



SLEEMAN ENREGISTRE DES VENTES RECORDS POUR L'EXERCICE 2002

Guelph, ON – Le 6 mars 2003 -- Sleeman Breweries Ltd. (TSE:ALE) a publié aujourd'hui ses résultats financiers du quatrième trimestre et de l'exercice financier terminé le 28 décembre 2002.

Faits saillants financiers :

- Au quatrième trimestre, les produits nets ont augmenté de 10 pour cent par rapport à la même période en 2001, pour s'établir à 37,8 millions de dollars, en raison d'une hausse de huit pour cent du volume total, une performance qui se compare favorablement à la croissance de 1,5 % enregistrée dans l'ensemble de l'industrie au cours du trimestre;
- Les produits de l'exercice ont augmenté de 11 pour cent pour s'établir à 157,1 millions de dollars grâce à une hausse du volume total annuel de 10 pour cent, soit 1 122 000 hectolitres;
- Le bénéfice avant impôts, intérêts et amortissement (BAIIA) de 2002 a augmenté de cinq pour cent pour s'établir à 29,9 millions de dollars.

« En 2002, Sleeman a consolidé son offre globale dans les segments de la bière de qualité supérieure, de la bière à prix populaire et de la bière importée. Nous avons profité d'une croissance de volume importante qui a surpassé celle de l'industrie en général, dont la croissance a été inférieure à 1 %, dit John Sleeman, président du conseil et chef de la direction. S'il n'y avait pas eu une hausse de taxe imprévue en Alberta, qui a diminué nos produits et notre BAIIA d'environ 4 millions de dollars au cours de l'exercice, la croissance de notre bénéfice aurait été nettement plus élevée. »

« Nos avons élaboré des plans de marketing et de publicité très excitants pour 2003, ce qui devrait stimuler encore davantage la croissance de nos ventes et notre rentabilité dans le cadre de notre plan stratégique. »

Au cours du quatrième trimestre, le bénéfice net a été de 2 millions de dollars, soit un bénéfice net dilué par action de 0,12 \$, en comparaison de 2,2 millions de dollars ou 0,14 \$ par action au cours du quatrième trimestre de 2001. Le bénéfice net de l'exercice a augmenté de 26 pour cent pour s'établir à 12,3 millions de dollars, soit un bénéfice net dilué par action de 0,77 \$, par rapport à 9,8 millions de dollars, soit un bénéfice net dilué par action de 0,63 \$, au cours de l'exercice 2001.

Le BAIIA de la Société aurait augmenté de 19 % au cours du quatrième trimestre et ses frais généraux, de vente et d'administration aurait diminué de 8 % si le trimestre n'avait pas dû absorber environ 1,3 million de dollars de frais non récurrents reliés à des changements au niveau de la direction et à des questions d'ordre juridique. De plus, la Société a également dû établir une provision pour impôt additionnelle de 0,5 million de dollars au cours du trimestre en prévision de l'impôt à payer sur les gains tirés de la vente d'une entente de distribution enregistrée plus tôt durant l'exercice 2002. Après ajustement de ces charges non récurrentes, le bénéfice net pro forma de la Société au quatrième trimestre s'est établi à 3,4 millions de dollars, soit un bénéfice net dilué par action de 0,21 \$.

En 2002, les rentrées tirées des activités d'exploitations se sont élevées à 13,3 millions de dollars, en comparaison de 18,9 millions de dollars en 2001, une baisse qui résulte essentiellement de l'augmentation de 3,3 millions de dollars des exigences du fonds de roulement de la Société découlant des ententes signées par la Société avec Sapporo et Grolsch au cours de l'exercice 2002.

L'avoir des actionnaires a augmenté pour s'établir à 90,2 millions de dollars, en hausse de 23 pour cent par rapport aux 73,1 millions de dollars enregistrés au cours de l'exercice précédent. À la fin de l'exercice financier, le ratio de la dette à long terme sur l'avoir des actionnaires de la Société s'établissait à 0,93 pour 1.

