

## PRÉFACE

Ce rapport de gestion (‘‘ RDG ’’ ci-après) fournit des explications sur les opérations, la performance financière, la situation financière, les perspectives d’avenir et d’autres questions d’Imaflex Inc. (la ‘‘ Société Mère ’’) pour les périodes de trois et neuf mois terminées le 30 septembre 2017 et 2016. Sauf indication contraire, les termes ‘‘ Imaflex ’’, ‘‘ Société ’’, ‘‘ nous ’’, ‘‘ notre ’’ et ‘‘ nos ’’ désignent Imaflex Inc., incluant ses divisions Les Emballages Canguard (‘‘ Canguard ’’) et Canslit (‘‘ Canslit ’’), ainsi que sa filiale en propriété exclusive, Imaflex USA, Inc. (‘‘ Imaflex USA ’’). Tous les soldes et opérations inter-sociétés ont été éliminés dans les états financiers consolidés.

Ce RDG fournit également de l’information afin d’améliorer la compréhension des états financiers consolidés intermédiaires résumés et de leurs notes afférentes. Il devrait être lu en parallèle avec les états financiers consolidés intérimaires résumés non-vérifiés pour les périodes terminées le 30 septembre 2017 et 2016 ainsi que les états financiers vérifiés pour les exercices terminés les 31 décembre 2016 et 2015.

Sauf indication contraire, toutes les données financières sont établies d’après les normes internationales (‘‘ IFRS ’’), telles que publiées par le International Accounting Standards Board (‘‘ IASB ’’), et tous les montants dans les tableaux sont exprimés en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire. Des différences pourraient survenir puisque certaines données sont arrondies pour fin de la présentation de notre information financière en milliers de dollars. Nous utilisons aussi une mesure non conforme aux IFRS. Pour une description complète de cette mesure, veuillez consulter la section ‘‘ Mesure non conforme aux IFRS ’’ dans le présent document. Ce RDG a été révisé par le comité de vérification et approuvé par le conseil d’administration le 27 novembre 2017. Les informations contenues dans le présent document sont à jour à cette date, sauf indication contraire.

De l’information supplémentaire est disponible sur notre site web à [www.imaflex.com](http://www.imaflex.com) et sur SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

## DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

À l’occasion, nous faisons des déclarations prospectives, au sens de certaines lois sur les valeurs mobilières, y compris les règles d’exonération de la Loi sur les valeurs mobilières (Ontario). Nous pouvons faire des déclarations dans le présent document, dans d’autres documents déposés auprès des organismes canadiens de réglementation, dans des rapports aux actionnaires et dans d’autres communications. Ces déclarations prospectives comprennent notamment des déclarations relatives aux affaires et à la performance financière prévue de la Société. Les mots ‘‘ peuvent ’’, ‘‘ pourraient ’’, ‘‘ devraient ’’, ‘‘ perspectives ’’, ‘‘ croire ’’, ‘‘ projeter ’’, ‘‘ estimer ’’, ‘‘ prévoir ’’, ‘‘ s’attendre à ’’, ‘‘ avoir l’intention ’’, ‘‘ objectif ’’ et l’emploi du conditionnel, ainsi que les mots et expressions semblables visent à dénoter des déclarations prospectives.

De par leur nature même, les déclarations prospectives comportent des incertitudes et des risques intrinsèques, à la fois généraux et précis, qui font en sorte que les prédictions, prévisions, projections, et autres déclarations prospectives pourraient ne pas se matérialiser. Nous mettons les lecteurs en garde contre le fait de se fier indûment à ces déclarations puisque les résultats réels pourraient différer de manière importante des opinions, plans, objectifs, prévisions, attentes, estimations et intentions exprimés dans ces déclarations prospectives, en raison d’un certain nombre de facteurs importants. Ces facteurs comprennent, sans y être limités, les risques de crédit, de marché, de liquidités, de financement et d’opérations; le dynamisme des économies canadienne et américaine dans lesquelles nous exerçons nos activités; l’incidence des fluctuations du dollar canadien par rapport aux autres devises, en particulier le dollar américain; l’incidence des modifications relatives aux taux d’intérêt; les effets de la concurrence dans les marchés où nous exerçons nos activités; notre capacité d’aligner avec succès notre entreprise, nos ressources et nos processus; la disponibilité et le coût des matières premières; l’insuccès à atteindre la croissance prévue pour l’expansion des opérations américaines et du chiffre d’affaires futur; les modifications apportées aux conventions et méthodes comptables que nous utilisons aux fins de la présentation de notre situation financière, y compris les incertitudes liées aux jugements et aux estimations comptables critiques; les risques opérationnels et ceux liés à l’infrastructure ainsi que d’autres facteurs susceptibles d’influencer les résultats futurs, incluant, sans y être limités, la mise au point et le lancement, au moment opportun, de nouveaux produits et services, susceptibles d’influencer les résultats futurs, incluant, sans y être limités, la mise au point et le lancement, au moment opportun, de nouveaux produits et services, les modifications apportées à la législation fiscale, l’évolution technologique, les nouvelles réglementations, l’incidence possible, sur nos activités, de situations d’urgence en matière de santé publique, de conflits internationaux et d’autres faits nouveaux; et la mesure dans laquelle nous prévoyons et gérons avec succès les risques inhérents aux facteurs qui précèdent.

### **DÉCLARATIONS PROSPECTIVES (suite)**

Nous avertissons nos lecteurs que la liste susmentionnée des facteurs importants qui pourraient avoir une incidence sur nos résultats futurs n’est pas exhaustive. Les investisseurs et autres personnes qui se fient à nos déclarations prospectives pour prendre des décisions ayant trait à la Société doivent tenir compte de ces facteurs de même que d’autres faits et incertitudes. Nous ne nous engageons nullement à mettre à jour quelle que déclaration prospective que ce soit, qui peut être faite par nous ou en notre nom à l’occasion, à moins d’une exigence contraire de la part des autorités réglementaires. Les déclarations prospectives contenues dans ce document sont basées sur les attentes actuelles et l’information disponible en date du 27 novembre 2017.

### **PROFIL DE L’ENTREPRISE**

Imaflex se concentre sur la production et la vente de solutions innovatrices pour les industries de l’emballage souple et de l’agriculture. Les produits pour l’industrie de l’emballage souple, qui ont pour but premier de protéger et de préserver, consistent surtout de pellicules et des sacs en polyéthylène (plastique), de même que du film métallisé. Nos pellicules de polyéthylène sont majoritairement vendues à des imprimeurs, connus comme des convertisseurs de plastique, qui les transforment en produits finis selon les exigences de leur propre clientèle. De plus, nos pellicules sont vendues directement à des clients pour protéger et commercialiser leurs propres produits, ou achetées par des distributeurs aux fins de revente.

Nos pellicules destinées à l’industrie de l’agriculture sont des produits finis qu’Imaflex vend directement aux utilisateurs finaux. Ces pellicules sont disponibles dans une variété de formats qui incluent, entre autres, des films métallisés et non-métallisés. Notre gamme de produits inclut des films standards pour paillage et des films barrières (pour la fumigation), qui sont également disponibles en plastique compostable, ainsi que des pellicules novatrices pour la protection des cultures, qui ajoutent aux bénéfices procurés par nos pellicules standards le contrôle des mauvaises herbes ou des insectes et/ou l’amélioration du rendement des récoltes.

