

## 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 juin 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 juin 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 24 août 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](http://www.imaflex.com) et sur SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

## DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

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

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

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

Nous avertissons nos lecteurs que la liste susmentionnée des facteurs importants qui pourraient avoir une incidence sur nos résultats futurs n’est pas exhaustive. Les investisseurs et autres personnes qui se fient à nos déclarations prospectives pour prendre des décisions ayant trait à la Société doivent tenir compte de ces facteurs de même que d’autres faits et incertitudes. Nous ne nous engageons nullement à mettre à jour quelle que déclaration prospective que ce soit, qui peut être faite par nous ou en notre nom à l’occasion, à moins d’une exigence contraire de la part des autorités réglementaires. Les déclarations prospectives contenues dans ce document sont basées sur les attentes actuelles et l’information disponible en date du 24 août 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 ou bien 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.

#### **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 – et des herbicides appliqués par vaporisation, un processus essentiel pour assurer un sol libre d’insectes et de mauvaises herbes (désinfecté) pour permettre aux jeunes plants une saine croissance. ADVASEAL®, présentement en développement, simplifie le processus de désinfection du sol, le rendant plus sécuritaire, respectueux de l’environnement et économique, en libérant des substances chimiques pour la protection des récoltes modernes, non-volatiles, dans des conditions contrôlées à partir d’une pellicule de paillage, remplaçant le besoin de vaporiser les produits chimiques. La technologie sous-jacente est protégée par un brevet jusqu’en 2032 dans les 20 plus importants pays producteurs de fruits et de légumes du monde.

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.

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

Le marché global du film de paillage, 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 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**

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, 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.

### **PROGRESSION DE LA COMMERCIALISATION DE SHINE N’ RIPE XL (suite)**

Imaflex est présentement la seule Société ayant effectué des essais sur le terrain à long-terme indépendants prouvant que sa pellicule métallisée de longue durée diminue de manière efficace l’impact de la maladie du dragon jaune tout en accélérant la croissance des arbres et en augmentant le rendement. Étant donné ces succès et avec le début d’essais d’autres agrumiculteurs, Imaflex est confiante qu’elle verra un élargissement de sa base de clients et de ses volumes de ventes dans le futur.

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, au deuxième trimestre et jusqu’à date au troisième trimestre de 2018, Imaflex a reçu des commandes de 1,0 million de dollars et de 0,9 million de dollars pour Shine N’ Ripe XL, respectivement. Les retards de ce type ne sont pas inhabituels lorsqu’une clientèle est en phase de développement.

### **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.

Récemment, la Société a identifié un sous-traitant potentiel capable de fournir une quantité suffisante de ADVASEAL® pour les essais d’efficacité sur le terrain. Plusieurs essais seront complétés avec le sous-traitant afin de confirmer leur capacité de produire ADVASEAL® et pour déterminer la meilleure méthode d’application pour les substances actives.

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®, qui contient toutes les substances actives, incluant un herbicide pour contrôler les mauvaises herbes, des fongicides pour contrôler les pathogènes terricoles et un nématicide pour contrôler les nématodes afin de remplacer les dangereux fongicides et la dérive de pesticides suite à l’application par vaporisation des substances dans les pratiques présentement utilisées pour la désinfestation du sol.

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 241 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 |              | Six mois terminés les |              |
|----------------------------------------|-------------------------|--------------|-----------------------|--------------|
|                                        | 30 juin 2018            | 30 juin 2017 | 30 juin 2018          | 30 juin 2017 |
| Résultat net                           | 727 \$                  | 1 300 \$     | 2 400 \$              | 2 445 \$     |
| Plus:                                  |                         |              |                       |              |
| Charge d'impôt sur le résultat         | 293                     | 555          | 777                   | 1 111        |
| Charges financières                    | 130                     | 136          | 263                   | 276          |
| Amortissement                          | 536                     | 496          | 1 046                 | 974          |
| RAIIA                                  | 1 686 \$                | 2 487 \$     | 4 486 \$              | 4 806 \$     |
| RAIIA de base par action *             | 0,03 \$                 | 0,05 \$      | 0,09 \$               | 0,10 \$      |
| RAIIA dilué par action *               | 0,03 \$                 | 0,05 \$      | 0,09 \$               | 0,09 \$      |

