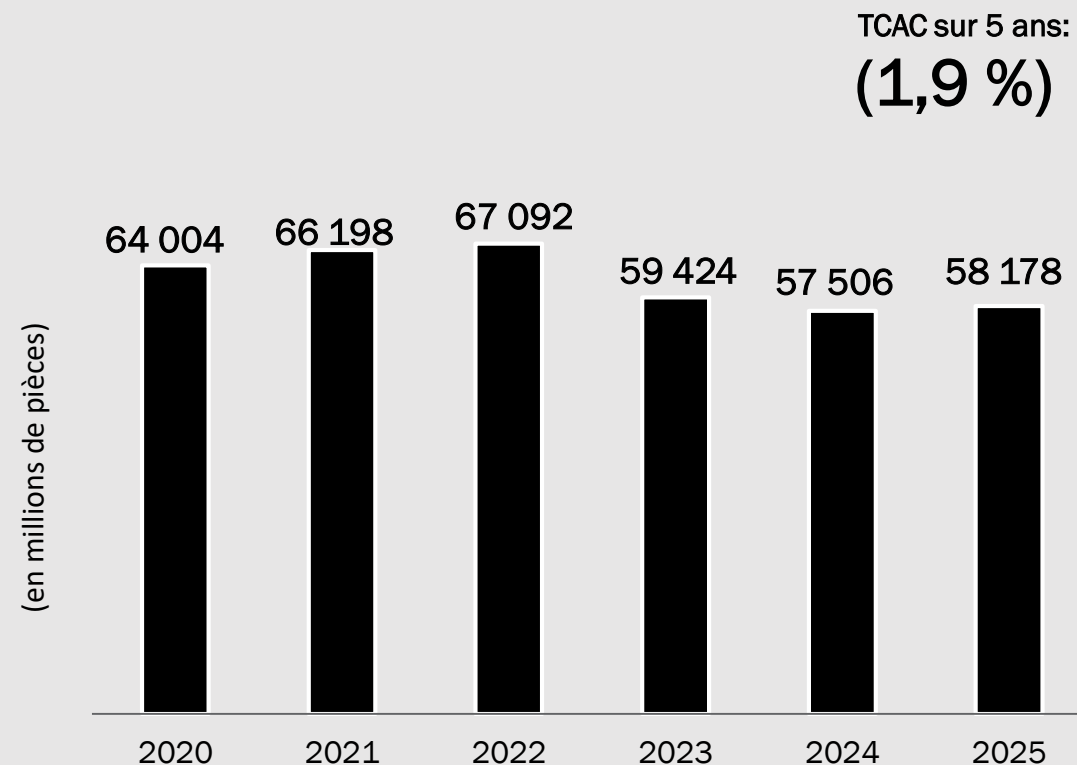
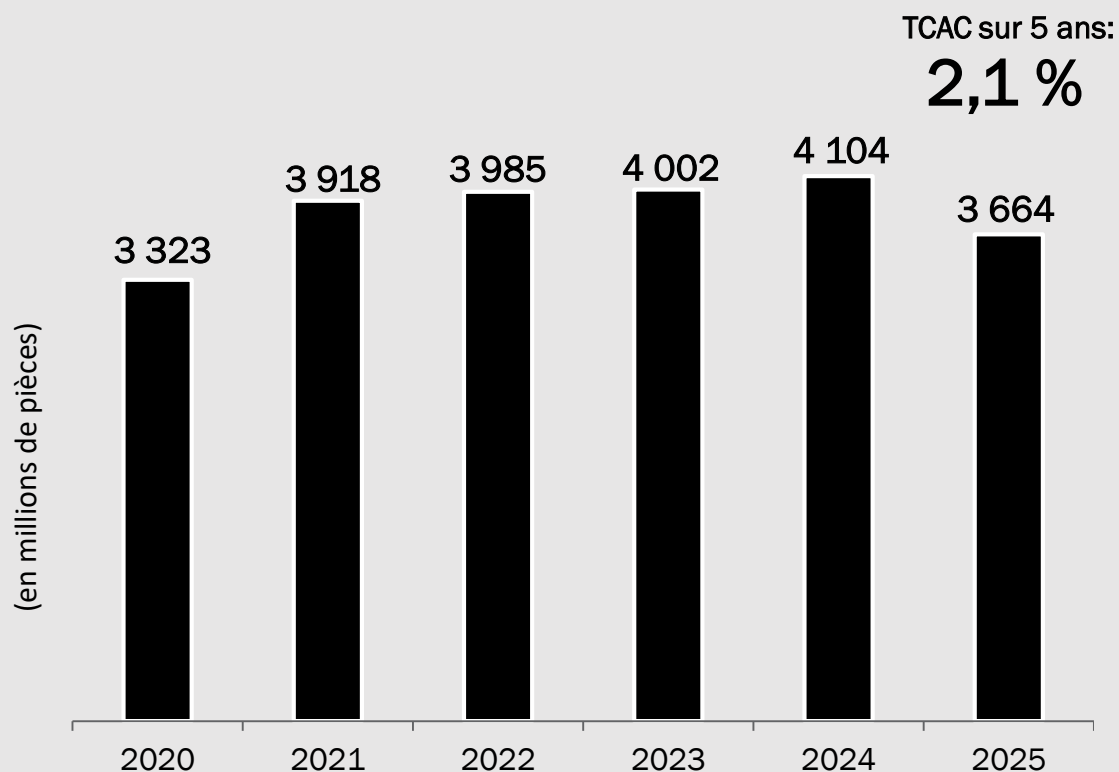
Sources: USPS, Annual Report to Congress 2020-2025. Communiqué de presse du 5 février 2026. Années fiscales terminées le 30 septembre.



# Tendances du volume de courrier marketing en Amérique du Nord

Le volume de courrier marketing au Canada est resté relativement stable ces dernières années.

Le volume de courrier marketing aux États-Unis a historiquement été plus stable, mais a été affecté par l'incertitude économique.



Source: Rapport annuel de la Société canadienne des postes 2020-2024; Rapport financier exercice clos le 31 décembre 2025.

Sources: USPS, Annual Report to Congress 2020-2025, communiqués de presse datés 5 février 2026. Année fiscale terminée le 30 Septembre.



# Croissance du marché nord-américain des produits d'emballage

La croissance du commerce électronique et les tendances en matière de développement durable soutiennent la croissance des emballages à base de papier

	Emballages en papier	Boîtes pliantes
Taille du marché	Représente le plus grand sous-secteur, avec environ 35.4 % <sup>(1)</sup> du marché mondial de l'emballage destiné au secteur de la consommation en 2025.	Le marché global de l'emballage en carton plat a été évalué à US 155 milliard \$ en 2024 <sup>(2)</sup>
Paysage concurrentiel	<ul style="list-style-type: none"> <li>Composé d'entreprises de papier et d'emballages nationales et régionales, qui sont intégrées verticalement ou non ;</li> <li>Deux tiers sont de grands producteurs intégrés verticalement qui fournissent et convertissent du papier et du carton, le dernier tiers étant composé de petits fournisseurs non intégrés.</li> </ul>	
Principaux acteurs		The Ellis Group (CAN), Ingersoll Paper Box (CAN), Beneco Packaging (CAN)
Statistiques sur les marchés mondiaux	Le marché mondial des <b>emballages en papier</b> devrait croître à un TCAC de 4,7 % de 2022 à 2030 <sup>(1)</sup> , grâce à l'augmentation de la demande d'emballages écologiques.	Il est prévu qu'une hausse de la préférence pour l'emballage biodégradable sur l'emballage en plastique augmentera la demande pour le carton plat dans les années à venir. Il est prévu que la croissance sera de 4,4 % TCAC entre 2025 et 2030 pour atteindre 54,11 millions de tonnes <sup>(1)</sup>
Statistiques récentes sur les marchés canadiens et américains		Le Paperboard Packaging Council <sup>(3)</sup> prévoit qu'après avoir diminué en 2023-24 en raison de l'incertitude économique, <b>le tonnage des cartons pliants</b> aux États-Unis augmentera en moyenne de 1,8 % par an jusqu'en 2028.
Tendances du marché	<ul style="list-style-type: none"> <li>La pandémie de COVID-19 a accéléré l'adoption du commerce électronique et des livraisons à domicile.</li> <li>Le développement durable devrait soutenir la croissance des emballages à base de papier en tant qu'alternative écologique aux emballages plastiques à usage unique dans l'industrie alimentaire.</li> <li>L'augmentation de la demande de commerce électronique a entraîné une hausse de la demande d'emballages légers et une augmentation de 9,0 % de la demande de boîtes d'expédition en carton ondulé<sup>(4)</sup>.</li> <li>Selon un rapport de l'EMA, 75 % des expéditions de commerce électronique pèsent moins de 2 kilogrammes, une nouvelle tendance dans l'industrie de l'emballage<sup>(5)</sup></li> </ul>	

Le secteur des emballages requiert plusieurs des mêmes compétences essentielles que le secteur des enveloppes.

1) Mordor Intelligence, Analyse de la taille et des parts du marché de l'emballage - Tendances de la croissance et prévisions (2025-2030).

