

RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

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 six mois terminées le 30 septembre 2019 et 2018. 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 le 30 septembre 2019 et 2018 de même que les états financiers vérifiés pour les exercices terminés le 31 décembre 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 22 novembre 2019. 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.

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 2018 et 2017. Le 1^{er} janvier 2018, la Société a fait l’application initiale des IFRS 9 et 15, tel que détaillé dans la note 2.18 des états financiers consolidés pour les exercices terminés le 31 décembre 2018.

IFRS 16 – Contrats de location

Le 1^{er} janvier 2019, Imaflex a appliqué l’IFRS 16 – Contrats de location tel que décrit dans la note 2.2 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non vérifiés pour les périodes terminées le 30 septembre 2019. Sous l’IFRS 16, qui remplace l’IAS 17, le traitement d’un contrat de location de la part d’un preneur comprend la comptabilisation d’un actif au titre du droit d’utilisation et des obligations locatives, éliminant ainsi la distinction entre un contrat de location-financement et un contrat de location simple. Certaines exemptions existent pour les contrats de location à court terme et les contrats pour lesquels les biens sous-jacents sont de faible valeur. Imaflex a choisi d’utiliser la méthode d’application rétrospective modifiée et, par conséquent, **les informations comparatives n’ont pas été retraitées.**

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.

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES (suite)

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.

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 22 novembre 2019.

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.

PROFIL DE L’ENTREPRISE (suite)

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.

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 terrioles 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 STRATÉGIE DE CROISSANCE (suite)

Shine N’ Ripe XL (suite)

La capacité unique de Shine N’ Ripe XL de réfléchir 80% des rayons solaires ultraviolets intercepte 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.

Une étude pluriannuelle conduite par le Florida Research Centre for Agricultural Sustainability (FLARES) a constaté de manière répétée que l’utilisation de la pellicule Shine N’ Ripe XL génère des bénéfices clairs par rapport aux pratiques traditionnelles. Au cours de leur présentation au *Florida Citrus Show* en janvier 2018, FLARES a expliqué que même si 4 ans se sont écoulés depuis le début de l’étude, 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.

ADVASEAL® contiendra 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 terricoles 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.

LA STRATÉGIE DE CROISSANCE (suite)

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 2019, 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, effectuant des achats de plusieurs millions de dollars au cours de l’exercice. Ces achats ont suivi 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.

En 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. Les retards de ce type ne sont pas inhabituels lorsqu’une clientèle est en phase de développement. La Société cherche activement à obtenir de nouveaux clients et plusieurs essais sont présentement en cours.

Imaflex est présentement la seule Société avec des essais à long terme indépendants démontrant que sa pellicule métallisée de longue durée aide efficacement à prévenir la maladie du dragon jaune, tout en accélérant la croissance des arbres et d’augmenter le rendement. En se basant sur ces résultats et les essais en cours avec de nouveaux cultivateurs, Imaflex est optimiste qu’elle verra un élargissement ultérieur de sa base de clients et une progression des ventes dans le futur.

COMMERCIALISATION D’ADVASEAL®

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®. La Société a également engagé un sous-traitant potentiel capable de fournir une quantité suffisante d’ADVASEAL® pour les essais d’efficacité sur le terrain à être complétés. Le sous-traitant est une firme multinationale leader en technologie qui emploie des chimistes, ingénieurs et techniciens de production qualifiés qui sont habitués au travail avec des produits chimiques et le développement de nouveaux produits. Plusieurs essais ont déjà eu lieu à leur établissement et nous sommes de plus en plus confiants qu’ils seront capables de produire la pellicule pour les études d’efficacité.

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® des fournisseurs en Asie qui approvisionnent les entreprises de protection des cultures. Même si les fournisseurs pour toutes les substances actives ont été trouvés, Imaflex a connu des retards particulièrement longs pour obtenir les permis requis pour l’importation de ces substances étant donné la fermeture du gouvernement aux États-Unis et les produits n’ont pas été reçus à temps pour la saison de croissance printanière. Toutes les substances actives ont maintenant été reçues et le sous-traitant a également obtenu les approbations réglementaires requises afin de travailler avec les substances actives requises pour la production de ADVASEAL®.

