



RAPPORT DE GESTION SUR LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS D'EXPLOITATION POUR LES PÉRIODES DE TROIS ET DOUZE MOIS TERMINÉES LE 31 DÉCEMBRE 2016

Le rapport de gestion sur la situation financière et les résultats d'exploitation de Supremex inc. (la « Société ») qui suit, daté du 15 février 2017, doit être lu avec les états financiers consolidés audités et les notes y afférentes ci-joints pour l'exercice clos le 31 décembre 2016. Ces états financiers consolidés de la Société ont été préparés par la direction conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »). L'exercice de la Société se termine le 31 décembre. La monnaie fonctionnelle de la Société est le dollar canadien. Les montants par action sont calculés à l'aide du nombre moyen pondéré d'actions en circulation pour les périodes de trois et douze mois closes le 31 décembre 2016.

Le présent rapport de gestion contient des informations prospectives. Se reporter à la rubrique « Informations prospectives » pour en savoir davantage sur les risques, les incertitudes et les hypothèses relatifs à ces énoncés. En plus de nos résultats présentés selon les IFRS, le rapport de gestion peut contenir d'autres mesures non conformes aux IFRS. Les termes utilisés pour désigner les mesures non conformes aux IFRS incluent, entre autres, le « BAIIA » et d'autres expressions similaires. Les mesures non conformes aux IFRS sont utilisées afin de fournir des mesures de rendement additionnelles à la direction et aux investisseurs. Toutefois, les mesures non conformes aux IFRS n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et pourraient donc ne pas être comparables à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Elles ne doivent donc pas être considérées comme des mesures de remplacement du rendement financier préparées selon les IFRS. Se reporter aux rubriques « Définition du BAIIA et des mesures non conformes aux IFRS » et « Principales informations financières consolidées » pour le rapprochement du BAIIA et du résultat net.

Survol

Supremex inc., chef de file nord-américain dans la fabrication et la distribution d'une vaste gamme d'enveloppes génériques et personnalisées et un fournisseur de produits d'emballage et de produits spécialisés en plein essor. Seul fabricant national d'enveloppes au Canada, Supremex compte des installations réparties dans sept provinces et trois installations aux États-Unis, et emploie environ 780 employés. Avec une présence grandissante, Supremex peut efficacement fabriquer et distribuer des produits qui répondent aux exigences sociétés importantes, des revendeurs nationaux, des organismes publics, de même que des marchands de papier et des fournisseurs de processus et de solutions.

Faits saillants et rendement global de 2016

Événements clés :

Le 29 août 2016, Supremex a annoncé l'acquisition de la quasi-totalité des actifs du fabricant et imprimeur d'enveloppes Bowers Envelope Company Inc. (« Bowers Envelope ») dont le siège social est situé à Indianapolis, Indiana. Bowers est situé stratégiquement au Carrefour des États-Unis (« The Crossroads of America »). En 2015, Bowers Envelope a généré des revenus d'approximativement 8,5 millions de dollars américains par la vente d'enveloppes génériques et personnalisées, à travers plusieurs réseaux de revendeurs.

Le 4 novembre 2016, Supremex a annoncé la nomination de M. Drew Sullivan à titre d'administrateur de la Société. M. Sullivan a récemment pris sa retraite du poste de président de RR Donnelley Canada.

Le 28 novembre 2016, Supremex a annoncé l'acquisition de la quasi-totalité des actifs de Papier Durabox Inc., (« Papier Durabox ») fabricant de boîtes spécialisées en papier ondulé situé à Lachine, Québec. Lors de sa dernière année fiscale, Durabox a généré des revenus d'environ 8,0 millions de dollars.

Le 23 décembre 2016, Supremex a conclu l'acquisition stratégique de Printer Gateway Inc., (« Printer Gateway ») une imprimerie opérant sur le web (« Web-to-Print ») et desservant le secteur des communications et des arts graphiques. En plus de son interface basée sur le commerce électronique B2B, Printer Gateway a développé une technologie de pointe intégrée qui lui permet de traiter efficacement les petites commandes. Supremex a l'intention de déployer cette technologie sur certaines gammes de produits afin d'améliorer l'utilisation des

machines et les délais d'exécution. Printer Gateway a généré des revenus d'environ 4,0 millions de dollars provenant de la vente de divers documents marketing (tels que des cartes postales, des brochures et des dépliants) au cours des douze derniers mois.

Aperçu du rendement au quatrième trimestre :

Les produits des activités générées pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2016 a augmenté de 5,1% ou de 2,1 millions de dollars pour s'établir à 43,4 millions de dollars comparativement à 41,3 millions de dollars lors la période de trois mois terminée le 31 décembre 2015, principalement grâce à la stratégie de diversification de la Société avec les acquisitions de Bowers Envelope et Papier Durabox.

Les produits des activités tirés du marché canadien des enveloppes ont diminué de 1,0 million de dollars, ou 3,5 %, pour s'établir à 28,0 millions de dollars. Les produits des activités tirés du marché américain des enveloppes ont augmenté de 2,0 millions de dollars ou 21,6 %, atteignant 11,1 millions de dollars, principalement grâce à la contribution de Bowers Envelope, acquise en août 2016. Les produits des activités tirés des produits d'emballage et produits spécialisés ont augmenté de 36,5 % pour atteindre 4,3 millions de dollars, notamment avec la contribution de Papier Durabox dont l'acquisition a été conclue le 28 novembre 2016.

Le BAIIA s'est établi à 7,8 millions de dollars pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2016, comparativement à 8,1 millions de dollars pour la même période en 2015, soit une diminution de 0,3 million de dollars ou 3,5 %. Les marges de BAIIA s'établissent à 18,0 %, contre 19,6 % au quatrième trimestre de 2015, en raison d'une hausse des frais de ventes et d'administration compte tenu des entreprises acquises.

Le résultat net a augmenté de 22,0 %, pour s'établir à 4,6 millions de dollars (ou 0,16 \$ par action) pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2016, comparativement à 3,8 millions de dollars (ou 0,13 \$ par action) pour la même période en 2015.

Aperçu du rendement pour l'exercice 2016 :

Les produits des activités générés au cours de l'année terminée le 31 décembre 2016 ont augmenté de 12,8 % ou 18,3 millions de dollars pour atteindre 160,6 millions de dollars. Lors des seize derniers mois, la Société s'est concentrée sur l'exécution de sa stratégie d'acquisition afin de maintenir une solide plate-forme canadienne dans le marché des enveloppes, de se diversifier dans le marché américain de l'enveloppe et dans le marché des emballages et des produits spécialisés.

Les produits des activités provenant du marché canadien des enveloppes ont augmenté de 3,2 millions de dollars ou 3,0 %, pour atteindre 110,0 millions de dollars. Bien que l'acquisition de la quasi-totalité des actifs de Premier Envelope Ltd. (« Premier Envelope ») ait bien performé durant l'année et a permis d'atténuer les effets du déclin à long terme du marché de l'enveloppe au Canada, les perturbations causées par la menace d'un arrêt de travail à Postes Canada au courant de l'été ont affecté les revenus. De plus, les résultats de l'an dernier ont bénéficié des effets d'une importante commande pour le compte du gouvernement qui ne se produit que tous les quatre ans.

La vigueur soutenue sur le marché américain des enveloppes est provenue principalement des acquisitions de Classic Envelope Inc., conclue en octobre 2015 et de Bowers Envelope, conclue à la fin du mois d'août 2016. Ce marché a contribué 13,3 millions de dollars à la croissance des produits des activités en 2016, représentant une croissance de 53,3 % pour atteindre 38,4 millions de dollars. Les produits d'activités provenant du marché des produits d'emballage et des produits spécialisés ont également crû, de 16,4 % ou 1,7 million de dollars, atteignant 12,2 millions de dollars. L'acquisition de Papier Durabox conclue en novembre ainsi que la croissance des produits existants ont contribué à cette augmentation.

Le BAIIA s'est chiffré à 27,4 millions de dollars (ou 17,1 % des revenus) pour l'année terminée le 31 décembre 2016, comparativement à 33,1 millions de dollars (ou 23,3 % des revenus) en 2015, une baisse de 5,7 millions de dollars ou 17,3%. En 2015, des gains hors trésorerie totalisant 5,0 millions de dollars découlant des modifications apportées aux fonds de pension et aux régimes complémentaires de retraite ont été reconnus. Sur une base ajustée, le BAIIA s'est chiffré à 27,4 millions de dollars (ou 17,1 % des revenus) comparativement à 28,1 millions de dollars (ou 19,8 % des revenus) en 2015. La faiblesse du marché canadien de l'enveloppe

provoquée par la menace de perturbations de la main-d'œuvre chez Postes Canada, l'exécution en 2015 d'une commande importante pour le gouvernement qui n'a lieu qu'aux 4 ans, une présence croissante dans un marché plus concurrentiel aux États-Unis et des coûts supplémentaires engagés pour intégrer les entreprises acquises expliquent un BAIIA plus faible en 2016.