2) Mordor Intelligence, Folding Carton Packaging Market – Growth, Trends, COVID-19 Impact and Forecasts (2024-2029)

3) Paperboard Packaging Council, Trends: 2024-25 Industry Outlook and Market Data

4) COVID Trickle-Down Tied to Potential Corrugated Shortage, *Packaging World*, January 21, 2021

5) Envelope Manufacturers Association, A Vision of Our Future, The Globe Envelope Report 2020

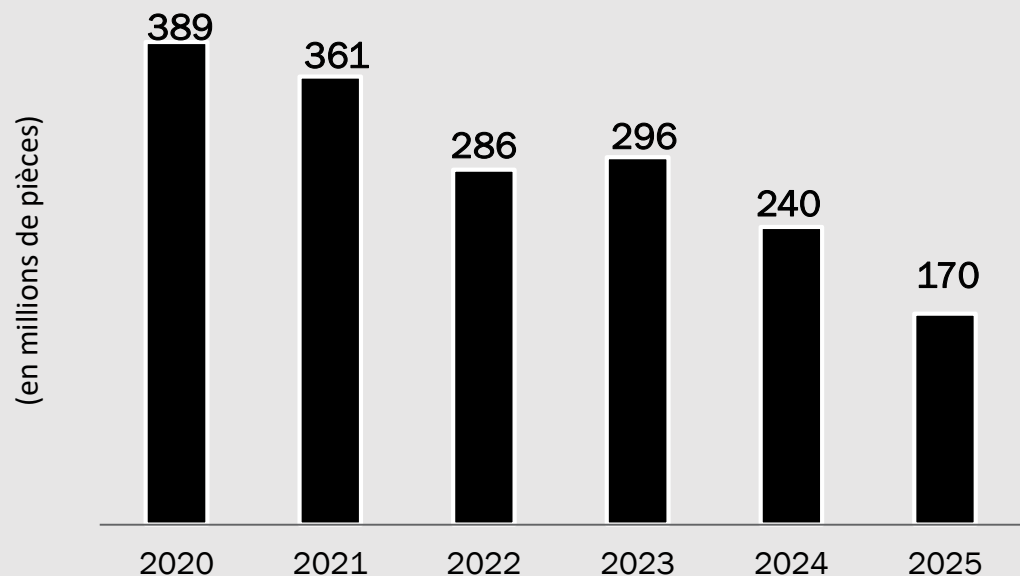


# Évolution du volume de colis en Amérique du Nord

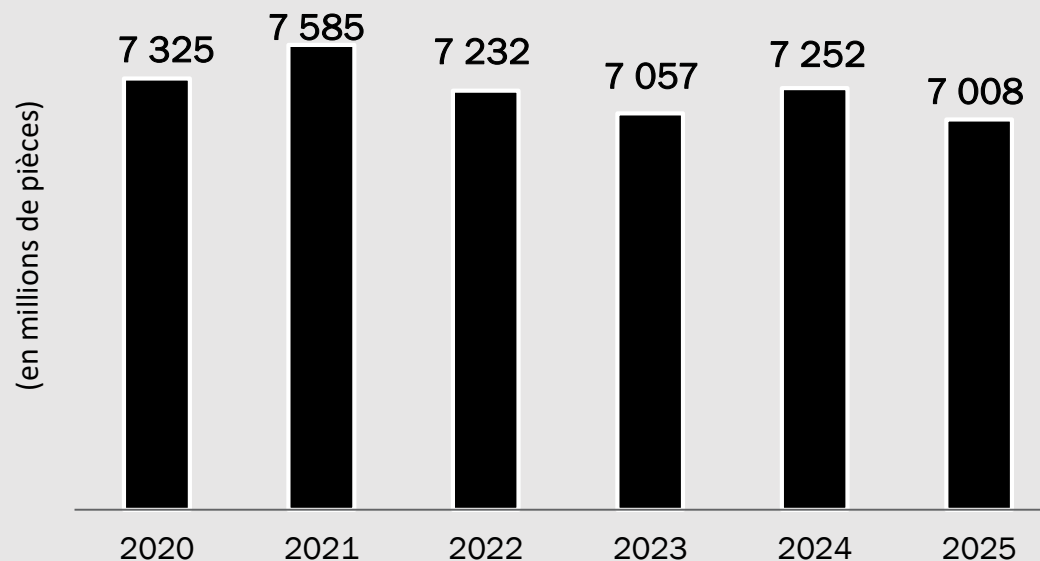
Le volume des colis de Postes Canada diminue considérablement au profit des transporteurs privés en raison d'un manque de fiabilité.

Même après le pic lié à COVID, le volume des colis aux États-Unis reste resté relativement stable.

TCAC sur 5 ans :  
**(16,0%)**



TCAC sur 5 ans :  
**(0,9 %)**



Source: Rapport annuel de la Société canadienne des postes 2020-2024; Rapport financier du troisième trimestre 2025. Années fiscales terminées le 31 décembre.

Sources: USPS, Annual Report to Congress 2020-2025. Communiqué de presse du 5 février 2026. Années fiscales terminées le 30 septembre.

# STRATÉGIE DE CROISSANCE



# 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.



1

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.



2

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.



3

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.



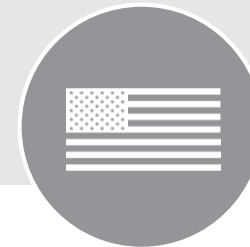
# Maintenir la position de chef de file dans le marché canadien et se diversifier aux États-unis

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 %<sup>(1)</sup>
  - Peut atteindre 70 % du marché américain des enveloppes avec l'empreinte actuelle <sup>(1)</sup>
- 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 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
- 2023 acquisition d'Impression Paragraph Inc. assure une masse critique au Québec