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

\* Nombre moyen pondéré de base d’actions en circulation de 49 863 637 pour la période de trois mois se terminant le 30 juin 2018 (49 738 637 en 2017) et de 49 863 637 pour la période de six mois terminée le 30 juin 2018 (49 738 637 en 2017). Nombre moyen pondéré dilué d’actions en circulation de 51 013 952 pour la période de trois mois se terminant le 30 juin 2018 (50 901 648 en 2017) et de 51 089 102 pour la période de six mois terminée le 30 juin 2018 (50 694 850 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**

Les marchés du polyéthylène et du plastique en général ont été impactés par un resserrement de l’offre en août 2017 alors que des désastres naturels ont frappé le sud des États-Unis. Ceci a eu un effet tant sur la quantité de matière première disponible que sur le prix à laquelle elle est a été vendue. Au cours des mois suivants, les fournisseurs de résine ont annoncé plusieurs augmentations de prix de résine, avant de voir une stabilisation au mois de novembre 2017 et une légère diminution en décembre 2017. Afin de compenser l’augmentation du coût des intrants, Imaflex a également introduit des augmentations au prix de vente de ses pellicules et de ses sacs, même si en décembre 2017 et janvier 2018 la Société a diminué certains prix étant donné la stabilisation des marchés et le prix des matières premières ont également diminué.

### **SITUATION GÉNÉRALE DE L’INDUSTRIE DU POLYÉTHYLÈNE SOUFLÉ (suite)**

Depuis, la Société a connu des fluctuations mensuelles du prix de la résine, mais les prix sont restés relativement stables pour la première moitié de l’exercice 2018. Pour le futur, le sentiment général des acheteurs de résine est qu’il y aura une pression à la baisse sur les prix, étant donné l’augmentation prévue de la capacité suite à la mise en marche des nouvelles usines productrices. Par contre, à date, les fournisseurs de résine ont pu maintenir leurs prix et la Société ne s’attend pas à ce que les prix de la résine aient un effet 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 décidions 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 deuxième trimestre 2018, la Société a connu une certaine réduction des ventes, qui a eu un impact sur la rentabilité. Une grande partie peut être expliquée par le délai de réception des commandes pour la pellicule destinée au marché de l’agrumiculture suite aux tempêtes qui ont frappé le sud des États-Unis en 2017 de même que par la diminution du volume de ventes des pellicules pour emballage. Ceci étant dit, la Société s’attend à une plus forte deuxième moitié de l’exercice, ayant récemment reçu une commande supplémentaire pour Shine N’ Ripe XL de 0,9 million de dollars d’un important client.

**RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)**

| (milliers \$)           | Trois mois terminés les |              | Six mois terminés les |              |
|-------------------------|-------------------------|--------------|-----------------------|--------------|
|                         | 30 juin 2018            | 30 juin 2017 | 30 juin 2018          | 30 juin 2017 |
| Produits d'exploitation | <b>21 927 \$</b>        | 24 055 \$    | <b>42 544 \$</b>      | 46 111 \$    |

Les produits d'exploitation ont atteint 21,9 millions de dollars pour le trimestre, diminuant de 2,1 millions de dollars en comparaison à l'exercice précédent suite à une diminution des commandes pour la pellicule Shine N' Ripe XL et des ventes de pellicules pour l'emballage de même que des mouvements de change défavorables. Ceci a été en partie compensé par une augmentation de la demande pour nos produits imprimés et d'une amélioration des prix de vente étant donné le mix des produits. Au cours du trimestre, la Société a constaté des revenus de 1,0 million de dollars pour la pellicule destinée au marché de l'agrumiculture, dont 0,9 million de dollars d'un client existant et 0,1 million de dollars pour des essais de nouveaux clients. Ceci se compare à des ventes de 2,4 millions de dollars au deuxième trimestre 2017.