Le résultat net s'est chiffré à 14,6 millions de dollars (ou 0,51 \$ par action) pour l'année terminée le 31 décembre 2016, comparativement à un résultat net de 15,9 millions de dollars (ou 0,55 \$ par action) pour la période correspondante de 2015, une baisse de 1,3 million ou 8,4 %.

Déclaration d'un dividende:

Le 15 février 2017, le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de 0,06 \$ par action, payable le 14 avril 2017, aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 31 mars 2017. Ce dividende est équivalent au dividende déclaré lors du dernier trimestre et représente une augmentation de 9,1 % par rapport au dividende payé lors du quatrième trimestre de l'année précédente. Ce dividende a été désigné à titre de « dividende déterminé » pour l'application de la Loi sur l'impôt sur le revenu (Canada) et toute législation provinciale semblable.

Capitalisation et programme de rachat d'actions :

La société a reçu l'approbation pour un programme d'Offre publique de rachat dans le cours normal des activités (« OPR ») le 29 juillet 2016, par lequel elle peut racheter, pour fins d'annulation, jusqu'à 500 000 actions ordinaires pendant une période maximale de douze mois. En 2016, la Société a racheté, à travers les processus d'offre publique de rachat dans le cours normal des activités en vigueur pendant l'année, 139 616 actions pour annulation, totalisant 668 939 \$. Après la fin de l'année, 2 300 actions de plus ont été rachetées pour fins d'annulation par voie d'OPR, totalisant 11 492 \$.

Tableau des résultats
(en milliers de dollars)

	Périodes de trois mois terminées le 31 décembre		Périodes de douze mois terminées le 31 décembre	
Produits des activités	2016	2015	2016	2015
Pourcentage de variation				
Produits du marché canadien des enveloppes	28,0 \$	29,0 \$	110,0 \$	106,8 \$
	-7,1%	-1,8%	-1,3%	-3,6%
Volume	3,9%	4,3%	4,4%	3,2%
Prix de vente moyen	-3,5%	2,4%	3,0%	-0,5%
<i>Taux de croissance total</i>				
Produits du marché américain des enveloppes	11.1 \$	9,1 \$	38.4 \$	25,0 \$
	20,5%	81,5%	46,0%	45,4%
Volume	0,8%	26,4%	5,0%	16,5%
Prix de vente moyen (en dollar canadien)	21,5%	129,4%	53,3%	69,5%
<i>Taux de croissance total</i>				
Produits du marché des produits d'emballage et spécialisés (Canada et É.-U.)	4,3 \$	3,2 \$	12.2 \$	10,5 \$
	36,5%	13,0%	16,4%	6,7%
<i>Taux de croissance total</i>				
Total	43,4 \$	41,3 \$	160,6 \$	142,3 \$
<i>Performance annuelle</i>	5,1%	17,6%	12,8%	7,9%

Rapprochement du résultat net et du BAIIA et du BAIIA ajusté
(en milliers de dollars)

	Périodes de trois mois terminées le		Périodes de douze mois terminées le	
	31 déc. 2016	31 déc. 2015	31 déc. 2016	31 déc. 2015
	\$	\$	\$	\$
Résultat net	4 643	3 804	14 593	15 931
Impôts sur le résultat	1 886	1 407	5 474	5 877
Frais de financement, net	202	181	852	966
Amortissement d'immobilisations corporelles	777	1 153	4 520	4 111
Amortissement des immobilisations incorporelles	316	1 588	1 917	6 211
Perte (profit) à la cession d'immobilisations corporelles	3	(26)	27	(7)
BAIIA ⁽¹⁾	7 827	8 107	27 383	33 089
Ajustements				
Moins : Gains résultant de la modification apportée aux régimes de retraite	—	—	—	(4 341)
Moins : Gain résultant de la modification apportée aux régimes complémentaires de retraite	—	—	—	(614)
BAIIA ajusté ⁽¹⁾	7 827	8 107	27 383	28 134

⁽¹⁾ Se reporter à la rubrique « Définition du BAIIA ». Le BAIIA (ou BAIIA ajusté) n'est pas une mesure conforme aux IFRS et n'a pas de signification normalisée prescrite par les IFRS. Le BAIIA (ou BAIIA ajusté) peut ne pas être comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs.

Rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté
(en milliers de dollars)

	Périodes de trois mois terminées le		Périodes de douze mois terminées le	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015	31 décembre 2016	31 décembre 2015
	\$	\$	\$	\$
Résultat net	4 643	3 804	14 593	15 931
Ajustements				
Moins : Gains résultant de la modification apportée aux régimes de retraite	—	—	—	(4 341)
Moins : Gain résultant de la modification apportée aux régimes complémentaires de retraite	—	—	—	(614)
Impôts différés sur les gains résultants de modifications aux régimes de retraite et régimes complémentaires de retraite	—	—	—	1 290
Résultat net ajusté ⁽¹⁾	4 643	3 804	14 593	12 266

⁽¹⁾ Se reporter à la rubrique « Définition du résultat net ajusté ». Le résultat net ajusté n'est pas une mesure conforme aux IFRS et n'a pas de signification normalisée prescrite par les IFRS. Le résultat net ajusté peut ne pas être comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs.

Sommaire des résultats d'exploitation trimestriels de la Société pour les périodes du 1^{er} janvier 2015 au 31 décembre 2016

(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

	31 déc. 2016	30 sept. 2016	30 juin 2016	31 mars 2016	31 déc. 2015	30 sept. 2015	30 juin 2015	31 mars 2015
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits des activités ordinaires	43 374	36 514	39 420	41 262	41 287	32 435	33 868	34 708
BAIIA ajusté ⁽¹⁾	7 827	5 508	6 903	7 145	8 107	6 586	6 430	7 011
Résultat avant impôts sur le résultat	6 529	3 826	5 264	4 448	5 211	3 824	7 568	5 204
Résultat net	4 643	2 832	3 890	3 228	3 804	2 771	5 552	3 804
Résultat net par action	0,16	0,10	0,14	0,11	0,13	0,10	0,19	0,13

⁽¹⁾ Se reporter à la rubrique « Définition du BAIIA ou BAIIA ajusté ».

Les produits des activités ordinaires de Supremex sont soumis aux variations saisonnières de ses clients en matière de publicité et d'envoi de courrier. Le nombre d'unités vendues par Supremex est généralement plus élevé au cours de l'automne et de l'hiver en raison, principalement, du nombre accru d'envois postaux liés à des événements tels que la rentrée scolaire, les collectes de fonds, la période des Fêtes et la période des déclarations d'impôt. Le nombre d'unités vendues par Supremex est par ailleurs généralement plus faible au cours du printemps et de l'été en prévision d'un ralentissement des envois de courrier des entreprises durant l'été. Par conséquent, les produits des activités ordinaires et le rendement financier de Supremex pour un trimestre donné ne sont pas nécessairement représentatifs des produits des activités ordinaires et du rendement financier qui peuvent être prévus pour l'exercice complet. Pour que la production demeure efficace, Supremex utilise toutefois la superficie d'entreposage de manière à garder un niveau de stocks permettant de répondre aux variations saisonnières prévisibles des volumes de vente d'enveloppes.

Principales informations financières consolidées
(en milliers de dollars, à l'exception des montants par action)

	Périodes de trois mois terminées le 31 décembre			Périodes de douze mois terminées le 31 décembre		
	2016	2015	2014	2016	2015	2014
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits des activités ordinaires	43 374	41 287	35 097	160 570	142 298	131 888
Charges d'exploitation ⁽¹⁾	30 612	28 649	23 659	114 447	93 893	88 723
Frais de vente et d'administration ⁽¹⁾	4 935	4 531	4 941	18 740	15 316	16 946
BAIIA ^{(1) (2)}	7 827	8 107	6 497	27 383	33 089	26 219
Amortissement des immobilisations corporelles	777	1 153	925	4 520	4 111	3 567
Amortissement des immobilisations incorporelles	316	1 588	1 541	1 917	6 211	6 164
Perte (gain) à la cession d'immobilisations corporelles	3	(26)	—	27	(7)	6
Résultat d'exploitation	6 731	5 392	4 031	20 919	22 774	16 482
Frais de financement, net	202	181	223	852	966	1 334
Résultat avant impôts sur le résultat	6 529	5 211	3 808	20 067	21 808	15 148
Impôts sur le résultat	1 886	1 407	1 080	5 474	5 877	4 101
Résultat net	4 643	3 804	2 728	14 593	15 931	11 047
Résultat net de base et dilué par action	0,16	0,13	0,09	0,51	0,55	0,38
Dividende payé par action	0,055	0,05	0,045	0,22	0,20	0,165

	Aux 31 décembre		
	2016	2015	2014
	\$	\$	\$
Total de l'actif	132 539	125 166	109 792
Facilité de crédit garantie, nette de l'encaisse	24 929	25 140	22 042

⁽¹⁾ Inclus les gains sur modifications aux régimes de retraite et aux régimes complémentaires de retraite. Se reporter à la rubrique « Rapprochement du résultat net et du BAIIA et du BAIIA ajusté »

⁽²⁾ Se reporter à la rubrique « Définition du BAIIA ».