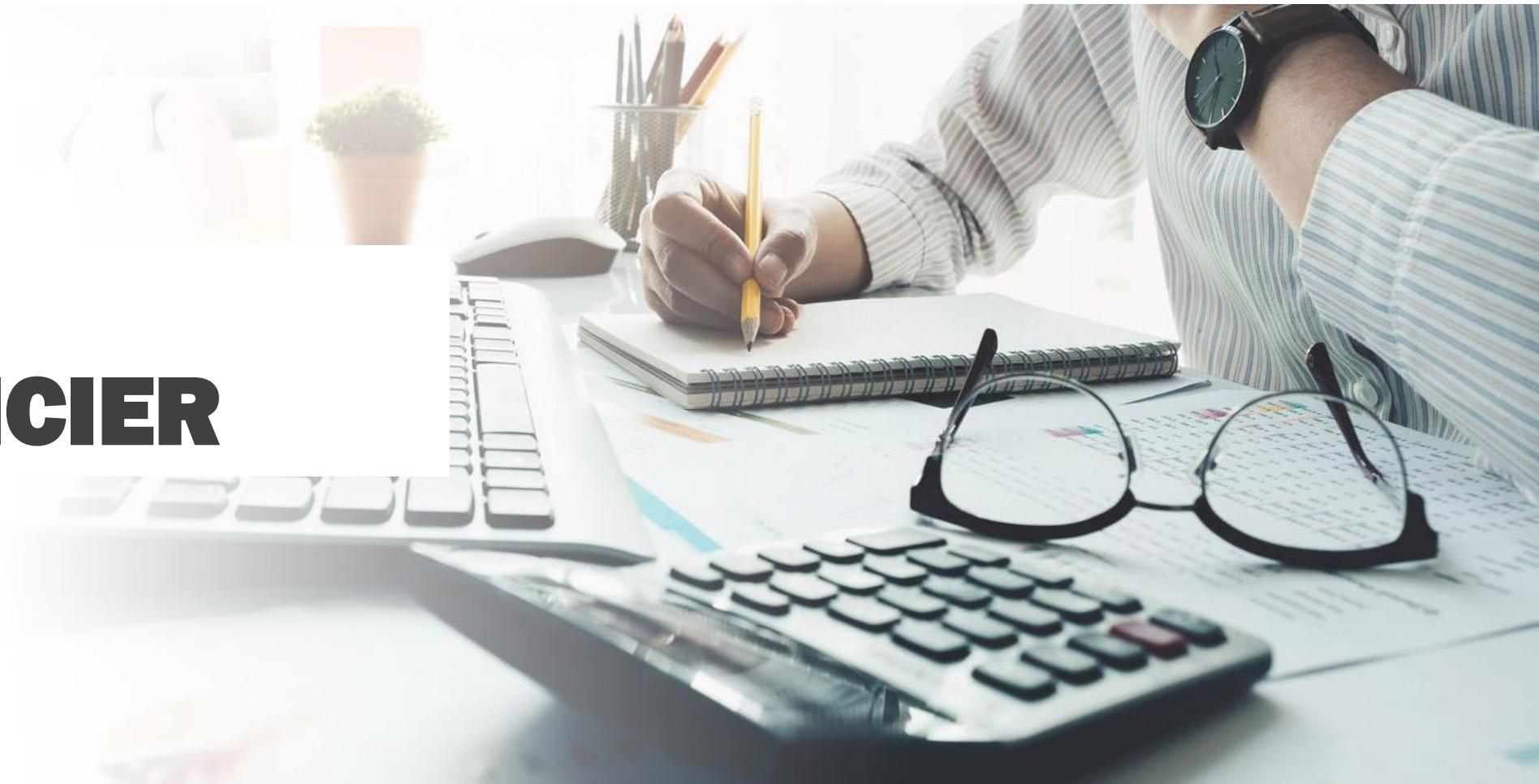
### COMMERCE ÉLECTRONIQUE

- 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

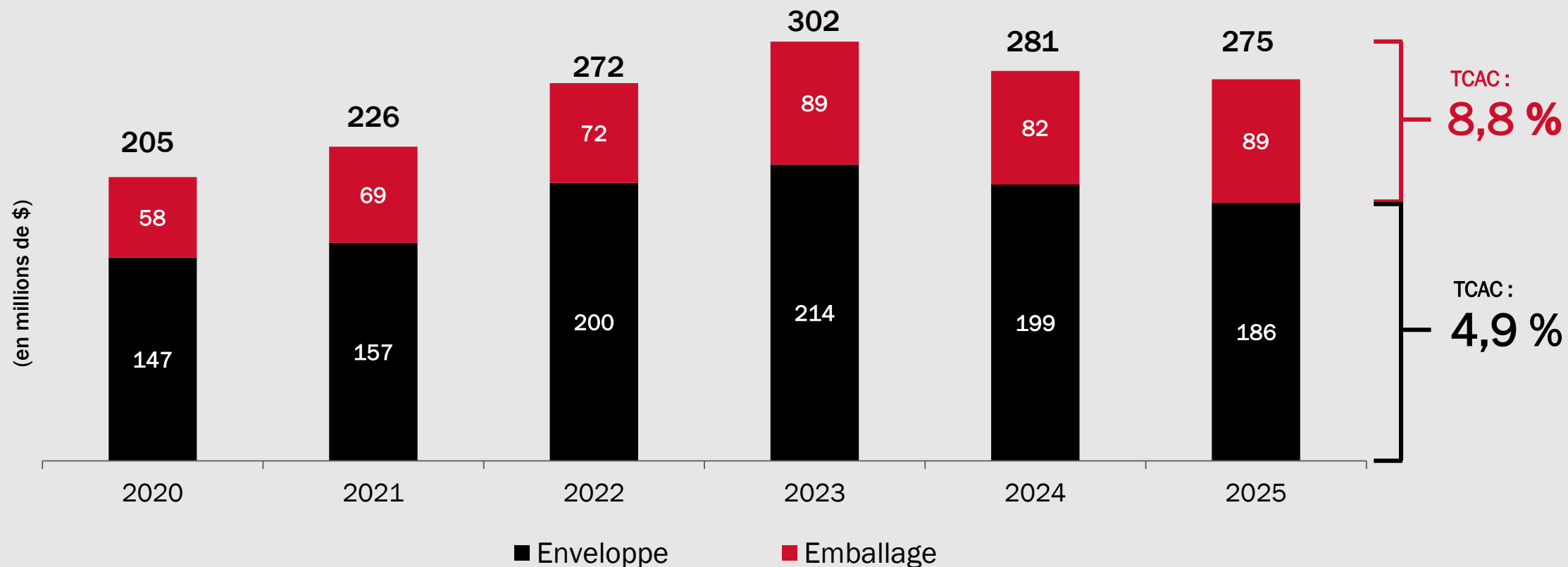
# **BILAN FINANCIER**





# Ventes en croissance

Gérer avec succès le déclin du secteur des enveloppes et diversifier vers le secteur d'emballage

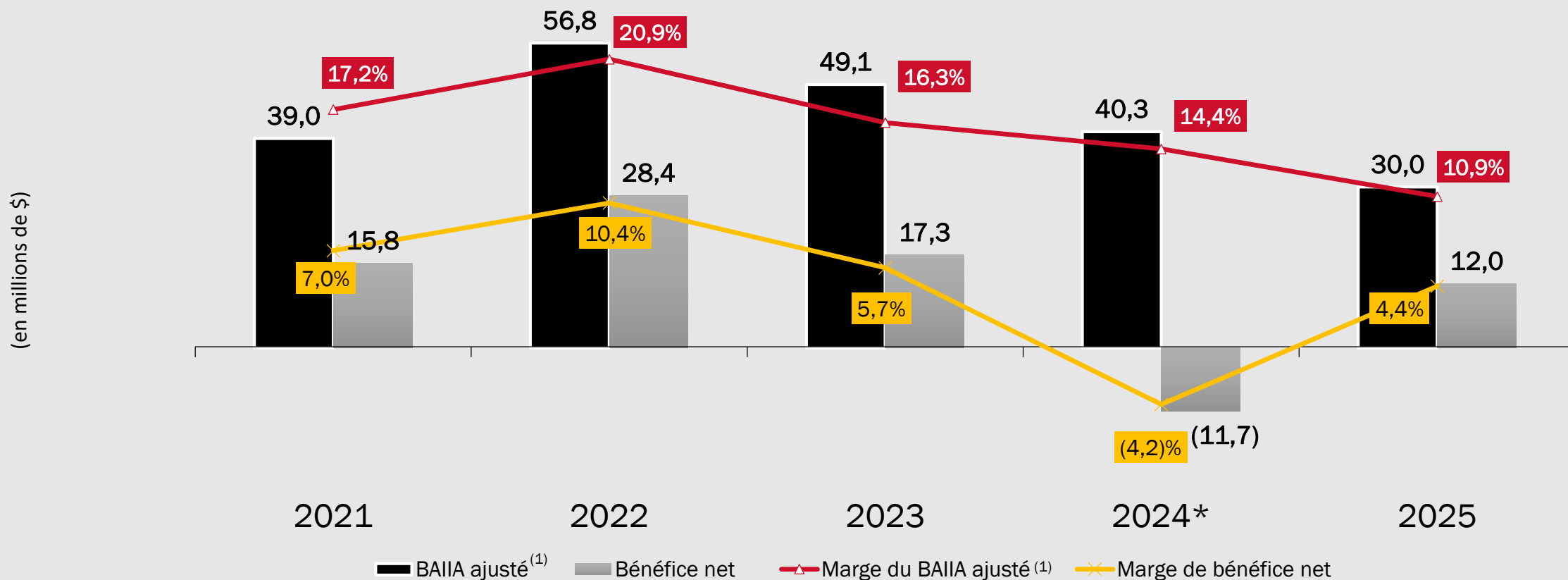


Note: Les totaux peuvent ne pas être exacts en raison des arrondissements.



# BAlIA ajusté et de la marge

Se concentrer sur l'excellence opérationnelle et le contrôle des coûts



(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.

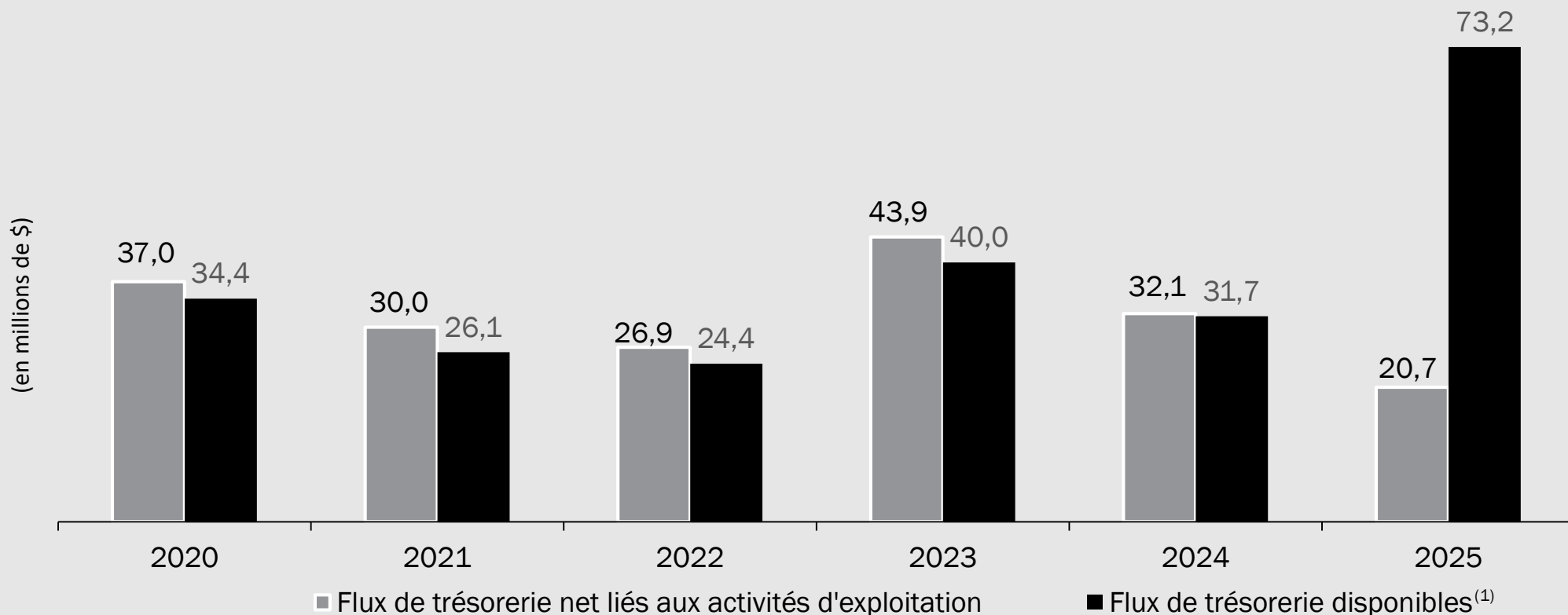
\* Inclue une charge de dépréciation des actifs de 23,4 millions \$ principalement au T3-24.



# Génération de flux de trésorerie solides

La gestion serrée du fonds de roulement a considérablement amélioré les flux de trésorerie

Produit de 53,0 millions de dollars provenant d'une opération de vente-bail en T3-2025

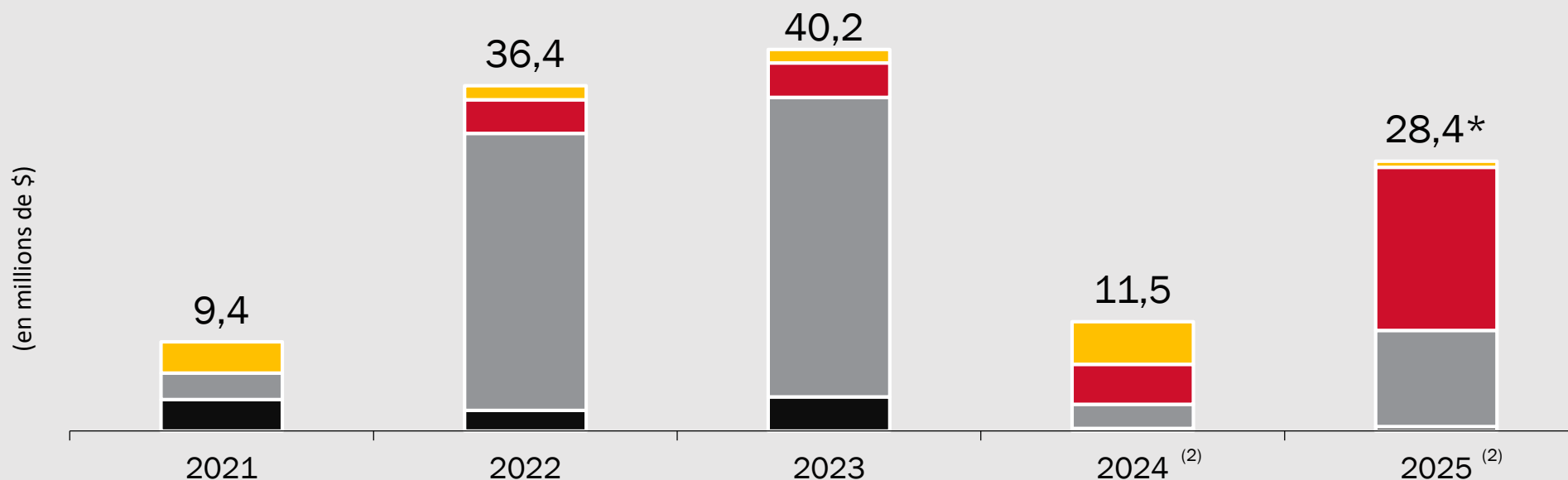


(1) Il s'agit d'une mesure financière non conforme aux IFRS. Les mesures financières non conformes aux IFRS n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et peuvent donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Se reporter à la section sur les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



