Les enveloppes génèrent les liquidités. L'emballage porte la croissance.

Présentation aux investisseurs

NOVEMBRE 2026

Informations prospectives et mesures financières non conformes aux IFRS

La présente 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 l'incidence nette estimée des tarifs douaniers, les mesures mises en place par la Société pour atténuer ceux-ci et leur effet escompté, y compris les économies annuelles prévues résultant du plan de restructuration, les frais de restructuration prévus, le moment de mise en œuvre du plan de restructuration et de comptabilisation des avantages qui en découlent, les dépenses en immobilisations, les versements de dividendes, le programme d'offre publique de rachat dans le cours normal des activités ainsi que les achats envisagés, aux fins d'annulation, d'actions ordinaires de la Société qui en découlent, les avantages et synergies attendus des acquisitions récemment réalisées, y compris les acquisitions de Goldrich et iFlex, 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 évènements 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 de la présentation. 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.

L'impact net estimé des tarifs douaniers ainsi que les économies et les frais de restructuration annualisés prévus constituent des perspectives financières au sens des lois canadiennes applicables en matière de valeurs mobilières et sont fournis dans le but d'aider les lecteurs à comprendre l'effet attendu des tarifs douaniers et du plan de restructuration sur les résultats de la Société. Les lecteurs sont avertis que de telles informations peuvent ne pas être appropriées à d'autres fins.

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 : le risque de réalisation partielle ou de non-réalisation des avantages attendus du plan de restructuration et des mesures d'atténuation, 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 perturbation des activités, la cybersécurité et la protection des données, 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'évènements 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 et rapprochées des mesures IFRS les plus directement comparables à la fin de cette présentation ainsi que dans le rapport de gestion de la Société pour les périodes de trois et neuf mois closes le 30 septembre 2026, disponible sur SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca.

INVESTIR DANS SUPREMEX

Notre plan en une page

ENVELOPPE
Le moteur de liquidités

- N° 1 au Canada avec ~85 % du marché; parmi les 5 premiers en Amérique du Nord(1)
- Ventes DDM de 191,5 M$ et marge sectorielle de 16,5 % au T3-2026(2)
- Ventes en hausse de 3,2 % au T3-2026
- Géré pour les liquidités : discipline de prix, regroupement de capacité, acquisitions complémentaires
- Un marché mature que nous gérons de façon proactive pour les marges et les flux de trésorerie

Les flux de trésorerie financent le virage

TARIFS DOUANIERS

Virage ralenti, pas remis en cause

EMBALLAGE
Le moteur de croissance

- Ventes en hausse de 44,4 % au T3-2026 (croissance de 10,5 %(4))
- 39 % des ventes du T3-2026, contre 31 % au T3-2025
- Boîtes pliantes, emballage pour le commerce électronique et étiquettes pour des marchés haut de gamme
- Marchés en croissance de ~3 à 6 % par année grâce au commerce électronique et au remplacement du plastique(3)
- Croissance par acquisitions disciplinées — dont Goldrich Printpak, la plus récente

Un virage autofinancé. Les liquidités des enveloppes prolongent la durée de vie de ce secteur — et alimentent la croissance de l'emballage — tout en maintenant le levier financier sous notre cible d'environ 2,0x.

(1) Selon les estimations de la direction. (2) Se reporter à la section sur les mesures non conformes aux IFRS à la fin de la présente présentation. (3) Smithers — The Future of Global Packaging to 2030; Package Printing to 2031; Label Printing to 2031
(4) La croissance est un ratio financier non conforme aux IFRS qui représente la variation du chiffre d'affaires, à l'exclusion des ventes générées par les entreprises acquises au cours des douze derniers mois, exprimé en pourcentage des ventes pour la période présentée à titre comparatif.

QUI NOUS SOMMES

SupremeX en un coup d'œil

Un fournisseur en croissance de solutions d'emballage à base de papier et le chef de file nord-américain de la fabrication et de la distribution d'enveloppes, au service de grandes sociétés nationales et multinationales, d'entreprises de publipostage, de fournisseurs de solutions et de détaillants en ligne.