Résultats d'exploitation

Période de trois mois close le 31 décembre 2016 comparativement à la période de trois mois close le 31 décembre 2015

Produits des activités ordinaires

Les produits d'activités pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2016 ont augmenté de 5,1% ou de 2,1 millions de dollars pour s'établir à 43,4 millions de dollars.

Les produits des activités tirés du marché canadien des enveloppes ont diminué de 1,0 million de dollars, ou 3,5 %, pour s'établir à 28,0 millions de dollars. La baisse provient d'une réduction de 7,1 % du volume qui a été en partie contrebalancé par une hausse de 3,9 % des prix de vente moyens. La baisse du volume suit les tendances générales du marché.

Les produits des activités tirés du marché américain des enveloppes ont augmenté de 2,0 millions de dollars ou 21,6 %, atteignant 11,1 millions de dollars, principalement grâce à la contribution de Bowers Envelope, acquise le 29 août 2016. En somme, le nombre d'unités vendues est en hausse de 20,5 % et les prix de vente moyens ont augmenté de moins de 1,0 %.

Les produits des activités tirés des produits d'emballage et produits spécialisés ont augmenté de 36,5 % pour atteindre 4,3 millions de dollars, notamment avec la contribution de Papier Durabox dont l'acquisition a été conclue le 28 novembre 2016.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016 se sont établies à 30,6 millions de dollars comparativement à 28,6 millions de dollars pour la même période en 2015, ce qui représente une hausse de 2,0 million de dollars ou 6,9 %. Cette hausse est surtout imputable aux entreprises acquises.

Frais de vente et d'administration

Les frais de vente et d'administration ont totalisé 4,9 millions de dollars pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016 comparativement à 4,5 millions de dollars pour la même période en 2015, ce qui représente une augmentation de 0,4 million de dollars ou 9 % imputable aux entreprises acquises par la Société dans le cadre de sa stratégie qui vise à accroître sa présence dans le marché américain des enveloppes et de solidifier sa plateforme au Canada.

BAIIA et BAIIA ajusté

Le BAIIA s'est établi à 7,8 millions de dollars pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2016, comparativement à 8,1 millions de dollars pour la même période en 2015, soit une diminution de 0,3 million de dollars ou 3,5 %. Les marges de BAIIA s'établissent à 18,0 %, contre 19,6 % au quatrième trimestre de 2015, en raison d'une hausse des frais de ventes et d'administration compte tenu des entreprises acquises.

Amortissement

La dotation aux amortissements pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016 s'est élevée à 1,1 million de dollars par rapport à 2,7 millions de dollars pour la période correspondante de 2015, ce qui représente une baisse de 1,6 million de dollars ou 60,1 % résultant principalement d'un niveau d'actifs incorporels amortissables plus faible compte tenu des relations clients totalement amorties à la suite du premier appel public à l'épargne de 2006.

Frais de financement

Les frais de financement pour le trimestre clos le 31 décembre 2016 sont demeurés stables, s'établissant à 0,2 million de dollars.

Résultat avant impôts sur le résultat

Suite aux variations sur le revenu et les dépenses décrites ci-haut, le résultat avant les impôts sur le résultat s'est élevé à 6,5 millions de dollars lors de la période de trois mois close le 31 décembre 2016, en croissance de 25,3 % comparativement à 5,2 millions de dollars pour la même période en 2015.

Charge d'impôts sur le résultat

Au cours de la période de trois mois close le 31 décembre 2016, la Société a enregistré une charge d'impôts sur le résultat de 1,9 million de dollars comparativement à 1,4 million de dollars pour la période de trois mois close le 31 décembre 2015, imputable à une hausse du résultat avant impôts en 2016.

Résultat net

Le résultat net du quatrième trimestre a augmenté de 22% pour atteindre 4,6 millions de dollars (ou 0,16 \$ par action) comparé à 3,8 millions de dollars (ou 0,13 \$ par action) lors du trimestre correspondant de 2015.

Autres éléments du résultat global

La hausse du taux d'actualisation utilisé pour calculer les obligations au titre des prestations constituées ainsi qu'un rendement plus élevé que prévu des actifs ont entraîné des gains actuariels nets de 7,1 millions de dollars. Cette variation a eu une incidence sur les autres éléments du résultat global de la Société.

Période de douze mois close le 31 décembre 2016 par rapport à la période de douze mois close le 31 décembre 2015

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 se sont élevés à 160,6 millions de dollars comparativement à 142,3 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, ce qui représente une augmentation de 18,3 millions de dollars ou 12,8 %.

Les produits des activités provenant du marché canadien des enveloppes sont en croissance de 3,2 millions de dollars ou 3,0 %, pour atteindre 110,0 millions de dollars. Une baisse de 1,3 % dans le nombre d'unités vendues fut compensée par une augmentation du prix moyen de vente de l'ordre de 4,4 % nécessaire suite à l'augmentation du coût des matières premières en raison de l'appréciation de la devise américaine. Bien que l'acquisition de Premier Enveloppe ait bien performé durant l'année et a permis d'atténuer les effets du déclin à long terme du marché de l'enveloppe au Canada et les perturbations causées par la menace d'un arrêt de travail à Postes Canada au courant de l'été ont affecté les revenus. De plus, les résultats de l'an dernier ont bénéficié des effets d'une importante commande du gouvernement qui ne se produit que tous les quatre ans.

La croissance totale des produits des activités ordinaires au cours de l'année est majoritairement attribuable à la vigueur soutenue sur le marché américain des enveloppes, provenant principalement des acquisitions de Classic Envelope Inc., conclue en octobre 2015 et de Bowers Envelope conclue à la fin du mois d'août 2016. En 2016, ce marché a contribué à une croissance des produits des activités de 13,3 millions de dollars, représentant une augmentation de 53,3 % pour atteindre 38,4 millions de dollars. Dans l'ensemble, le nombre d'unités vendues était en hausse de 46,0 % et les prix moyens de vente en dollars canadien ont crû de l'ordre de 5,0 % dont 3,5% résulte de l'appréciation du dollar américain.

Les produits des activités provenant du marché des produits d'emballage et des produits spécialisés ont crû, de l'ordre de 16,4 % ou 1,7 million de dollars, atteignant 12,2 millions de dollars résultant de la contribution de l'acquisition de Papier Durabox conclue le 28 novembre 2016. Les produits d'emballage et des produits spécialisés existants ont également bien performé avec une croissance du nombre d'unités vendues et du prix moyen de vente provenant de variations dans le mix de produits vendus.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 se sont établies à 114,4 millions de dollars comparativement à 93,9 millions de dollars pour la même période en 2015, ce qui représente une hausse de 20,5 millions de dollars ou 21,9 %. Cette augmentation reflète les acquisitions de Classic Envelope Inc. et de Premier Envelope Ltd. au cours du quatrième trimestre de 2015, et dans une moindre mesure, celles de Bowers Envelope et Papier Durabox au cours des deux derniers trimestres de 2016. Des gains hors trésorerie de 3,8 millions de dollars résultant des modifications apportées aux régimes de retraite et aux régimes complémentaires de retraite qui ont été enregistrés lors de l'année 2015, expliquent également cette variation.

Afin d'acquérir et d'intégrer les acquisitions sus mentionnées, la Société a encouru divers coûts principalement lors de la première moitié de l'année. Ces dépenses sont principalement reliées à la fermeture et à l'assainissement de deux installations, aux coûts pour le déménagement des équipements, aux indemnités de départs et aux coûts reliés aux inefficacités temporaires.

Frais de vente et d'administration

Les frais de vente et d'administration se sont établis à 18,7 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 comparativement à 15,3 millions de dollars pour la même période en 2015, ce qui représente une augmentation de 3,4 millions de dollars ou 22,4 % imputable à l'effet d'une augmentation des frais découlant des activités d'acquisition d'entreprises, de leur intégration et de gains hors trésorerie de 1,2 million de dollars résultant des modifications apportées aux régimes de retraite et aux régimes complémentaires de retraite qui ont été enregistrés lors de l'année 2015.

BAIIA et BAIIA ajusté

Le BAIIA s'est chiffré à 27,4 millions de dollars pour l'année close le 31 décembre 2016, comparativement à 33,1 millions de dollars en 2015, une baisse de 5,7 millions de dollars ou 17,3 %. Les marges de BAIIA se sont chiffrées à 17,1 % des revenus, comparativement à 23,3 % l'année passée alors que des gains hors trésorerie avant impôts totalisant 5,0 millions de dollars découlant des modifications apportées aux régimes de retraite et aux régimes complémentaires de retraite ont été reconnus. Sur une base ajustée, le BAIIA s'est chiffré à 27,4 millions de dollars, ou 17,1 % des revenus comparativement à 28,1 millions de dollars, ou 19,8 % des revenus en 2015. La faiblesse du marché canadien de l'enveloppe provoquée par la menace de perturbations de la main-d'œuvre chez Postes Canada, une présence croissante dans un marché plus concurrentiel aux États-Unis, des gains hors trésorerie enregistrés en 2015 et des coûts supplémentaires engagés pour intégrer les entreprises acquises expliquent un BAIIA plus faible en 2016.