# Optimiser l'allocation du capital

Rendement à court terme pour les actionnaires tout en investissant dans la croissance future



■ Investissements en immobilisations <sup>(1)</sup> ■ Acquisitions	■ Dividendes ■ Rachat d'actions
<b>Investissements dans la croissance de 86,0 M \$ entre 2021- 2025</b>	<b>Rendements pour les actionnaires de 39,9 M \$ entre 2021- 2025</b>

(1) Les investissements en immobilisations correspondent aux acquisitions (nettes des cessions) des immobilisations corporelles.  
(2) Les investissements en immobilisations sont de 0,3M \$ et 0,5M \$ pour le période se terminant le 31 décembre 2024 et 2025.

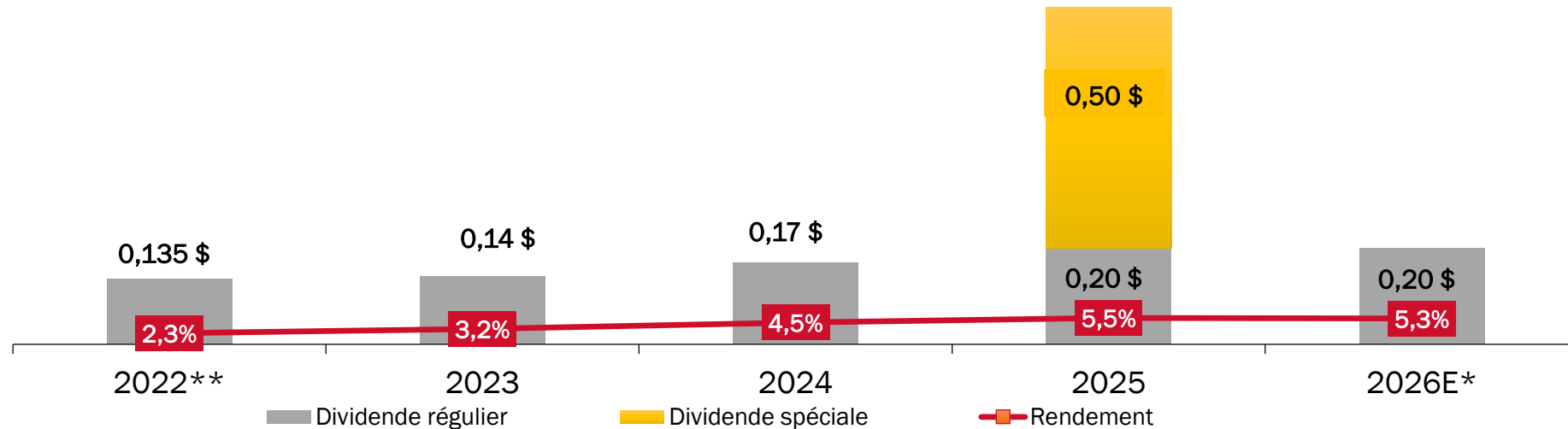
\* Hors produits de 53,0 millions de dollars provenant de l'opération de cession-bail réalisée au T3-25.

# Paielements de dividendes

Le dividende trimestriel a été rétabli au premier trimestre de l'année 22; il a été augmenté quatre fois depuis

Le paiement actuel est de 5 cents par action (0,20 \$ par an).

Le paiement annuel, inclus un dividende spécial, représente 23,5% du flux de trésorerie disponible en 2025.



Rendement du dividende basé sur le cours d l'action au 31 décembre. Le rendement du dividende régulier 2026E déclaré annualisé et le cours de l'action le plus récent, comme indiqué sur la diapositive 11

\* Prévisions basées sur le dernier dividende déclaré annualisé.

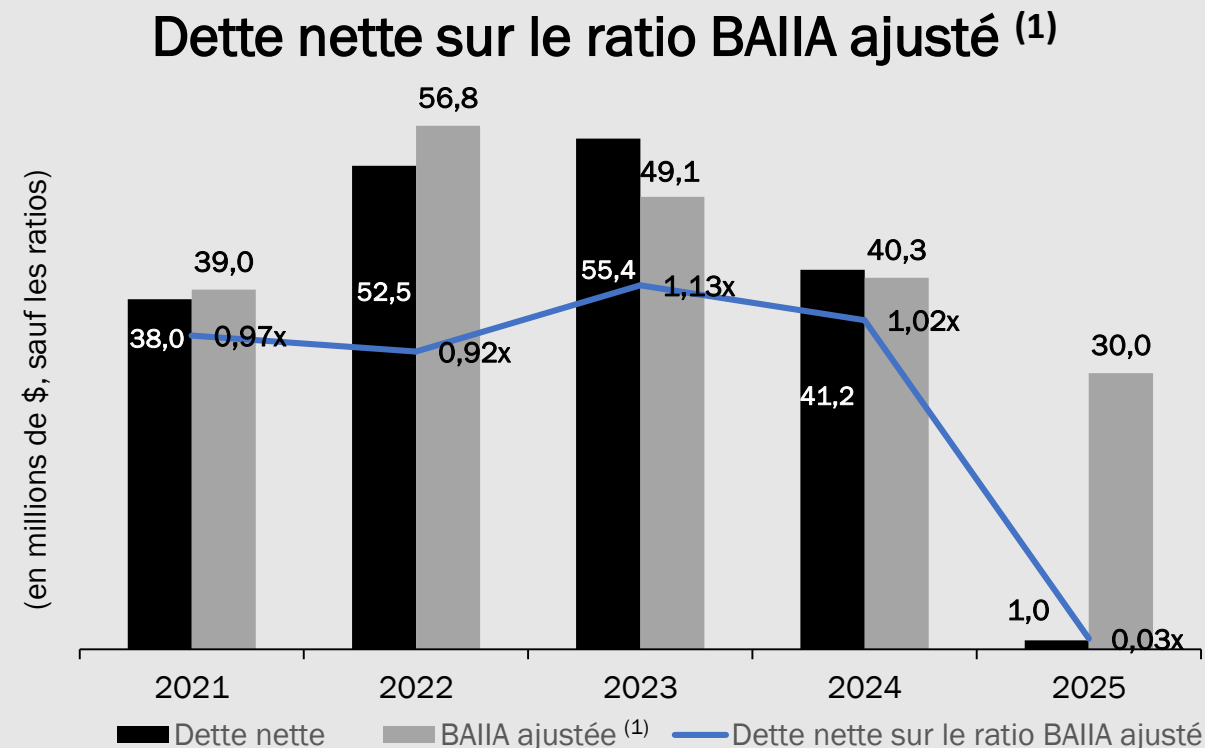
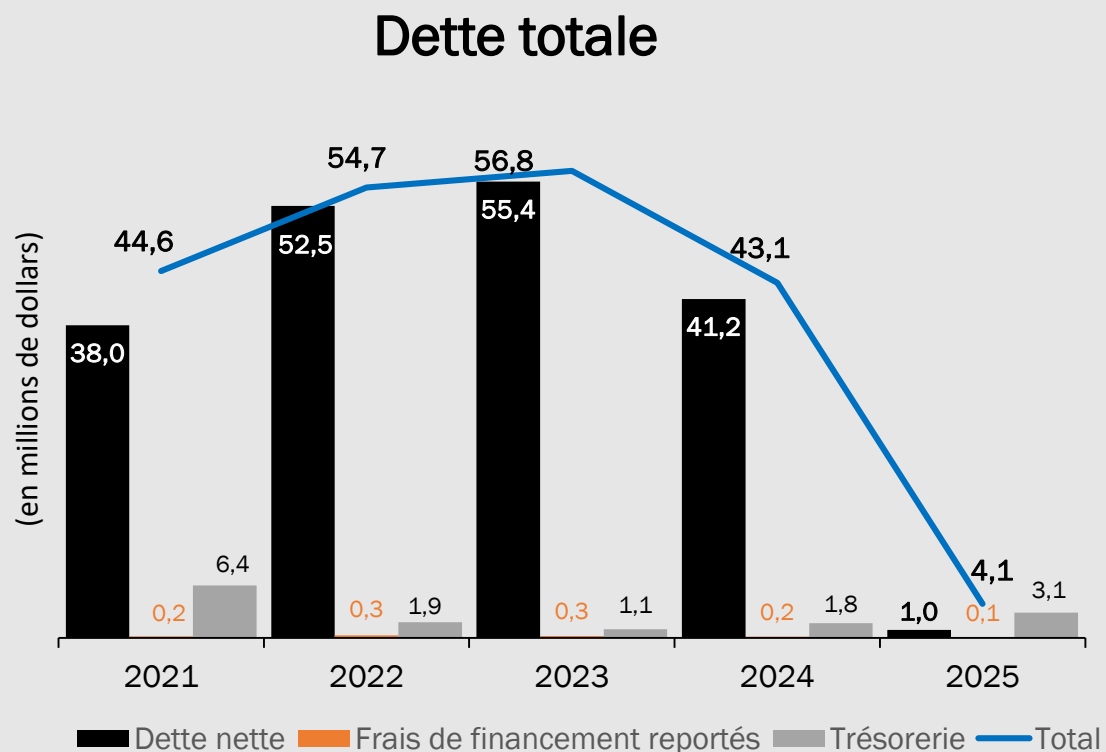
\*\* Dividendes rétablis en T1-22 (5 paiements en 2022)



# Un bilan et une position de levier sains

La dette a été réduite grâce à une solide génération de trésorerie 2025 réduction comprend le produit de la transaction de cession-bail.