~3 000
Clients

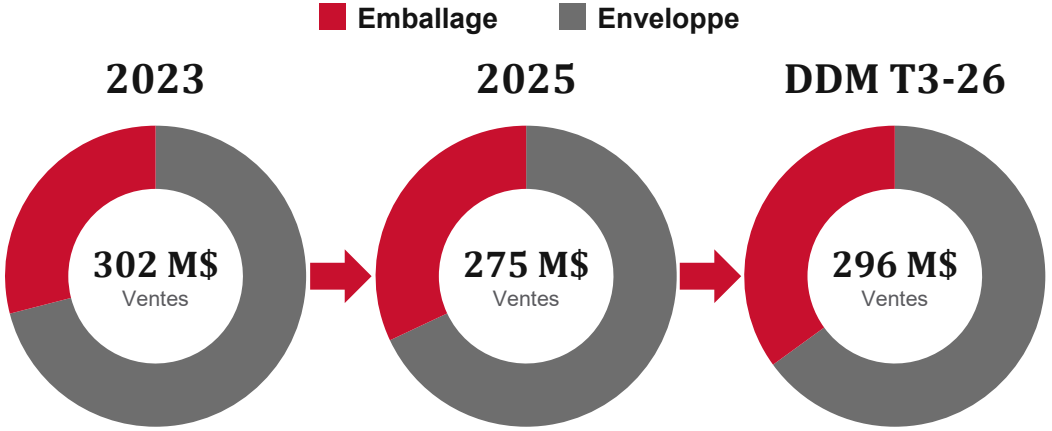
13
Installations manufacturières

3
Centres de distribution

~900
Employés

- N° 1 des fabricants d'enveloppes au Canada et parmi les 5 premiers en Amérique du Nord(1)
- Goldrich Printpak (conclue en juin 2026) nous donne une première présence en boîtes pliantes dans la région du Grand Toronto — et nous rapproche d'une répartition équilibrée des ventes

La répartition des ventes se déplace vers l'emballage



29 %
Part des ventes d'emballage
88,6 M$

32 %
Part des ventes d'emballage
88,5 M$

35 %
Part des ventes d'emballage
104,1 M$

2023 : sommet de la demande post-COVID et pénurie de papier.

39 %
Part des ventes d'emballage au T3-2026

~123 M$
Ventes d'emballage DDM pro forma — 39 % du total(3)

- **L'objectif :** l'emballage approchant la moitié des ventes à court terme, soutenu par notre portefeuille d'acquisitions(2)

(1) Selon les estimations de la direction. (2) Le calendrier dépend des occasions d'acquisition. (3) Les ventes DDM pro forma ajoutent les ventes de Goldrich et d'iFlex antérieures à leur date d'acquisition; la période d'octobre à décembre 2025 est estimée au tiers de leurs ventes des neuf premiers mois de 2026.

NOTRE PARCOURS

Près de 50 ans d'acquisitions disciplinées

1977 — Fondée par quatre dirigeants de l'industrie de l'enveloppe

2006 — PAPE à la Bourse de Toronto (TSX : SXP)

2017 — Début de la diversification vers l'emballage et les étiquettes

2022 — Royal Envelope (Chicago) élargit notre portée aux États-Unis

2025–26 — Les acquisitions s'accélèrent — cinq transactions en deux ans

Les deux dernières années — cinq acquisitions qui bâtissent la plateforme

- 2025 Enveloppe Laurentide — Enveloppe
- 2025 Elite Enveloppe — Enveloppe
- 2025 Trans-Graphique — Emballage
- 2026 iFlex Labels — Emballage
- 2026 Goldrich Printpak — Emballage

Acquérir en emballage pour croître; acquérir en enveloppe pour soutenir le moteur de liquidités — la même approche disciplinée.

SECTEUR • ENVELOPPE

Le moteur de liquidités

Un parc d'équipement de premier plan qui produit des enveloppes standards et personnalisées, avec une présence nationale et une livraison locale dans un rayon de 800 km des clients.