Amortissement

La dotation totale aux amortissements pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 s'est chiffrée à 6,4 millions de dollars, comparés à 10,3 millions de dollars pour la période correspondante de 2015, représentant une diminution de 3,9 millions de dollars ou 37,6 % résultant principalement du niveau d'actifs incorporels amortissables plus faibles compte tenu des relations clients totalement amorties à la suite du premier appel public à l'épargne de 2006.

Frais de financement

Les frais de financement se sont établis à 0,9 million de dollars pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 comparativement à 1,0 million de dollars pour la même période de 2015, ce qui représente une diminution de 0,1 million de dollars ou 11,8 % attribuable notamment à la réduction du niveau d'endettement moyen en 2016 conjuguée à une meilleure situation financière des régimes de retraite.

Résultat avant impôts sur le résultat

En raison des changements susmentionnés au titre des produits et charges, le résultat avant les impôts sur le résultat s'est établi à 20,1 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 comparativement à 21,8 millions de dollars pour la même période en 2015, représentant une diminution de 1,7 million de dollars ou 8,0 %.

Charge d'impôts sur le résultat

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016, la Société a enregistré une charge d'impôts sur le résultat de 5,5 millions de dollars comparativement à 5,9 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, représentant une diminution de 0,4 million de dollars en raison d'un plus faible résultat avant impôts durant l'année.

Résultat net

En raison des changements susmentionnés, le résultat net pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 s'est établi à 14,6 millions de dollars (ou 0,51 \$ par action) comparativement à un résultat net de 15,9 millions de dollars (ou 0,55 \$ par action) pour la même période en 2015, ce qui représente une diminution de 1,3 million de dollars ou 8,4 %.

Le résultat net ajusté a augmenté de 18,9 % pour atteindre 14,6 millions de dollars (ou 0,51 \$ par action) pour l'année terminée le 31 décembre 2016, en hausse par rapport à 12,3 millions de dollars (ou 0,44 \$ par action).

Autres éléments du résultat global

Un rendement plus élevé que prévu des actifs des régimes de retraite à prestations déterminées de la Société a compensé la diminution du taux d'actualisation utilisé pour calculer les obligations au titre des prestations constituées et a généré des gains actuariels nets de 2,4 millions de dollars. Ces variations ont eu une incidence sur les autres éléments du résultat global de la Société.

Information sectorielle

La Société exerce actuellement ses activités dans un seul secteur d'activité, soit la fabrication et la vente d'enveloppes et de produits d'emballage et de produits spécialisés. Au 31 décembre 2016, les actifs non courants de la Société totalisaient 77,1 millions de dollars au Canada et 12,8 millions de dollars aux États-Unis comparativement à 74,3 millions de dollars et 9,7 millions de dollars respectivement au 31 décembre 2015.

Durant le quatrième trimestre de 2016, les produits des activités de la Société au Canada se sont élevés à 31,2 millions de dollars en baisse de 1,4 % par rapport à 31,7 millions de dollars lors de la période équivalente de 2015. Pour la période de douze mois de 2016, les produits des activités générés au Canada ont atteint 119,1 millions de dollars, une hausse de 3,0 % comparativement à 115,6 millions de dollars en 2015.

Durant le quatrième trimestre de 2016, les produits des activités de la Société aux États-Unis se sont élevés à 12,1 millions de dollars, une hausse de 26,2 % par rapport à 9,6 millions lors de la période équivalente de 2015. Pour la période de douze mois de 2016, les produits des activités générés aux États-Unis ont atteint 41,4 millions de dollars, une hausse de 55,5 % comparativement à 26,7 millions de dollars en 2015.

Situation de trésorerie et sources de financement

Activités d'exploitation

Les activités opérationnelles ont généré des flux de trésorerie de 21,6 millions de dollars pendant l'année terminée le 31 décembre 2016, comparativement à 20,1 millions de dollars lors de la même correspondante en 2015. La variation nette positive des soldes du fonds de roulement est principalement attribuable à une gestion plus pointue des inventaires et des comptes à recevoir.

Activités d'investissement

Les activités d'investissements ont utilisé des fonds s'élevant à 14,3 millions de dollars lors de l'exercice clos le 31 décembre 2016, comparativement à une utilisation de fonds de 17,5 millions de dollars en 2015, une diminution de 3,2 millions de dollars résultant principalement des acquisitions d'entreprises moins élevées qu'en 2015.

Activités de financement

Les activités de financement ont utilisé des fonds s'élevant à 8,8 millions de dollars lors de l'exercice clos le 31 décembre 2016, comparativement à une génération de fonds de 0,3 million de dollars en 2015, une diminution de 9,1 millions de dollars résultant de remboursements de la facilité de crédit, de l'augmentation des dividendes payés et du rachat d'actions avec le programme d'offre publique de rachat en cours.

Sommaire de la situation de trésorerie et des sources de financement

La capacité de Supremex à générer des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, de même que sa capacité d'emprunt en vertu de ses facilités de crédit, devrait lui permettre d'obtenir des liquidités suffisantes pour combler ses besoins anticipés pour les projets existants et futurs.

Obligations contractuelles et arrangements hors bilan

Le tableau qui suit présente les obligations contractuelles de la Société au 31 décembre 2016 :

(en milliers de dollars)

	Paielements à verser par exercice			2018 et
	Total	2016	2017	ultérieurement
Facilité de crédit garantie	27 151	—	—	27 151
Contrats de location simple	15 269	3 361	2 644	9 264
Total	42 420	3 361	2 644	36 415

La Société n'a aucun autre arrangement hors bilan.

Financement

Au 31 décembre 2016, la Société a une convention de facilité de crédit garantie de premier rang renouvelable d'une durée de cinq ans d'un montant pouvant atteindre 50 millions de dollars et venant à échéance le 6 octobre 2020. La facilité de crédit garantie est utilisée pour le fonds de roulement, les dépenses en capital et d'autres fins générales de l'entreprise. Elle est garantie par une hypothèque et une sûreté réelle couvrant tous les actifs de la Société et de ses filiales et est soumise à certaines clauses restrictives, dont la Société est tenue, entre autres choses, de respecter. Durant l'année 2016, la Société respectait toutes les clauses restrictives de ses facilités de crédit.

Au 31 décembre 2016, la Société avait des lettres de crédit pour un total de 60 000 \$ comparé à 50 000 \$ en 2015.

La facilité porte intérêt à un taux variable fondé sur le taux préférentiel canadien ou le taux des acceptations bancaires, majoré chacun des marges applicables. Au 31 décembre 2016, le taux d'intérêt effectif sur les facilités de crédit était de 2,43%.

Structure du capital

Au 31 décembre 2016, la Société avait 28 611 351 actions ordinaires émises et en circulation. Au cours de l'année, la Société a racheté un total de 139 616 actions dans le cadre des deux programmes d'offre publique de rachat dans le cours normal des activités en vigueur, pour une contrepartie totale de 668 939 \$. Au 15 février 2017, la Société avait 28 609 051 actions émises et en circulation après le rachat de 2 300 actions pour fins d'annulation par voie d'OPR pour une contrepartie totale de 11 492 \$.

Instruments financiers

Risque de taux d'intérêt et risque de change

Les facilités de crédit de la Société portent intérêt à un taux variable. Ainsi, son résultat et ses flux de trésorerie peuvent subir l'incidence négative de la variation des taux d'intérêt.

La Société exerce ses activités au Canada et aux États-Unis. Ainsi, son résultat et ses flux de trésorerie sont exposés aux fluctuations du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien. Une partie des produits des activités ordinaires de Supremex est générée en dollars américains, et une partie importante de ses charges, notamment une partie des coûts du papier et d'autres matières premières ainsi que certaines dépenses d'investissement, sont engagées en dollars américains. De plus, Supremex tire une partie de ses produits des ventes réalisées en dollars canadiens à certains clients pour lesquels le prix de vente est sensible à la concurrence américaine (voir la rubrique « Facteurs de risque »). La trésorerie, les créances clients et les dettes fournisseurs et charges à payer comprennent des soldes libellés en dollars américains à la fin de l'exercice.

Juste valeur

La juste valeur des instruments financiers de la Société est décrite à la note 21 afférente aux états financiers consolidés audités de la Société, pour l'exercice clos le 31 décembre 2016.

