

SupremeX

PRÉSENTATION AUX INVESTISSEURS

Mai 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 ajusté¹, la répartition du chiffre d'affaires entre ses secteurs Enveloppe et Emballage, les dépenses en immobilisations, les versements de dividendes, l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, le régime d'achat automatique d'actions et l'achat prévu pour annulation d'actions ordinaires de la Société en vertu de ceux-ci, 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 et dans la notice annuelle de la Société en date du 27 mars 2026. 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 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, dans la notice annuelle de la Société en date du 27 mars 2026, 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.
- 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 et ne doivent pas être considérées comme des alternatives aux mesures de la performance financière préparées conformément aux IFRS. La direction considère ces indicateurs comme des informations pouvant aider les investisseurs à évaluer la rentabilité de la Société et permettre une meilleure comparabilité des résultats d'une période à l'autre. Ces mesures financières non conformes aux IFRS sont définies en page 23.



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 ⁽¹⁾

ENVELOPPE :

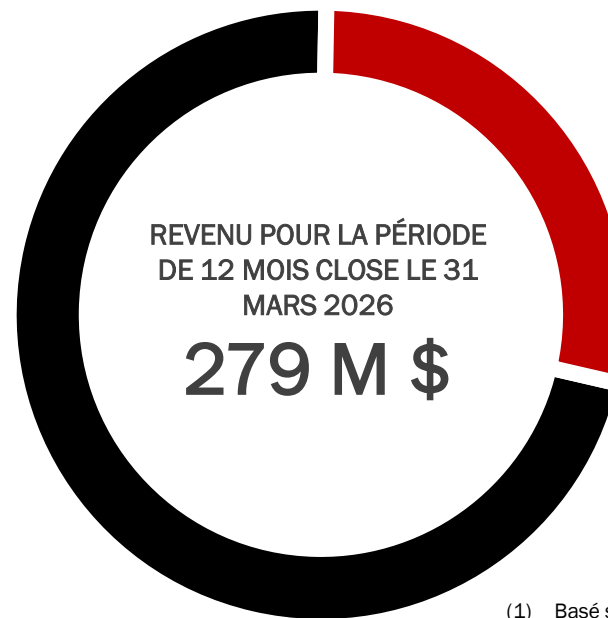
~68 %

Emballage

N° 1 fournisseur indépendant de boîtes pliantes au Québec ⁽¹⁾

EMBALLAGE :