Offre la flexibilité nécessaire pour mettre en œuvre la stratégie commerciale  
Viser un ratio de levier inférieur à 2,0x



(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.

A photograph showing a person in a dark suit and tie interacting with a tablet computer. The person's hands are visible, with one hand pointing at the screen and the other resting near it. The background is bright and out of focus, suggesting an office environment. The text 'RÉSULTATS DU T4 - 2025' is overlaid on the left side of the image.

# **RÉSULTATS DU T4 - 2025**

# T4-2025

## Faits saillants et évènements récents

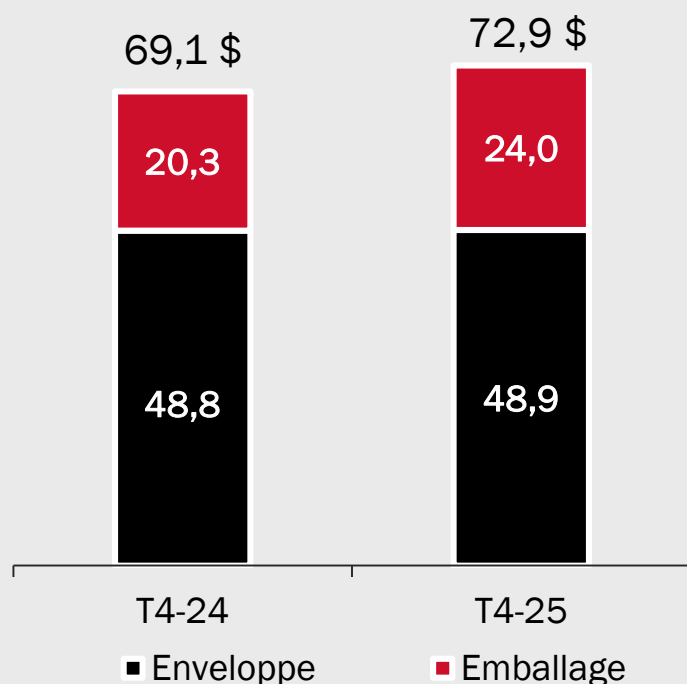
- Revenu totales 72,9 millions \$, en hausse 5,6% comparativement aux ventes de 69,1 millions \$ de l'année dernière.
- BAIIA ajusté<sup>(1)</sup> de 9,1 millions \$, soit 12,5 % des ventes, comparativement au 12,9 millions \$, soit 18,7 % des ventes, enregistré lors de l'exercice précédent.
- Résultat net de 1.3 millions \$ (ou 0,05 \$ par action), comparativement à 5,8 millions \$ (ou 0,23 \$ par action) enregistrée l'année 2024.
- Résultat net ajusté<sup>(1)</sup> a atteint 1,5 millions \$ (ou 0,06 \$ par action), comparativement à 5,2 million \$ (ou 0,20 \$ par action) enregistré l'année dernière.
- Ventes tirées du secteur des enveloppes atteignant 48.9 millions \$ comparativement aux 48,8 millions \$ enregistrées l'année précédente. Marge BAIIA ajusté <sup>(1)</sup> 15,9% vs 18,8% l'année dernière.
- Ventes tirées du secteur des produits d'emballage et des produits spécialisés atteignant 24,0 millions \$ comparativement aux ventes de 20,3 millions \$ enregistrées l'année précédente. Marge du BAIIA ajusté <sup>(1)</sup> 13,2% vs 11,6% l'année dernière.
- Le 8 décembre 2025, acquisition de Elite Envelope & Graphics Inc., un fabricant d'enveloppes situé à Randolph, Massachusetts.
- Le 18 février 2026, la Société a obtenu l'approbation du prêteur pour prolonger l'échéance de la facilité de crédit renouvelable garantie jusqu'en juillet 2028.

(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

(M\$, sauf %)	Enveloppe	Emballage	TOTAL
Ventes T4-24	48,8	20,3	69,1 \$
Volume	5,3 %	-	-
Prix de vente moyen	(4,8) %	-	-
Ventes T4-25	48,9	24,0	72,9 \$
<b>Variation</b>	<b>0,3 %</b>	<b>18,3%</b>	<b>5,6 %</b>

### Faits saillants

#### Enveloppe:

- (+) 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
- (-) Baisse du prix de vente moyen en raison d'une réduction significative des ventes à un important client américain.

#### Emballage:

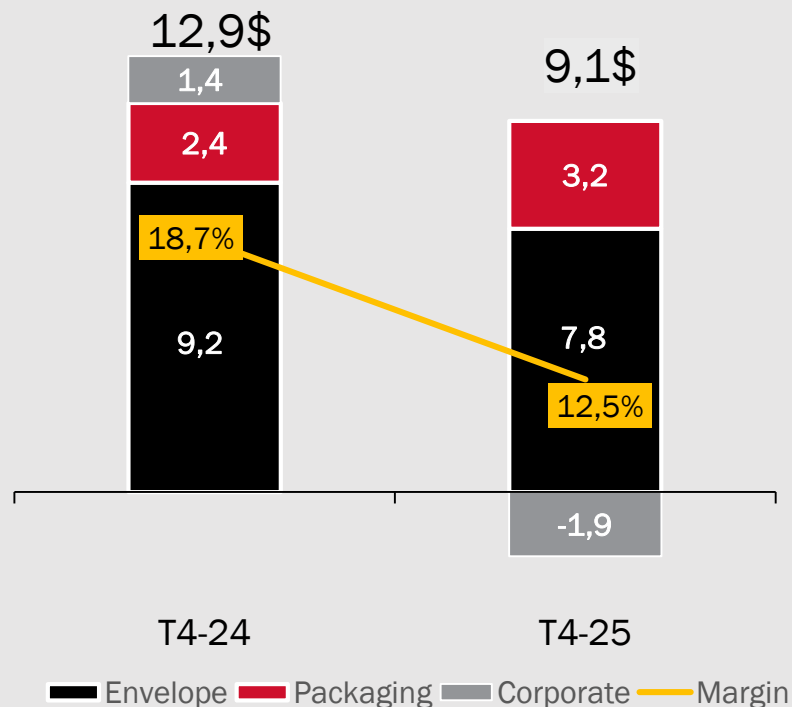
- (+) Revenus plus élevé de Folding Carton:
  - Une part importante des gains réalisés auprès de grandes multinationales du secteur des biens de consommation
  - Nouvelles affaires provenant de clients existants
  - Acquisition de Trans Graphique
- (+) Revenus plus élevés de l'emballage e-commerce

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

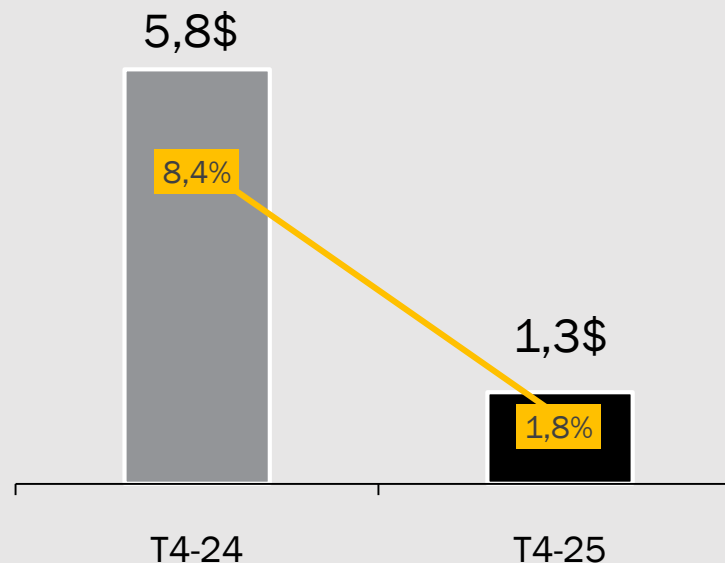


# BAIIA ajusté<sup>(1)</sup> et Résultat net

## BAIIA ajusté (M \$)<sup>(1)</sup> & marge (%)<sup>(1)</sup>



## Résultat net (M \$) & Marge



### Enveloppe:

- (-) baisse des prix de vente en raison d'une baisse des volumes avec un important client américain
- (-) Impact des conflits de travail à Postes Canada

### Emballage:

- (+) Effet d'un volume plus élevé
- (-) Défis liés à les activités d'impression commerciale surtout en raison du conflit de travail chez Postes Canada

### Corporatif:

- (-) FX perte 1.3 \$ M in T4-25 contre 0.8 \$ M gain au T4-24
- (-) Un ajustement défavorable lié aux UAD et aux UAR enregistré

(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.

Note : Les totaux peuvent ne pas correspondre à la somme des composantes en raison des arrondis.

