

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 terminées les 30 septembre 2018 et 2017. 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 intermédiaires résumés non vérifiés pour les périodes terminées les 30 septembre 2018 et 2017.

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 26 novembre 2018. 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 et sur SEDAR à 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 26 novembre 2018.

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 de 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 acheter 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 23 412 mètres carrés ou 252 000 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 conditions de marché en continuelle 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’une croissance organique, 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 notre pellicule unique en son genre, Shine N’ Ripe XL, et notre pellicule brevetée, ADVASEAL® (en cours de développement). Nos pellicules destinées à la protection des récoltes sont couvertes d’une couche d’aluminium ou bien de substances actives chimiques ou biologique afin de protéger les plantes d’insectes qui transmettent des maladies, afin de limiter la croissance de parasites terricoles et des mauvaises herbes et/ou pour accélérer la croissance et le rendement des récoltes.

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 aidant ainsi à protéger les jeunes arbres de la maladie du dragon jaune. De plus, Shine N’ Ripe XL contribue de manière importante à accélérer la croissance et le rendement des arbres en procurant plus de lumière solaire à la partie inférieure, habituellement cachée par l’ombre de son feuillage. 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 traditionnelles. 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.

Au premier trimestre 2018, le Florida Research Centre for Agricultural Studies (FLARES) a donné une mise à jour sur son étude pluriannuelle, confirmant encore une fois les bénéfices que génère Shine N’ Ripe XL par rapport aux méthodes traditionnelles. Même si 4 ans se sont écoulés depuis le début de l’étude FLARES, les arbres plantés avec Shine N’ Ripe XL continuent de montrer un impact moindre de la maladie du dragon jaune en comparaison aux autres traitements. De plus, d’importants bénéfices continuent d’être constatés au niveau du rendement de la récolte, menant à une période de remboursement de l’investissement plus courte pour les agrumiculteurs. À la troisième et à la quatrième année, les récoltes utilisant les pellicules d’Imaflex restaient les seules des groupes de comparaison à générer un rendement net sur investissement positif, malgré les investissements initiaux plus élevés pour la préparation du terrain et l’installation associées à l’utilisation d’une pellicule agricole métallisée.

ADVASEAL®

Aujourd’hui, les pellicules en plastique sont utilisées dans le processus de culture des fruits et légumes dans le monde entier après que le sol soit traité avec des fumigants, des pesticides volatiles et toxiques, 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 STRATÉGIE DE CROISSANCE (suite) **ADVASEAL® (suite)**

ADVASEAL® contient tous les ingrédients actifs requis pour la désinfestation du sol, incluant un herbicide (HSM) pour contrôler les mauvaises herbes, des fongicides pour contrôler les parasites terrioles et un nématicide pour contrôler les nématodes. Ceci permet de remplacer les dangereux fumigants et l’émission des pesticides par la vaporisation conventionnelle. L’eau est le catalyste qui active la libération des substances actives de la pellicule ADVASEAL® qui sont libérées lorsqu’elle est appliquée sur un sol humide. Ceci simplifie le processus d’application par vaporisation présentement utilisé. 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 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. ADVASEAL® est non seulement plus soucieux de l’environnement, mais il pourrait permettre aux agriculteurs des économies importantes, dépendant des récoltes et des fumigants utilisés. Il permet également l’application d’une petite dose de substances chimiques afin d’améliorer la qualité et le rendement des récoltes. La direction estime que ADVASEAL® permettrait de réduire d’environ 95% les produits chimiques utilisés, éliminant plusieurs étapes coûteuses présentement effectuées. Ensembles, ces facteurs placent la Société en bonne position pour prendre des parts de marché à mesure qu’ADVASEAL® est commercialisé.

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 des équipements en faisant les investissements requis pour les maintenir et les améliorer ainsi que d’élargir la 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 29 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 2018, Imaflex a encore été classé parmi les 100 premiers producteurs de films et de pellicules par le total des ventes.