~32 %



(1) Basé sur les estimations de la direction

~3 000
Clients

13
Installations
manufacturières

2
Centres du
distribution

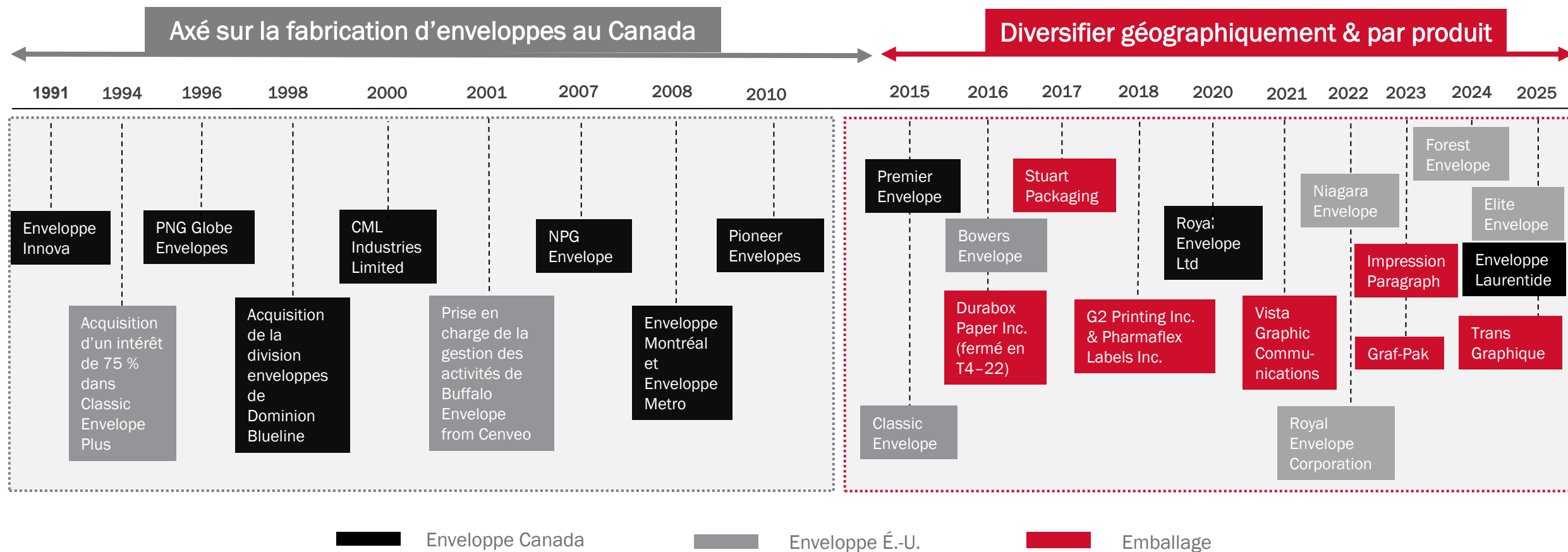
~900
Employés

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; IPO en 2006

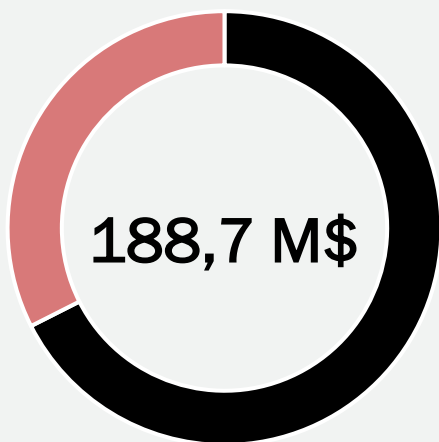




Le secteur enveloppe - Aperçu

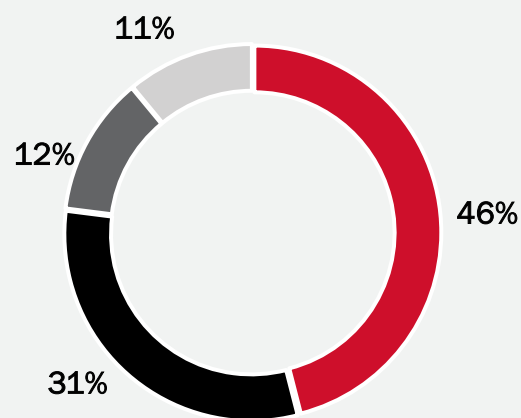
La Société utilise de l'équipement et une plateforme de pointe pour fabriquer une large gamme d'enveloppes génériques et personnalisées. "Tout ce qui se trouve dans le sac du facteur"

Revenus DDM 31 mars 2026



■ Enveloppe ■ Emballage

Distribution régionale des ventes d'enveloppes⁽¹⁾



■ U.S. ■ Central
■ Eastern ■ Western

Points Clés

- Réseau géographique optimal
- Acteur de premier plan au Canada, avec une part de marché près de 85 %⁽¹⁾
- 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 l'exercice clos le 31 mars 2026

(2) Basé sur les estimations de la direction



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

(1) Selon les estimations de la direction

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



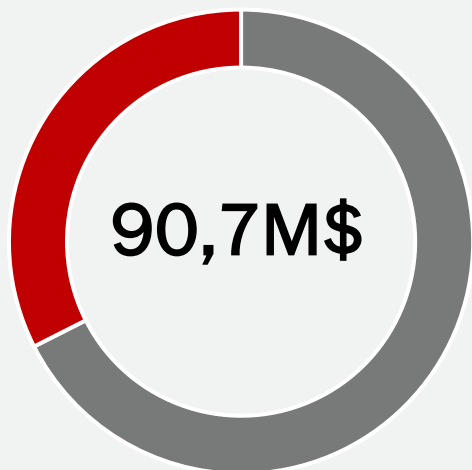
Le marché américain enregistre un recul plus modéré que celui du Canada, le publipostage assurant une stabilité accrue grâce à une demande récurrente liée aux activités de marketing et de sollicitation philanthropique.



Le secteur des produits d'emballage - Aperçu

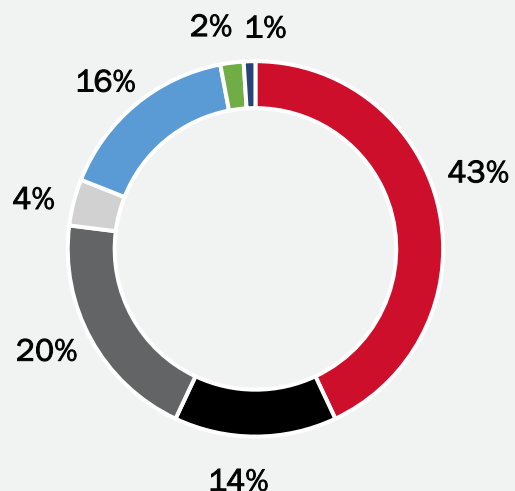
La Société fabrique et distribue une gamme diversifiée de produits d'emballage et de produits spécialisés, notamment des boîtes pliantes haut de gamme, des solutions d'emballage pour les détaillants en ligne et des étiquettes.