Imaflex travaille présentement avec le sous-traitant afin de raffiner le processus de production d’ADVASEAL®, incluant l’optimisation de la solubilité des produits chimiques et les caractéristiques de la pellicule.

Les études d’efficacité 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.

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.

RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

EMPLOYÉS ET SIÈGE SOCIAL

Imaflex emploie présentement 240 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.

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 global dans lequel la Société évolue a, par le passé, démontré une résistance et une croissance même au cours de périodes économiques difficiles. Les clients de la Société œuvrent principalement dans le secteur de l’emballage alimentaire et de l’agriculture, qui résistent en partie aux pressions des récessions et de la saisonnalité. Ce fait, combiné à l’accroissement des gammes de produits et l’introduction de nouveaux équipements plus efficace, 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 SOUFFLÉ – PRIX DE LA RÉSINE

Le coût de la résine a augmenté légèrement au cours de la première moitié de l’exercice 2019. Par contre, vers la fin du troisième trimestre, des tensions politiques au Moyen Orient a créé de l’incertitude sur les marchés mondiaux du pétrole et une pression à la hausse sur les prix a suivi. Pour le restant de l’exercice 2019, les marchés s’attendent à des prix stables ou en légère diminution des prix, supporté par l’ouverture prévue de nouvelles usines qui généreront une augmentation de l’offre de résine. Par contre, toute autre interruption à la chaîne de distribution permettrait aux fournisseurs de résine d’augmenter à nouveau leurs prix. Étant donné qu’Imaflex n’a pas de contrat à long terme avec ses clients, les variations du prix de la résine sont habituellement reflétées dans les prix de vente.

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 décidions de jumeler les prix de la compétition.

OPÉRATIONS SAISONNIÈRES

Certains produits fabriqués dans nos usines de Victoriaville et Thomasville sont affectés par une demande saisonnière étant donné que ces usines fabriquent des pellicules destinées à la culture de fruits et de légumes. L’inventaire est géré de manière à optimiser les flux de trésorerie, tout en étant capables de bénéficier d’opportunités qui pourraient se présenter sur le marché. Puisque 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. De plus, 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; l’environnement économique général 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. L’augmentation de taux d’intérêt, incluant ceux qui ont eu lieu récemment, pourrait avoir un effet sur le coût d’emprunt de la Société. La direction ne couvre présentement 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 historiquement 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.

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.

MESURE NON-CONFORME AUX IFRS (suite)

Rapprochement du RAIIA avec le résultat net :

(milliers \$, sauf données par action)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2019	30 septembre 2018	30 septembre 2019	30 septembre 2018
Résultat net	470 \$	594 \$	1 233 \$	2 994 \$
Plus:				
Charge d’impôt sur le résultat	240	289	599	1 066
Charges financières	196	138	542	401
Amortissement	829	498	2 435	1 544
RAIIA ¹	1 735 \$	1 519 \$	4 809 \$	6 005 \$
RAIIA de base par action ²	0,04 \$	0,03 \$	0,10 \$	0,12 \$
RAIIA dilué par action ²	0,03 \$	0,03 \$	0,10 \$	0,12 \$

(1) En excluant l’effet de l’application initiale de l’IFRS 16 – *Contrats de location*, le RAIIA aurait été de 1,4 million \$ pour le trimestre et de 3,9 millions \$ pour la période de neuf mois.

(2) Nombre moyen pondéré de base d’actions en circulation de 50 013 637 pour les périodes de trois et de neuf mois se terminant le 30 septembre 2019 (49 920 702 pour la période de trois mois et 49 882 868 pour la période de neuf mois en 2018). Nombre moyen pondéré dilué d’actions en circulation de 50 596 635 pour la période de trois mois se terminant le 30 septembre 2019 (51 053 391 en 2018) et de 50 719 645 pour la période de neuf mois se terminant le 30 septembre 2019 (51 077 720 en 2018).