Faits saillants de la situation financière

(en milliers de dollars)

	31 décembre 2016 \$	31 décembre 2015 \$
Fonds de roulement	20 442	20 213
Total de l'actif	132 539	125 166
Total des facilités de crédit garanties ⁽¹⁾	26 894	28 674
Capitaux propres	82 337	72 635

⁽¹⁾ Déduction faite des frais de financement reportés de 257 \$ (326 \$ au 31 décembre 2015).

Le fonds de roulement est demeuré stable par rapport à l'année précédente, à 20,4 millions de dollars comparativement à 20,2 millions de dollars en 2015.

Les actifs totaux de la Société ont augmenté de 7,4 millions de dollars pour atteindre 132,5 millions de dollars suite aux regroupements d'entreprise conclus en 2016 comparativement à 125,2 millions de dollars en 2015.

Le 23 décembre 2016, la Société a conclu l'acquisition de la quasi-totalité des actifs de Printer Gateway Inc. pour une contrepartie en espèces de 2 900 000 \$. Printer Gateway est un imprimeur en croissance basé à Toronto, Ontario, opérant sur le web et desservant l'industrie des communications et du design graphique.

Le 28 novembre 2016, la Société a conclu l'acquisition de la quasi-totalité des actifs de Papier Durabox Inc. pour une contrepartie en espèces de 4 464 196 \$. Papier Durabox Inc. est un fabricant de boîtes spécialisées en papier ondulé situé à Lachine, Québec.

Le 29 août 2016, la Société a conclu l'acquisition de la quasi-totalité des actifs de Bowers Envelope Inc. pour une contrepartie en espèces de 4 619 239 \$. Bowers Envelope est un manufacturier et imprimeur d'enveloppes de l'Indianapolis, en Indiana.

Ces acquisitions ont été conclues par l'entremise de la facilité de crédit de 50 millions de dollars.

La dette totale de la Société a diminué à 50,2 millions de dollars par rapport à 52,5 millions de dollars grâce aux remboursements faits sur la facilité de crédit, qui ont totalisé 26,9 millions de dollars au 31 décembre 2016, par rapport à 28,7 millions de dollars au 31 décembre 2015. De plus, la Société avait enregistré un bénéfice au titre des prestations de retraite constituées de 2,3 millions de dollars comparativement à un passif au titre des prestations de retraite constituées de 0,3 million de dollars au 31 décembre 2015. Cette augmentation découle de rendements plus élevés sur les actifs des régimes de retraite.

Supremex verse des dividendes trimestriels à ses actionnaires au gré du conseil d'administration. Un dividende de 1,7 million de dollars ou 0,06 \$ par action a été déclaré au cours du quatrième trimestre de 2016 et versé après la date de clôture. Les autres versements de dividendes qui ont été effectués auparavant en 2016 ont été déclarés et versés à raison de 0,055 \$ par action.

Contrôles de communication de l'information et contrôle interne à l'égard de l'information financière

Conformément au Règlement 52-109, *Attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs*, la Société a produit des attestations signées par le président et chef de la direction et par le vice-président intérimaire, finances, qui, entre autres choses, portent sur la conception et l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information ainsi que sur la conception et l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière.

La direction a conçu les contrôles et procédures de communication de l'information afin de fournir une assurance raisonnable que les renseignements importants la concernant sont portés à la connaissance du président et chef de la direction et du vice-président intérimaire, finances, en particulier dans la période au cours de laquelle les documents annuels sont préparés. Le président et chef de la direction et le vice-président intérimaire, finances, ont procédé à une évaluation de l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société et ont conclu, d'après leur évaluation, que ces contrôles et procédures étaient efficaces en date du 31 décembre 2016.

La direction a également conçu un contrôle interne à l'égard de l'information financière afin de fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière et à la préparation des états financiers à des fins externes selon les IFRS. Le président et chef de la direction et le vice-président intérimaire, finances, ont procédé à une évaluation de l'efficacité du contrôle interne de la Société à l'égard de l'information financière et ont conclu, d'après leur évaluation, que ce contrôle interne était efficace en date du 31 décembre 2016. Afin de procéder à leur évaluation, le président et chef de la direction et le vice-président intérimaire, finances ont utilisé les critères énoncés par le Committee of Sponsoring Organizations (« COSO ») de la Treadway Commission dans la publication intitulée *Internal Control – Integrated Framework*.

Enfin, aucun changement concernant le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société survenu au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016 n'a eu, ou pourrait vraisemblablement avoir, une incidence importante sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société.

Principales méthodes comptables et estimations

La Société prépare ses états financiers selon les IFRS, ce qui oblige la direction à faire des estimations et à formuler des hypothèses qui, à son avis, sont raisonnables compte tenu des renseignements disponibles. Ces estimations et hypothèses ont une incidence sur les montants constatés des actifs et des passifs et la présentation des actifs et des passifs éventuels aux dates des états financiers ainsi que sur les montants constatés des produits et des charges au cours des périodes visées. Les principaux éléments qui exigent l'utilisation par la direction d'estimations se rapportent aux immobilisations incorporelles et au goodwill, aux avantages futurs du personnel ainsi qu'aux impôts sur le résultat. La direction fonde ses estimations sur les résultats passés et d'autres hypothèses qui sont jugés raisonnables dans les circonstances. La direction procède en outre à l'évaluation de ses estimations de manière continue. L'incidence sur les états financiers de tout changement à ces estimations au cours des périodes futures pourrait être importante et serait comptabilisée dans la période au cours de laquelle le changement est apporté.

Les principales méthodes comptables de la Société sont décrites à la note 2 afférente aux états financiers consolidés audités de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2016.

Les méthodes que la Société juge les plus importantes pour bien comprendre et évaluer ses résultats présentés comprennent les éléments suivants :

Immobilisations incorporelles et goodwill

Les immobilisations incorporelles et le goodwill résultent de regroupements d'entreprises comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. Selon cette méthode, le coût d'acquisition est réparti entre les actifs nets sous-jacents acquis, en fonction de leurs justes valeurs estimatives respectives. Dans le cadre de ce processus de répartition, la Société doit identifier les immobilisations incorporelles acquises et leur attribuer une valeur et une durée d'utilité estimatives au moyen de nombreuses estimations et hypothèses importantes concernant les projections de flux de trésorerie, le risque économique et le coût moyen pondéré du capital.

Ces estimations et hypothèses permettent d'établir le montant à attribuer aux autres immobilisations incorporelles identifiables et au goodwill, ainsi que la période d'amortissement des immobilisations incorporelles identifiables à durée définie. Si les événements ou résultats futurs diffèrent de ces estimations et hypothèses de manière défavorable, la Société pourrait devoir augmenter la dotation aux amortissements ou les pertes de valeur dans le futur.

Au 31 décembre 2016, la Société a effectué un test de dépréciation du goodwill au moyen de la méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie selon les meilleures estimations de la direction, lesquelles se fondent sur la ligne de conduite prévue de la Société selon l'évolution du marché. La Société n'a constaté aucune dépréciation de la valeur comptable du goodwill. La Société continuera de surveiller l'incidence des changements au sein du marché.

Méthode d'évaluation

La Société utilise la méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie pour déterminer la juste valeur d'utilité de l'unité génératrice de flux de trésorerie. De plus, depuis le dernier test annuel de dépréciation, la Société n'a pas apporté de modification à la méthode d'évaluation utilisée pour établir la dépréciation du goodwill.

Hypothèses importantes

L'approche axée sur les produits est établie en fonction de la valeur des flux de trésorerie futurs qu'une entreprise générera à l'avenir. La méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie, qui a été utilisée au 31 décembre 2016, nécessite de prévoir les flux de trésorerie et d'actualiser ceux-ci. Le processus d'actualisation utilise un taux de rendement qui correspond au risque rattaché aux activités de la Société ou aux actifs et tient compte de la valeur temporelle de l'argent. Cette approche exige la formulation d'hypothèses relativement à la croissance ou la décroissance des produits des activités ordinaires, des marges d'exploitation, des taux d'imposition et des taux d'actualisation.

Croissance ou diminution des produits des activités ordinaires

Les hypothèses utilisées étaient fondées sur le budget interne de la Société. La Société a établi les prévisions au titre des produits des activités ordinaires, des marges d'exploitation et des flux de trésorerie sur une période de quatre ans reflétant la demande décroissante dans le marché canadien des enveloppes, la capacité d'acquérir des parts de marché dans le marché américain des enveloppes et a, par la suite, utilisé un taux de déclin perpétuel à long terme. Dans le cadre de ses prévisions, la Société s'est fondée sur les résultats passés, les tendances économiques, de même que les tendances du secteur et du marché.

Taux d'actualisation

La Société a présumé un taux d'actualisation avant impôts afin de calculer la valeur actuelle de ses flux de trésorerie prévus. Le taux d'actualisation représente le coût moyen pondéré du capital (« CMPC ») pour des sociétés comparables œuvrant dans des secteurs semblables. Le CMPC est une estimation du taux de rendement global requis sur un placement en titres de créance et de capitaux propres et sert de point de départ pour établir un taux d'actualisation approprié. La détermination du CMPC requiert une analyse séparée du coût des titres de capitaux propres et de créance, et suppose une prime de risque basée sur une évaluation des risques liés aux flux de trésorerie prévus.