Imaflex occupe trois sites, dont deux sont situés au Québec, dans les villes de Montréal (Imaflex Inc.) et de Victoriaville (Canguard et Canslit), et un à Thomasville, en Caroline du Nord (Imaflex USA). La Société dispose également d’une installation d’entreposage à Thomasville. Les quatre sites totalisent environ 21 182 mètres carrés ou 228 000 pieds carrés. Imaflex et Imaflex USA se spécialisent dans la fabrication et la vente de pellicules en polyéthylène fait « sur mesure » convenant aux divers besoins en emballage de nos clients ainsi que du film pour paillage non métallisé. Canguard se spécialise dans la fabrication et la vente de sacs à rebuts en polyéthylène utilisés par les marchés du détail et industriel. Canslit se spécialise dans la métallisation de pellicules en polyéthylène. Nous croyons que notre présence au Canada et aux États-Unis nous confère un avantage concurrentiel au niveau de la logistique, de la gestion des devises, de la flexibilité opérationnelle et de la maîtrise des coûts.

Les actions ordinaires de la Société Mère sont inscrites sous le symbole IFX à la Bourse de croissance TSX. Le siège social de la Société est situé à Montréal (Québec).

### **LA STRATÉGIE DE CROISSANCE**

Historiquement, Imaflex a démontré sa capacité d’adaptation dans un contexte de condition de marché continuellement en évolution. La direction croit que le succès futur de la Société réside dans sa capacité de bien gérer la croissance, qu’elle vienne de nouveaux marchés ou produits, de fusions, d’acquisitions, ou d’une combinaison de ces possibilités. Le succès dépendra de la capacité de la Société de trouver de nouvelles opportunités et de se positionner de manière à pouvoir en tirer profit. Les décisions passées ont été prises en tenant compte de ceci et la Société est maintenant en meilleure position pour y arriver.

La direction croit que les initiatives suivantes contribueront à la croissance à long terme de la Société.

### **LA STRATÉGIE DE CROISSANCE (suite)**

#### **Solidification de la base**

La direction continuera de solidifier le portefeuille de produits pour l'industrie de l'emballage souple. Cette initiative inclut la croissance des ventes et l'amélioration des marges par l'augmentation du volume de production en visant particulièrement les produits et les marchés démontrant la rentabilité la plus importante, tout en maintenant des opérations efficaces (minimisation des rejets, diminution du temps de mise en production, etc.) En plus d'améliorer l'exploitation à l'interne, la direction cherchera des acquisitions stratégiques capables de compléter nos opérations, de diminuer les coûts et d'être intégrées facilement.

#### **Croissance des films de paillage**

La direction continuera de développer la reconnaissance et la sensibilisation pour nos produits novateurs destinés au marché agricole, en particulier Shine N' Ripe XL et ADVASEAL®. Nos pellicules pour la protection des récoltes qui sont munies d'un revêtement métallique en aluminium ou de substances chimiques/biologiques protègent les plants des maladies transmises par les insectes, limitent la croissance d'insectes et de mauvaises herbes dans le sol et accélèrent la croissance des plants.

#### **Shine N' Ripe XL**

Shine N' Ripe XL est une pellicule de paillage agricole métallisée durable qui réfléchit bien la lumière solaire, développée de manière spécifique pour prévenir la maladie du dragon jaune, une maladie bactérienne propagée par le psylle asiatique des agrumes. La maladie du dragon jaune a eu des effets dévastateurs sur l'industrie globale des agrumes, étant donné que les arbres atteints de cette maladie produisent des fruits déformés à saveur anormale, génèrent des rendements moins élevés et, éventuellement, meurent prématurément. Les insecticides les plus couramment utilisés seuls se sont révélés inefficaces à gérer la maladie du dragon jaune pour des arbres nouvellement plantés.

La capacité unique de Shine N' Ripe XL de réfléchir 85% des rayons solaires ultraviolets éloigne le psylle asiatique des agrumes protégeant ainsi les jeunes arbres de la maladie du dragon jaune. De plus, Shine N' Ripe XL contribue à presque doubler la croissance et le rendement des arbres en procurant plus de lumière solaire à la partie inférieure de l'arbre, habituellement cachée par l'ombre du feuillage de l'arbre. Shine N' Ripe XL permet également de contrôler les mauvaises herbes et de diminuer de moitié l'utilisation d'eau et de fertilisant en comparaison aux méthodes traditionnelle. De plus, le revêtement anti-corrosion exclusif de Shine N' Ripe XL permet à la pellicule de maintenir sa forte réflectivité des rayons ultraviolets pour au moins trois ans, faisant d'elle un outil intégré de gestion des insectes rentable, sans danger pour l'environnement.

#### **ADVASEAL®**

Les pellicules en plastique sont utilisées dans le processus de production des fruits et légumes dans le monde entier après que le sol soit traité avec des fumigants – des pesticides volatiles et toxiques – et des herbicides appliqués par vaporisation, un processus essentiel pour assurer un sol libre d'insectes et de mauvaises herbes (désinfecté) pour permettre aux jeunes plants une saine croissance.

ADVASEAL®, présentement en développement, simplifie le processus de désinfection du sol, le rendant plus sécuritaire, respectueux de l'environnement et économique, en libérant des substances chimiques pour la protection des récoltes modernes, non-volatiles, dans des conditions contrôlées à partir d'une pellicule de paillage, remplaçant le besoin de vaporiser les produits chimiques. La technologie sous-jacente est protégée par un brevet jusqu'en 2032 dans les 20 plus importants pays producteurs de fruits et de légumes du monde.

ADVASEAL libère les substances de protection des récoltes uniquement lorsqu'appliqué sur un sol humide et élimine des étapes coûteuses associées avec l'application de fumigants et d'herbicides. Il permet également l'application d'une petite dose de substances chimiques afin d'améliorer la qualité et le rendement des récoltes. ADVASEAL permet un transport, un entreposage et une manipulation sécuritaires et son application ne cause pas d'émission, éliminant le risque d'inhalation et de dommages causés à l'environnement, comme c'est le cas avec le risque de dérive des produits chimiques dans les méthodes traditionnelles d'agriculture.

### **LA STRATÉGIE DE CROISSANCE (suite)**

#### **Croissance des films de paillage (suite)**

ADVASEAL® est non seulement plus soucieuse de l’environnement, mais le produit pourrait permettre aux agriculteurs des économies importantes, dépendant du produit cultivé, mettant la Société en bonne position pour prendre des parts de marché.

#### **Priorisation de la recherche et du développement**

La direction vise l’amélioration de la proposition aux clients et le développement de nouvelles capacités et de produits novateurs pour des marchés de niche très rentables. En plus de chercher à solidifier le portefeuille de produits pour l’emballage souple, la direction travaille également à introduire de nouvelles technologies novatrices, afin d’offrir des solutions qui sont plus rentables et soucieuses de l’environnement que les méthodes traditionnelles. Les équipes de recherche de la Société, à travers leurs compétences prouvées dans leur domaine, cherchent à trouver des améliorations et des solutions à des produits et méthodes où la chimie et les polymères peuvent apporter une valeur ajoutée.