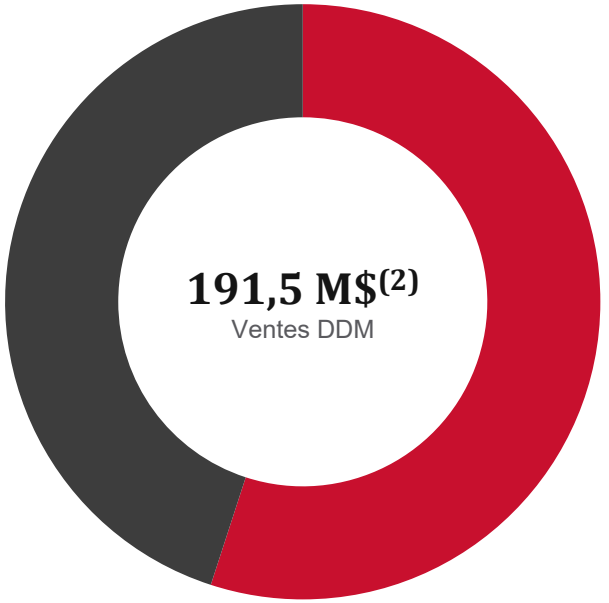
Pourquoi il génère de solides flux de trésorerie

- ~85 % du marché canadien; parmi les 5 premiers en Amérique du Nord(1)
- Vaste offre de produits standards et personnalisés pour les entreprises, revendeurs et publipostage
- Discipline de prix et utilisation élevée des actifs

Comment nous gérons le déclin structurel de l'industrie

- Regrouper la capacité et accroître l'efficacité des usines
- Acquérir et intégrer de plus petits concurrents (acquisitions complémentaires)
- Rééquilibrer la production entre les usines canadiennes et américaines pour servir le volume américain
- Privilégier le prix plutôt que le volume dans un marché en décroissance

Ventes d'enveloppes par région



(3)

+3,2 %
Croissance des ventes au T3-2026 — prix +4,7 %, volume (1,5) %

16,5 %
Marge du BAIIA ajusté sectoriel au T3-2026(4), contre 11,8 % l'an dernier, malgré les tarifs douaniers

(1) Selon les estimations de la direction. (2) Douze mois clos le 30 septembre 2026. (3) Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2026. (4) Se reporter à la section sur les mesures non conformes aux IFRS à la fin de la présente présentation.

POURQUOI L'HORIZON EST PLUS LONG QU'ON LE CROIT

Le marché américain de l'enveloppe : ~23 fois celui du Canada



Une part à un chiffre

Notre part du vaste marché fragmenté des États-Unis(1) — l'essentiel reste à conquérir

En grande partie accessible

Accessible avec notre réseau d'usines actuel(1) — une croissance possible sans investissements majeurs

Déclin plus lent

La demande américaine est plus stable : publipostage récurrent pour le marketing et les collectes de fonds(2)

Chaque point de part de marché gagné aux États-Unis compense le déclin structurel du marché canadien — avec l'équipement et le savoir-faire que nous possédons déjà.

(1) Selon les estimations de la direction. (2) Envelope Manufacturers Association (EMA).

SECTEUR • EMBALLAGE ET PRODUITS SPÉCIALISÉS

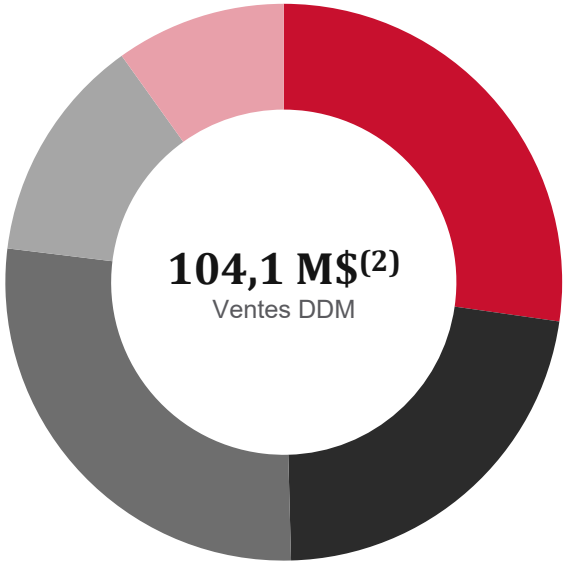
Le moteur de croissance

Boîtes pliantes haut de gamme, solutions d'emballage pour le commerce électronique et étiquettes — vendues à des clients exigeants en matière de qualité, dans un rayon de livraison de 800 km.