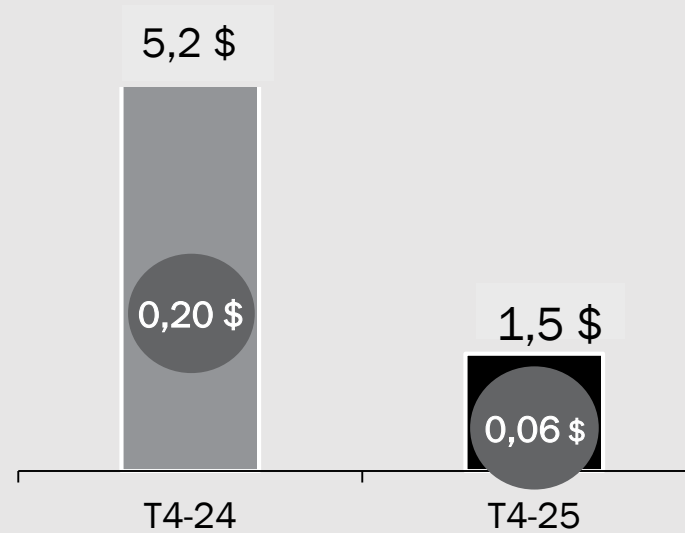
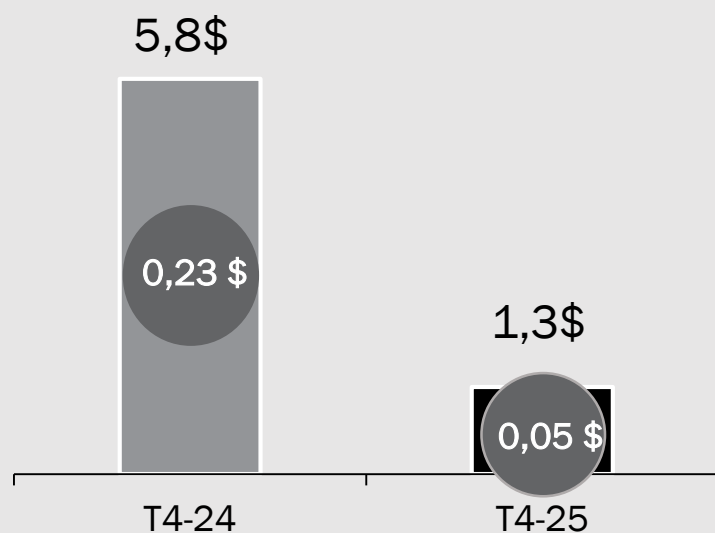


# Résultat net et résultat net ajusté<sup>(1)</sup>

Résultat Net (M \$) & RPA

Résultat net ajusté<sup>(1)</sup> (M \$) & par action<sup>(1)</sup>

Éléments T4



2025:

- Gain sur l'opération de cession-bail
- Frais d'acquisition

2024:

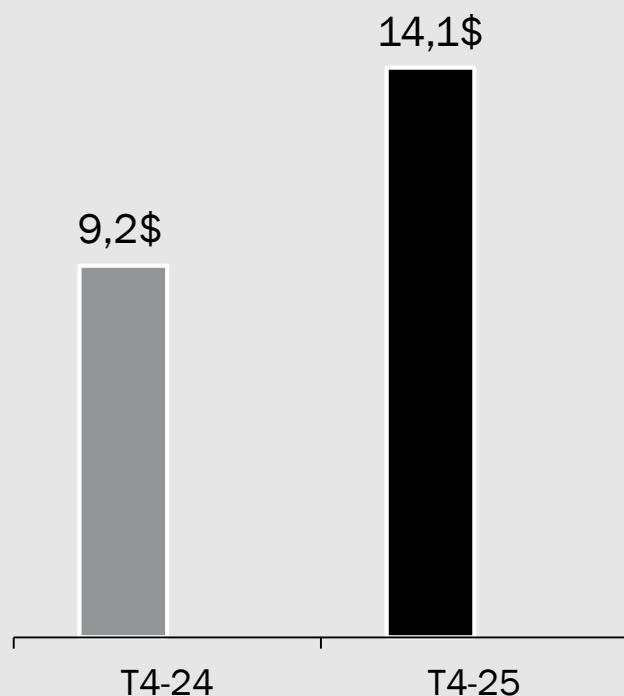
- Dépenses de restructuration
- Frais d'acquisition

(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.

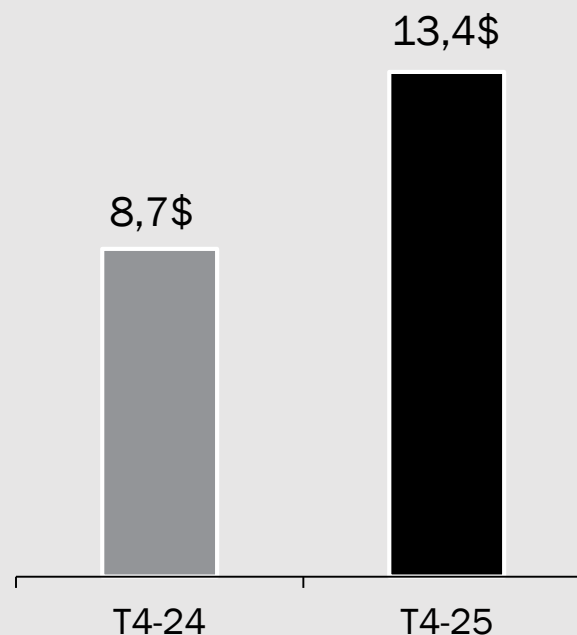


# Génération de flux de trésorerie et Flux de trésorerie disponibles (1)

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



Flux de trésorerie disponibles<sup>(1)</sup> (M \$)



Faits saillants

Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation:

(+) Libération du fonds de roulement au T4-2025, contrairement aux besoins au T4-2024.

Flux de trésorerie disponible:

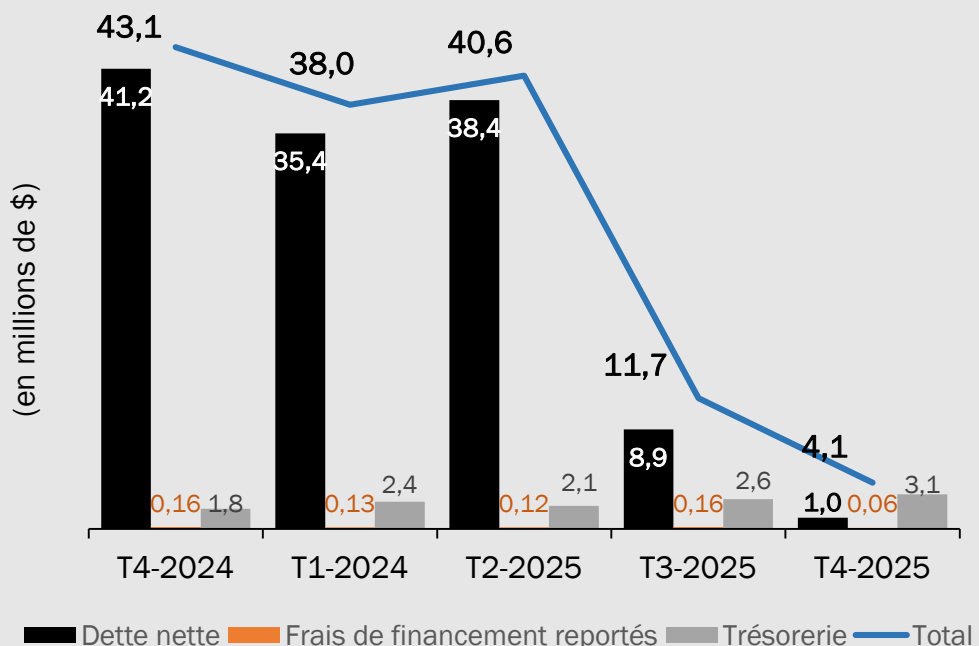
(+) Flux de trésorerie d'exploitation plus élevé

(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.

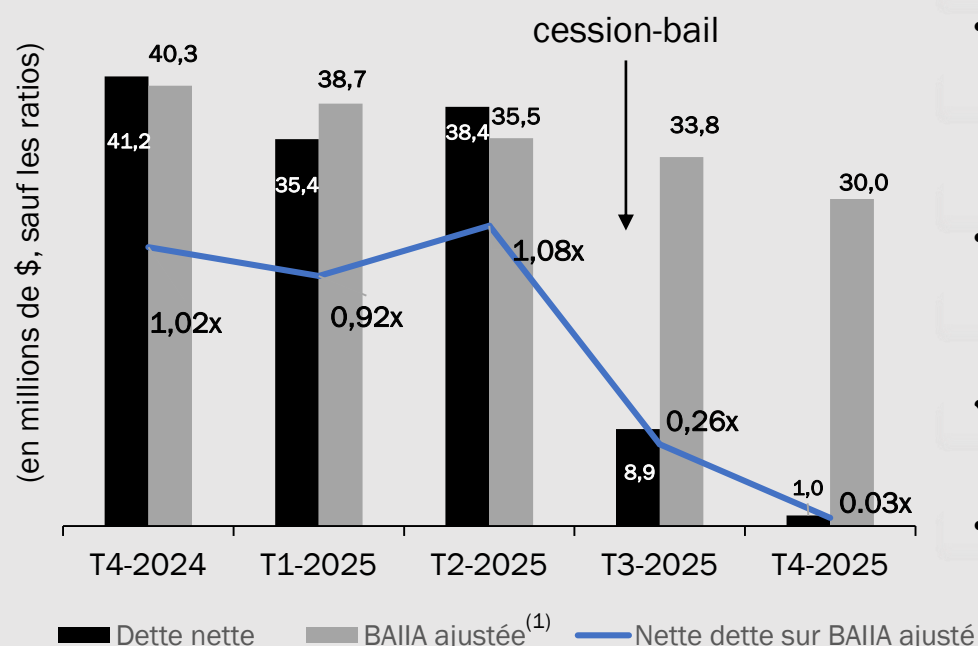


# Situation financière qui demeure solide

## Dette totale (M \$)



## Dette nette sur le ratio BAIIA ajusté <sup>(1)</sup>



## Faits saillants

- Réduction significative de l'endettement au troisième trimestre grâce au produit de l'opération de cession-bail
- Acquisitions d'entreprises totalisant 10,1 millions de dollars en 2025
- Liquidités importantes disponibles
- Ratio largement inférieur au cible de 2,0x

(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

- Situation financière renforcée suite à la finalisation des opérations de cession-bail en juillet 2025.
- Équipe solide, large offre de produits, diversification géographique, relations solides avec les fournisseurs.