Pour la période de six mois, les ventes ont atteint 42,5 millions de dollars, en diminution de 7,7% du 46,1 millions de dollars de la période correspondante de l'exercice précédent. La diminution résulte des mêmes raisons que pour le trimestre.

| (milliers \$)                                                                  | Trois mois terminés les |              | Six mois terminés les |              |
|--------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|--------------|-----------------------|--------------|
|                                                                                | 30 juin 2018            | 30 juin 2017 | 30 juin 2018          | 30 juin 2017 |
| Marge brute d'exploitation (\$) avant amortissement d'équipement de production | <b>2 911 \$</b>         | 4 651 \$     | <b>6 952 \$</b>       | 8 777 \$     |
| Marge brute d'exploitation avant amortissement d'équipement de production (%)  | <b>13,3%</b>            | 19,3%        | <b>16,3%</b>          | 19,0%        |
| Amortissement d'équipement de production                                       | <b>451</b>              | 432          | <b>889</b>            | 856          |
| Marge brute d'exploitation (\$)                                                | <b>2 460 \$</b>         | 4 219 \$     | <b>6 063 \$</b>       | 7 921 \$     |
| Marge brute d'exploitation (%)                                                 | <b>11,2%</b>            | 17,5%        | <b>14,3%</b>          | 17,2%        |

La marge brute avant l'amortissement de l'équipement de production a atteint 2,9 millions de dollars pour le trimestre, diminuant de 1,7 million de dollars en comparaison à l'exercice 2017. Exprimée en pourcentage des ventes, la marge brute a diminué de 6 points de pourcentage en comparaison à l'exercice précédent. Les diminutions d'un exercice à l'autre sont surtout le résultat des volumes de ventes moins élevés, occasionnant une efficacité opérationnelle moins importante.

Incluant l'amortissement de l'équipement de production, la marge brute était de 2,5 millions de dollars pour le trimestre, ou 11,2% des produits d'exploitation, en comparaison à une marge brute de 4,2 millions de dollars ou 17,5% des produits d'exploitation au deuxième trimestre 2017.

Pour la première moitié de l'exercice 2018, la marge brute avant l'amortissement de l'équipement de production s'élevait à 7,0 millions de dollars ou 16,3% des produits d'exploitation, diminuant de 1,8 million de dollars du 8,8 millions de dollars ou 19,0% atteints lors de la première moitié de l'exercice 2017. La diminution résulte surtout des produits d'exploitation moins importants. En incluant l'amortissement de l'équipement de production, la marge brute de la première moitié de l'exercice 2018 de 6,1 millions de dollars ou 14,3% des produits d'exploitation se comparait à une marge brute de 7,9 millions de dollars ou 17,2% en 2017, une diminution de 1,9 million de dollars.

**RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)**

| (milliers \$)                       | Trois mois terminés les |              | Six mois terminés les |              |
|-------------------------------------|-------------------------|--------------|-----------------------|--------------|
|                                     | 30 juin 2018            | 30 juin 2017 | 30 juin 2018          | 30 juin 2017 |
| Charges de vente et administratives | <b>1 593 \$</b>         | 1 793 \$     | <b>3 277 \$</b>       | 3 543 \$     |
| % des produits d'exploitation       | <b>7,3 %</b>            | 7,5 %        | <b>7,7 %</b>          | 7,7 %        |

Suite à la diminution des produits d'exploitation, les charges de vente et administratives ont diminué de 0,2 million de dollars en comparaison au deuxième trimestre 2017, s'élevant à 1,6 million de dollars. Elles ont également connu une légère baisse exprimées en pourcentage des ventes.

Pour la première moitié de l'exercice 2018, les charges de ventes et administratives ont atteint 3,3 millions de dollars, une légère diminution en comparaison à 3,5 millions de dollars pour la première moitié de l'exercice 2017, résultant surtout des produits d'exploitation moins élevés. En pourcentage des produits d'exploitation, les charges de vente et administratives sont restées stables à 7,7% d'un exercice à l'autre.

| (milliers \$)       | Trois mois terminés les |              | Six mois terminés les |              |
|---------------------|-------------------------|--------------|-----------------------|--------------|
|                     | 30 juin 2018            | 30 juin 2017 | 30 juin 2018          | 30 juin 2017 |
| Charges financières | <b>130 \$</b>           | 136 \$       | <b>263 \$</b>         | 276 \$       |

Pour le trimestre et la première moitié de l'exercice 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 |              | Six mois terminés les |              |
|--------------------------|-------------------------|--------------|-----------------------|--------------|
|                          | 30 juin 2018            | 30 juin 2017 | 30 juin 2018          | 30 juin 2017 |
| (Gains) pertes de change | <b>(305) \$</b>         | 415 \$       | <b>(696) \$</b>       | 507 \$       |

L'appréciation du dollar ÉUA contre le dollar canadien au courant du deuxième trimestre de l'exercice 2018 a résulté en un gain de change de 0,3 million de dollars. Au courant du deuxième trimestre de l'exercice 2017, une dépréciation du dollar ÉUA contre le dollar canadien a mené à une perte de change de 0,4 million de dollars.