Les hypothèses clés utilisées lors du test de dépréciation étaient les suivantes :

	Hypothèses
Taux d'actualisation avant impôts	16,6 %
Taux d'imposition	26,1 %
Taux de déclin perpétuel	3,0 %

Sensibilité

Lors du test de dépréciation le plus récent, si le taux d'actualisation avait augmenté à 28,9 % ou si le taux de déclin perpétuel avait augmenté à 44,8%, la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésoreries aurait été égale à la valeur comptable au 31 décembre 2016.

Avantages du personnel

La Société agit à titre de promoteur de régimes à prestations définies qui offrent des prestations de retraite et d'autres avantages postérieurs à l'emploi à l'intention des membres du personnel visés. Le calcul de la charge et des obligations liées aux avantages du personnel fait appel à des hypothèses, notamment le taux d'actualisation pour évaluer les obligations, le taux de mortalité prévu, l'âge prévu de la retraite, le taux attendu de croissance de la rémunération et le taux tendanciel du coût des soins de santé. Puisque le calcul de la charge et des obligations liées aux avantages du personnel nécessite le recours à de nombreuses hypothèses, l'évaluation actuarielle comporte une incertitude relative à la mesure. Les résultats réels différeront des résultats estimatifs découlant de ces hypothèses.

Hypothèses importantes :

Taux d'actualisation de l'obligation au titre des prestations constituées	3,80 %
Taux d'actualisation de la charge de retraite nette	3,90 %
Taux de croissance de la rémunération	2,50 %
Hypothèse de mortalité	Privé CPM

Taux d'actualisation

Au 31 décembre 2016, nous avons utilisé la méthode de la *courbe de taux d'actualisation comptable de l'ICA de Fiera Capital*, ce qui est conforme à la méthodologie suggérée dans la Note éducative *Hypothèse relative au taux d'actualisation comptable en matière de régimes de retraite et de régimes d'avantages sociaux postérieurs à l'emploi*. Pour la Société, une hausse ou une baisse de 0,25 % du taux d'actualisation aurait pour effet de diminuer ou d'augmenter l'obligation au titre des prestations définies d'environ 3,2 millions de dollars au 31 décembre 2016. Une augmentation d'un an dans l'espérance de vie des membres du régime au 31 décembre 2016, fait augmenter de 2,9 millions de dollars les obligations projetées totales des fonds de pension à prestations déterminées.

Taux de rémunération

Les augmentations de salaire futures sont basées sur les taux d'inflation futurs prévus.

Impôts sur le résultat

La Société comptabilise une charge d'impôts sur le résultat pour chaque administration où elle exerce ses activités. Toutefois, le montant réel de la charge d'impôts sur le résultat est connu en définitive après la production de la déclaration de revenus et son acceptation par les administrations fiscales, soit après la publication des états financiers. En outre, pour estimer la charge d'impôts, la Société tient compte de la probabilité de recouvrer les actifs d'impôt différé en se fondant sur sa capacité à appliquer les déductions fiscales futures sous-jacentes, avant leur échéance, aux résultats imposables futurs. L'estimation se fonde sur les lois fiscales en vigueur et sur les résultats imposables futurs estimatifs. Si les estimations diffèrent de la déclaration de revenus définitive, le résultat d'une période ultérieure pourrait être touché.

La Société est assujettie à l'impôt dans de nombreuses juridictions. L'incidence fiscale définitive de bon nombre des transactions et calculs est incertaine dans le cours normal des activités. La Société maintient des provisions au titre des positions fiscales incertaines qui, à son avis, reflètent de façon appropriée les risques liés aux positions faisant l'objet de discussions, de vérifications, de différends ou d'appels auprès des administrations fiscales, ou qui sont autrement incertaines. Ces provisions sont établies à l'aide des meilleures estimations du montant qui devrait être payé, selon une évaluation qualitative de tous les facteurs pertinents. La Société réévalue ces provisions à la fin de chaque période afin de déterminer si le montant est adéquat. Cependant, il se peut qu'une provision supplémentaire découle de vérifications effectuées ultérieurement par les administrations fiscales. Lorsque le règlement définitif d'une question fiscale est différent du montant qui avait été comptabilisé initialement, l'écart est comptabilisé dans la charge d'impôts de la période où le règlement a lieu.

Le taux d'impôt effectif de 2016 de la Société correspondait à 27,3 % de son résultat avant impôts sur les résultats.

Récentes prises de position comptables

IFRS 9, Instruments financiers

L'IFRS 9, *Instruments financiers* (l'« IFRS 9 »), qui remplace l'IAS 39, *Instruments financiers : comptabilisation et évaluation*, établit les principes de présentation de l'information financière pour les actifs et les passifs financiers afin de présenter des informations utiles et pertinentes aux utilisateurs des états financiers aux fins de leur évaluation des montants, du calendrier et de l'incertitude des flux de trésorerie futurs d'une entité.

L'IFRS 9 entrera en vigueur le 1 janvier 2018.

La Société a entrepris d'évaluer l'incidence de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 15, Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2014, l'International Accounting Standards Board (« IASB ») a publié une norme sur la comptabilisation des produits, soit l'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, qui remplace IAS 18 *Produits des activités* et IAS 11 *Contrats de construction* et toutes les interprétations existantes des IFRS relatives aux produits des activités ordinaires. L'IFRS 15 établit un modèle en cinq étapes qui s'appliquera aux produits des activités ordinaires tirés d'un contrat avec un client (exceptions limitées), peu importe le type de transactions ou le secteur d'activité générant des produits. Les exigences de la norme s'appliqueront également à la comptabilisation et à l'évaluation des profits et pertes à la vente de certains actifs non financiers qui ne sont pas un extrant des activités ordinaires de l'entité (p. ex., les ventes d'immobilisations corporelles ou incorporelles). En avril 2016, l'International Accounting Standards Board (IASB) a publié les amendements à la norme IFRS 15. Ces modifications apportent des éclaircissements afin d'aider les sociétés à mettre en œuvre la nouvelle norme de revenus.

L'IFRS 15 s'applique aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1 janvier 2018.

La Société a entrepris d'évaluer l'incidence de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 16, Contrats de location

IFRS 16 s'applique rétrospectivement aux exercices ouverts à compter du 1 janvier 2019 et l'adoption anticipée est permise à condition que l'IFRS 15 ait été appliquée ou soit appliquée en même temps que l'IFRS 16.

IFRS 16 énonce les nouveaux principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation et présente de nouvelles obligations d'information pour les deux parties à un contrat. La norme introduit un modèle unique de comptabilisation de tous les contrats par le preneur, sauf exception. Elle impose aux preneurs de comptabiliser la plupart des contrats de location à l'état de la situation financière en comptabilisant un actif lié au droit d'utilisation et une obligation locative.

La Société a entrepris d'évaluer l'incidence de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

Évènement récent

Le 15 février 2017, le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de 0,06 \$ par action ordinaire, payable le 14 avril 2017 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 31 mars 2017.

Facteurs de risque

Les résultats d'exploitation, les perspectives d'affaires et la situation financière de Supremex sont soumis à un certain nombre de risques et d'incertitudes et subissent l'incidence d'un certain nombre de facteurs qui échappent au contrôle de sa direction.

Diminution de la consommation d'enveloppes

Les activités de fabrication d'enveloppes de Supremex dépendent fortement de la demande d'enveloppes pour le courrier. Supremex pourrait devoir faire concurrence à des produits substitués, ce qui aurait un effet sur la demande pour ses produits. L'utilisation d'Internet et d'autres médias électroniques ne cesse d'augmenter. Les consommateurs s'en servent pour acheter des produits et des services, mais aussi à d'autres fins, par exemple, pour régler des factures de services publics et de cartes de crédit. Les annonceurs ont recours à Internet et aux médias électroniques pour des campagnes à l'intention de groupes particuliers d'utilisateurs. Les entreprises de toute taille font aussi appel à l'électronique pour exercer leurs activités, envoyer des factures et percevoir les sommes qui leur sont dues. On s'attend donc à ce que la baisse de la demande des entreprises pour des enveloppes et d'autres documents imprimés continue à l'avenir.

En Amérique du Nord, on s'attend à ce que la décroissance se poursuive dans les secteurs des enveloppes et de la livraison postale dans un avenir prévisible, en raison d'une diminution graduelle et généralisée de l'utilisation des produits conventionnels à base de papier. Les activités de Supremex sont tributaires du courrier commercial et de la publicité directe. Le volume de courrier commercial semble avoir diminué depuis quelques années, en partie à cause de l'emploi accru de moyens de communication et de transfert de l'information non conventionnels comme le courrier électronique et Internet. Rien ne garantit que le secteur de la publicité directe connaisse le même volume de ventes. C'est pourquoi rien ne garantit que Supremex pourra augmenter ses ventes, ni même les maintenir au niveau atteint par le passé.