Le marché global du film de paillage, excluant le film pour l’ensilage et les serres, est évalué à environ 3,5 milliards \$. La Société a développé et continue de développer des solutions novatrices et brevetées pour ce marché important, duquel elle espère s’accaparer une part de marché plus importante étant donné ses produits de prochaine génération visant à protéger et à augmenter le rendement des récoltes, Shine N’ Ripe XL et ADVASEAL®.

La direction estime que la valeur du marché potentiel pour une pellicule qui libère des ingrédients actifs, comme ADVASEAL®, est plus importante que celle pour les pellicules traditionnelles. Seulement aux États-Unis, la Société estime qu’il y a environ 130 millions de livres de pellicule de paillage utilisées, résultant en un marché potentiel s’élevant à 750 millions \$.

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 également en sa faveur. La pérennité environnementale et la culture maraîchère intelligente deviennent de plus en plus importantes.

PROGRESSION DE LA COMMERCIALISATION DE SHINE N' RIPE XL

En 2017, un producteur d'agrumes d'envergure internationale a commencé à utiliser la pellicule Shine N' Ripe XL pour une nouvelle plantation en Floride, effectuant des achats de plusieurs millions de dollars au cours de l'exercice, suivant un premier essai sur le terrain ainsi que les résultats positifs obtenus lors d'autres études indépendantes pluriannuelles. Tous ces essais ont confirmé les bénéfices biologiques, environnementaux et économiques liés à l'utilisation de notre pellicule.

Au premier trimestre 2018, Imaflex a connu des retards dans les ventes de la pellicule Shine N' Ripe XL en grande partie suite aux importantes tempêtes qui ont frappé le sud-est des États-Unis dans la seconde moitié de 2017. Par contre, aux deuxième et troisième trimestres de 2018, Imaflex a reçu des commandes supplémentaires totalisant 4,5 millions de dollars pour Shine N' Ripe XL de ce même client. Les retards de ce type ne sont pas inhabituels lorsqu'une clientèle est en phase de développement.

La Société continue activement d'obtenir de nouveaux clients. Les essais sur le terrain en cours vont bien et les commentaires reçus sont positifs.

COMMERCIALISATION D'ADVASEAL®

Au cours de l'exercice 2017, la Société a complété avec succès la conception de l'équipement requis pour appliquer la couche d'ingrédients actifs, qui a été adapté afin d'assurer une production efficace d'ADVASEAL®. Quant aux substances actives, les fusions et acquisitions qui ont touché les fournisseurs ont occasionné des délais à l'obtention d'ententes d'approvisionnement à long terme pour les substances actives homologuées. La Société a alors décidé d'acheter directement les substances manquantes à la production d'ADVASEAL®, incluant des fongicides et un nématicide, des fournisseurs en Asie qui approvisionnent les entreprises de protection des cultures. Toutes les substances actives ont maintenant été approvisionnées.

La Société a également identifié un sous-traitant potentiel capable de fournir une quantité suffisante de ADVASEAL® pour les essais d'efficacité sur le terrain. Plusieurs essais sont en cours avec le sous-traitant afin de confirmer leur capacité de produire ADVASEAL® et pour déterminer la meilleure méthode d'application pour les substances actives. Le fournisseur a également obtenu les approbations nécessaires pour travailler avec les ingrédients actifs utilisés pour la production de ADVASEAL®.

La direction continue de viser le premier trimestre 2019 pour le début des études d'efficacité. Ces études sont nécessaires par le US Environmental Protection Agency (EPA) pour l'homologation de ADVASEAL®.

La direction croit que le résultat des études d'efficacité et le processus même d'enregistrement des pesticides seront positifs puisque les substances actives qui seront utilisées pour la production de ADVASEAL® sont déjà utilisées par les cultivateurs aujourd'hui. De plus, la Société a déjà obtenu l'approbation du EPA pour le produit libérant un herbicide, ADVASEAL® HSM.