## Préoccupations à court terme

- La volatilité économique actuelle, l'incertitude commerciale persistante, les augmentations des tarifs postaux du service postal américain et les problèmes de main-d'œuvre à Postes Canada entraînent une certaine imprévisibilité.

## Priorités

- Se concentrer sur l'amélioration de l'efficacité et de l'utilisation des actifs dans l'ensemble du réseau de fabrication de la société.
- Augmenter davantage la portée de l'entreprise sur le vaste marché américain des enveloppes
- Poursuivre la recherche d'acquisitions stratégiques, principalement dans le domaine de l'emballage et des produits spécialisés

## Notre stratégie demeure intacte

---



# ANNEXES

## Informations supplémentaires pour T4 - résumé

Principales informations financières consolidées (en milliers de dollars à l'exception des marges)	Période de trois mois close le 31 décembre		Période de douze mois close le 31 décembre	
	2025	2024	2025	2024
Ventes	72 917	69 075	274 780	281 035
Charges d'exploitation	54 175	48 496	203 409	201 588
Frais de vente généraux et administratifs	9 725	7 663	41 762	39 158
Résultat d'exploitation avant amortissement et autres items <sup>(1)</sup>	9 017	12 916	29 609	40 289
Résultat net (perte nette) <sup>(2)</sup>	1 284	5 819	12 022	(11 743)
Marge de résultat (perte) net (%)	1,8%	8,4%	4,4%	(4,2%)
BAIIA ajusté <sup>(3)</sup>	9 089	12 919	29 952	40 333
Marge de BAIIA ajusté <sup>(3)</sup> (%)	12,5%	18,7%	10,9%	14,4%
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	14 088	9 201	20 749	32 087
Flux de trésorerie disponibles <sup>(3)</sup>	13 409	8 676	73 200	31 698

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

(2) Cela inclut une dépréciation d'actifs de 23,4 millions de dollars en 2024.

(3) 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 T4 - segmentation

Information sectorielle (en milliers de dollars à l'exception des %)	Période de trois mois close le 31 décembre		Période de douze mois close le 31 décembre	
	2025	2024	2025	2024
<b>Ventes par secteur</b>				
Enveloppe	48 935	48 797	186 260	199 164
Emballage et produits spécialisés	23 982	20 278	88 520	81 871
<b>Total des ventes</b>	<b>72 917</b>	<b>69 075</b>	<b>274 780</b>	<b>281 035</b>

BAIIA ajusté <sup>(1)</sup> par secteur				
Enveloppe	7 784	9 170	27 630	36 013
<i>% des ventes du secteur</i>	15,9%	18,8%	14,8%	18,1%
Emballage et produits spécialisés	3 157	2 358	11 457	8 774
<i>% des ventes du secteur</i>	13,2%	11,6%	12,9%	10,7%
Récupération de coûts corporatives non allouées (Dépenses)	(1 852)	1 391	(9 135)	(4 454)
<b>BAIIA ajusté<sup>(1)</sup> total</b>	<b>9 089</b>	<b>12 919</b>	<b>29 952</b>	<b>40 333</b>
<i>Marge du BAIIA ajusté (%)<sup>(1)</sup></i>	12,5%	18,7%	10,9%	14,4%
<b>Résultat net (Perte nette) <sup>(2)</sup></b>	<b>1 284</b>	<b>5 819</b>	<b>12 022</b>	<b>(11 743)</b>
<i>Marge du résultat net (perte nette) (%)</i>	1,8%	8,4%	4,4%	(4,2%)

(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.

(2) Cela inclut une dépréciation d'actifs de 23,4 millions de dollars en 2024.

# Mesures non conformes aux IFRS



Mesure non conforme aux IFRS	Définition
BAIIA	<p>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.</p> <p>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.</p>
BAIIA ajusté	<p>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, les frais liés à l'acquisition d'entreprises et (Gain) sur vente et cession-bail.</p> <p>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.</p>
Marge du BAIIA ajusté	<p>La marge du BAIIA ajusté est un ratio exprimé en pourcentage et calculé en divisant le BAIIA ajusté par les ventes.</p> <p>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.</p>
Résultat net ajusté	<p>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.</p> <p>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.</p>



## Mesures non conformes aux IFRS

Mesure non conforme aux IFRS	Définition
Résultat net ajusté par action	<p>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.</p> <p>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.</p>
Flux de trésorerie disponibles	<p>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.</p> <p>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.</p>
Dette nette	<p>La dette nette représente la dette totale de la Société, déduction faite des frais de financement reportés et de la trésorerie.</p> <p>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.</p>
Ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté	<p>Le ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté représente la dette nette divisée par le BAIIA ajusté des douze derniers mois (« DDM »).</p> <p>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.</p>



# Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

Rapprochement du résultat net (perte nette) au BAIIA ajusté (en milliers de dollars à l'exception des marges)	Période de trois mois close le 31 décembre		Période de douze mois close le 31 décembre	
	2025	2024	2025	2024
<b>Résultat net (Perte nette)</b>	<b>1 284</b>	<b>5 819</b>	<b>12 022</b>	<b>(11 743)</b>
Impôt sur le résultat (recouvrement)	1 625	1 814	(657)	2 797
Frais de financement nets	1 279	1 178	4 737	4 856
Amortissement des immobilisations corporelles	1 083	1 626	5 629	6 744
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1 602	1 588	6 172	5 995
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 886	1 715	6 903	6 917
<b>BAIIA</b>	<b>8 759</b>	<b>13 740</b>	<b>34 806</b>	<b>15 566</b>
Subventions rétroactives liées à la COVID	-	-	(71)	-
Frais d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprise	72	7	207	112
Dépréciation d'actifs	258	-	821	23 412
(Recouvrement) dépenses de restructuration	-	(828)	289	1 297
Ajustement de valeur sur stocks acquis par le biais d'une acquisition d'entreprise	-	-	-	(54)
(Gain) sur vente et cession-bail	-	-	(6 100)	-
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>9 089</b>	<b>12 919</b>	<b>29,952</b>	<b>40 333</b>
Marge du BAIIA ajusté (%)	12,5%	18,7%	10,9%	14,4%



# Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

Rapprochement du résultat net (de la perte nette) au résultat net ajusté et du résultat net (de la perte nette) par action au résultat net ajusté par action <i>(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)</i>	Période de trois mois close le 31 Décembre		Période de douze mois close le 31 Décembre	
	2025	2024	2025	2024
<b>Résultat net (Perte nette) *</b>	<b>1 284</b>	<b>5 819</b>	<b>12 022</b>	<b>(11 743)</b>
Ajustements, net d'impôt				
Subventions rétroactives liées à la COVID	-	-	(53)	-
Frais d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprise	53	5	152	83
(Reprise sur dépréciation d'actifs) dépréciation d'actifs	191	-	608	22 615
(Recouvrement) dépenses de restructuration	-	(613)	214	959
Ajustement de valeur sur stocks acquis par le biais d'une acquisition d'entreprise	-	-	-	(40)
(Gain) sur vente et la cession-bail	-	-	(4 514)	-
<b>Résultat net ajusté</b>	<b>1 528</b>	<b>5 211</b>	<b>8 429</b>	<b>11 874</b>
<b>Résultat net (perte nette) par action</b>	<b>0,05</b>	<b>0,23</b>	<b>0,49</b>	<b>(0,47)</b>
Ajustements, nets d'impôt, par action	0.01	(0,03)	(0,15)	0,95
<b>Résultat net ajusté par action</b>	<b>0,06</b>	<b>0,20</b>	<b>0,34</b>	<b>0,48</b>

# Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS



Rapprochement du résultat net (perte nette) au BAIIA ajusté (en milliers de dollars à l'exception des marges)	2025	2024	2023	2022	2021
Ventes	274 780	281 035	302 187	272 467	226 430
Résultat net (Perte nette)	12 022	(11 743)	17 334	28 436	15 752
Impôt sur le résultat (recouvrement)	(657)	2 797	6 002	9 657	5 301
Frais de financement nets	4 737	4 856	5 606	2 571	2 226
Amortissement des immobilisations corporelles	5 629	6 744	6 712	5 799	5 314
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	6 172	5 995	5 462	4 529	4 830
Amortissement des immobilisations incorporelles	6 903	6 917	6 663	3 762	3 381
<b>BAIIA</b>	<b>34 806</b>	<b>15 566</b>	<b>47 779</b>	<b>54 754</b>	<b>36 804</b>
<i>BAIIA (%)</i>	<i>12,7%</i>	<i>5,5%</i>	<i>15,8%</i>	<i>20,2%</i>	<i>16,3%</i>
Subventions liées à la COVID	(71)	-	(1 456)	-	-
Frais d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprises	207	112	446	550	164
Dépréciation d'actifs	821	23 412	-	-	2 074
Dépenses de restructuration	289	1 297	2 272	1 410	-
Ajustement de valeur sur stocks acquis par le biais d'une acquisition d'entreprise	-	(54)	78	127	-
(Gain) sur vente et la cession-bail	(6 100)	-	-	-	-
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>29 952</b>	<b>40 333</b>	<b>49 119</b>	<b>56 841</b>	<b>39 042</b>
<i>Marge du BAIIA ajusté (%)</i>	<i>10,9%</i>	<i>14,4%</i>	<i>16,3%</i>	<i>20,9%</i>	<i>17,2%</i>



## Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

Rapprochement du résultat net (de la perte nette) au résultat net ajusté et du résultat net (de la perte nette) par action au résultat net ajusté par action (en milliers de dollars à l'exception des montants par action)	2025	2024	2023	2022	2021
Résultat net (perte nette)	12 022	(11 743)	17 334	28 436	15 752
Ajustements net d'impôt					
Subventions liées à la COVID	(53)	-	(1 068)	-	-
Frais d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprises	152	82	329	407	122
(Reprise sur dépréciation d'actifs) dépréciation d'actifs	608	22 616	-	-	1 535
Dépenses de restructuration	214	959	1 681	1 043	-
Ajustement de valeur sur stocks acquis par le biais d'une acquisition d'entreprise	-	(40)	59	94	-
(Gain) sur vente et la cession-bail	(4 514)	-	-	-	-
<b>Résultat net ajusté</b>	<b>8 429</b>	<b>11 874</b>	<b>18 335</b>	<b>29 980</b>	<b>17 409</b>
Nombre moyen pondéré d'actions	24 531	24 935	25 898	26 153	27 195
<b>Bénéfice net (perte) par action</b>	<b>0,49</b>	<b>(0,47)</b>	<b>0,67</b>	<b>1,09</b>	<b>0,58</b>
Ajustements net d'impôt par action	(0,15)	0,95	0,05	0,06	0,06
<b>Résultat net ajusté par action</b>	<b>0,34</b>	<b>0,48</b>	<b>0,72</b>	<b>1,15</b>	<b>0,64</b>

## Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

Rapprochement des flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation aux flux de trésorerie disponibles (en milliers de dollars)	2025	2024	2023	2022	2021	2020
Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation	20 749	32 087	43 897	26 914	29 996	37 025
(Acquisitions) d'immobilisations corporelles nettes de cessions	52 534	(275)	(3 576)	(2 180)	(3 304)	(2 117)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	(83)	(114)	(352)	(372)	(550)	(460)
Flux de trésorerie disponibles	73 200	31 698	39 969	24 362	26 142	34 448

## Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

Rapprochement des flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation aux flux de trésorerie disponibles (en milliers de dollars)	2025	T4-25	T3-25	T2-25	T1-25	2024	T4-24	T3-24	T2-24	T1-24
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation	20 749	14 088	(608)	304	6 965	32 087	9 201	7 568	10 222	5 096
(Acquisitions) d'immobilisations corporelles nettes de cessions	52 534	(679)	53 653	(300)	(140)	(275)	(487)	(189)	764	(363)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	(83)	-	(13)	(45)	(25)	(114)	(38)	(10)	(66)	-
Flux de trésorerie disponibles	73 200	13 409	53 032	(41)	6 800	31 698	8 676	7 369	10 920	4 733



## Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

<b>Dettes nette sur BAIIA ajusté</b> <i>(en milliers de dollars, à l'exception des ratios)</i>	<b>2025</b>	<b>2024</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Dettes totale	4 135	43 142	56 766	54 748	44 529
Frais de financement reportés	(63)	(159)	(256)	(334)	(178)
Trésorerie	(3 090)	(1 794)	(1 066)	(1 929)	(6 365)
<b>Dettes nette</b>	<b>982</b>	<b>41 189</b>	<b>55 444</b>	<b>52 485</b>	<b>37 986</b>
BAIIA ajusté (DDM)	29 952	40 333	49 119	56 841	39 042
<b>Ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté</b>	<b>0,03</b>	<b>1,02</b>	<b>1,13</b>	<b>0,92</b>	<b>0,97</b>



## Reconciliation of Non-IFRS Financial Measures

<b>Dette nette sur BAIIA ajusté (en milliers de dollars, à l'exception des ratios)</b>	<b>T4-2025</b>	<b>T3-2025</b>	<b>T2-2025</b>	<b>T1-2025</b>	<b>T4-2024</b>
Dette totale	4 135	11 691	40 574	37 974	43 142
Frais de financement reportés	(63)	(162)	(124)	(130)	(159)
Trésorerie	(3 090)	(2 642)	(2 056)	(2 423)	(1 794)
<b>Dette nette</b>	<b>982</b>	<b>8 887</b>	<b>38 394</b>	<b>35 421</b>	<b>41 189</b>
BAIIA ajusté (DDM)	29 952	33 782	35 512	38 679	40 333
<b>Ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté</b>	<b>0,03</b>	<b>0,26</b>	<b>1,08</b>	<b>0,92</b>	<b>1,02</b>



## Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

Rapprochement du BAIIA et du BAIIA ajusté pour les huit derniers trimestres <i>(en milliers de dollars à l'exception des montants des marges)</i>	31 Dec 2025	30 Sep 2025	30 juin 2025	31 mars 2025	31 dec, 2024	30 sept, 2024	30 juin, 2024	31 mars, 2024
Résultat net (perte nette)	1 284	9 127	(309)	1 920	5 819	(23 038)	1 980	3 496
Impôt sur le résultat (Recouvrement)	1 625	(3 139)	56	801	1 814	(801)	631	1 153
Frais de financement nets	1 279	1 456	945	1 057	1 178	1 270	1 294	1 114
Amortissement des immobilisation corporelles	1 083	1 506	1 552	1 488	1 626	1 755	1 730	1 633
Amortissement des actifs au droits d'utilisation	1 602	1 603	1 399	1 568	1 588	1 575	1 478	1 354
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 886	1 667	1 688	1 682	1 715	1 777	1 716	1 709
<b>BAIIA</b>	<b>8 759</b>	<b>12 220</b>	<b>5 311</b>	<b>8 516</b>	<b>13 740</b>	<b>(17 462)</b>	<b>8 829</b>	<b>10 459</b>
Subventions liées à la COVID	—	—	(71)	—	—	—	—	—
Frais d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprises	72	79	56	—	7	(6)	111	—
Dépréciation d'actifs	258	—	563	—	—	23 337	75	—
Dépenses (recouvrement) de restructuration	—	4	(28)	313	(828)	2 064	37	24
Ajustement des valeurs sur stocks acquis par le biais d'une acquisition d'entreprise	—	—	—	—	—	—	(54)	—
(Gain) sur vente et la cession-bail	—	(6 100)	—	—	—	—	(54)	—
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>9 089</b>	<b>6 203</b>	<b>5 831</b>	<b>8 829</b>	<b>12 919</b>	<b>7 933</b>	<b>8 998</b>	<b>10 483</b>
<i>Marge de BAIIA ajusté (%)</i>	<i>12,5%</i>	<i>9,4%</i>	<i>8,8%</i>	<i>12,6%</i>	<i>18,7%</i>	<i>11,4%</i>	<i>13,0%</i>	<i>14,3%</i>

# Détail des acquisitions



Date	Compagnie acquise	Emplacement	Description
8 décembre 2025	Elite Envelope	Massachusetts	Fabricant et imprimeur d'enveloppes, desservant le marché de la Nouvelle-Angleterre
14 juillet 2025	Enveloppe Laurentide	St-Laurent, Quebec	Fabricant et imprimeur d'enveloppes de longue date, desservant le marché de l'Est du Canada
7 juillet 2025	Trans-Graphique	Boisbriand, Quebec	Fournisseur de solutions d'emballage en carton pliable, principalement destinées au marché de la consommation alimentaire à domicile
1 May 2024	Forest Envelope Group	Bolingbrook, Illinois	Spécialiste de la fabrication d'enveloppes
8 mai 2023	Graf-Pak Inc	Québec	Fournisseur de solutions de produits d'emballage en carton plat.
16 janvier 2023	Impression Paragraph Inc.	Québec	Fournisseur intégré de produits d'emballage, impression et point de vente à base de papier.
1 novembre 2022	Royal Envelope Corporation	Chicago, Illinois	Manufacturier d'enveloppes et compagnie de lithographie offrant des solutions de publipostage aux secteurs financier.
4 février 2022	Niagara Envelope	Niagara, New York	Un très petit manufacturier d'enveloppes dans la ville de Niagara, New York.
8 mars 2021	Vista Graphic Communications	Indianapolis, Indiana	Fabricant de solutions d'impression et d'emballage axé sur les cartons plats hautement personnalisés et les emballages à micro-cannelures et sert principalement des clients sur les marchés médicaux, dentaire et de l'édition.
18 février 2020	Royal Envelope Ltd.	Canada	Un important fabricant et imprimeur d'enveloppes basé dans l'Est du Canada.
30 avril 2018	Groupe Deux Printing / Pharmaflex Labels	Laval, Québec	Groupe Deux Printing est connue pour ses opérations de pré-presses internes et sa technologie de fabrication et d'impression de pointe, tandis que Pharmaflex est l'un des principaux fabricants d'emballages et d'étiquettes en carton plat de première qualité, principalement destinés à l'industrie pharmaceutique.
20 juillet 2017	Stuart Packaging	Québec	L'un des principaux fournisseurs d'emballages en carton plat de qualité supérieure pour le marché de la consommation respectueux de l'environnement. Offre des solutions d'emballage et de finition pour certaines des plus grandes sociétés multinationales opérant dans les secteurs des cosmétiques, nutraceutiques, parfums et pharmaceutiques.
26 août 2016	Bowers Envelope Company	Indiana	Un fabricant et imprimeur d'enveloppes stratégiquement situé au « The crossroads of America ».
1 décembre 2015	Premier Envelope	Canada	Un fabricant établi d'enveloppes standard et personnalisées, opérant principalement dans l'Ouest canadien.
8 octobre 2015	Classic Envelope	Massachusetts	Un fabricant et imprimeur d'enveloppes, servant les grandes régions de Boston et de New York.
16 septembre 2010	Pioneer Envelope	Colombie-Britannique	Un fabricant et imprimeur d'enveloppes, servant les marchés de la Colombie-Britannique et de l'Alberta.
16 septembre 2008	Montreal Envelope/Metro Envelope	Québec, Ontario	Un fabricant et imprimeur d'enveloppes, servant les marchés du Québec et de l'Ontario.
9 août 2007	NPG Envelope	Ontario, Manitoba	Un fabricant et imprimeur d'enveloppes, servant les marchés canadiens.



***Supremex***

*www.supremex.com*

Siège social  
7213 Rue Cordner  
LaSalle, Québec H8N 2J7

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