Revenus DDM
31 mars 2026



■ Enveloppe ■ Emballage

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



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

(1) Pour l'exercice clos le 31 mars 2026

Points Clés

- N° 1 fournisseur indépendant de boîtes pliantes au Québec⁽²⁾
- 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

(2) Basé sur les estimations de la direction

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 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



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 % ⁽¹⁾ 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 ⁽²⁾
Paysage concurrentiel	<ul style="list-style-type: none"> Composé d'entreprises de papier et d'emballages nationales et régionales, qui sont intégrées verticalement ou non ; 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. 	
Principaux acteurs		The Ellis Group (CAN), Ingersoll Paper Box (CAN), Beneco Packaging (CAN)
Statistiques sur les marchés mondiaux	Le marché mondial des emballages en papier devrait croître à un TCAC de 4,7 % de 2022 à 2030 ⁽¹⁾ , 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 ⁽¹⁾
Statistiques récentes sur les marchés canadiens et américains		Le Paperboard Packaging Council ⁽³⁾ prévoit qu'après avoir diminué en 2023-24 en raison de l'incertitude économique, le tonnage des cartons pliants aux États-Unis augmentera en moyenne de 1,8 % par an jusqu'en 2028.
Tendances du marché	<ul style="list-style-type: none"> La pandémie de COVID-19 a accéléré l'adoption du commerce électronique et des livraisons à domicile. 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. 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⁽⁴⁾. 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⁽⁵⁾ 	

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

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.



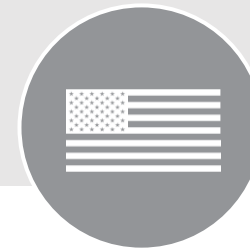
Maintenir la position de chef de file dans le marché canadien et se diversifier aux États-unis

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 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