Nos atouts

- Clientèle haut de gamme : multinationales de la santé, de la beauté, de la pharmacie et de l'alimentation au Québec, en Ontario et dans le Nord-Est des États-Unis
- Au bon endroit : les multinationales s'approvisionnent de plus en plus localement — nos usines sont près des leurs(1)
- Certifiée BRCGS et FSC, approuvée par l'industrie pharmaceutique et intégrée verticalement
  - Des certifications exigeantes, requises par les acheteurs multinationaux — une réelle barrière à l'entrée
- Innovation en commerce électronique : emballages écologiques sur mesure, conçus avec les détaillants en ligne pour réduire les frais d'expédition et le suremballage

Ventes d'emballage par marché final



(3)

■ Comm. électronique et spécialisés 27 % ■ Alimentation 22 % ■ Biens de conso. et autres 28 %
■ Pharma 13 % ■ Cosmétiques 10 %

+44,4 %
Croissance des ventes au T3-2026 — Goldrich et iFlex, plus 10,5 % de croissance (5)

11,8 %
Marge du BAIIA ajusté sectoriel au T3-2026(4)

(1) Selon les estimations de la direction. (2) Douze mois clos le 30 septembre 2026. (3) Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2026; certains clients et certaines industries peuvent avoir été reclassés par rapport aux périodes antérieures. (4) Se reporter à la section sur les mesures non conformes aux IFRS à la fin de la présente présentation. (5) La croissance est un ratio financier non conforme aux IFRS qui représente la variation du chiffre d'affaires, à l'exclusion des ventes générées par les entreprises acquises au cours des douze derniers mois, exprimé en pourcentage des ventes pour la période présentée à titre comparatif.

LE MARCHÉ

Un marché en croissance, fondé sur trois piliers

BOÎTES PLIANTES

+2,6 %/an

Demande de boîtes pliantes aux États-Unis, pour atteindre 15,1 G$ US d'ici 2029(1)

- Marchés finaux à valeur ajoutée : santé, beauté et pharmacie
- Croissance de la consommation alimentaire à domicile
- Masse critique au Québec — expansion en Ontario avec Goldrich (acquise en juin 2026)

COMMERCE ÉLECTRONIQUE

+6,4 %/an

Croissance de la demande d'emballage pour le commerce électronique aux États-Unis jusqu'en 2028(1)

- Créneaux haut de gamme où l'emballage « fait partie du produit » — pour enrichir l'expérience de déballage
- Solutions innovantes sur mesure, conçues avec les détaillants en ligne
- Optimisent les frais d'expédition et réduisent le suremballage

ÉTIQUETTES

+4,5 %/an

croissance du volume mondial d'étiquettes — un marché de 44,5 G$ US en 2026, qui atteindra 55,1 G$ US d'ici 2031(2)

- Un vaste marché aux marges attrayantes
- Importantes occasions de ventes croisées auprès de nos clients d'emballage et d'enveloppes
- Renforcé par l'acquisition d'iFlex (avril 2026)

Pour nos clients, l'emballage haut de gamme fait partie du produit — et nous avons l'équipement et les certifications pour gagner ces contrats.

(1) The Freedonia Group, US Folding Cartons (données de 2024, prévisions jusqu'en 2029) et US E-Commerce Ready Packaging (prévisions jusqu'en 2028). (2) Smithers, The Future of Label Printing to 2031 (2026).

RÉSULTATS DU T3-2026

Le trimestre en un coup d'œil — T3-2026 c. T3-2025

76,2 M$ — **Ventes** — +16,1 %
c. 65,7 M$ l'an dernier

8,6 M$ — **BAIIA ajusté(1)** — +38,5 %
Marge de 11,3 %, contre 9,4 % l'an dernier — malgré ~1,0 M$ de tarifs douaniers absorbés

0,02 $** — **RPA — résultat net de 0,5 M$ — (95) %
c. 0,37 $ l'an dernier, incl. un gain de 6,1 M$ sur la vente et cession-bail et un recouvrement d'impôt de 3,1 M$

0,03 $** — **RPA ajusté(1) — 0,8 M$ — (84) %
c. 0,19 $ l'an dernier, incl. un recouvrement d'impôt de 3,1 M$

5,2 M$ — **Flux de trésorerie disponibles ajustés(1)** — +5,0 M$
c. 0,1 M$ l'an dernier

1,09x — **Dette nette / BAIIA ajusté(1)** — +0,83x
c. 0,26x au T3-2025 (acquisitions des 12 derniers mois); en baisse c. 1,22x au T2-2026

Les flèches indiquent la variation par rapport au T3-2025. Vente et cession-bail = vente et cession-bail de deux immeubles au T3-2025 (gain de 6,1 M$; produit de 53,0 M$).