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.

RÉSULTATS DES OPÉRATIONS

La Société a continué de faire face à un marché concurrentiel au cours du trimestre, mais la rentabilité et les flux de trésorerie ont atteint des niveaux respectables.

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2019	30 septembre 2018	30 septembre 2019	30 septembre 2018
Produits d’exploitation	19 195 \$	21 316 \$	62 331 \$	63 860 \$

Les produits d’exploitation se sont élevés à 19,2 millions \$ au troisième trimestre 2019, en comparaison aux produits d’exploitation de 21,3 millions \$ en 2018. Cette diminution est surtout le résultat de pressions concurrentielles sur les prix et de prix de résine moins élevés, de même que d’une diminution des ventes de la pellicule destinée au marché de l’agrumiculture, qui ont été de néant \$ au cours du trimestre en comparaison à 0,4 million \$ au troisième trimestre 2018.

Pour la période de neuf mois, les ventes ont atteint 62,3 millions \$ en 2019, en diminution de 2,4% en comparaison aux produits d’exploitation de 63,9 millions \$ en 2018. La diminution résulte surtout des pressions concurrentielles sur les prix, tel que mentionné précédemment, et des ventes de pellicules métallisées pour la marché de l’agriculture moins élevées. Ceci a été en partie compensé par le mouvement favorable des taux de change et du volume de vente plus élevé pour les pellicules destinées à l’emballage souple.

RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2019	30 septembre 2018	30 septembre 2019	30 septembre 2018
Marge brute d'exploitation avant amortissement de l'équipement de production (\$)	3 288 \$	3 371 \$	10 559 \$	10 323 \$
Marge brute d'exploitation avant amortissement de l'équipement de production (%)	17,1%	15,8%	16,9%	16,2%
Amortissement de l'équipement de production	767	442	2 254	1 331
Marge brute d'exploitation	2 521 \$	2 929 \$	8 305 \$	8 992 \$
Marge brute d'exploitation	13,1%	13,7%	13,3%	14,1%

La marge brute avant l'amortissement de l'équipement de production pour le troisième trimestre 2019 s'élevait à 3,3 millions \$ ou 17,1% des produits d'exploitation, en comparaison à 3,4 millions \$ ou 15,8% au troisième trimestre 2018. Après l'amortissement de l'équipement de production, la marge brute était de 2,5 millions \$ ou 13,1% des produits d'exploitation au troisième trimestre 2019, une diminution en comparaison à la marge brute de 2,9 millions \$ ou 13,7% en 2018.

Pour les premiers neuf mois de l'exercice 2019, la marge brute avant l'amortissement de l'équipement de production s'élevait à 10,6 millions \$ ou 16,9% des produits d'exploitation, en comparaison à 10,3 millions \$ ou 16,2% des produits d'exploitation en 2018. Après l'amortissement de l'équipement de production, la marge brute était de 8,3 millions \$ ou 13,3% des ventes, en comparaison à une marge brute de 9,0 millions \$ ou 14,1% des produits d'exploitation en 2018. La diminution d'un exercice à l'autre pour le trimestre et la période de neuf mois est expliquée en grande partie par une pression à la baisse sur les prix de vente et la diminution des ventes de la pellicule destinée à l'agrumiculture.

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2019	30 septembre 2018	30 septembre 2019	30 septembre 2018
Charges de vente et administratives	1 812 \$	1 726 \$	5 366 \$	5 003 \$
% des produits d'exploitation	9,4 %	8,1 %	8,6 %	7,8 %

Les charges de vente et administratives trimestrielles se sont élevées à 1,8 million \$ ou 9,4% des produits d'exploitation en 2019, en comparaison à 1,7 million \$ ou 8,1% des produits d'exploitation en 2018. Pour les neuf mois terminés le 30 septembre 2019, les charges de vente et administratives étaient de 5,4 millions \$ ou 8,6% des ventes, en comparaison à 5,0 millions \$ ou 7,8% des produits d'exploitation en 2018. L'augmentation pour le trimestre et les neuf mois résulte surtout d'une équipe de vente accrue pour aider à stimuler la demande pour les produits d'Imaflex et pour les nouveaux équipements de production, y compris la nouvelle extrudeuse à cinq couches.

