

## REVUE DE L'ANNÉE 2020

« DCM a continué à répondre aux besoins en constante évolution de ses clients, en innovant pour améliorer leurs communications, leurs opérations et leurs flux de travail marketing, tout en resserrant ses propres processus et en augmentant son efficacité. L'accent que nous mettons sur l'innovation numérique nous permet de mieux comprendre comment optimiser les activités de nos clients et les aider à établir des liens plus significatifs avec leurs clients. Je suis fier de faire partie de cette équipe dévouée, et je me réjouis d'un avenir passionnant centré sur le client. »

**RICHARD KELLAM**  
PRÉSIDENT ET DIRECTEUR GÉNÉRAL

NOUS INVESTISSONS DANS  
**LA TECHNOLOGIE**  
POUR AIDER NOS CLIENTS À OPTIMISER  
ET À CONNECTER LEURS ACTIVITÉS À  
L'ÉCHELLE DE L'ENTREPRISE.

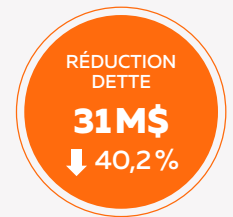
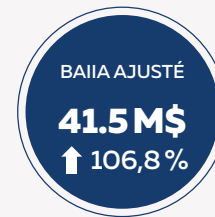
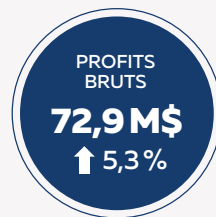
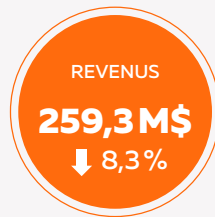


NOUS  
**INNOVONS**  
POUR QUE NOS CLIENTS PUISSENT  
S'ADAPTER ET PROSPÉRER DANS  
CET ENVIRONNEMENT DYNAMIQUE.



NOUS FAISONS ÉVOLUER  
NOS SOLUTIONS DE  
**MARKETING**  
AFIN DE FOURNIR DES INFORMATIONS  
PLUS APPROFONDIES QUI  
SE TRADUISENT PAR DES  
INVESTISSEMENTS PLUS CIBLÉS.

## 2020 EN CHIFFRES



## 2020 FAITS SAILLANTS



### AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ

- Marge brute de 28,1 %, contre 24,5 % en 2019, malgré l'impact de la COVID sur les revenus
- Frais des ventes, frais généraux et administratifs 8,2 M\$ de moins que l'année précédente
- Revenu net de 11,5 M\$ et BPA de 0,26 \$ (de base ou dilué) contre perte nette en 2019



### FACTURATION → LA SAISIE DE LA COMMANDE

- 12 millions de dollars de trésorerie générés par la conversion de clients clés de la facturation BAR à la facturation IOE
- Une nouvelle conversion de 5 millions de dollars est prévue en 2021



### CROISSANCE DU CANNABIS

- Les étiquettes variables numériques à impression directe et produits connexes ont représenté 5 % du chiffre d'affaires
- DCM a réussi à conquérir plus de 75 % du marché canadien avec + 35 % de marges brutes
- L'expansion aux États-Unis et la demande canadienne stimulent la croissance du secteur pour 2021



### FLUX DE TRÉSORERIE OPÉRATIONNEL

- Le flux de trésorerie opérationnel s'élève à 47,6 millions de dollars, contre (0,8) million de dollars attribuable à :
- Un bénéfice net de 11,5 M\$ contre une perte nette de (14,0) M\$ en 2019
  - 15,9 millions de dollars de liquidités générées par l'amélioration du fonds de roulement contre une utilisation de (7,1) millions de dollars de liquidités en 2019
  - 10,7 M\$ de revenus de subventions provenant du Programme de subventions salariales d'urgence du Canada pour compenser l'impact de la COVID sur les entreprises

## REGARDER VERS L'HORIZON 2021

- Leadership - Richard Kellam commencera à diriger la stratégie d'entreprise de DCM
- Stimuler l'innovation numérique en tirant parti de notre plateforme propriétaire pour la gestion du flux de travail du marketing et les applications d'impression directe
- Fournir des solutions supplémentaires à valeur ajoutée à nos clients d'entreprise : les 250 premiers clients = +80 % de nos revenus totaux ; niveaux de rétention de +90 %
- Accélérer les initiatives d'efficacité organisationnelle et opérationnelle - amélioration continue de la marge brute et des frais généraux et administratifs

« DCM » SUR  
LA BOURSE  
DE TORONTO  
VISITEZ-NOUS  
CHEZ DCM  
SUR LINKEDIN