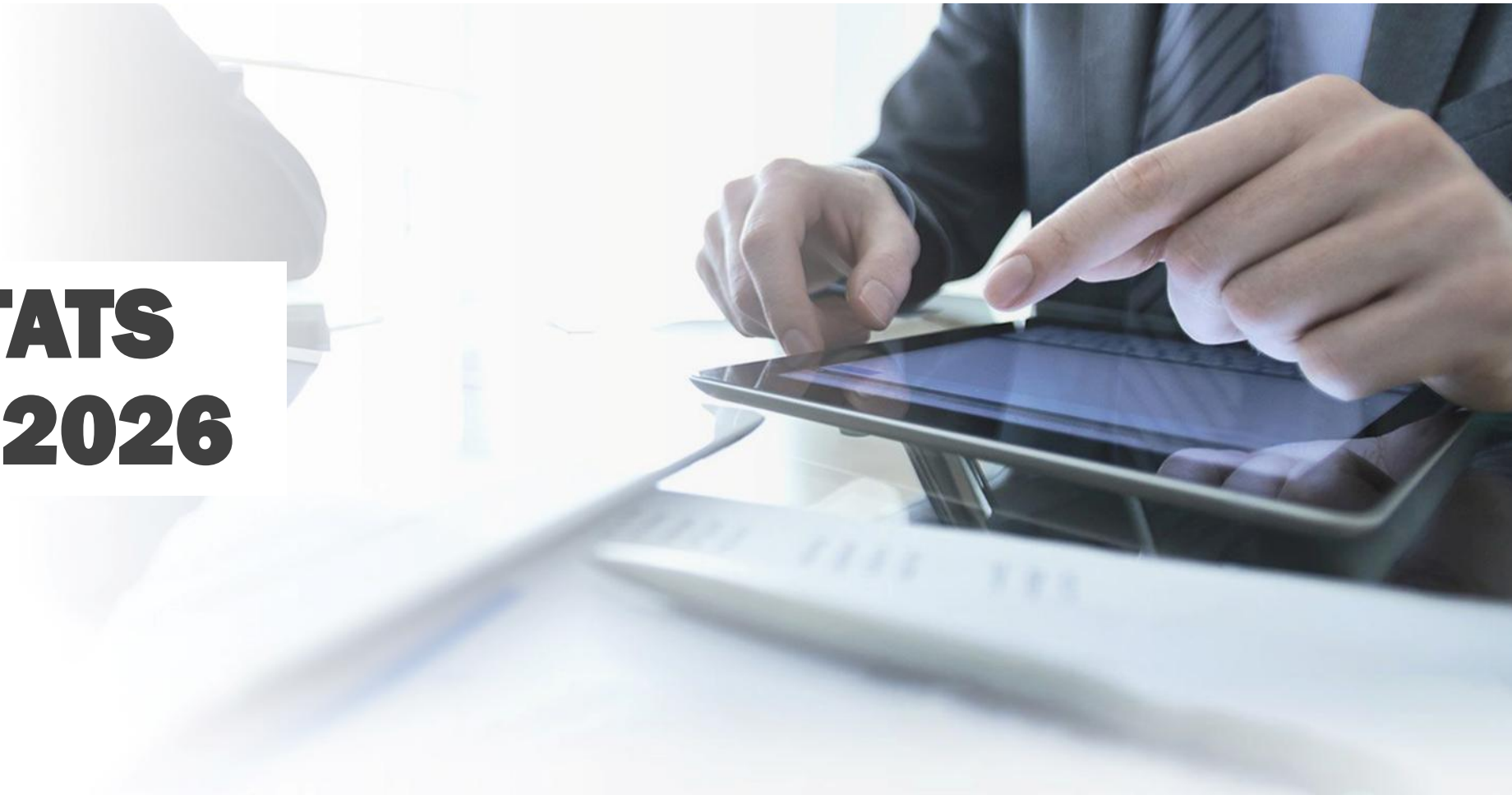
COMMERCE ÉLECTRONIQUE

- 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 T1 - 2026





T1-2026

Faits saillants et évènements récents

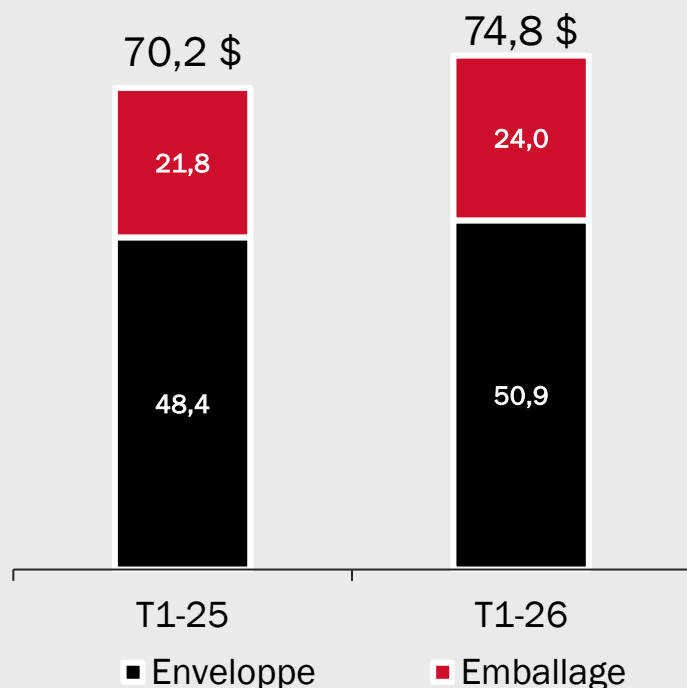
- Ventes de 74,8 M \$, par rapport aux ventes 70,2 M \$ l'année dernière.
- BAIIA ajusté ⁽¹⁾ de 9,9 M \$ (13,2 % des ventes), par rapport à 8,8 M \$ (12,6 % des ventes) l'an passé.
- Résultat net de 0,8 M \$ (ou 0,03 \$ par action), comparativement au résultat net de 1,9 M \$ (ou 0,08 \$ par action) l'an passé.
- Résultat net ajusté ⁽¹⁾ de 1,9 M \$ (ou 0,08 \$ par action), par rapport à 2,2 M \$ (ou 0,09 \$ par action) l'an passé.
- Ventes d'enveloppes de 50,9 M \$ par rapport à 48,4 M \$ l'année dernière. La marge du BAIIA ajustée ⁽¹⁾ s'est établie à 16,6 %, comparée à 17,2 % l'an passé.
- Ventes d'emballage de 24,0 M par rapport à 21,8 M \$ l'année dernière. La marge du BAIIA ajusté ⁽¹⁾ est de 15,4 % par rapport à 15,0 % l'an passé.
- Acquisition, le 20 avril 2026, de Fantasia Printing Ltd, un fabricant d'étiquettes situé à Saint-Laurent, au Québec, avec un chiffre d'affaires annuel d'environ 3 M \$.

(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 T1-25	48,4	21,8	70,2 \$
Volume	6,0 %	-	-
Prix de vente moyen	(0,9 %)	-	-
Ventes T1-26	50,9	24,0	74,8 \$
Variation	5,0 %	10,0%	6,6 %

Faits saillants

Enveloppe:

- (+) Nouveaux clients gagnés et à la croissance de la part de portefeuille aux États-Unis
- (+) Augmentation du volume grâce aux acquisitions d'Enveloppe Laurentide et d'Elite Enveloppe
- (-) Baisse du prix de vente moyen en raison d'une combinaison moins favorable de clients et de produits aux États-Unis.