Au cours du premier semestre 2018, la Société a comptabilisé un gain de change de 0,7 million de dollars, en comparaison à une perte de 0,5 million de dollars en 2017. La majorité de ces gains et pertes de changes n'auront pas d'incidence immédiate sur les flux de trésorerie et se rapportent à des soldes intersociétés pour lesquels Imaflex contrôle le moment de règlement.

| (milliers \$)                   | Trois mois terminés les |              | Six mois terminés les |              |
|---------------------------------|-------------------------|--------------|-----------------------|--------------|
|                                 | 30 juin 2018            | 30 juin 2017 | 30 juin 2018          | 30 juin 2017 |
| Charge d'impôts sur le résultat | <b>293 \$</b>           | 555 \$       | <b>777 \$</b>         | 1 111 \$     |
| en % du résultat avant impôts   | <b>28,7 %</b>           | 29,9 %       | <b>24,5 %</b>         | 31,2 %       |

La charge d'impôts pour le deuxième trimestre était de 0,3 million de dollars, en diminution de la charge de 0,6 million de dollars au deuxième trimestre 2017, reflétant la rentabilité moins élevée au deuxième trimestre 2018. La charge d'impôts était de 28,7% du résultat avant impôts au deuxième trimestre 2018, en comparaison au taux prévu par la loi de 26,8%.

**RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)**

Pour le premier semestre 2018, la charge d'impôts s'élevait à 0,8 million de dollars, une diminution en comparant à la dépense de 1,1 million de dollars en 2017 étant donné la rentabilité moins élevée en 2018. En pourcentage du résultat avant impôts, la charge d'impôts a diminué de 31,2% en 2017 à 24,5% en 2018.

| (milliers \$, sauf données par action) | Trois mois terminés les |              | Six mois terminés les |              |
|----------------------------------------|-------------------------|--------------|-----------------------|--------------|
|                                        | 30 juin 2018            | 30 juin 2017 | 30 juin 2018          | 30 juin 2017 |
| Résultat net                           | 727 \$                  | 1 300 \$     | 2 400 \$              | 2 445 \$     |
| Résultat net de base par action        | 0,01\$                  | 0,03 \$      | 0,05 \$               | 0,05 \$      |
| Résultat net dilué par action          | 0,01\$                  | 0,03 \$      | 0,05 \$               | 0,05 \$      |

La Société a atteint un résultat net de 0,7 million de dollars au deuxième trimestre 2018, en diminution du résultat net de 1,3 million de dollars au deuxième trimestre 2017. Au premier semestre 2018, le résultat net était de 2,4 millions de dollars, au même niveau que pour le premier semestre 2017. La variation pour le trimestre et le semestre 2018 est surtout le résultat de la diminution de la marge brute, qui a été en partie compensée par les gains de change et la charge d'impôts moins importante.

**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)

|                                   | T2/18  | T1/18  | T4/17  | T3/17  | T2/17  | T1/17  | T4/16  | T3/16   |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Produits des activités ordinaires | 21 927 | 20 617 | 21 395 | 20 791 | 24 055 | 22 056 | 18 943 | 16 997  |
| Résultat net                      | 727    | 1 673  | 761    | 556    | 1 300  | 1 145  | 161    | (104)   |
| Résultat net par action:          |        |        |        |        |        |        |        |         |
| De base                           | 0,015  | 0,034  | 0,015  | 0,011  | 0,026  | 0,023  | 0,003  | (0,002) |
| Dilué                             | 0,014  | 0,033  | 0,015  | 0,011  | 0,026  | 0,023  | 0,003  | (0,002) |

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 juin 2018 comparé au 31 décembre 2017

La situation financière de la Société s'est renforcée au cours du deuxième trimestre, alors que le fonds de roulement a augmenté, passant de 9,2 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 11,2 millions de dollars au 30 juin 2018. L'amélioration résulte surtout de l'augmentation de 2,1 millions de dollars des stocks, suite à l'augmentation des produits imprimés et une augmentation associée des créances clients et autres débiteurs. Ceci a été en partie compensé par une augmentation combinée de 1,3 millions de dollars de la dette bancaire et des emprunts à long terme, de même que des dettes fournisseurs et autres créditeurs plus élevés.