#### **Maintien d’équipements efficaces**

Finalement, la direction visera à maintenir la productivité de nos équipements en faisant les investissements requis pour les maintenir et les améliorer ainsi que d’élargir notre portée. L’engagement de la direction de faire les investissements requis et la capacité de livrer des solutions sur mesure, dans les délais requis et à des prix compétitifs devraient alimenter la croissance des ventes et des marges, tout en permettant à la Société de rester concurrentielle dans le marché.

### **OPPORTUNITÉ DU MARCHÉ**

Nous opérons dans un marché de plus de 28 milliards \$ÉUA en Amérique du Nord. Même si ce marché est fragmenté et une partie est liée à l'utilisation de pellicule pour la fabrication de produits de consommation, il existe à l’intérieur de ce marché des niches qui offrent des opportunités de croissance. En 2017, Imaflex a été classé parmi les 100 premiers producteurs de films et de pellicules par le total des ventes.

Le marché global du film de paillage est évalué à environ 9 milliards \$, pour lequel la Société a développé et continue de développer des solutions novatrices et brevetées. Seulement aux États-Unis, il y a environ 130 millions de livres de pellicule de paillage utilisées, résultant en un marché potentiel s’élevant à 750 millions \$.

Dans le futur, la Société espère s’accaparer une part de marché plus importante de film de paillage étant donné ses produits de prochaine génération visant à protéger et à augmenter le rendement des récoltes, Shine N’ Ripe XL et ADVASEAL®. Avec l’augmentation des soucis concernant le manque de ressources, l’environnement, la diminution du rendement des récoltes suite aux maladies et l’augmentation de la population mondiale, la Société croit que la conjoncture macroéconomique joue en sa faveur. La pérennité environnementale et la culture maraîchère intelligente deviennent de plus en plus importantes.

### **ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL**

Malgré le fait que la concurrence est élevée pour l’ensemble de nos marchés, Imaflex évolue dans un marché de plusieurs milliards de dollars qui offre une multitude d’opportunités. L’emballage souple seul est utilisé dans tous les marchés de consommation avec le but de protéger et de préserver. De plus, plusieurs clients de la Société opèrent dans le marché de l’alimentation, qui résiste en quelque sorte aux fluctuations de la conjoncture économique.

Imaflex croit avoir un avantage concurrentiel puisque la Société est reconnue comme étant un leader dans le développement de solutions novatrices. La Société vise à fournir un produit d’une qualité remarquable dans les délais requis à prix compétitif. Une de nos forces importantes est de produire des commandes plus petites dans de courts délais. Ensemble, ces deux éléments aident à assurer la loyauté de notre clientèle.

## ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL (suite)

Plusieurs sociétés pourraient tenter de gagner des parts de marché lorsque leurs opérations ralentissent en optant pour une stratégie de diminution de leurs prix. Imaflex croit toujours que de prioriser la qualité de ses produits et l'excellence de son service à la clientèle reste la meilleure stratégie à long terme, étant donné que ces deux piliers définissent notre position et réputation dans le marché, peu importe la conjoncture économique. Cette stratégie a été à la base de notre croissance et nous a bien servi dans le passé.

Nous employons une équipe d'ingénieurs en chimie et un chimiste, nous permettant de développer des solutions uniques. Dans notre marché, la clé est de produire des biens à forte valeur-ajoutée en limitant la production de pellicules de base offrant une faible rentabilité. Cette stratégie nécessite la sélection de clients qui ont l'intention d'établir une relation de continuité et de développer des produits qui répondent à leurs besoins spécifiques. Notre force de ventes est continuellement à la recherche de ces clients et la Société travaille pour s'assurer que son équipe de vente détient la formation technique adéquate pour bien communiquer les avantages de tous nos produits.

## EMPLOYÉS ET SIÈGE SOCIAL

Imaflex emploie présentement 220 personnes en Amérique du Nord et notre siège social est situé à Montréal, Canada. La Société n'a présentement pas d'employés syndiqués.

## LA SOUS-TRAITANCE

Notre industrie nécessite d'importants investissements en capital et la main-d'œuvre n'est qu'une composante mineure du coût de fabrication. Donc, la fabrication de nos produits dans d'autres pays possédant un coût inférieur de main-d'œuvre n'aurait aucune incidence matérielle sur la réduction de nos coûts de fabrication. De plus, le risque lié à la qualité et les longs délais de livraison à nos clients contrebalancent les bénéfices minimaux qui seront générés par un moindre coût de main-d'œuvre.

Par contre, afin d'éliminer les goulots d'étranglement dans les processus de production lorsque la capacité de production utilisée est élevée, la direction pourrait considérer l'utilisation de tierce partie pour certains procédés de fabrication de manière à respecter tous les délais de livraison et d'assurer le meilleur service à notre clientèle.

## MESURE NON-CONFORME AUX IFRS

Dans le présent RDG, la direction de la Société a recours à une mesure non définie selon les IFRS, le RAIIA. La direction précise qu'aux fins de l'analyse des résultats de la Société, le RAIIA est associé à la ligne intitulée « Résultat avant intérêts, impôts et amortissement ». Le tableau ci-dessous permet au lecteur de faire le rapprochement entre le RAIIA utilisé par la Société et le résultat net publié.

Rapprochement du RAIIA avec le résultat net :

| (milliers \$, sauf données par action) | Trois mois terminés les |                      | Neuf mois terminés les |                      |
|----------------------------------------|-------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|
|                                        | 30 septembre<br>2017    | 30 septembre<br>2016 | 30 septembre<br>2017   | 30 septembre<br>2016 |
| Résultat net                           | 556 \$                  | (104) \$             | 3 001 \$               | 247 \$               |
| Plus:                                  |                         |                      |                        |                      |
| Charge d'impôt sur le résultat         | 50                      | 120                  | 1 161                  | 376                  |
| Charges financières                    | 142                     | 132                  | 418                    | 413                  |
| Amortissement                          | 500                     | 484                  | 1 474                  | 1 440                |
| RAIIA                                  | 1 248 \$                | 632 \$               | 6 054 \$               | 2 476 \$             |
| RAIIA de base par action *             | 0,03 \$                 | 0,01 \$              | 0,12 \$                | 0,05 \$              |
| RAIIA dilué par action *               | 0,02 \$                 | 0,01 \$              | 0,12 \$                | 0,05 \$              |

### **MESURE NON-CONFORME AUX IFRS (suite)**

\*Nombre moyen pondéré de base d’actions en circulation de 49 738 637 pour la période de trois mois se terminant le 30 septembre 2017 (49 738 637 en 2016) et de 49 738 637 pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2017 (49 683 892 en 2016). Nombre moyen pondéré dilué d’actions en circulation de 51 284 856 pour la période de trois mois se terminant le 30 septembre 2017 (49 738 637 en 2016) et de 50 956 943 pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2017 (49 718 917 en 2016).