Emballage:

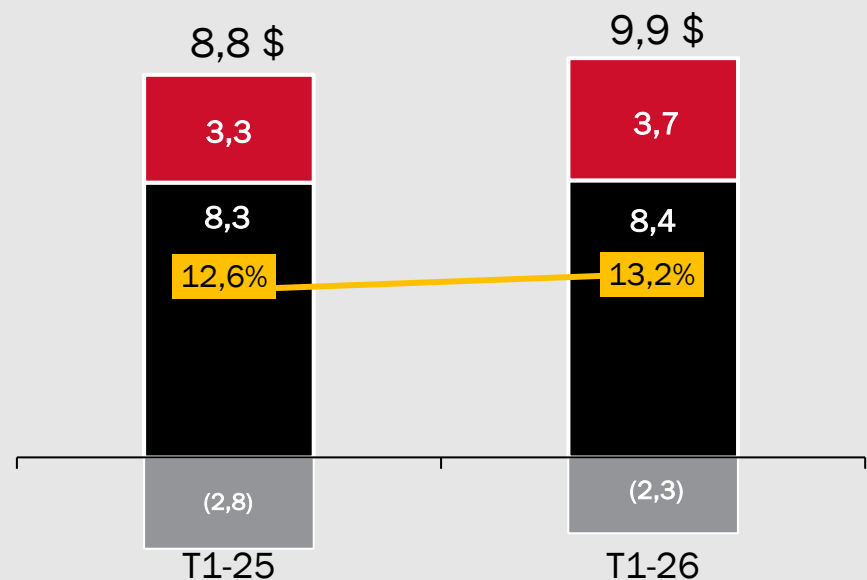
- (+) Revenus plus élevé de Folding Carton:
 - Une part importante des gains réalisés auprès de grandes multinationales du secteur des biens de consommation
 - Nouvelles affaires provenant de clients existants
 - Acquisition de Trans Graphique
- (+) Revenus plus élevés de l'emballage e-commerce

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



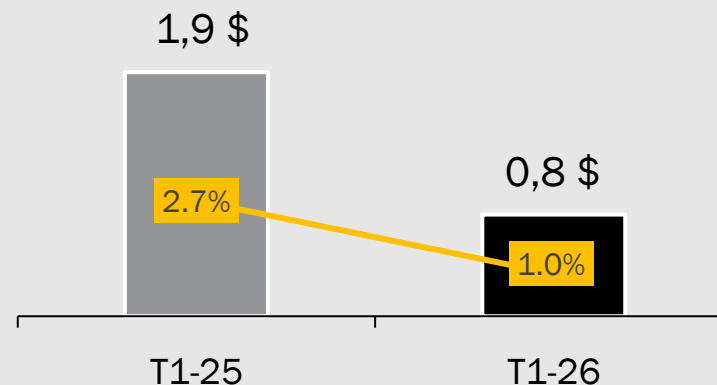
BAIIA ajusté⁽¹⁾ et Résultat net

BAIIA ajusté (M \$)⁽¹⁾ & marge (%)⁽¹⁾



■ Enveloppe ■ Emballage ■ Corporatif ■ Marge

Résultat net (M \$) & Marge



Faits saillants

Enveloppe:

- (+) Effet d'un volume plus élevé sur l'absorption des coûts fixes
- (+) Prix de vente moyens plus élevés

Emballage:

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

Corporate:

- (+) Honoraires professionnels réduits

Net Earnings:

- (-) Non-comptabilisation d'un avantage fiscal différé de 0,8 million de dollars

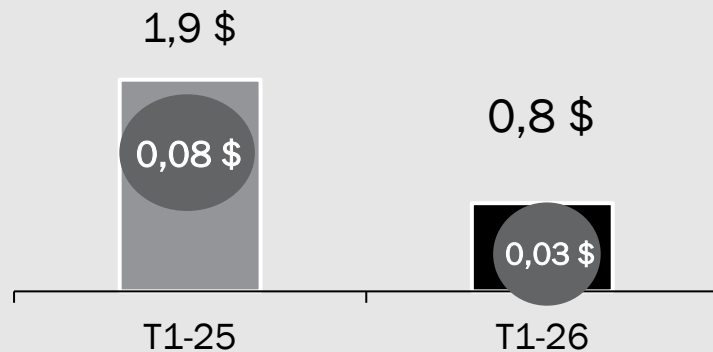
(1) Il s'agit d'une mesure financière ou ratio non conforme aux IFRS. Les mesures financières non conformes aux IFRS n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et peuvent donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Se reporter à la section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

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

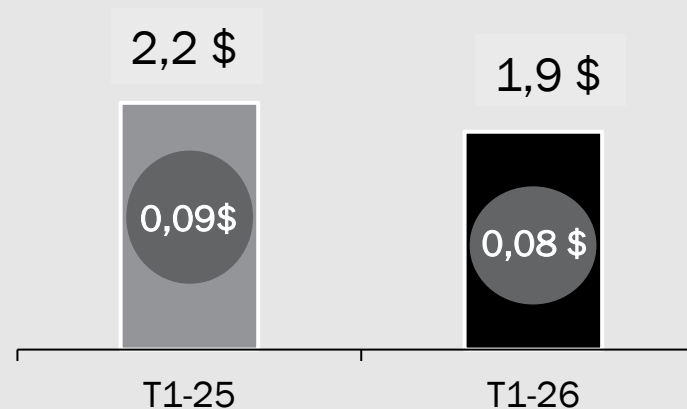


Résultat net et résultat net ajusté⁽¹⁾

Résultat Net (M \$) & RPA



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



Éléments T1

2026:

- Frais de restructuration liés à la fermeture de l'usine d'enveloppes d'Indianapolis

2025:

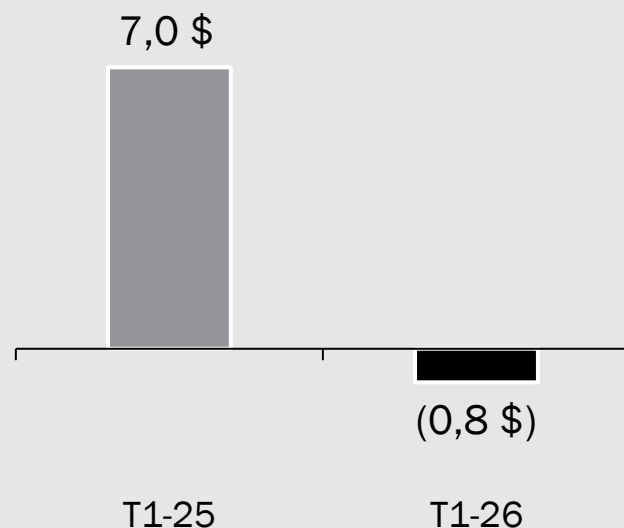
- Restructuration des dépenses pour l'optimisation des activités d'Envelope dans la région du Grand Toronto

(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.

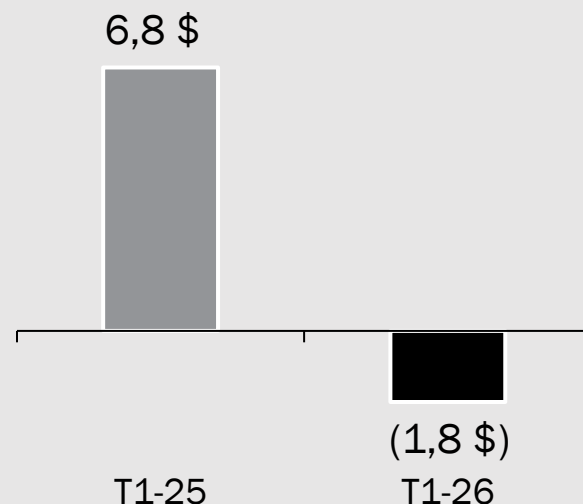


Génération de flux de trésorerie et Flux de trésorerie disponibles ⁽¹⁾

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



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



Faits saillants

Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles :

(-) Besoin en fonds de roulement au T1 2026, contrairement à la levée de ce besoin au T1 2025.

- Principalement dû au règlement des impôts sur le résultat découlant de l'opération de cession-bail de 2025.

Flux de trésorerie disponible :

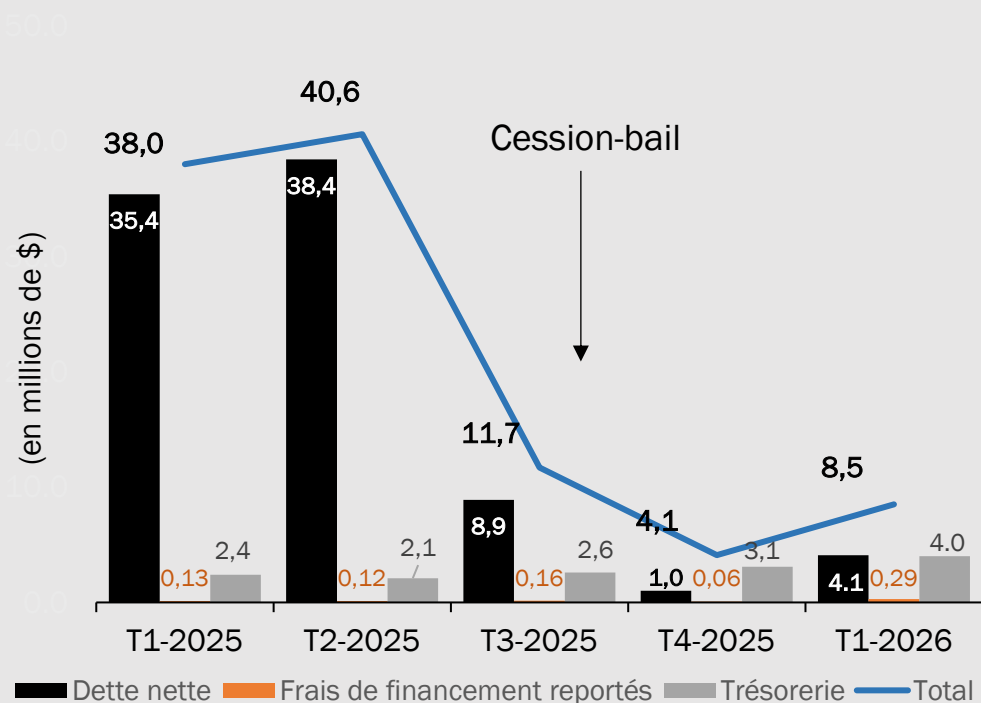
(-) Baisse du flux de trésorerie opérationnel et paiement d'impôt non récurrent.