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 en polymères 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 243 personnes en Amérique du Nord, incluant ceux situés auprès de notre siège social 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 2018	30 septembre 2017	30 septembre 2018	30 septembre 2017
Résultat net	594 \$	556 \$	2 994 \$	3 001 \$
Plus:				
Charge d'impôt sur le résultat	289	50	1 066	1 161
Charges financières	138	142	401	418
Amortissement	498	500	1 544	1 474
RAIIA	1 519 \$	1 248 \$	6 005 \$	6 054 \$
RAIIA de base par action *	0,03 \$	0,03 \$	0,12 \$	0,12 \$
RAIIA dilué par action *	0,03 \$	0,02 \$	0,12 \$	0,12 \$

MESURE NON-CONFORME AUX IFRS (suite)

* Nombre moyen pondéré de base d’actions en circulation de 49 920 702 pour la période de trois mois se terminant le 30 septembre 2018 (49 738 637 en 2017) et de 49 882 868 pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2018 (49 738 637 en 2017). Nombre moyen pondéré dilué d’actions en circulation de 51 053 391 pour la période de trois mois se terminant le 30 septembre 2018 (51 284 856 en 2017) et de 51 077 720 pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2018 (50 956 943 en 2017).

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 – PRIX DE LA RÉSINE

Même si le coût de la résine a connu certaines fluctuations au cours de l’exercice, les prix de nos matières premières n’ont pas varié de manière importante après les premiers neuf mois de 2018. Le marché prévoit une pression à la baisse des prix suite à l’ouverture prévue de nouvelles usines qui généreront une augmentation de l’offre de résine. Par contre, à date, les fournisseurs ont réussi à éviter des baisses de prix et Imaflex ne s’attend pas à ce que le prix de la matière première ait un impact important sur les résultats de l’exercice 2018.

PERTE D’UN CLIENT IMPORTANT

Notre stratégie d’affaires a toujours été de limiter les ventes à un même client à moins de 10% 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 par une demande saisonnière reliée à la culture maraîchère. 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 variés 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 troisième trimestre 2018, la Société a connu une amélioration au niveau des produits d'exploitation et de la rentabilité, même si la croissance a été tempérée par une diminution des ventes de la pellicule pour le marché de l'agrumiculture en 2018.

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2018	30 septembre 2017	30 septembre 2018	30 septembre 2017
Produits d'exploitation	21 316 \$	20 791 \$	63 860 \$	66 902 \$

Les produits d'exploitation se sont élevés à 21,3 millions de dollars pour le troisième trimestre en comparaison à 20,8 millions de dollars en 2017. L'augmentation est en grande partie le résultat du mix de produits et de variations favorables des taux de change. Ceci a été en partie compensé par une diminution des ventes de la pellicule destinée au marché de l'agrumiculture, qui se sont élevées à 0,4 million de dollars pour le trimestre, en comparaison avec 1,5 million de dollars au troisième trimestre 2017.

Les produits d'exploitation s'élèvent à 63,9 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 30 septembre 2018, alors qu'ils s'élevaient à 66,9 millions de dollars pour la même période en 2017, une diminution de 4,5% qui résulte de ventes moins élevées des pellicules pour emballage et pour l'agriculture, en particulier Shine N' Ripe XL. En 2018, Imaflex a reçu des commandes totalisant 4,6 millions de dollars pour sa pellicule destinée au marché de l'agrumiculture dont 1,4 million de dollars ont été constatés dans les revenus au 30 septembre 2018, laissant une balance de 3,2 millions de dollars à livrer et à constater comme revenus dans le futur.

RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2018	30 septembre 2017	30 septembre 2018	30 septembre 2017
Marge brute d'exploitation (\$) avant amortissement d'équipement de production	3 371 \$	3 522 \$	10 323 \$	12 299 \$
Marge brute d'exploitation avant amortissement d'équipement de production (%)	15,8%	16,9%	16,2%	18,4%
Amortissement d'équipement de production	442	459	1 331	1 315
Marge brute d'exploitation (\$)	2 929 \$	3 063 \$	8 992 \$	10 984 \$
Marge brute d'exploitation (%)	13,7%	14,7%	14,1%	16,4%

La marge brute avant l'amortissement de l'équipement de production s'élevait à 3,4 millions de dollars ou 15,8% des ventes au troisième trimestre 2018, en diminution de la marge brute de 3,5 millions de dollars représentant 16,9% des ventes au troisième trimestre 2017. Après l'amortissement de l'équipement de production, la marge brute était de 2,9 millions de dollars ou 13,7% des ventes au troisième trimestre 2018, en comparaison avec 3,1 millions de dollars ou 14,7% des ventes en 2017. La marge brute du troisième trimestre 2018 avant et après l'amortissement de l'équipement de production a subi l'effet de la diminution des ventes de la pellicule pour le marché de l'agrumiculture, qui génère des marges de rentabilité élevées.

Au cours de la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2018, la marge brute avant l'amortissement de l'équipement de production s'élevait à 10,3 millions de dollars ou 16,2% des ventes, en diminution de la marge brute de 12,3 millions de dollars ou 18,4% des ventes pour la même période en 2017. Après l'amortissement de l'équipement de production, la marge brute a atteint 9,0 millions de dollars et 14,1% des ventes pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2018, en comparaison avec 11,0 millions de dollars ou 16,4% des ventes pour la même période en 2017. La diminution de la marge brute avant et après l'amortissement est surtout le résultat de la diminution des produits d'exploitation en 2018 et du mix de produits, alors que la Société a vendu moins de pellicules pour l'agriculture, incluant Shine N' Ripe XL, qui génèrent une rentabilité plus élevée.

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2018	30 septembre 2017	30 septembre 2018	30 septembre 2017
Charges de vente et administratives	1 726 \$	1 657 \$	5 003 \$	5 200 \$
% des produits d'exploitation	8,1 %	8,0 %	7,8 %	7,8 %

Les charges de vente et administratives s'élevaient à 1,7 million de dollars ou 8,1% des ventes au troisième trimestre 2018, restant relativement stables en comparaison avec 1,7 million de dollars ou 8,0% des ventes pour la même période en 2017.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2018, les charges de vente et administratives ont atteint 5,0 millions de dollars, une diminution par rapport à 5,2 millions de dollars en 2017 qui s'explique surtout par les ventes moins élevées. Exprimées en pourcentages des ventes, les charges de vente et administratives sont restées stables, atteignant 7,8% pour les deux exercices.

RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2018	30 septembre 2017	30 septembre 2018	30 septembre 2017
Charges financières	138 \$	142 \$	401 \$	418 \$

Pour le trimestre et la période de neuf mois terminés le 30 septembre 2018, les charges financières sont restées stables alors que le remboursement des emprunts à long terme et la capitalisation de l'intérêt sur un nouvel emprunt ont compensé l'effet de l'augmentation des taux d'intérêt.

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2018	30 septembre 2017	30 septembre 2018	30 septembre 2017
Pertes (gains) de change	242 \$	617 \$	(454) \$	1 124 \$

L'appréciation du dollar canadien contre le dollar ÉUA au courant du troisième trimestre de l'exercice 2018 a résulté en une perte de change de 0,2 million de dollars, en diminution de la perte de 0,6 million de dollars pour le troisième trimestre 2017.

L'appréciation du dollar ÉUA contre le dollar canadien au cours de la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2018 a résulté en un gain de change de 0,5 million de dollars. Au cours de la même période de l'exercice 2017, la Société a comptabilisé une perte de change de 1,1 million de dollars. La grande partie de ces gains et pertes n'ont pas d'incidence immédiate sur la trésorerie et sont liés à des soldes intersociétés dont la Société peut contrôler le règlement.