1er trimestre complet avec Goldrich et iFlex : ventes et BAIIA en hausse dans les deux secteurs(1) — malgré ~1,0 M$ de tarifs douaniers absorbés.

(1) Se reporter à la section sur les mesures non conformes aux IFRS à la fin de la présente présentation.

RÉSULTATS DU T3-2026

Secteurs : d'où vient la croissance

Ventes

(en milliers de $, sauf %)	T3-2026	T3-2025	Δ	CUM-2026	CUM-2025	Δ
Enveloppe	46 546	45 122	**▲ +3,2 %**	142 566	137 325	**▲ +3,8 %**
Emballage	29 691	20 556	**▲ +44,4 %**	80 070	64 538	**▲ +24,1 %**
Total	**76 237**	**65 678**	**▲ +16,1 %**	**222 636**	**201 863**	**▲ +10,3 %**

BAIIA ajusté[1]

(en milliers de $, sauf %)	T3-2026	Marge	T3-2025	Marge	CUM-2026	Marge	CUM-2025	Marge
Enveloppe	7 672	16,5 %	5 346	11,8 %	23 153	16,2 %	19 846	14,5 %
Emballage	3 498	11,8 %	2 167	10,5 %	10 598	13,2 %	8 300	12,9 %
Charges corporatives et autres	(2 581)	—	(1 310)	—	(7 474)	—	(7 283)	—
Total	**8 589**	**11,3 %**	**6 203**	**9,4 %**	**26 277**	**11,8 %**	**20 863**	**10,3 %**

EMBALLAGE +44,4 %

- Goldrich et iFlex : premier trimestre complet (+33,9 pts)
- Croissance de 10,5 %[2] — gains de part de portefeuille auprès de multinationales
- Croissance du commerce électronique; impression commerciale toujours faible

ENVELOPPE +3,2 %

- Prix de vente moyen en hausse de 4,7 %; volume d'unités en baisse de 1,5 %
- L'apport d'Elite Envelope a compensé en partie la baisse du volume
- Initiatives d'optimisation et synergies Laurentide / Elite

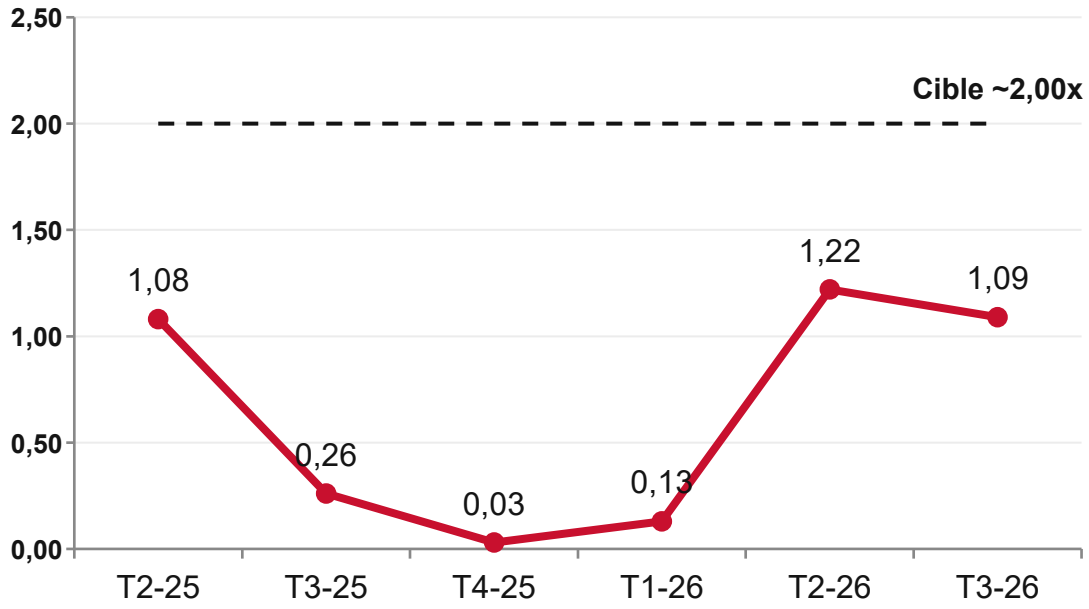
Les deux moteurs ont accru leur BAIIA[1] : Enveloppe +43,5 %, Emballage +61,4 % au T3; charges corp. +1,3 M$ (gain de change de 0,7 M$ non récurrent).