(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.

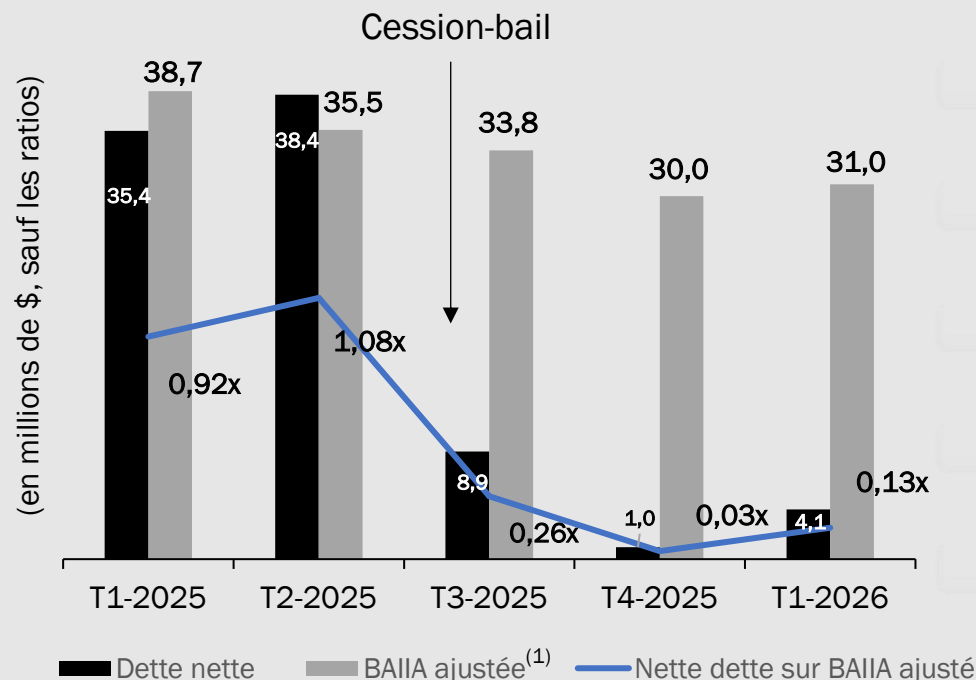


Situation financière qui demeure solide

Dette totale (M \$)



Dette nette sur le ratio BAIIA ajusté ⁽¹⁾



Faits saillants

- Réduction significative de la dette au T3 2025 suite à une opération de cession-bail
- Acquisitions d'entreprises pour un montant total de 10,1 millions de dollars en 2025
- Liquidités importantes disponibles
- Ratio nettement inférieur à l'objectif 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 de l'opération de cession-bail en juillet 2025
- Équipe solide, offre de produits diversifiée, diversification géographique, relations fournisseurs solides

Préoccupations à court terme

- La volatilité économique actuelle, l'incertitude commerciale persistante, les hausses des tarifs postaux et la réduction des services au sein du service postal américain, ainsi que les problèmes de réputation de Postes Canada découlant de conflits sociaux, constituent autant de facteurs qui contribuent à la situation.

Priorités

- Prioriser l'amélioration de l'efficacité et de l'utilisation des actifs au sein du réseau de production de l'entreprise.
 - Accroître la présence de l'entreprise sur le vaste marché américain des enveloppes.
 - Poursuivre la recherche d'acquisitions stratégiques, principalement dans le secteur de l'emballage et des produits de spécialité.
-



ANNEXES



Informations supplémentaires pour T1 - résumé

Principales informations financières consolidées (en milliers de dollars, à l'exception des marges)	Période de trois mois close le 31 mars	
	2026	2025
Ventes	74 841	70 228
Charges d'exploitation	53 883	50 848
Frais de vente, généraux et administratifs	11 065	10 695
Résultat d'exploitation avant amortissement et autres items ⁽¹⁾	9 893	8 685
Résultat net	785	1 920
Marge du résultat net (%)	1,0%	2,7%
BAIIA ajusté ⁽²⁾	9 880	8 829
Marge de BAIIA ajusté ⁽²⁾ (%)	13,2%	12,6%
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	(832)	6 965
Flux de trésorerie disponibles ⁽²⁾	(1 835)	6 800

(1) Les autres items incluent les frais de restructuration, le gain (perte) sur cession d'immobilisations corporelles, dépréciation d'actifs, gain sur vente et cession-bail, 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 T1 - segmentation