Afin de réduire ce risque, la Société s'efforce continuellement d'améliorer son efficacité opérationnelle et de développer de nouveaux produits tels que l'emballage pour répondre au commerce électronique.

Comme la plupart des enveloppes utilisées au Canada et aux États-Unis servent au courrier, une grève ou quelque autre arrêt de travail des employés syndiqués de la poste se traduirait par une suspension temporaire des envois postaux de la plupart des clients de Supremex, qui pourrait avoir un effet défavorable important sur Supremex. Au cours de l'été 2011, il y a eu un arrêt de travail à Postes Canada qui a duré environ trois semaines. D'autres négociations collectives au courant de l'été 2016 ont à nouveau fait planer la menace d'un arrêt de travail. Cependant, les parties ont convenu une entente et les perturbations de travail évitées. Durant ces périodes, les envois d'enveloppes aux clients ont été légèrement touchés, et certaines commandes de publicité directe ont été annulées. L'adoption de la facturation en ligne a aussi augmenté au cours de cette période. De nombreuses sociétés importantes ont profité de l'arrêt de travail de Postes Canada pour promouvoir les avantages de la facturation en ligne. Il est impossible de quantifier l'incidence de cet arrêt de travail compte tenu de son effet potentiel à long terme.

Notons également que les tarifs postaux ont une influence considérable sur l'utilisation des enveloppes; une augmentation de ces tarifs, comparativement à ceux des autres modes de livraison ou de publicité, pourrait entraîner une diminution du courrier à livrer. En décembre 2013, Postes Canada a annoncé la mise en place d'un Plan d'action en cinq points qui a pour objectif :

- La transition, pour le tiers des ménages canadiens qui reçoivent leur courrier à la porte, à des boîtes postales communautaires au cours des cinq prochaines années.
- Une nouvelle structure de tarification progressive pour les envois poste-lettres à l'intérieur du Canada sera mise en place en mars 2014 (hausse de 14,75 % pour les envois affranchis à la machine standard à 35 % pour les timbres-poste individuels).
- Un renforcement de son réseau de vente au détail par un ajout de bureaux de poste dans les commerces à l'échelle du pays.
- Un changement apporté aux activités internes afin d'obtenir une circulation plus efficace au sein du réseau de traitement et jusqu'au client.
- Un changement au modèle d'affaires, qui nécessitera moins de main-d'œuvre.

Rien ne garantit qu'une hausse future des tarifs postaux n'aura pas d'incidence défavorable sur le volume des envois et sur le nombre d'enveloppes achetées.

Enfin, il est de plus en plus question d'une loi de type « Do-not-mail » aux États-Unis qui toucherait le secteur du marketing direct. La législation de type « Do-not-mail » s'appliquerait dans chaque état. En 2008, des projets de loi à ce titre ont été déposés dans certains États, mais aucun n'a été adopté. Cela étant dit, si de telles lois étaient adoptées, elles auraient un effet négatif sur le volume de ventes de la Société.

Relation avec les clients

Supremex ne conclut généralement pas de contrats écrits à long terme avec ses clients. Il est donc toujours possible que l'un d'eux puisse mettre fin à sa relation avec Supremex sans avoir à donner de préavis ni à subir de pénalité. D'autre part, même si un client décide de continuer de faire affaire avec Supremex, rien ne garantit que ses commandes resteront de la même ampleur et seront soumises aux mêmes conditions.

Concurrence

En dépit de la position de chef de file de Supremex sur le marché canadien, l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché canadien des enveloppes pourrait avoir une incidence sur les marges et les ventes. Pendant la période 2008-2011, la force du dollar canadien par rapport au dollar américain a incité des concurrents américains à augmenter leur présence sur le marché canadien. Au cours de la période de cinq ans précédant 2013, Les grands manufacturiers d'enveloppes américains peuvent utiliser leur capacité excédentaire pour pénétrer le marché canadien de l'enveloppe. Tant que le marché américain demeure faible, il y aura des pressions sur les prix sur le marché canadien. Par contre, les frais de transport ainsi que des problèmes de livraison sont des facteurs pouvant limiter la capacité de répondre à distance aux besoins de clients ayant des volumes de ventes importants. Depuis la seconde moitié de 2012, le dollar canadien a commencé à s'affaiblir par rapport au dollar américain, une tendance générale qui s'est maintenue en 2016. Alors que l'affaiblissement du dollar canadien peut diminuer la capacité des concurrents basés aux États-Unis à pénétrer davantage le marché de l'enveloppe au Canada, il met aussi une pression à la hausse sur les coûts de matières premières de la Société.

Dans le marché actuel, les fabricants d'enveloppes canadiens sont fortement compétitifs en matière de prix afin de générer de nouvelles ventes pour remplacer celles perdues. Étant donné l'importance de la part de marché canadien détenue par la Société, la majorité des nouveaux clients des petits concurrents au Canada sont d'anciens clients de Supremex.

Croissance par acquisitions

La Société prévoit une croissance à la fois organique et par acquisitions. Au cours des dernières années, la Société s'est développée grâce à des acquisitions et devrait raisonnablement, et en grande partie, s'appuyer sur de nouvelles acquisitions pour poursuivre sa croissance. La capacité d'évaluer correctement la juste valeur des entreprises acquises, de consacrer le temps et les ressources humaines nécessaires pour intégrer avec succès leurs activités à celles de la Société ainsi que la capacité de réaliser des synergies, des améliorations et le bénéfice attendu et d'atteindre les rendements anticipés constituent des risques inhérents aux acquisitions.

Cycles économiques

Un risque important auquel Supremex fait face et qu'elle ne peut contrôler est celui lié aux cycles économiques. Dans une économie faible, la publicité directe est le secteur du marché de Supremex qui est le plus touché. En effet, il y a une relation directe entre la croissance du PIB et le niveau des ventes de publicité directe. En raison de la conjoncture récente, la Société a subi une baisse importante du volume des ventes dans ce secteur. Les effets de cette hausse sont limités étant donné que la publicité directe représente moins de 20 % du volume annuel total de Supremex. Pour ce qui est du courrier commercial, qui représente environ 50 % du volume de ventes annuel de Supremex, les cycles économiques ont une incidence moindre que sur le volume des ventes de publicité directe, puisque les entreprises continuent d'envoyer leurs factures à leurs clients par la poste, et que la pénétration du marché de la facturation électronique est très faible dans ce segment du marché. À long terme, le volume de courrier commercial a diminué.

Le recours au personnel clé

Les cadres supérieurs et les employés de Supremex possèdent une vaste expérience dans l'industrie et avec les entreprises, les fournisseurs, les produits et les clients. La perte des connaissances, de l'expertise et des compétences techniques de la direction en raison de la perte d'un ou de plusieurs membres de l'équipe de gestion principale pourrait entraîner un détournement des ressources de gestion ou un écart temporaire entre les cadres et nuire à la capacité de la Société à se développer et à poursuivre d'autres stratégies commerciales qui pourraient avoir une incidence défavorable importante sur ses résultats commerciaux et financiers. En outre,

l'expertise relative à la fabrication d'enveloppes est rare et la perte de dirigeants clés qui dirige ces fonctions pourrait avoir un effet défavorable important sur la capacité de la Société de continuer à offrir une offre de produits attrayante à ses clients, Affaires et résultats financiers.

Hausses du coût des matières premières

Le papier, le matériel à fenêtre, l'encre et les adhésifs sont les principales matières premières utilisées par la Société. Les fluctuations du coût des matières premières et de l'énergie ont des effets sur les activités.

Bien que la Société récupère habituellement le coût du papier auprès des clients, l'augmentation du prix du papier peut avoir un effet négatif sur ses activités si elle entraîne une modification des habitudes d'achat des clients, particulièrement dans les conditions économiques actuelles. De plus, l'augmentation du prix du papier a un effet négatif sur la rentabilité de Supremex si elle ne peut être transférée aux clients. Dans le but de réduire ce risque, la Société ne dépend pas d'un seul fournisseur et fait généralement preuve de discipline au titre du transfert à ses clients de toute augmentation de coût des matières premières.

Les fluctuations du prix du pétrole, une composante clé du matériel à fenêtre, de l'encre et des adhésifs, ont un effet direct sur leur prix. Une augmentation du prix du pétrole peut avoir un effet négatif sur les activités si elle entraîne une modification des habitudes d'achat des clients.

Taux de change

Une partie des produits des activités ordinaires de Supremex est générée en dollars américains, et une partie importante de ses charges, notamment la quasi-totalité du coût du papier et d'autres matières premières ainsi que certaines dépenses d'investissement, est engagée en dollars américains. De plus, Supremex tire une partie de ses produits de ventes réalisées en dollars canadiens à certains clients pour lesquels le prix de vente est sensible à la concurrence américaine.