### **LIQUIDITÉ**

#### **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 1,4 million de dollars au deuxième trimestre de l’exercice 2018, une diminution en comparaison aux entrées de flux de trésorerie de 2,9 millions de dollars en 2017. La diminution d’un exercice à l’autre résulte de la rentabilité moins élevée du présent trimestre et des mouvements de change.

La variation des éléments du fonds de roulement a mené à des sorties de fonds de 2,3 millions de dollars au deuxième trimestre de l’exercice 2018, une augmentation en comparaison aux sorties de fonds de 1,2 million de dollars au cours de la même période l’exercice précédent. Les sorties de fonds plus importantes en 2018 sont surtout le résultat de l’augmentation des créances clients et autres débiteurs et des stocks d’un exercice à l’autre, en partie compensé par un mouvement favorable des dettes fournisseurs et autres créditeurs en comparaison à 2017.

En incluant la variation des éléments du fonds de roulement et le paiement des impôts, les flux de trésorerie nets utilisés par les activités d’exploitation s’élevaient à 1,1 million de dollars pour le trimestre courant, en comparaison à des flux de trésorerie nets générés par les activités d’exploitation de 1,4 million de dollars en 2017.

Pour le premier semestre de l’exercice 2018, les flux de trésorerie nets générés par les activités d’exploitation s’élevaient à 0,1 million de dollars, en comparaison à des entrées de fonds de 1,2 million de dollars en 2017. La différence est surtout expliquée par la variation des flux de trésorerie avant le mouvement des éléments du fonds de roulement et du paiement des impôts, alors que le gain de change non réalisé de 0,7 million de dollars en 2018 se compare à une perte de change non réalisée de 0,5 million de dollars en 2017.

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

Au cours du deuxième trimestre 2018, la Société a investi 0,2 million de dollars pour les immobilisations, en comparaison à des investissements de 0,7 million de dollars au deuxième trimestre 2017.

Pour les six mois terminés le 30 juin 2018, Imaflex a fait des investissements en immobilisation de 1,9 million de dollars, surtout pour la nouvelle ligne de coextrusion, en comparaison à des investissements 1,5 million de dollars pour la période correspondante de l’exercice 2017. Ces investissements ont pour but d’améliorer les capacités 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 0,7 million de dollars au deuxième trimestre 2018, en comparaison à 0,2 million de dollars en 2017. L’amélioration d’un exercice à l’autre est surtout due à l’augmentation des emprunts à long terme de 1,3 million de dollars, compensée en partie par une diminution de 0,8 million de dollars de l’endettement bancaire sur la marge de crédit de la Société.

Au cours de la période de six 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 1,2 million de dollars générés en 2017. L’augmentation de 0,6 million de dollars est le résultat des mêmes éléments que pour le trimestre, alors que les emprunts à long terme ont augmenté de 1,8 million de dollars d’un exercice à l’autre et l’endettement bancaire sur la marge de crédit a diminué 1,2 million de dollars.

## RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

### OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Les obligations contractuelles s’étaient comme suit au 30 juin 2018:

| (\$ milliers)                        | Paielements dus par période |               |           |             |
|--------------------------------------|-----------------------------|---------------|-----------|-------------|
|                                      | Total                       | Moins d’un an | 1 – 5 ans | Après 5 ans |
| Dettes à long terme                  | 6 168 \$                    | 1 716 \$      | 4 156 \$  | 296 \$      |
| Contrats de location – financement   | 420                         | 172           | 248       | -           |
| Contrats de location – exploitation  | 4 317                       | 583           | 2 728     | 1 006       |
| Dettes bancaires                     | 6 954                       | 6 954         | -         | -           |
| Total des obligations contractuelles | 17 859 \$                   | 9 425 \$      | 7 132 \$  | 1 302 \$    |

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 juin 2018.

### 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 0,75 %. Au 30 juin 2018, la Société avait prélevé un montant de 7,0 millions de dollars sur la marge de crédit (5,8 millions \$ au 31 décembre 2017). La Société avait également 0,1 million de dollars en liquidités, au même niveau que les liquidités 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 11,2 millions de dollars au 30 juin 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.