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2018	30 septembre 2017	30 septembre 2018	30 septembre 2017
Charge d'impôts sur le résultat	289 \$	50 \$	1 066 \$	1 161 \$
en % du résultat avant impôts	32,7 %	8,3 %	26,3 %	27,9 %

La charge d'impôts pour le troisième trimestre était de 0,3 million de dollars, en comparaison avec une charge de 50 mille dollars au troisième trimestre 2017, qui incluait des ajustements relatifs aux périodes précédentes. Exprimée en pourcentage du résultat avant impôts, la charge d'impôts était de 32,7% au troisième trimestre 2018, en comparaison au taux prévu par la loi de 26,8%.

Pour l'année à date, la charge d'impôts s'élevait à 1,1 million de dollars, une diminution en comparant à la dépense de 1,2 million de dollars en 2017. En pourcentage du résultat avant impôts, la charge d'impôts a diminué de 27,9% en 2017 à 26,3% en 2018.

(milliers \$, sauf données par action)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2018	30 septembre 2017	30 septembre 2018	30 septembre 2017
Résultat net	594 \$	556 \$	2 994 \$	3 001 \$
Résultat net de base par action	0,01 \$	0,01 \$	0,06 \$	0,06 \$
Résultat net dilué par action	0,01 \$	0,01 \$	0,06 \$	0,06 \$

RAPPORT DE GESTION ("RDG")

RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)

La Société a généré un résultat net de 0,6 million de dollars au troisième trimestre 2018, restant comparable au résultat net de la même période en 2017. Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2018, le résultat net était de 3,0 millions de dollars, au même niveau que pour la période correspondante de l'exercice 2017. La diminution des ventes au cours de la période de neuf mois et la diminution de la marge brute résultante a été compensée par les gains de change réalisés au cours de l'exercice 2018 en comparaison aux pertes de changes encourues au cours de l'exercice 2017.

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)

	T3/18	T2/18	T1/18	T4/17	T3/17	T2/17	T1/17	T4/16
Produits des activités ordinaires	21 316	21 927	20 617	21 395	20 791	24 055	22 056	18 943
Résultat net	594	727	1 673	761	556	1 300	1 145	161
Résultat net par action:								
De base	0,012	0,015	0,034	0,015	0,011	0,026	0,023	0,003
Dilué	0,012	0,014	0,033	0,015	0,011	0,026	0,023	0,003

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.

SITUATION FINANCIÈRE

30 septembre 2018 comparé au 31 décembre 2017

La situation financière de la Société s'est améliorée au cours des neufs premiers mois de l'exercice 2018, alors que le fonds de roulement a augmenté, passant de 9,2 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 11,9 millions de dollars au 30 septembre 2018. L'amélioration résulte surtout de l'augmentation des stocks de 2,6 millions de dollars, pour répondre à l'augmentation prévue de la vente des pellicules pour emballage et pour le marché agricole, et une augmentation de 2,9 millions de dollars des créances clients et autres débiteurs. Ceci a été en partie compensé par une augmentation de 1,8 million de dollars de la dette bancaire et des emprunts à long terme, et une augmentation de 1,5 million de dollars des dettes fournisseurs et autres créditeurs.

LIQUIDITÉS

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

En excluant la variation des éléments du fonds de roulement et le paiement d'impôts, Imaflex a généré des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation de 1,8 million de dollars au troisième trimestre de l'exercice 2018, restant comparables aux flux générés au cours de la même période en 2017.

LIQUIDITÉS (suite)

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation (suite)

La variation des éléments du fonds de roulement a mené à des sorties de fonds de 0,4 million de dollars au troisième trimestre 2018 en comparaison avec des sorties de fonds de 1,3 million de dollars au cours du troisième trimestre 2017. L'amélioration est surtout le résultat d'une variation favorable des stocks d'un exercice à l'autre et de l'augmentation des dettes fournisseurs, qui ont été en partie compensées par l'augmentation des créances clients.