Même si le RAIIA est une mesure non-conforme aux IFRS, la direction, les analystes, les investisseurs et bon nombre d’autres intervenants financiers l’utilisent afin d’évaluer le rendement et la gestion de la Société sur les plans financier et de l’exploitation. Toutefois, les investisseurs ne doivent pas utiliser le RAIIA comme alternative au résultat net déterminé en conformité aux IFRS pour une mesure de la performance de la Société. La définition du RAIIA utilisée par la Société peut différer de celles utilisées par d’autres entreprises.

### **FACTEURS DE RISQUES**

La Société évolue dans un marché concurrentiel occupé par de nombreux participants. Afin de faire face à la croissance récente et de gérer efficacement la croissance future, la Société améliore continuellement ses systèmes financiers et d’exploitation, ses systèmes intégrés de gestion ainsi que ses méthodes et ses contrôles. La prospérité de la Société revient en grande partie à l’apport continu de ses employés et à la capacité de la Société à attirer et conserver du personnel de direction, de ventes et d’exploitation compétent.

Le marché dans lequel la Société évolue a, par le passé, démontré une résistance et une croissance même au cours des pires périodes économiques. Les clients de la Société œuvrent principalement dans le secteur de l’emballage alimentaire et de l’agriculture. Ce fait, combiné à l’accroissement des gammes de produits et à la fiabilité d’équipement plus neuf et plus rapide, devraient aider la Société à surmonter la volatilité potentielle causée par l’incertitude du climat économique nord-américain.

Les facteurs qui peuvent affecter la Société comprennent, sans y être limités : les risques de crédit, de marché, de liquidités, de financement et d’opérations; le dynamisme des économies canadienne et américaine dans lesquelles nous exerçons nos activités; l’incidence des fluctuations du dollar canadien par rapport aux autres devises, en particulier le dollar américain; l’incidence des modifications relatives aux taux d’intérêt; les effets de la concurrence dans les marchés où nous exerçons nos activités; notre capacité de réaligner avec succès notre entreprise, nos ressources et nos processus; la disponibilité et le coût des matières premières; l’insuccès à atteindre la croissance prévue pour l’expansion des opérations américaines; les modifications apportées aux conventions et méthodes comptables que nous utilisons aux fins de la présentation de notre situation financière, y compris les incertitudes liées aux jugements et aux estimations comptables critiques; les risques opérationnels et ceux liés à l’infrastructure ainsi que d’autres facteurs susceptibles d’influencer les résultats futurs, incluant, sans y être limités, la mise au point et le lancement, au moment opportun, de nouveaux produits et services, les modifications apportées à la législation fiscale, l’évolution technologique, les nouvelles réglementations, l’incidence possible, sur nos activités, de situations d’urgence en matière de santé publique, de conflits internationaux et d’autres faits nouveaux, et la mesure dans laquelle nous prévoyons et gérons avec succès les risques inhérents aux facteurs qui précèdent.

### **SITUATION GÉNÉRALE DE L’INDUSTRIE DU POLYÉTHYLÈNE SOUFLÉ**

Les marchés du polyéthylène et du plastique en général ont été impactés par un resserrement de l’offre au troisième trimestre suite aux désastres naturels survenus au sud des États-Unis. Ceci a eu un effet tant sur la quantité de matière première disponible que sur le prix à laquelle elle a été vendue. Les prix de la résine de polyéthylène ont donc augmenté au cours du trimestre, menant ainsi à une augmentation du prix de la matière première. Afin de compenser l’augmentation du coût des intrants, Imaflex a introduit des augmentations au prix de vente de ses pellicules et de ses sacs. Le marché s’attend à une baisse des prix une fois l’offre stabilisée, mais le moment exact est difficile à prévoir. La Société ne prévoit pas que la fluctuation des prix aura une incidence importante sur les résultats de l’exercice 2017.

## RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

### **PERTE D’UN CLIENT IMPORTANT**

Notre stratégie d’affaires a toujours été de limiter les ventes à un même client à moins de 15% de notre chiffre d’affaires. Cette stratégie nous assure que si, pour une raison ou une autre, nous devons perdre ce client, nos résultats n’en seraient pas affectés de façon significative.

### **COMPÉTITION D’AUTRES COMPAGNIES**

La Société évolue dans les marchés très concurrentiels de plusieurs milliards de dollars de l’emballage flexible et des films de paillage. Ceci étant dit, nous croyons que la Société possède un avantage concurrentiel parce que nous comptons au sein de notre équipe des ingénieurs chimistes hautement qualifiés en polymères pouvant répondre rapidement aux besoins de clients, que nous sommes verticalement intégrés dans quelques-unes de nos opérations, et que notre fabrication est diversifiée dans plusieurs marchés, la plupart reliés à des produits alimentaires, qui sont moins sujets aux pressions découlant de la récession et des fluctuations saisonnières. Cela ne se traduit pas toujours en un profit plus élevé, mais certainement par la loyauté des clients si nous décidons de jumeler les prix de la compétition.

### **OPÉRATIONS SAISONNIÈRES**

La production de deux de nos opérations, l’une à Victoriaville et l’autre à Thomasville, est affectée en grosse partie par la demande saisonnière reliée à la culture maraîchère. La demande des clients atteint son maximum deux fois par année et pour être en mesure d’y répondre adéquatement en temps opportun, cela exige qu’un inventaire volumineux soit produit pendant la basse saison. Toutefois, dû au fait que ces usines produisent d’autres produits qui ne sont pas sensibles à la demande saisonnière, l’effet sur les revenus en basse saison est mitigé.

### **EXPOSITION LIMITÉE À LA RESPONSABILITÉ LIÉE À LA QUALITÉ DES PRODUITS**

L’exposition d’Imaflex à la responsabilité du produit est minime. Nous produisons des pellicules de polyéthylène utilisées par nos clients qui les transforment en emballage pour leurs propres clients. Imaflex n’est pas exposée à une responsabilité pour blessure ni décès suite à une négligence dans la production des pellicules.

Le seul segment du marché où nous avons une responsabilité envers le produit est celui qu’utilise le marché agricole pour la culture de leurs produits. Dans ce marché, si nos pellicules ne sont pas performantes à cause de notre procédé manufacturier, le producteur pourrait demander une compensation pour les pertes encourues à sa faible récolte.

La probabilité que notre pellicule provoque un tel échec est minime étant donné les multiples points de contrôle de qualité implantés et à l’équipement automatisé que nous possédons. Cependant, pour minimiser l’impact d’un tel scénario, nous sommes couverts par une assurance responsabilité au montant de 25 000 000 \$.

### **FLUCTUATIONS DES RÉSULTATS**

Il est important de prendre note que le résultat peut varier d’un trimestre à l’autre, dû à plusieurs facteurs, indépendamment du volume des ventes. Ces facteurs incluent et ne sont pas limités à: des conditions concurrentielles dans les marchés auxquels la Société participe; des conditions économiques générales et à l’incertitude normale des affaires, la diversité des produits, les fluctuations du taux de change des devises étrangères, la disponibilité et les coûts des matières premières; les changements du rapport de la Société avec ses fournisseurs, les fermetures planifiées des usines affectant le niveau de production et les fluctuations des taux d’intérêt et autres changements en coûts de crédit.