(1) Voir les mesures non conformes aux IFRS. (2) La croissance est un ratio financier non conforme aux IFRS qui représente la variation du chiffre d'affaires, à l'exclusion des ventes générées par les entreprises acquises au cours des douze derniers mois, exprimé en pourcentage des ventes pour la période présentée à titre comparatif.

SITUATION FINANCIÈRE

Un levier au service de la croissance, pas du risque

Ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté(1)



T3-2025 : le produit de la cession-bail a remboursé la dette.
T2-2026 : acquisition de Goldrich financée par la facilité de crédit.
T3-2026 : Premier versement sur le prêt à terme lié à l'acquisition de Goldrich et remboursements nets sur la facilité renouvelable.

1,09x
en baisse par rapport à 1,22x au T2-2026 — 2,1 M$ de dette remboursée au T3-2026

31,4 M$
de liquidités disponibles — facilité de crédit inutilisée net de trésorerie

5,2 M$
Flux de trésorerie disponibles ajustés du T3-2026(1), c. 0,1 M$ il y a un an

38,6 M$
de dette nette(1) — en baisse de 1,5 M$ par rapport au T2-2026, après le premier versement sur le prêt à terme d'acquisition

(1) Se reporter à la section sur les mesures non conformes aux IFRS à la fin de la présente présentation.

TARIFS DOUANIERS

L'ampleur des tarifs douaniers — et notre réponse

10–12 M$
Incidence des tarifs douaniers
annualisée, avant impôts, après les mesures d'atténuation à ce jour

–

~5,7 M$
Économies de restructuration
annualisées; plein effet prévu au T1-2027

=

~4–6 M$
Écart résiduel
nous poursuivons énergiquement la réduction de nos coûts afin de combler cet écart

Notre réponse

ATTÉNUATION À CE JOUR

- Mesures de prix commerciales
- Ajustements de la chaîne d'approvisionnement
- Production rééquilibrée entre nos usines canadiennes et américaines

PLAN DE RESTRUCTURATION

- Annoncé le 6 oct. 2026 : ~60 postes
- Regroupement de sites d'enveloppes et de boîtes pliantes
- Modernisation technologique

COMBLER L'ÉCART

- La direction s'engage à continuer de chercher des moyens de réduire l'écart
- ~5,7 M$ d'économies annualisées de restructuration déjà engagées
- Leviers de prix, d'approvisionnement et d'usines toujours à l'œuvre

Le T3 a absorbé ~1,0 M$ de tarifs douaniers; BAIIA ajusté +38,5 % c. le T3-2025 — la restructuration compense environ la moitié de l'incidence annualisée.

PERSPECTIVES

Perspectives et priorités

CE QUI FONCTIONNE

- L'emballage prend de l'ampleur : +44,4 % au T3-2026, maintenant 39 % des ventes
- Marge des enveloppes en hausse de 470 pb grâce aux prix et à l'optimisation
- Levier ramené à 1,09x — sous notre cible d'environ 2,0x

POINTS DE VIGILANCE

- Tarifs : incidence annualisée estimée de 10–12 M$ sur le résultat d'exploitation
- Faiblesse de l'impression commerciale au sein de l'Emballage

PRIORITÉS À COURT TERME

- Réaliser ~5,7 M$ d'économies annualisées de restructuration — plein effet au T1-2027
- Intégrer Goldrich et iFlex; saisir les ventes croisées en Ontario
- Poursuivre l'atténuation des tarifs douaniers

La suite : protéger le moteur de liquidités, réduire le levier et transformer les liquidités des enveloppes en croissance de l'emballage.