En incluant la variation des éléments du fonds de roulement et le paiement des impôts, les flux de trésorerie nets générés par les activités d'exploitation s'élevaient à 0,4 million de dollars pour le trimestre courant, restant comparable au troisième trimestre de l'exercice précédent.

Au cours de premier neuf mois de l'exercice 2018, les flux de trésorerie nets générés par les activités d'exploitation s'élevaient à 0,5 million de dollars, en comparaison avec des entrées de fonds de 1,6 million de dollars en 2017. La différence est surtout expliquée par les mouvements de change et les impôts payés plus élevés en 2018, qui ont été en partie compensés par une augmentation plus importante des dettes fournisseurs en comparaison avec l'exercice 2017.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Au cours du troisième trimestre 2018, la Société a investi 0,3 million de dollars pour les immobilisations, en légère diminution en comparaison avec les investissements de 0,4 million de dollars au troisième trimestre 2017. Pour les neuf mois terminés le 30 septembre 2018, Imaflex a fait des investissements en immobilisation de 2,2 millions de dollars, surtout pour la nouvelle ligne de coextrusion, en comparaison avec des investissements 1,9 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice 2017. Ces investissements ont pour but d'améliorer la capacité de production de la Société de manière à générer des ventes et une rentabilité plus élevées.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Les flux de trésorerie liés aux activités de financement ont atteint 2 mille dollars au troisième trimestre 2018, une augmentation en comparant aux sorties de fonds de 0,8 million de dollars en 2017. L'amélioration est surtout due à la variation des emprunts sur la marge de crédit de 0,8 million de dollars au troisième trimestre d'un exercice à l'autre.

Au cours de la période de neuf mois de l'exercice 2018, Imaflex a généré des flux de trésorerie liés aux activités de financement de 1,9 million de dollars, en augmentation des flux de trésorerie de 0,4 million de dollars générés en 2017. L'augmentation d'un exercice à l'autre est surtout due à l'augmentation de l'endettement à long terme pour financer l'acquisition de la nouvelle ligne de coextrusion.

OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Les obligations contractuelles s'étaient comme suit au 30 septembre 2018:

(\$ milliers)	Paielements dus par période			
	Total	Moins d'un an	1 – 5 ans	Après 5 ans
Dettes à long terme	5 785 \$	1 751 \$	3 811 \$	223 \$
Contrats de location – financement	364	136	228	-
Contrats de location – exploitation	4 092	593	2 638	861
Dettes bancaires	7 428	7 428	-	-
Total des obligations contractuelles	17 669 \$	9 908 \$	6 677 \$	1 084 \$

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 2018.

RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

RESSOURCES EN CAPITAL

La marge de crédit d’exploitation de la Société de 12 millions de dollars, garantie par les créances clients et les stocks, porte intérêt au taux de base canadien plus une majoration de 0,40 %. Au 30 septembre 2018, la Société avait prélevé un montant de 7,4 millions de dollars sur la marge de crédit (5,8 millions \$ au 31 décembre 2017). La Société avait également 0,3 million de dollars en liquidités, en comparaison avec des liquidités de 0,1 million de dollars au 31 décembre 2017. La position du fonds de roulement de la Société s’est améliorée, passant de 9,2 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 11,9 millions de dollars au 30 septembre 2018. La Société gère son levier financier, s’assurant que son endettement suit les actifs sur lesquels il est basé et la rentabilité générée par les opérations. La Société a suffisamment de capital pour financer ses opérations et d’assurer une croissance de ses activités dans le futur proche.

ENTENTE DE LOCATION D’ÉQUIPEMENT

Imaflex a conclu une entente de location d’équipement d’un montant pouvant aller jusqu’à 10 millions de dollars avec une institution bancaire d’envergure mondiale afin de financer sa croissance. À la livraison de l’équipement, chaque contrat de location financement sera remboursable en 60 paiements mensuels égaux et son taux d’intérêt sera fixé pour la durée du bail. Au terme du bail, Imaflex deviendra propriétaire de l’équipement. Cette entente de financement nous permettra d’augmenter notre capacité de production, d’élargir notre gamme de produits et de permettre la croissance de nos ventes et de nos marges opérationnelles à des conditions intéressantes.