Information sectorielle (en milliers de dollars, à l'exception des %)	Période de trois mois close le 31 mars	
	2026	2025
Ventes par secteur		
Enveloppe	50 852	48 416
Emballage et produits spécialisés	23 989	21 812
Total des ventes	74 841	70 228
BAIIA ajusté⁽¹⁾ par secteur		
Enveloppe	8 445	8 326
<i>% des ventes du secteur</i>	<i>16,6%</i>	<i>17,2%</i>
Emballage et produits spécialisés	3 692	3 271
<i>% des ventes du secteur</i>	<i>15,4%</i>	<i>15,0%</i>
Charges corporatives et autres charges non allouées	(2 257)	(2 768)
BAIIA ajusté⁽¹⁾ total	9 880	8 829
<i>Marge du BAIIA ajusté (%)⁽¹⁾</i>	<i>13,2%</i>	<i>12,6%</i>
Résultat net	785	1 920
<i>Marge du résultat net (%)</i>	<i>1,0%</i>	<i>2,7%</i>

(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 financières non conformes aux IFRS



Mesure financière 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 financières non conformes aux IFRS

Mesure financière 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 au BAIIA ajusté <i>(en milliers de dollars, à l'exception des marges)</i>	Période de trois mois close le 31 mars	
	2026	2025
Résultat net	785	1 920
Impôt sur le résultat	1 455	801
Frais de financement nets	1 483	1 057
Amortissement des immobilisations corporelles	1 208	1 488
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1 708	1 568
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 802	1 682
BAIIA	8 441	8 516
Frais d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprise	26	-
Dépenses de restructuration	1 413	313
BAIIA ajusté	9 880	8 829
<i>Marge du BAIIA ajusté (%)</i>	13,2%	12,6%



Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

Rapprochement du résultat net au résultat net ajusté et du résultat net 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 mars	
	2026	2025
Résultat net	785	1 920
Ajustements, net d'impôt		
Frais d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprise	19	-
Dépense de restructuration	1 046	232
Résultat net ajusté	1 850	2 152
Résultat net par action	0,03	0,08
Ajustements, net d'impôt, par action	0,05	0,01
Résultat net ajusté par action	0,08	0,09

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)	T1-26	T1-25
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation	(832)	6 965
(Acquisitions) net de cessions d'immobilisations corporelles	(1 003)	(140)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	—	(25)
Flux de trésorerie disponibles	(1 835)	6 800



Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

Dettes nettes sur BAIIA ajusté (en milliers de dollars)	T1-2026	T4-2025	T3-2025	T2-2025	T1-2025
Dettes totales	8 463	4 135	11 691	40 574	37 974
Frais de financement reportés	(294)	(63)	(162)	(124)	(130)
Trésorerie	(4 042)	(3 090)	(2 642)	(2 056)	(2 423)
Dettes nettes	4 127	982	8 887	38 394	35 421
BAIIA ajusté (DDM)	31 003	29 952	33 782	35 512	38 679
Ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté	0,13	0,03	0,26	1,08	0,92

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 mars 2026	31 dec. 2025	30 sept. 2025	30 juin. 2025	31 mars 2025	31 dec. 2024	30 sept. 2024	30 juin. 2024
Ventes	74 841	72 917	65 678	65 957	70 228	69 075	69 355	69 337
Résultat net (Perte nette)	785	1 284	9 127	(309)	1 920	5 819	(23 038)	1 980
Impôt sur le résultat (Recouvrement)	1 455	1 625	(3 139)	56	801	1 814	(801)	631
Frais de financement nets	1 483	1 279	1 456	945	1 057	1 178	1 270	1 294
Amortissement des immobilisation corporelles	1 208	1 083	1 506	1 552	1 488	1 626	1 755	1 730
Amortissement des actifs au droits d'utilisation	1 708	1 602	1 603	1 399	1 568	1 588	1 575	1 478
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 802	1 886	1 667	1 688	1 682	1 715	1 777	1 716
BAIIA	8 441	8 759	12 220	5 311	8 516	13 740	(17 462)	8 829
Subventions liées à la COVID	—	—	—	(71)	—	—	—	—
Frais d'acquisition liés aux acquisitions d'entreprises	26	72	79	56	—	7	(6)	111
Dépréciation des actifs	—	258	—	563	—	-	23 337	75
Dépenses (recouvrement) de restructuration	1 413	—	4	(28)	313	(828)	2 064	37
Ajustement des valeurs sur stocks acquis par le biais d'une acquisition d'entreprise	—	—	—	—	—	—	—	(54)
(Gain) sur vente et cession-bail	—	—	(6 100)	—	—	—	—	—
BAIIA ajusté	9 880	9 089	6 203	5 831	8 829	12 919	7 933	8 998
<i>Marge de BAIIA ajusté (%)</i>	<i>13,2%</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>



Supremex

www.supremex.com

Siège social
7213 Rue Cordner
LaSalle, Québec H8N 2J7

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