

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 mois terminées le 31 mars 2020 et 2019. 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 non-vérifiés et de leurs notes afférentes. Il devrait être lu en parallèle avec les états financiers consolidés intermédiaires résumés pour les trimestres terminés le 31 mars 2020 et 2019 de même que les états financiers annuels vérifiés pour les exercices terminés le 31 décembre 2019 et 2018.

Sauf indication contraire, toutes les données financières sont établies d’après les normes internationales (« IFRS »), telles que publiées par le International Accounting Standards Board (« IASB »), et tous les montants dans les tableaux sont exprimés en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire. Des différences pourraient survenir puisque certaines données sont arrondies pour fin de la présentation de notre information financière en milliers de dollars. Nous utilisons aussi une mesure non conforme aux IFRS. Pour une description complète de cette mesure, veuillez consulter la section « Mesure non conforme aux IFRS » dans le présent document.

Ce RDG a été révisé par le comité de vérification et approuvé par le conseil d’administration le 26 mai 2020. 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 vérifiés pour les exercices terminés le 31 décembre 2019 et 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 2.18 des états financiers consolidés vérifiés pour les exercices terminés le 31 décembre 2019 et 2018. 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.

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, l’incidence potentielle sur notre situation financière, notre liquidité et nos résultats financiers de la pandémie COVID-19; la durée et la sévérité d’une récession économique, les

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES (suite)

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, 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 26 mai 2020.

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 achetées par des distributeurs aux fins de revente.

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

Imaflex occupe trois sites, dont deux sont situés au Québec, dans les villes de Montréal (Imaflex Inc.) et de Victoriaville (Canguard et Canslit), et un à Thomasville, en Caroline du Nord (Imaflex USA). La Société dispose également d’une installation d’entreposage à Thomasville. Les quatre sites totalisent environ 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 faites « 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 – pellicule pour l’agrumiculture

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 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 associés à l’utilisation d’une pellicule agricole métallisée.

LA STRATÉGIE DE CROISSANCE (suite)

Imaflex est dédiée au succès de cette pellicule étant donné les bénéfices prouvés qu’elle offre aux agriculteurs partout dans le monde, la croissance des arbres et l’amélioration du rendement. Ceci étant dit, il reste des questions sur le délai de son développement puisque le taux d’adoption a été moins rapide que prévu.

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, de mauvaises herbes et de champignons (désinfecté) assurant une saine croissance aux jeunes plants. Présentement, les fumigants assurent le meilleur rendement pour la désinfection du sol, mais présentent également de grands risques pour la santé et l’environnement étant donné leur volatilité, toxicité et une concentration d’application qui approche les cent livres par acre.

La pellicule ADVASEAL® originale (ADVASEAL® HSM), harmonisée par le Environmental Protection Agency (« EPA ») contenait uniquement un herbicide pour contrôler les mauvaises herbes. La nouvelle version améliorée de ADVASEAL®, présentement en développement, inclut également trois fongicides et un nématicide pour contrôler les pathogènes nés dans le sol, représentant ainsi une alternative sans fumigants à la désinfestation du sol. Avec ADVASEAL®, les substances actives modernes pour protection des récoltes peuvent être appliquées de manière plus efficace et sécuritaire qu’avec les fumigants. Elles sont incorporées dans un revêtement appliqué sur la pellicule qui, une fois déposée sur le sol, libère les ingrédients actifs dans le sol sous des conditions contrôlées, évitant ainsi les problèmes de sur- ou sous-dosage existants avec les méthodes de désinfestations actuelles. Cette nouvelle technologie réduit de manière dramatique les quantités de substances actives requises. L’humidité au sol agit comme le catalyste qui initie la libération des substances actives de la pellicule ADVASEAL®. Lorsque la pellicule est appliquée sur le sol humide, les substances actives sont libérées dans le sol, permettant un rendement plus élevé, des coûts inférieurs et des bénéfices importants pour l’environnement. La technologie sous-jacente est protégée par un brevet jusqu’en 2028 dans les 20 plus importants pays producteurs de fruits et de légumes du monde.

ADVASEAL permet un transport, un entreposage et une manipulation sécuritaires et son application ne cause pas d’émission, éliminant le risque d’inhalation et de dommages causés à l’environnement, comme c’est le cas avec le risque de dérive des produits chimiques dans les méthodes traditionnelles d’agriculture. ADVASEAL® est non seulement plus soucieux de l’environnement, mais il pourrait permettre aux agriculteurs des économies importantes, dépendant des récoltes et des fumigants utilisés. Il permet également l’application d’une petite dose de substances chimiques afin d’améliorer la qualité et le rendement des récoltes. La direction estime que ADVASEAL® permettrait de réduire d’environ 95% les produits chimiques utilisés, éliminant plusieurs étapes coûteuses présentement effectuées. Ensembles, ces facteurs placent la Société en bonne position pour prendre des parts de marché à mesure qu’ADVASEAL® est commercialisé.

Priorisation de la recherche et du développement

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

Maintien d’équipements efficaces

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

OPPORTUNITÉ DU MARCHÉ

Nous opérons dans un marché de plus de 29 milliards \$ÉUA en Amérique du Nord. Même si ce marché est fragmenté et une partie est liée à l'utilisation de pellicule pour la fabrication de produits de consommation, il existe à l'intérieur de ce marché des niches qui offrent des opportunités de croissance. En 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 nouveaux produits visant à protéger et à augmenter le rendement des récoltes, tel que 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 et les agriculteurs se tournent de plus en plus vers d'autres industries pour les aider à faire plus avec moins de ressources.