ANNEXE

Mesures non conformes aux IFRS

La présente présentation utilise les mesures et ratios financiers non conformes aux IFRS suivants :

Mesure	Définition
BAIIA ajusté et marge	BAIIA ajusté pour en retirer les éléments significatifs qui ne font pas partie du cours normal des activités (dépréciation des actifs, dépenses de restructuration, ajustement de valeur des stocks acquis, frais liés à l'acquisition d'entreprises, gain sur vente et cession-bail). Marge = BAIIA ajusté ÷ ventes.
Résultat net ajusté et RPA ajusté	Résultat net dont les éléments significatifs énumérés pour le BAIIA ajusté ont été retirés, net d'impôts; par action, divisé par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation.
Flux de trésorerie disponibles et flux de trésorerie disponibles ajustés	Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation, desquels sont déduits les ajouts d'immobilisations corporelles et incorporelles, nets des cessions. Les flux de trésorerie disponibles ajustés excluent les éléments significatifs hors du cours normal des activités (restructuration, frais d'acquisition, produit de vente et cession-bail).
Dette nette / ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté	Dette totale, déduction faite des frais de financement reportés et de la trésorerie; levier financier mesuré par rapport au BAIIA ajusté des douze derniers mois (« DDM »).

ANNEXE

Mesures non conformes aux IFRS — Rapprochements

Rapprochement du résultat net au BAIIA ajusté

En milliers de dollars, sauf les montants par action, les marges et les ratios	T3-2026	T3-2025	Cumul 2026	Cumul 2025
Résultat net	522	9 127	2 276	10 738
(Recouvrement) impôt sur le résultat	(404)	(3 139)	881	(2 282)
Frais de financement nets	2 133	1 456	5 300	3 458
Amortissement des immobilisations corporelles	1 469	1 506	3 829	4 546
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	2 064	1 603	5 580	4 570
Amortissement des immobilisations incorporelles	2 447	1 667	6 042	5 017
BAIIA	**8 231**	**12 220**	**23 908**	**26 047**
Subventions rétroactives liées à la COVID	—	—	—	(71)
Frais d'acquisition d'entreprises	132	79	530	135
Ajustement de valeur des stocks acquis	168	—	168	—
Dépréciation des actifs	—	—	—	563
Dépenses (recouvrement) de restructuration	58	4	1 671	289
Gain sur la vente et cession-bail	—	(6 100)	—	(6 100)
BAIIA ajusté	**8 589**	**6 203**	**26 277**	**20 863**
Marge de BAIIA ajusté (%)	**11,3 %**	**9,4 %**	**11,8 %**	**10,3 %**

Dette nette et ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté

En milliers de dollars, sauf les montants par action, les marges et les ratios	30 sept. 2026	31 déc. 2025
Dette totale	41 772	4 135
Frais de financement reportés	(281)	(63)
Trésorerie	(2 929)	(3 090)
Dette nette	**38 562**	**982**
BAIIA ajusté — douze derniers mois	35 366	29 952
Ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté	**1,09x**	**0,03x**

Du résultat net au résultat net ajusté (ajustements nets d'impôt)

En milliers de dollars, sauf les montants par action, les marges et les ratios	T3-2026	T3-2025	Cumul 2026	Cumul 2025
Résultat net	522	9 127	2 276	10 738
Subventions rétroactives liées à la COVID	—	—	—	(53)
Frais d'acquisition d'entreprises	97	58	392	99
Ajustement de valeur des stocks acquis	124	—	124	—
Dépréciation des actifs	—	—	—	417
Dépenses (recouvrement) de restructuration	43	3	1 237	214
Gain sur vente et cession-bail	—	(4 514)	—	(4 514)
Résultat net ajusté	**786**	**4 674**	**4 029**	**6 901**
Résultat net par action	0,02	0,37	0,09	0,44
Résultat net ajusté par action	**0,03**	**0,19**	**0,17**	**0,28**

Des flux d'exploitation aux flux de trésorerie disponibles et ajustés

En milliers de dollars, sauf les montants par action, les marges et les ratios	T3-2026	T3-2025	Cumul 2026	Cumul 2025
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	8 355	(608)	11 809	6 661
Acquisitions (nettes des cessions) d'immo. corporelles	(3 477)	53 653	(5 194)	53 213
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	(49)	(13)	(49)	(83)
Flux de trésorerie disponibles	**4 829**	**53 032**	**6 566**	**59 791**
Produit de la vente et cession-bail	—	(53 000)	—	(53 000)
Dépenses de restructuration payées	103	24	302	393
Frais d'acquisition d'entreprises payés	248	86	582	135
Subventions rétroactives liées à la COVID	—	—	—	(71)
Flux de trésorerie disponibles ajustés	**5 180**	**142**	**7 450**	**7 248**

TSX : SXP

Relations avec les investisseurs

investors@supremex.com
www.supremex.com