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2019	30 septembre 2018	30 septembre 2019	30 septembre 2018
Charges financières	196 \$	138 \$	542 \$	401 \$

Les charges financières s'élevaient à 196 mille \$ au troisième trimestre 2019 en comparaison à 138 mille \$ en 2018. Pour la période de neuf mois, les charges financières étaient de 542 mille \$ en comparaison à 401 mille \$ en 2018. L'augmentation des charges financières pour le trimestre et les neuf mois est expliquée par la dépense d'intérêt sur les obligations locatives comptabilisées suite à l'application de l'IFRS 16 – *Contrats de location* et à l'augmentation de l'endettement à long terme obtenu pour l'acquisition du nouvel équipement.

RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2019	30 septembre 2018	30 septembre 2019	30 septembre 2018
Pertes/(gains) de change	(217) \$	242 \$	498 \$	(454) \$

Suite aux mouvements des devises, Imaflex a comptabilisé un gain de change de 0,2 million \$ au troisième trimestre 2019, en comparaison à une perte de change de 0,2 million \$ pour la période correspondante en 2018, donnant un effet favorable sur les résultats de 0,4 million \$ d'un trimestre à l'autre. Au cours de la période de neuf mois, la Société a comptabilisé une perte de change de 0,5 million \$ en comparaison à un gain de 0,5 million \$ en 2018, donnant un effet défavorable sur les résultats de 1,0 million \$ d'un exercice à l'autre. La grande partie de ces gains et pertes de change n'a pas d'effet immédiat sur la trésorerie et se rapporte à des balances intersociétés pour lesquelles la Société contrôle le moment de règlement.

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2019	30 septembre 2018	30 septembre 2019	30 septembre 2018
Charge d'impôts sur le résultat	240 \$	289 \$	599 \$	1 066 \$
en % du résultat avant impôts	33,8 %	32,7 %	32,7 %	26,3 %

La charge d'impôts pour le troisième trimestre 2019 était de 0,2 million \$, en diminution en comparaison à la charge d'impôts de 0,3 million \$ au troisième trimestre 2018. La charge d'impôt exprimée en pourcentage du résultat avant impôt a également augmenté légèrement, passant de 32,7% en 2018 à 33,8% en 2019.

Pour la période de neuf mois, la charge d'impôts s'élevait à 0,6 million \$ en 2019, en comparaison à 1,1 million \$ en 2018, diminuant suite à la rentabilité moins élevée en 2019. Exprimée en pourcentage du résultat avant impôts, la charge d'impôt était de 32,7% pour les neuf mois terminés le 30 septembre 2019 en comparaison à 26,3% en 2018. Le taux d'imposition prévu par la loi est de 26,6% en 2019.

(milliers \$, sauf données par action)	Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
	30 septembre 2019	30 septembre 2018	30 septembre 2019	30 septembre 2018
Résultat net	470 \$	594 \$	1 233 \$	2 994 \$
Résultat net de base par action	0,01\$	0,01 \$	0,02\$	0,06 \$
Résultat net dilué par action	0,01\$	0,01 \$	0,02\$	0,06 \$

La Société a généré un résultat net de 0,5 million \$ au troisième trimestre 2019, en comparaison au résultat net de 0,6 million \$ au courant de la même période en 2018. La diminution de la rentabilité d'un trimestre à l'autre est surtout le résultat de la diminution de la marge brute et de charges de vente et administratives plus élevées au troisième trimestre 2019, en partie compensées par les mouvements de change favorables.