L'exposition nette au dollar américain continue de diminuer en raison d'une augmentation des revenus provenant du marché américain des enveloppes qui aide à compenser pour le volume d'achats de matières premières que la Société doit effectuer en dollars américains. Les produits tirés des ventes aux États-Unis représentent 25,8 % des produits consolidés de l'exercice 2016, en hausse comparativement à 18,7 % au cours de l'exercice 2015.

Environnement

Le secteur dans lequel la Société évolue nécessite l'emploi de grandes quantités de papier dans ses activités quotidiennes. Comme le marché se soucie de plus en plus de la protection de l'environnement et du développement durable, on demande de plus en plus à Supremex que ses produits et services soient favorables à l'environnement. Par exemple, les préoccupations environnementales pourraient modifier les habitudes des consommateurs, et de nouvelles lois pourraient forcer la Société à utiliser des matériaux favorables à l'environnement, mais plus coûteux, dans son processus de production. Afin de réduire ce risque, la Société s'efforce de se positionner à l'avant-plan du secteur par son engagement envers la protection de l'environnement et collabore avec ses fournisseurs pour trouver constamment de nouveaux moyens de réduire son incidence sur l'environnement. Supremex est aussi un chef de file dans le marché canadien de l'enveloppe en ce qui a trait à la commercialisation de matériaux favorables à l'environnement, comme des feuilles de papier recyclées à 100 %.

Disponibilité des capitaux

En 2015, la Société a conclu une convention de facilité de crédit renouvelable garantie de premier rang d'une durée de cinq ans, pour un montant de 50 millions de dollars échéant le 6 octobre 2020, auprès de la Banque de Montréal. Bien que la Société ait renouvelé son financement, rien ne garantit que des fonds supplémentaires soient disponibles dans le futur et que, s'ils le sont, ils lui seront fournis dans des délais et selon des conditions acceptables.

Crédit

La Société est exposée au risque de crédit relativement à ses créances clients. Une limite de crédit spécifique par client est établie et révisée régulièrement par la Société. Aucun client ne représente plus de 10 % des créances clients consolidées. La clientèle de Supremex est bien diversifiée et comprend de grands clients nationaux comme des sociétés canadiennes importantes, des revendeurs nationaux et des organismes publics, de même que des marchands de papier et des fournisseurs de processus et de solutions. Par le passé, le niveau de créances douteuses a toujours été bas étant donné la nature des clients. Au 31 décembre 2016, l'exposition maximale au risque de crédit relativement aux créances clients correspondait à leur valeur comptable.

Taux d'intérêt

La Société est exposée aux risques de marché liés aux fluctuations des taux d'intérêt. La dette à taux variable porte intérêt à des taux fondés sur les taux préférentiels canadiens ou les taux des acceptations bancaires plus des marges applicables qui varient entre 1,50 % et 1,75%. Au 17 février 2016, le niveau de la dette n'était pas jugé suffisamment élevé pour justifier la conclusion d'un nouveau swap de taux d'intérêt.

Litiges

Supremex, comme d'autres sociétés de fabrication et de ventes, s'expose à des responsabilités éventuelles liées à ses activités, y compris aux frais occasionnés par un vice de produit ou un retard de livraison ou par un manque de fiabilité ou un mauvais rendement. Supremex est, de temps à autre, poursuivie ou menacée d'être poursuivie en justice, notamment pour responsabilité du fait du produit, préjudice personnel, inexécution de contrat, perte de profits ou autres réclamations en dommages-intérêts indirects, dans le cours normal de ses activités. Une lourde condamnation contre Supremex, et l'imposition d'une amende ou d'une pénalité substantielle en raison d'une contravention aux lois ou règlements, ou le fait d'agir à titre de défenderesse dans le cadre d'une série de réclamations, pourraient nuire considérablement à ses activités, à sa situation financière, à ses résultats d'exploitation et à ses liquidités disponibles aux fins de distribution.

Avantages du personnel

La Société maintient trois régimes de retraite agréés à prestations définies qui couvrent la quasi-totalité de ses employés. Deux de ces régimes sont hybrides, puisqu'ils comportent également un volet à cotisations définies. Au cours du troisième trimestre de 2012, la Société a effectué la conversion, aux fins de services futurs, de ses régimes à prestations définies en régimes à cotisations définies. Par le passé, la Société a également offert, à un nombre limité d'employés, des régimes d'avantages complémentaires de retraite et des régimes d'avantages postérieurs à l'emploi qui comprenaient des soins de santé, des soins dentaires et une couverture d'assurance vie.

Le niveau des cotisations de Supremex pourrait varier en fonction du rendement réalisé sur les actifs des régimes de retraite et du taux d'actualisation des passifs futurs, ce qui pourrait toucher sa situation financière.

Informations prospectives

Le présent rapport de gestion contient des informations prospectives au sens des lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables, notamment des énoncés concernant le BAIIA (ou BAIIA ajusté) et le rendement futur de Supremex et des énoncés semblables ou de l'information sur les résultats, les circonstances, le rendement ou les attentes futurs prévus. Les informations prospectives peuvent contenir des expressions comme prévoir, présumer, croire, devoir, viser, avoir l'intention de, pouvoir, entendre et chercher à, éventuellement employées au futur ou au conditionnel. Ces informations ont trait aux événements futurs ou au rendement futur et reflètent les hypothèses, attentes et estimations actuelles de la direction à propos de la croissance, des résultats d'exploitation, du rendement, des perspectives et occasions futures de l'entreprise, de la conjoncture économique canadienne et de la capacité de l'entreprise d'attirer et de conserver des clients. L'information prospective est fondée sur les estimations, les attentes et les hypothèses actuelles de la direction ainsi que sur l'information disponible pour Supremex à la date du présent rapport de gestion. Les hypothèses, attentes et estimations sont abordées tout au long de notre rapport de gestion de l'exercice 2016.

Les informations prospectives sont assujetties à certains risques et incertitudes et ne devraient pas être lues comme étant une garantie de résultats ou de rendements futurs, et les résultats réels pourraient différer de manière importante des conclusions, prévisions ou projections énoncées dans ces informations prospectives. Ces risques et incertitudes comprennent, entre autres : les cycles économiques, les fonds disponibles, la diminution de la consommation d'enveloppes, l'augmentation de la concurrence, la fluctuation des taux de change, l'augmentation du coût des matières premières, les risques de crédit liés aux créances clients, l'augmentation de la capitalisation des régimes de retraite, les lacunes des services postaux, la fluctuation des taux d'intérêt et le risque potentiel de litige. Ces risques et incertitudes sont abordés tout au long du rapport de gestion de l'exercice 2016, notamment à la rubrique « Facteurs de risque ». Par conséquent, nous ne pouvons garantir que les énoncés prospectifs ou les informations prospectives se concrétiseront. Les lecteurs ne devraient pas se fier indûment à ces informations prospectives, sauf s'ils sont tenus de le faire en vertu de la législation en valeurs mobilières applicable. 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.

Définition du BAIIA, BAIIA ajusté, résultat net ajusté et des mesures non conformes aux IFRS

Le « BAIIA » désigne le résultat avant frais de financement, impôts sur le résultat, amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles, et (gain) perte à la cession d'immobilisations corporelles. Supremex est d'avis que le BAIIA est une mesure couramment utilisée par les lecteurs d'états financiers afin d'évaluer la capacité d'une entreprise de générer des flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation et d'acquitter ses charges financières.

Les renvois au « BAIIA ajusté » se rapportent au BAIIA ajusté pour retirer les éléments non récurrents comme les gains résultant des modifications apportées aux régimes de retraite et aux régimes complémentaires de retraite en 2015. Supremex est d'avis que le BAIIA ajusté est une mesure couramment utilisée par les lecteurs d'états financiers afin d'évaluer la capacité d'une entreprise de générer des flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation et d'acquitter ses charges financières.

Les renvois au « résultat net ajusté » se rapportent au résultat net ajusté pour retirer les éléments non récurrents comme les gains résultant des modifications apportées aux régimes de retraite et aux régimes complémentaires de retraite, après impôt.

Le BAIIA, le BAIIA ajusté ou le résultat net ajusté n'est pas une mesure des résultats conforme aux IFRS et n'a pas de signification normalisée prescrite par les IFRS. Par conséquent, le BAIIA, le BAIIA ajusté ou le résultat net ajusté peut ne pas être comparable à des mesures similaires présentées par d'autres entités. Les investisseurs sont avisés que le BAIIA, le BAIIA ajusté ou le résultat net ajusté ne doit pas être considéré comme une mesure de remplacement du résultat net établi selon les IFRS comme indicateur du rendement de la Société.

Renseignements additionnels

Des renseignements additionnels relatifs à la Société, incluant la notice annuelle de Supremex, se trouvent sur le site www.sedar.com.