Faits saillants d'exploitation de 2002 :

- Lancement de la *Sleeman Cream Ale* en canettes traditionnelles et distinctives de 330 mL et en tonneau de 5 L; lancement de la *Sleeman Honey-Brown lager* en canettes traditionnelles dans l'Ouest du Canada et en Ontario.
- Nouvel emballage de la Old Milwaukee « en mallette », offrant un moyen plus pratique de transporter et de ranger 24 canettes et soutien de la nouvelle présentation par des campagnes sur panneaux publicitaires et à la radio en Ontario.
- Lancement de la Sleeman « Rousse », une ale rousse, au Québec; lancement de la Okanagan Spring 1516 dans l'Ouest du Canada, en remplacement de la Okanagan Spring Pilsner, basée sur la Bavarian Purity Law de 1516; lancement de trois nouveaux produits sur le marché américain – la *Honey Brown*, la *Cream Ale* et la *Dark* – en paquet de 6 chacune et en paquet de 12 Sleeman assortis.
- Obtention des droits exclusifs de fabrication, de distribution et de vente de Maclays, une *pale ale* traditionnelle écossaise, au Canada; acquisition des droits de commercialisation, de vente et de distribution à long terme des produits Grolsch (un brasseur danois de renommée internationale) au Canada; signature d'une entente avec Sapporo Breweries Ltd. pour le brassage de tous les produits embouteillés destinés au marché américain.
- Construction d'un nouvel entrepôt de distribution et de nouveaux bureaux aux installations de Vernon et expansion de la brasserie de Vernon pour fournir les volumes de Rainier nécessaires pour l'Alberta et la Colombie-Britannique.

« En 2003, nous poursuivrons sur notre lancée et continuerons à assurer la croissance de notre volume et de nos produits nets grâce à nos marques nationales et à notre gamme de produits internationaux exceptionnelle, dit John Sleeman. Nous nous concentrons encore davantage sur le contrôle des coûts et nous sommes en excellente position pour accroître notre part de marché de façon rentable en 2003. »

Sleeman Breweries Ltd. est le plus important brasseur et distributeur de bière de qualité supérieure au Canada et le troisième plus grand brasseur au pays. La société a complété sa gamme centrale de marques Sleeman, offertes dans toutes les provinces, avec une famille de marques régionales exceptionnelles. Ces marques comprennent Okanagan Spring et Shaftesbury en Colombie-Britannique et en Alberta, Upper Canada en Ontario, Seigneuriale au Québec et The Maritime Beer Company en Nouvelle-Écosse. En 1999, Sleeman a fait son entrée dans le segment en forte croissance des bières à prix populaire en faisant l'acquisition de la gamme de marques Stroh au Canada. La société commercialise et distribue également des produits d'importation de classe mondiale, comme Grolsch, Samuel Adams, Scottish & Newcastle, Pilsner Urquell et Strongbow Cider et assure la production des produits japonais Sapporo sur une base contractuelle aux États-Unis. La marque Sleeman est également offerte sur certains marchés sélectionnés aux États-Unis et en Angleterre. Veuillez visiter notre site Web au www.ale.sleeman.com.

Énoncés prévisionnels

Tous les énoncés contenus dans le présent communiqué et non reliés directement et exclusivement à des faits historiques constituent des énoncés prévisionnels. Ces énoncés reflètent les intentions, les plans, les attentes et les convictions de Sleeman Breweries Ltd. et sont offerts sous réserve de certains risques, de certaines incertitudes et d'autres facteurs totalement indépendants de la volonté de la société. Compte tenu de ces facteurs, les résultats réels peuvent différer considérablement de ceux présentés dans ces énoncés prévisionnels. Sleeman Breweries Ltd. réfute toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser ces énoncés prévisionnels en fonction d'information nouvelle, d'événements futurs ou de tout autre facteur.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

John Sleeman
Président du conseil et
chef de la direction
Tél. : 519-822-1834
Télé. : 519-822-0221

Rick Knudson
Président et
chef de l'exploitation
Tél. : 519-822-1834
Télé. : 519-822-6372

Dan Rogozynski
VP Finance et
administration
Tél. : 519-826-5494
Télé. : 519-822-2850