### **RISQUE DE TAUX D’INTÉRÊT**

L’endettement à taux variable de la Société l’expose au risque de taux d’intérêt. La direction évalue périodiquement son exposition au risque de taux et décide s’il serait préférable d’utiliser des contrats afin de le mitiger ou de le couvrir en se basant sur les courbes des taux et sur les statistiques disponibles. Pour le moment, la direction ne couvre pas son risque de taux d’intérêt et s’attend à ce que son exposition diminue au fur et à mesure que le solde de son endettement bancaire diminue.

### **HABILETÉ À ATTIRER ET RETENIR DU PERSONNEL QUALIFIÉ**

L'équipe de direction d'Imaflex est restée stable au cours des dernières années et la Société a été en mesure de conserver les compétences importantes dans l'entreprise. Ceci inclut les trois fondateurs qui cumulent plus de 100 ans d'expérience en gestion et recherche et développement. À mesure que la Société a progressé, la Société a ajouté à son équipe de gestion des individus ayant des expertises variées dans plusieurs domaines, soit en comptabilité, opérations et ingénierie.

La direction promeut un environnement de travail qui permet le libre échange d'idées afin d'assurer que la Société reste au premier plan de son marché. La direction est confiante qu'elle peut maintenir et, si nécessaire, attirer des individus qualifiés pour pourront contribuer à l'objectif de créer de la valeur pour les actionnaires.

### **FLUCTUATIONS DE DEVISE**

Une partie du chiffre d'affaires et des charges de la Société de même que les comptes clients et les dettes fournisseurs sont libellés en dollars « ÉUA ». Ces produits en dollars « ÉUA » constituent donc une couverture du risque de change naturelle des charges et de l'endettement libellés en « ÉUA ». La Société dispose également de la possibilité d'emprunter sur sa marge de crédit en dollar ÉUA. Lorsque les opportunités d'affaires en ÉUA se matérialiseront complètement, son exposition additionnelle au risque de change sera gérée de manière naturelle. La direction analyse de manière continue son exposition à ce risque et présentement n'utilise pas d'instruments financiers pour couvrir son risque de change.

### **RISQUES ENVIRONNEMENTAUX**

Les matières premières d'Imaflex, ses procédés et ses produits finis n'ont aucune conséquence néfaste pour l'environnement. Toutefois nous achetons quelques produits qui sont utilisés dans nos équipements de production tels que des produits de refroidissement qui peuvent être dangereux mais sont cependant contrôlés.

### **RÉSULTATS DES OPÉRATIONS**

Au cours du trimestre, la Société a continué d'améliorer ses opérations, montrant une progression et des revenus et de la rentabilité en comparaison à 2016. Même si les mouvements des devises ont résulté en une perte de change élevée, l'importante croissance dans l'ensemble de ses activités, le contrôle serré des coûts et l'efficacité de la production ont plus que compensé cette perte. L'élan de croissance donné aux opérations au troisième trimestre 2017 a mené à une amélioration de la performance d'un exercice à l'autre.

| (milliers \$)                     | Trois mois terminés les |                      | Neuf mois terminés les |                      |
|-----------------------------------|-------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|
|                                   | 30 septembre<br>2017    | 30 septembre<br>2016 | 30 septembre<br>2017   | 30 septembre<br>2016 |
| Produits des activités ordinaires | 20 791 \$               | 16 997 \$            | 66 902 \$              | 54 570 \$            |

Les revenus ont progressé de 3,8 millions \$, ou 22,3%, au troisième trimestre de 2017 en comparaison à la même période de l'exercice 2016, suite à l'augmentation du volume des ventes ainsi que du prix de vente moyen étant donné l'amélioration du mix produit vendu. La croissance s'est matérialisée à travers l'entreprise et dans toutes les usines de production. Les ventes de Shine N' Ripe XL, une pellicule métallisée vendue par la Société, ont totalisé 1,5 million \$ pour le trimestre.

Au cours de la période de neuf mois, la tendance à la hausse des produits des activités ordinaires a mené à une progression de 12,3 millions \$ ou 22,6% par rapport à l'exercice 2016, surtout suite à l'augmentation du volume des ventes au cours de la période pour toutes les divisions. Plus particulièrement, la Société a bénéficié d'une nouvelle source de revenus au cours de l'exercice 2017 de même qu'un mix produit favorable.

**RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)**

| (milliers \$)                                                             | Trois mois terminés les |                      | Neuf mois terminés les |                      |
|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|
|                                                                           | 30 septembre<br>2017    | 30 septembre<br>2016 | 30 septembre<br>2017   | 30 septembre<br>2016 |
| Marge brute d'exploitation avant amortissement d'équipement de production | <b>3 522 \$</b>         | 2 090 \$             | <b>12 299 \$</b>       | 7 648 \$             |
| Marge brute d'exploitation avant amortissement d'équipement de production | <b>16,9%</b>            | 12,3%                | <b>18,4%</b>           | 14,0%                |
| Amortissement d'équipement de production                                  | <b>459</b>              | 407                  | <b>1 315</b>           | 1 220                |
| Marge brute d'exploitation                                                | <b>3 063 \$</b>         | 1 683 \$             | <b>10 984 \$</b>       | 6 428 \$             |
| Marge brute d'exploitation                                                | <b>14,7%</b>            | 9,9%                 | <b>16,4%</b>           | 11,8%                |

La marge brute d'exploitation avant l'amortissement de l'équipement de production a progressé de 1,4 million \$ ou de 68,5% par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2016, et la marge brute exprimée en pourcentage des ventes est passée de 12,3% en 2016 à 16,9% en 2017. Malgré la diminution habituelle du volume de production au troisième trimestre suite à la fermeture planifiée des usines pour l'entretien préventif, la Société a tout de même été capable de tirer parti de sa capacité de production supplémentaire et les volumes de production et de vente plus élevés ont généré une amélioration de l'efficacité productive.

Suite à l'acquisition de pièces d'équipement qui ont été mises en service au troisième trimestre de 2017, la dépense d'amortissement a augmenté légèrement, mais la progression de la marge brute après amortissement est restée à 1,4 million \$ ou 82% pour le trimestre et exprimée en pourcentage des ventes, elle est passée de 9,9% en 2016 à 14,7% en 2017.