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 périodes terminées le 30 septembre 2018 et 2017. 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 2017 et 2016.

(milliers \$)		Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
		30 septembre 2018	30 septembre 2017	30 septembre 2018	30 septembre 2017
Honoraires professionnels et prestation de services de personne	(a)	63 \$	63 \$	197 \$	206 \$
Loyer	(b)	214 \$	210 \$	639 \$	652 \$
Rémunération	(c)	285 \$	266 \$	890 \$	857 \$

(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 2017 et 2016. Cette note explique les méthodes comptables de la Société selon les IFRS. Le 1^{er} janvier 2018, la Société a fait l’application initiale des IFRS 9 et 15, tel que détaillé dans la note 2.2 des états financiers consolidés intermédiaires résumés pour les périodes terminées le 30 septembre 2018 et 2017.

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 2017 et 2016 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 2018, 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 2018, 2 375 000 options permettant d’acheter des actions ordinaires de la Société à un prix d’exercice moyen pondéré de 0,495 \$ étaient en circulation, dont 2 287 500 pouvaient être exercées.

Au 30 septembre 2017, 2 500 000 options étaient en circulation à un prix d’exercice moyen pondéré de 0,448 \$, dont 1 687 500 pouvaient être exercées.

ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS

Tel qu’annoncé précédemment, Imaflex planifiait utiliser la nouvelle entente de crédit-bail afin de remplacer le prêt de 3,75 millions de dollars, dont 1,3 million a été reçu au 30 septembre 2018, pour l’acquisition d’une nouvelle extrudeuse. Après la date de l’état de la situation financière, la Société a transféré la dette de 1,3 million de dollars à son entente de crédit-bail. De plus, la Société a emprunté environ 0,8 million de dollars afin de financer l’acquisition d’équipement pour son usine aux États-Unis, qui sera financé sous l’entente de crédit-bail dans le futur.

PERSPECTIVES DE LA DIRECTION

Nous nous attendons à ce que les paramètres commerciaux de notre entreprise demeurent stables en vue du commencement de l’exercice 2019, supporté par plusieurs étapes importantes à franchir. Celles-ci incluent la mise-en-service de notre nouvelle ligne de coextrusion, l’achèvement des essais sur le terrain en cours avec des agrumiculteurs et le début des essais d’efficacité de ADVASEAL®. La nouvelle ligne de coextrusion devrait être en opération à la fin du premier trimestre de l’exercice 2019 et augmentera la capacité d’extrusion de la Société d’environ quatre millions de livres par année. De plus, les essais de notre pellicule destinée à l’agrumiculture devraient aboutir à de nouveaux clients et une meilleure stabilité des revenus dans le futur. Finalement, l’entente de location d’équipement de 10 millions de dollars déjà annoncée nous donnera accès à du capital pour financer notre croissance.

ACTIONS EN CIRCULATION

Au 30 septembre 2018, la Société avait 50 013 637 actions ordinaires en circulation, en comparaison à 49 738 637 au 30 septembre 2017 et 49 863 637 au 31 décembre 2017.

RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

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.

(s) Joe Abbandonato

Joe Abbandonato
Président et chef de la direction

(s) Giancarlo Santella

Giancarlo Santella, CPA, CA
Chef des finances

26 novembre 2018

Pour de l’information des investisseurs, contactez

JOHN RIPPLINGER

Vice-président, Affaires corporatives
johnr@imaflex.com
T: 514.935.5710 ext. 157 | F: 514.935.0264

***IMAFLEX* INC.**

5710 Notre-Dame Ouest
Montréal, Québec, Canada H4C 1V2
T: 514.935.5710 | F: 514.935.0264
www.imaflex.com