### 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 juin 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 |              | Six mois terminés les |              |
|-----------------------------------------------------------------|-----|-------------------------|--------------|-----------------------|--------------|
|                                                                 |     | 30 juin 2018            | 30 juin 2017 | 30 juin 2018          | 30 juin 2017 |
| Honoraires professionnels et prestation de services de personne | (a) | 75 \$                   | 70 \$        | 134 \$                | 143 \$       |
| Loyer                                                           | (b) | 214 \$                  | 227 \$       | 425 \$                | 442 \$       |
| Rémunération                                                    | (c) | 321 \$                  | 307 \$       | 605 \$                | 591 \$       |

(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.

## RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

### **OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS (suite)**

(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 intermédiaires résumés pour les exercices terminés le 31 décembre 2017 et 2016. Cette note explique les méthodes comptables de la Société selon les IFRS. Le 1<sup>er</sup> 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 juin 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 juin 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 juin 2018, 2 525 000 options permettant d’acheter des actions ordinaires de la Société à un prix d’exercice moyen pondéré de 0,489 \$ étaient en circulation, dont 2 437 500 pouvaient être exercées.

Au 30 juin 2017, 2 500 000 options étaient en circulation à un prix d’exercice moyen pondéré de 0,436 \$, dont 1 562 500 pouvaient être exercées.

### **PERSPECTIVES DE LA DIRECTION**

Suite aux délais de réception des commandes au début de l’exercice 2018, les ventes de la pellicule destinée au marché de l’agrumiculture ont reprises alors que la Société a récemment reçu une autre commande d’un important client. Une commande additionnelle de ce même client est attendue prochainement. La demande pour nos pellicules pour emballage est également en croissance et nous croyons que ceci mènera à des ventes et une rentabilité plus fortes pour la deuxième moitié de l’année.

Au-delà de 2018, il y a plusieurs catalyseurs importants qui devraient améliorer notre dynamique d’affaires. La nouvelle ligne de coextrusion devrait être installée et opérationnelle au premier trimestre 2019 et sera capable de générer des revenus supplémentaires de 6,0 millions de dollars par année. De plus, la nouvelle entente de crédit-bail nous donne accès à du capital pour supporter notre croissance et les essais continus de notre pellicule destinée à l’agrumiculture devrait élargir notre clientèle et mener à une amélioration de nos ventes et de notre rentabilité.

### **ACTIONS EN CIRCULATION**

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

## **ÉVÉNEMENTS SUBSÉQUENTS**

### **Entente de crédit-bail de 10 millions de dollars canadiens**

Imaflex a conclu une entente de crédit-bail pour un montant allant jusqu’à 10 millions de dollars canadiens avec une institution bancaire d’envergure mondiale pour financer l’achat d’équipement pour l’expansion des affaires. Les fonds seront disponibles pour une période de 12 mois, au terme de laquelle tout l’équipement devra être acquis. Le financement nous permettra de croître, d’augmenter notre capacité d’extrusion et d’améliorer nos ventes et notre rentabilité à des conditions intéressantes.

Lorsque l’équipement sera livré à Imaflex, le contrat de location financement sera remboursable en 60 paiements mensuels égaux et le taux d’intérêt applicable au contrat sera fixé lors de la livraison. Présentement, le taux d’intérêt est de 4,2% par année. Au terme des 60 mois, les droits de propriété de l’équipement seront transférés à Imaflex.

Imaflex planifie utiliser la nouvelle entente de crédit-bail afin de remplacer le prêt de 3,75 millions de dollars annoncé précédemment pour l’acquisition d’une nouvelle extrudeuse.

### **Réception d’une commande de Shine N’ Ripe XL de 0.9 million de dollars**

Imaflex a récemment reçu une commande supplémentaire de 0.9 million de dollars pour sa pellicule destinée au marché de l’agriculture, portant leurs commandes depuis le début de l’exercice à 1,8 million de dollars en 2018. La livraison des produits commencera immédiatement et la commande devrait être entièrement livrée d’ici la fin du quatrième trimestre 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](http://www.sedar.com).

**(s) Joe Abbandonato**

Joe Abbandonato  
Président et chef de la direction

**(s) Giancarlo Santella**

Giancarlo Santella, CPA, CA  
Chef des finances

24 août 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**