Au cours de la période de neuf mois, les améliorations continues de l'efficacité opérationnelle ont mené à une augmentation de la marge brute d'exploitation avant l'amortissement de l'équipement de production de 4,7 millions \$ ou 60,8% d'un trimestre à l'autre, et exprimée en pourcentage des ventes, elle a progressé de 4,4 points de pourcentage, passant de 14,0% en 2016 à 18,4% en 2017. Après l'amortissement de l'équipement de production, l'augmentation était de 4,6 millions \$ ou 70,9% et, exprimée en pourcentage des ventes, la marge brute a augmenté de 4,6 points de pourcentage, passant de 11,8% pour la période de neuf mois en 2016 à 16,4% en 2017.

| (milliers \$)                           | Trois mois terminés les |                      | Neuf mois terminés les |                      |
|-----------------------------------------|-------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|
|                                         | 30 septembre<br>2017    | 30 septembre<br>2016 | 30 septembre<br>2017   | 30 septembre<br>2016 |
| Charges de vente et administratives     | <b>1 657 \$</b>         | 1 632 \$             | <b>5 200 \$</b>        | 4 874 \$             |
| % des produits des activités ordinaires | <b>8,0 %</b>            | 9,6 %                | <b>7,8 %</b>           | 8,9 %                |

Les charges de vente et administratives ont augmenté légèrement au troisième trimestre de l'exercice 2017 comparé à 2016, ce qui est en lien avec l'augmentation des ventes. Par contre, étant donné les produits des activités ordinaires plus élevés, les charges ont diminué en termes relatifs, passant de 9,6% des produits des activités ordinaires au troisième trimestre de l'exercice 2016 à 8,0% en 2017. Ceci a été possible grâce à un contrôle serré des charges de vente et administratives et une structure de coûts fixes stable d'un trimestre à l'autre.

Au cours de la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2017, les charges de vente et administratives ont augmenté de 0,3 million \$ suite à l'augmentation des produits des activités ordinaires, mais exprimées en pourcentage des ventes, elles ont diminué, passant de 8,9% en 2016 à 7,8% en 2017.

**RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)**

| (milliers \$)       | Trois mois terminés les |                      | Neuf mois terminés les |                      |
|---------------------|-------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|
|                     | 30 septembre<br>2017    | 30 septembre<br>2016 | 30 septembre<br>2017   | 30 septembre<br>2016 |
| Charges financières | 142 \$                  | 132 \$               | 418 \$                 | 413 \$               |

Les charges financières ont augmenté légèrement au troisième trimestre de l'exercice 2017 en comparaison à 2016, surtout suite à l'augmentation des taux d'intérêt d'un trimestre à l'autre, à un nouvel emprunt à long terme obtenu au quatrième trimestre de l'exercice 2016 et aux nouveaux contrats de location-financement conclus au cours de l'exercice 2017.

Au cours de la période de neuf mois, les charges financières sont restées comparables puisque la diminution du solde des emprunts à long terme au cours de la période a compensé l'effet des taux d'intérêt plus élevés et des nouvelles sources de financement obtenues depuis la fin du troisième trimestre de l'exercice 2016.

| (milliers \$)            | Trois mois terminés les |                      | Neuf mois terminés les |                      |
|--------------------------|-------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|
|                          | 30 septembre<br>2017    | 30 septembre<br>2016 | 30 septembre<br>2017   | 30 septembre<br>2016 |
| Pertes/(gains) de change | 617 \$                  | (121) \$             | 1 124 \$               | 453 \$               |

La dépréciation de dollar ÉUA contre le dollar canadien au cours du troisième trimestre de l'exercice 2017 a mené à des pertes de change de 0,6 million \$ alors que l'appréciation du dollar ÉUA contre le dollar canadien au cours du troisième trimestre de l'exercice 2016 a mené à un gain de 0,1 million \$. Les mouvements de change ont ainsi eu un effet défavorable de 0,7 million \$ sur les résultats d'un trimestre à l'autre.

Au cours de la période de neuf mois, la dépréciation du dollar ÉUA contre le dollar canadien a résulté en une perte de change de 1,1 million \$ en 2017 et de 0,5 million \$ en 2016, pour un effet défavorable de 0,7 million \$ sur les résultats d'un exercice à l'autre.

| (milliers \$)                   | Trois mois terminés les |                      | Neuf mois terminés les |                      |
|---------------------------------|-------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|
|                                 | 30 septembre<br>2017    | 30 septembre<br>2016 | 30 septembre<br>2017   | 30 septembre<br>2016 |
| Charge d'impôts sur le résultat | 50 \$                   | 120 \$               | 1 161 \$               | 376 \$               |
| en % du résultat avant impôts   | 8,3 %                   | 750 %                | 27,9 %                 | 60,4 %               |

Malgré la rentabilité plus importante au troisième trimestre de l'exercice 2017 en comparaison à la même période en 2016, la charge d'impôts a diminué légèrement étant donné certains ajustements aux périodes antérieures.

Au cours de la période de neuf mois, la charge d'impôts a augmenté de 0,8 million \$ suite à l'amélioration de la rentabilité et représente 27,9% du résultat net avant impôts en 2017, ce qui est comparable au taux prévu par la loi de 26,9%, en comparaison à 60,4% pour la même période en 2016.

| (milliers \$, sauf données par action) | Trois mois terminés les |                      | Neuf mois terminés les |                      |
|----------------------------------------|-------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|
|                                        | 30 septembre<br>2017    | 30 septembre<br>2016 | 30 septembre<br>2017   | 30 septembre<br>2016 |
| Résultat net                           | 556 \$                  | (104) \$             | 3 001 \$               | 247 \$               |
| Résultat net de base par action        | 0,01\$                  | (0,00) \$            | 0,06 \$                | 0,01 \$              |
| Résultat net dilué par action          | 0,01\$                  | (0,00) \$            | 0,06 \$                | 0,01 \$              |

**RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)**

Le résultat net est passé d'une perte de 0,1 million \$ au troisième trimestre de l'exercice 2016 à un résultat net de 0,6 million \$ en 2017. L'amélioration résulte d'une croissance des produits des activités ordinaires, de l'amélioration de l'efficacité de production et d'un contrôle serré des coûts. Ceci a été en partie compensé par les pertes de changes suite à l'appréciation du dollar canadien contre le dollar ÉUA.

Au cours de la période de neuf mois, le résultat net a augmenté de 2,8 millions \$ étant donné des ventes plus importantes, une amélioration continue de la productivité, un contrôle serré des coûts et une utilisation accrue de l'équipement. Le mouvement des devises a résulté en un effet négatif de 0,7 million \$ sur les résultats d'une période à l'autre, mais la grande partie de cette perte n'aura pas d'incidence immédiate sur les liquidités et le résultat net s'est tout de même amélioré de manière importante en comparant à la période de neuf mois en 2016.

**Situation financière**

*30 septembre 2017 comparé au 31 décembre 2016*

Le fonds de roulement est passé de 6,0 millions \$ au 31 décembre 2016 à 8,4 millions \$ au 30 septembre 2017, démontrant l'amélioration de la situation financière de la Société tout au long des premiers neuf mois de l'exercice 2017 en comparaison à la fin de l'exercice 2016. La progression des produits des activités ordinaires a mené à l'augmentation du niveau des créances clients et des stocks. De plus, suivant les tempêtes aux États-Unis, d'importants achats de matière première ont été faits à la fin du troisième trimestre afin d'assurer un niveau adéquat de stock. Une partie de l'investissement dans le fonds de roulement a été financée par l'endettement bancaire, qui a augmenté de 1,9 million \$ au cours des premiers neuf mois de l'exercice 2017. Les dettes fournisseurs et autres créditeurs n'ont pas varié de manière importante au cours de la période de neuf mois.