Le résultat net s'élevait à 1,2 million \$ pour les neuf mois terminés le 30 septembre 2019, en comparaison à 3,0 millions \$ en 2018. La diminution est expliquée en grande partie par des mouvements de change défavorables d'une période à l'autre, par une marge brute moins élevée et par l'augmentation des charges de vente et administratives.

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)

	T3/19	T2/19	T1/19	T4/18	T3/18	T2/18	T1/18	T4/17
Produits des activités ordinaires	19 195	21 269	21 867	22 472	21 316	21 927	20 617	21 395
Résultat net	470	205	558	556	594	727	1 673	761
Résultat net par action:								
De base	0,009	0,004	0,011	0,011	0,012	0,015	0,034	0,015
Dilué	0,009	0,004	0,011	0,011	0,012	0,014	0,033	0,015

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 2019 comparé au 31 décembre 2018

Le fonds de roulement s'élevait à 10,8 millions \$ au 30 septembre 2019 (11,8 millions \$ en excluant l'effet de l'application de l'IFRS 16), en légère diminution en comparaison au fonds de roulement de 11,0 millions \$ au 31 décembre 2018.

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 1,6 million \$ au troisième trimestre de l'exercice 2019, en comparaison aux flux de trésorerie de 1,8 million \$ au cours de la même période en 2018. Cette diminution résulte surtout des mouvements de change.

La variation des éléments du fonds de roulement a résulté en des entrées de fonds de 0,1 million \$ au troisième trimestre 2019, en comparaison à des sorties de fonds de 0,4 million \$ pour la même période de l'exercice 2018. En incluant le mouvement du fonds de roulement et le paiement des impôts, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie de 1,4 million \$ au troisième trimestre 2019, en augmentation en comparaison aux entrées de fonds de 0,4 million \$ au troisième trimestre 2018.

Pour les premiers neuf mois de l'exercice 2019, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation s'élevaient à 7,0 millions \$, en comparaison à 0,5 million \$ en 2018. L'augmentation de 6,5 millions \$ d'un exercice à l'autre est le résultat de variations des éléments du fonds de roulement, particulièrement en ce qui concerne les créances clients et autres recevables et les stocks, ainsi que le paiement d'impôts moins élevé en 2019.

LIQUIDITÉS (suite)**Flux de trésorerie liés aux activités d’investissement**

Au cours du troisième trimestre 2019, la Société a investi 3,0 millions \$ pour l’investissement en immobilisations, en comparaison à 0,3 million \$ pour la même période en 2018. Pour les neuf mois, les investissements pour les immobilisations se sont élevés à 4,1 millions \$, une augmentation en comparaison à 2,2 millions \$ en 2018. Les investissements faits en 2018 et 2019 se rapportent en grande partie à l’achat d’équipement visant à améliorer la capacité et la gamme de produits que la Société peut produire afin d’augmenter les produits d’exploitation et la rentabilité. Ceci inclut des paiements pour la nouvelle extrudeuse à cinq couches, qui est maintenant opérationnelle, ainsi que d’autres pièces d’équipement importantes.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Au cours du troisième trimestre 2019, la Société a généré des entrées de fonds de 2,0 millions \$ liées aux activités de financement en comparaison à des entrées de fonds de 2 mille \$ au cours de la période correspondante en 2018. L’augmentation d’un exercice à l’autre est surtout due au financement obtenu pour l’achat d’équipement. De même, pour les premiers neuf mois de l’exercice 2019, la Société a eu des sorties de fonds de 2,6 millions \$, en comparaison à des entrées de fonds de 1,9 million \$ pour la même période de l’exercice 2018. Les sorties de fonds en 2019 sont surtout le résultat de la diminution des emprunts sur la marge de crédit et le remboursement plus important des dettes à long terme.

OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Les obligations contractuelles s’étaient comme suit au 30 septembre 2019:

(\$ milliers)	Paiements dus par période			
	Total	Moins d’un an	1 – 5 ans	Après 5 ans
Dettes à long terme	9 694 \$	2 244 \$	7 425 \$	25 \$
Endettement bancaire	5 427	5 427	-	-
Obligations locatives ⁽¹⁾	4 152	1 271	2 856	25
Total des obligations contractuelles	19 273 \$	8 942 \$	10 281 \$	50 \$

(1) Selon l’IFRS 16, les obligations considérées auparavant comme des contrats de location simple sont maintenant comptabilisées à l’état de la situation financière comme des actifs au titre du droit d’utilisation et des obligations locatives.

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 2019.

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 2019, la Société avait prélevé un montant de 5,4 millions \$ sur la marge de crédit (8,1 millions \$ au 31 décembre 2018) et avait également 0,6 million \$ en liquidités (0,3 million \$ au 31 décembre 2018). La position du fonds de roulement s’élevait à 10,8 millions \$ au 30 septembre 2019 (11,8 millions \$ en excluant l’effet de l’application de l’IFRS 16) en comparaison à 11,0 millions \$ au 31 décembre 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

En 2018, 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 date, environ 6,7 millions \$ ont été utilisés pour l'achat d'équipement destiné aux activités aux États-Unis. Au cours du troisième trimestre 2019, tous les montants empruntés en vertu de cette entente ont été transférés en dettes à long terme, tel que décrit à la note 9 (f et g) des états financiers consolidés intermédiaires résumés et les notes afférentes. Ces nouvelles pièces d'équipement permettent à la Société d'augmenter sa capacité de production, la gamme de produits offerts et permettront une augmentation des produits d'exploitation et des marges à des conditions de prêts 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 2019 et 2018. 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 2018 et 2017.

(milliers \$)		Trois mois terminés les		Neuf mois terminés les	
		30 septembre 2019	30 septembre 2018	30 septembre 2019	30 septembre 2018
Honoraires professionnels et prestation de services de personne	(a)	59 \$	63 \$	178 \$	197 \$
Loyer	(b)	278 \$	214 \$	834 \$	639 \$
Rémunération	(c)	247 \$	285 \$	876 \$	890 \$

(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 contrats de location à long terme. La majorité de ces paiements sont comptabilisés en réduction des obligations locatives à l'état de la situation financière, alors que le restant est lié au paiement des intérêts applicables comptabilisés comme charges financières.

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

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 2018 et 2017 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 2019, la Société n'utilise aucun swap, contrat à terme ou comptabilité de couverture et aucun bon de souscription n'était en circulation.

RAPPORT DE GESTION ("RDG")

INSTRUMENTS FINANCIERS (suite)

Au 30 septembre 2019, 2 725 000 options permettant d'acheter des actions ordinaires de la Société à un prix d'exercice moyen pondéré de 0,521 \$ étaient en circulation, dont 2 525 000 pouvaient être exercées.

Au 30 septembre 2018, 2 375 000 options étaient en circulation à un prix d'exercice moyen pondéré de 0,495 \$, dont 2 287 500 pouvaient être exercées.

PERSPECTIVES DE LA DIRECTION

Bien que la concurrence se soit atténuée au cours des trimestres récents, le contexte demeure dynamique pour les prix, exerçant une pression sur les produits d'exploitation. Ceci étant dit, notre gamme étoffée de produits novateurs nous permet d'attirer et de retenir des clients, même si les niveaux des prix sont inférieurs aux niveaux historiques. De plus, tous les équipements importants achetés depuis 2018 ont été installés et mis en service, ce qui offre des occasions de croissance additionnelles. Nous continuerons de maintenir le cap, d'améliorer nos activités et de nous préparer en vue des prochains essais sur le terrain d'ADVASEAL®. Pour ce qui est de notre pellicule destinée à l'agrumiculture, nous continuons de croire en les avantages qu'elle offre aux producteurs d'agrumes et nous sommes raisonnablement optimistes que la demande se renforcera dans le futur.

ACTIONS EN CIRCULATION

Au 30 septembre 2019, la Société avait 50 013 637 actions ordinaires en circulation, en comparaison à 50 013 637 au 30 septembre 2019 et au 31 décembre 2018.

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

22 novembre 2019

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