**SOMMAIRE DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS**

Les données financières sommaires tirées des états financiers non vérifiés de la Société pour les huit derniers trimestres terminés s'établissent comme suit :

Trimestres terminés en mars, juin, septembre et décembre (\$ milliers, sauf les montants par action)

|                                              | <b>T3/17</b> | <b>T2/17</b> | <b>T1/17</b> | <b>T4/16</b> | <b>T3/16</b> | <b>T2/16</b> | <b>T1/16</b> | <b>T4/15</b> |
|----------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Produits des activités ordinaires            | 20 791       | 24 055       | 22 056       | 18 943       | 16 997       | 18 195       | 19 378       | 17 084       |
| Résultat net                                 | 556          | 1 300        | 1 145        | 161          | (104)        | 523          | (172)        | 317          |
| Résultat net par action:<br>De base et dilué | 0,011        | 0,026        | 0,023        | 0,003        | (0,002)      | 0,010        | (0,003)      | 0,006        |

Il est important de prendre note que le résultat net peut varier d'un trimestre à l'autre, dû à plusieurs facteurs, indépendamment du volume des ventes. Ces facteurs incluent et ne sont pas limités aux conditions concurrentielles dans les marchés auxquels la Société participe, aux conditions économiques générales et à l'incertitude normale des affaires, à la diversité des produits, aux fluctuations du taux de change des devises étrangères, à la disponibilité et les coûts des matières premières, aux changements du rapport de la Société avec ses fournisseurs, les fermetures planifiées des usines pour de la maintenance préventive affectant le niveau de production et aux fluctuations des taux d'intérêt et autres changements en coûts de crédit.

### **LIQUIDITÉS**

La rentabilité accrue a effectivement mené à l’augmentation des flux de trésorerie liés aux activités d’exploitation avant la variation des éléments du fonds de roulement pour le trimestre et la période de neuf mois. Par contre, les investissements continus dans le fonds de roulement pour supporter la croissance des ventes ont mené à une sortie de fonds pour les deux périodes, compensant une partie des améliorations de la rentabilité opérationnelle. Au troisième trimestre de l’exercice 2016, la variation des éléments du fonds de roulement a mené à une entrée de fonds puisque la Société n’a pas eu besoin d’investir davantage pour supporter sa croissance.

#### **Flux de trésorerie liés aux activités d’exploitation**

Les flux de trésorerie des activités d’exploitation avant la variation des éléments du fonds de roulement ont augmenté de 1,2 million \$, passant de 0,6 million \$ au troisième trimestre de l’exercice 2016 à 1,8 million \$ au troisième trimestre 2017 étant donné la rentabilité accrue d’un trimestre à l’autre. Cette amélioration a été en partie compensée par la variation des éléments du fonds de roulement, qui a résulté en une entrée de fonds de 2,0 millions \$ en 2016 et en une sortie de fonds de 1,3 million \$ en 2017.

Au cours du troisième trimestre de l’exercice 2017, la Société a accéléré l’achat de certaines matières premières afin d’assurer un niveau adéquat de stock suite aux désastres naturels qui ont frappé le sud des États-Unis, menant à une sortie de fonds de 2,0 millions \$ pour le trimestre en 2017 en comparaison à une sortie de fonds de 1,0 million \$ en 2016. De plus, la variation des dettes fournisseurs et autres créances a résulté en une entrée de fonds de 2,4 millions \$ en 2016 tandis que le paiement plus rapide à certains fournisseurs au troisième trimestre 2017 a résulté en des entrées de seulement 0,5 million \$. Par conséquent, net de la variation des éléments du fonds de roulement et du paiement des impôts, Imaflex a généré des flux de trésorerie de 0,4 million \$ au troisième trimestre de l’exercice 2017 contre 2,3 millions \$ pour la même période de l’exercice 2016.

Au cours de la période de neuf mois, les flux de trésorerie liés aux activités d’exploitation avant la variation des éléments du fonds de roulement se sont améliorés de manière importante, passant de 3,3 millions \$ en 2016 à 7,2 millions \$ en 2017. Par contre, l’investissement dans le fonds de roulement suite à la croissance des ventes a mené à des sorties de fonds de 5,1 millions \$ pour les neuf mois terminés le 30 septembre 2017 en comparaison à des entrées de fonds de 0,9 million \$ pour la même période en 2016. Net du paiement des impôts, les activités d’exploitation ont mené à des entrées de fonds de 1,6 million \$ pour la période de neuf mois en 2017 en comparaison à 3,6 millions \$ en 2016.

#### **Flux de trésorerie liés aux activités d’investissement**

Au cours du troisième trimestre de l’exercice 2017, la Société a investi 0,4 million \$ en immobilisations, surtout pour l’installation d’une nouvelle pièce de refroidissement et pour améliorer de l’équipement existant. Ceci se compare à des investissements de 0,4 million \$ au cours du troisième trimestre de l’exercice 2016.

Au cours de la période de neuf mois, la Société a fait des investissements totalisant 1.9 million \$, en comparaison à 1,2 million \$ pour la même période en 2016. Ces investissements avaient pour objectif d’améliorer le processus productif et d’étendre l’offre des produits de manière à générer des ventes additionnelles et plus de rentabilité.

#### **Flux de trésorerie liés aux activités de financement**

Au cours du troisième trimestre de 2017, la Société a remboursé 0,4 million \$ sur son endettement bancaire, 0,3 million \$ sur ses emprunts à long terme et 0,1 million \$ sur ses obligations en vertu de contrats de location-financement. L’intérêt payé au cours du trimestre a totalisé 0,1 million \$. Au cours du troisième trimestre 2016, la Société a remboursé 1,2 million \$ sur son endettement bancaire et 0,2 million \$ sur ses emprunts à long terme. Les intérêts payés au cours du troisième trimestre 2016 ont totalisé 0,1 million \$.

## RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

### LIQUIDITÉS (suite)

Au cours de la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2017, la Société a emprunté 1,9 million \$ sur son endettement bancaire de manière à financer la croissance de ses opérations. La Société a remboursé 1,0 million \$ sur ses emprunts à long terme et 0,1 million \$ sur ses obligations en vertu de contrats de location financement. Les intérêts payés sur les emprunts ont totalisé 0,4 million \$, pour des entrées de fonds liée aux activités de financement de 0,4 million \$. Au cours de la même période en 2016, la Société a remboursé 0,8 million \$ sur son endettement bancaire, 0,8 million \$ sur ses emprunts à long terme et 0,1 million \$ sur ses contrats de location financement. Les intérêts payés ont totalisé 0,4 million \$, pour des sorties de fonds liées aux activités de financement de 2,2 millions \$.

### OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Les obligations contractuelles s'étaient comme suit au 30 septembre 2017:

| (\$ milliers)                        |           | Paiements dus par période |           |             |
|--------------------------------------|-----------|---------------------------|-----------|-------------|
|                                      | Total     | Moins d'un an             | 1 – 5 ans | Après 5 ans |
| Dettes à long terme                  | 4 811 \$  | 1 428 \$                  | 3 301 \$  | 82 \$       |
| Contrats de location – financement   | 582       | 222                       | 347       | 13          |
| Contrats de location – exploitation  | 5 237     | 887                       | 2 910     | 1 440       |
| Dettes bancaires                     | 6 973     | 6 973                     | -         | -           |
| Total des obligations contractuelles | 17 603 \$ | 9 510 \$                  | 6 558 \$  | 1 535 \$    |

Ces obligations contractuelles peuvent varier en fonction du taux d'intérêt et sont basées sur les taux d'intérêt et de change en vigueur au 30 septembre 2017.

### RESSOURCES EN CAPITAL

La marge de crédit d'exploitation de la Société de 12 millions \$, garantie par les créances clients et les stocks, porte intérêt au taux de base canadien plus une majoration de 0,75 %. Au 30 septembre 2017, la Société avait prélevé un montant de 7,0 millions \$ sur la marge de crédit (5,1 millions \$ au 31 décembre 2016). La position du fonds de roulement de la Société s'est améliorée, passant de 6,0 millions \$ au 31 décembre 2016 à 8,4 millions \$ au 30 septembre 2017, étant donné l'augmentation des créances clients et des stocks suite à l'augmentation des produits des activités ordinaires et un resserrement de l'offre de matière première. La Société gère son levier financier en s'assurant que les montants empruntés correspondent à la base d'actifs donnés en garantie de même que la rentabilité générée par les opérations. La Société a suffisamment de liquidités pour suffire à ses opérations et pour faire croître ses ventes dans le futur.

### TRANSACTIONS À VENIR

La direction ne considère présentement pas d'acquisition ou de regroupement d'entreprises.

### OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

Dans le cours normal des opérations, la Société a conclu des opérations routinières avec des apparentés appartenant à des actionnaires de la Société. Ces opérations ont été mesurées à leur juste valeur marchande, soit au montant de la contrepartie qui a été fixé et convenu par les apparentés.

Le tableau ci-après démontre à jour les transactions entre apparentés pour les trois mois terminés le 30 septembre 2017 et 2016. Pour de l'information additionnelle, veuillez vous référer à la note 24, *Opérations entre partie liée*, dans les « Notes afférentes aux états financiers consolidés » des états financiers consolidés pour les exercices terminés le 31 décembre 2016 et 2015.

**OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS (suite)**

| (milliers \$)                                                   |     | Trois mois terminés les |                      | Neuf mois terminés les |                      |
|-----------------------------------------------------------------|-----|-------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|
|                                                                 |     | 30 septembre<br>2017    | 30 septembre<br>2016 | 30 septembre<br>2017   | 30 septembre<br>2016 |
| Honoraires professionnels et prestation de services de personne | (a) | 63 \$                   | 57 \$                | 206 \$                 | 176 \$               |
| Loyer                                                           | (b) | 210 \$                  | 211 \$               | 652 \$                 | 645 \$               |
| Rémunération                                                    | (c) | 266 \$                  | 195 \$               | 857 \$                 | 577 \$               |

(a) Les honoraires professionnels représentent les montants payés à Polytechnomics Inc. (« Polytech »), dont l'actionnaire majoritaire est Gerald R. Phelps, vice-président, Opérations d'Imaflex, et à Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L., dont Philip Nolan, administrateur d'Imaflex, est associé.

(b) Joseph Abbandonato, président, chef de la direction et président du conseil d'administration d'Imaflex, est l'actionnaire majoritaire de Les Consultants Roncon Inc. (« Roncon »). Les aménagements de production d'Imaflex, Canslit et Imaflex USA sont loués de Roncon et apparentés, selon des ententes de baux de location à long terme (voir « Obligations contractuelles »).

(c) Inclut les salaires, bénéfices et honoraires payés aux membres de la haute direction et aux administrateurs.

**PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES**

Les principales méthodes comptables de la Société sont divulguées à la note 2, *Principales méthodes comptables*, des états financiers consolidés pour les exercices terminés le 31 décembre 2016 et 2015. Cette note explique les méthodes comptables de la Société selon les IFRS qui n'ont pas changé depuis les derniers états financiers annuels.

**INSTRUMENTS FINANCIERS**

Veuillez vous référer à la note 21, *Instruments financiers*, et à la note 23, *Gestion du risque*, des états financiers consolidés pour les exercices terminés le 31 décembre 2016 et 2015 pour la présentation des instruments financiers dérivés utilisés par la Société et pour une discussion des risques auxquels la Société est exposée.

Au 30 septembre 2017, la Société n'utilise aucun swap, contrat à terme ou comptabilité de couverture et aucun bon de souscription n'était en circulation.

Au 30 septembre 2017, 2 500 000 options permettant d'acheter des actions ordinaires de la Société à un prix d'exercice moyen pondéré de 0,448 \$ étaient en circulation, dont 1 687 500 pouvaient être exercées. Au cours du deuxième trimestre, la Société a émis 50 000 options permettant d'acheter des actions de la Société pour une période de 5 ans à un prix d'exercice de 1,03 \$.

Au 30 septembre 2016, 2 450 000 options étaient en circulation à un prix d'exercice moyen pondéré de 0,440 \$, dont 612 500 pouvaient être exercées.

**COMMERCIALISATION d'ADVASEAL®**

Imaflex continue d'avancer le projet ADVASEAL® et s'attend à ce que les essais sur le terrain commencent au cours de la première moitié de l'exercice 2018. La plupart des pellicules pour les essais seront allouées à des agriculteurs sélectionnés et le restant sera utilisé pour l'analyse en laboratoire et le processus d'homologation auprès du US Environmental Protection Agency (EPA). Les produits chimiques qui seront utilisés pour la production d'ADVASEAL® seront les mêmes que ceux que les agriculteurs utilisent aujourd'hui et donc Imaflex s'attend à ce que les résultats soient positifs. Une rétroaction positive permettra de procéder à la commande de l'équipement pour produire ADVASEAL®.

**PERSPECTIVES DE LA DIRECTION**

La direction est contente de l’intérêt soutenu et de la forte demande pour les produits de la Société et croit que ceci aura un effet positif sur les résultats du quatrième trimestre. En se basant sur cet élan et la bonne performance pour les premiers neuf mois de l’année, la direction augmente la cible des produits des activités ordinaires pour l’exercice financier 2017 qui est maintenant estimée à environ 15% de plus que les 74 millions \$ atteints au cours de l’exercice 2016. La cible précédente prévoyait une augmentation des produits des activités ordinaires de l’ordre de 10%.

**ACTIONS EN CIRCULATION**

Au 30 septembre 2017, la Société avait 49 738 637 actions ordinaires en circulation (49 738 637 au 30 septembre 2016 et au 31 décembre 2016).

Des informations supplémentaires sur notre Société ainsi que le Rapport Annuel sont disponibles sur le site de SEDAR à l’adresse suivante: [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

**(s) Joe Abbandonato**

Joe Abbandonato  
Président et chef de la direction

**(s) Giancarlo Santella**

Giancarlo Santella, CPA, CA  
Contrôleur corporatif

27 novembre 2017