COMMERCIALISATION D'ADVASEAL®

La Société a complété avec succès la conception d'un nouvel équipement adapté spécifiquement pour assurer une production efficace d'ADVASEAL®. De plus, la Société a identifié le fournisseur pour les ingrédients actifs (herbicide, nématicide, fongicides) à être appliqués sur la pellicule.

Afin d'obtenir une quantité suffisante d'ADVASEAL® pour les essais en champ, la Société a travaillé de près avec FUJIFILM Manufacturing U.S.A. Inc. (FUJIFILM) pour développer un procédé d'application de la couche de substances actives. En février 2020, Imaflex a obtenu une quantité suffisante d'ADVASEAL et a par la suite commencé les essais d'efficacité en champ. Les essais évaluent la capacité d'ADVASEAL® de libérer les produits de protection des cultures dans le sol et de permettre la désinfestation du sol, avant la plantation de semences de tomate. En même temps, les essais comparent la croissance des plants, leur rendement et leur qualité, à une culture de tomates produite selon les meilleures normes actuelles en Floride à l'aide de fumigants. La culture de la tomate a été choisie comme modèle parce qu'il s'agit du légume le plus produit dans le monde. De plus, s'il est possible d'obtenir de bons rendements pour les tomates avec ADVASEAL®, celui-ci pourra probablement être utilisé pour obtenir un bon rendement avec la plupart des autres fruits et légumes dont les sols doivent être désinfectés par des fumigants.

Le 31 mars 2020, la Société a annoncé des résultats intermédiaires positifs à la suite d'un essai en champ. Les résultats des analyses de laboratoires indépendants sur des échantillons d'ADVASEAL® recueillis dans le champ d'essai au cours de la période de trois semaines qui a suivi l'installation du film sur le sol ont révélé que les ingrédients actifs sont libérés dans le sol de la manière voulue. Le 19 mai 2020, la Société a annoncé des résultats positifs pour la première de trois récoltes prévues en comparant la production de tomates en utilisant ADVASEAL® aux normes actuelles des cultivateurs pour la production de tomates fraîches en Floride en vaporisant des fumigants. Les plantes de tomates utilisant ADVASEAL® ont généré un rendement commercialisable plus tôt et plus élevé. Ceci étant dit, la Société croit que l'utilité d'ADVASEAL® est justifiée du seul fait des avantages financiers et environnementaux offerts aux cultivateurs. Les résultats complets des essais pour les plants traités avec ADVASEAL® et ceux de l'échantillon de référence, incluant les résultats totaux des trois récoltes prévues, ne sont pas encore connus et seront diffusés lorsque le rapport indépendant sera disponible après la saison de croissance.

COMMERCIALISATION D’ADVASEAL® (suite)

Compte tenu des résultats intermédiaires positifs, la Société a l’intention de poursuivre ses rencontres préalables à l’enregistrement avec l’EPA, et il sera question des résultats et des prochaines étapes pour l’enregistrement d’ADVASEAL® à titre de nouveau pesticide dans les plus brefs délais. Cela comprendra des discussions sur la mise au point d’un essai pour établir le moment exact de la libération de chaque ingrédient actif utilisé avec ADVASEAL®. Cette étape est nécessaire pour démontrer le respect de l’intervalle préalable à la récolte établi par l’EPA pour chaque pesticide utilisé, soit essentiellement la période d’attente entre l’application ADVASEAL® dans le sol et la première récolte pour la consommation humaine sécuritaire.

La direction croit que le résultat des essais en champ et le processus 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.

EMPLOYÉS ET SIÈGE SOCIAL

Imaflex emploie présentement 234 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 : l'impact de la pandémie COVID-19 sur nos opérations actuelles et futures, 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

Étant donné les récents événements géopolitiques concernant le pétrole, l'impact de COVID-19 et l'ouverture prévue de nouvelles usines qui généreront une augmentation de l'offre de résine, la Société s'attend à des prix stables ou en légère diminution. 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 décidons 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 capable 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 les résultats trimestriels peuvent varier suite 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.

Rapprochement du RAIIA avec le résultat net :

(milliers \$, sauf données par action)	Trois mois terminés les	
	31 mars 2020	31 mars 2019
Résultat net	3 092 \$	558 \$
Plus:		
Charge d'impôt sur le résultat	525	265
Charges financières	175	184
Amortissement	938	796
RAIIA ¹	4 730 \$	1 803 \$
RAIIA de base par action ¹	0,095 \$	0,036 \$
RAIIA dilué par action ¹	0,094 \$	0,036 \$

(1) Nombre moyen pondéré de base d'actions en circulation de 50 013 637 pour les trimestres clos le 31 mars 2020 et 2019. Nombre moyen pondéré dilué d'actions en circulation de 50 562 234 pour le trimestre clos le 31 mars 2020 (50 844 076 en 2019).

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

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2020, la Société a connu une amélioration marquée de sa rentabilité en comparaison à l'exercice précédent, alors que les flux de trésorerie sont restés forts. Les mouvements de changes ont agi en faveur de la Société, mais les résultats ont été positifs même en devises constantes.

RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)

(milliers \$)	Trois mois terminés les	
	31 mars 2020	31 mars 2019
Produits d'exploitation	21 031 \$	21 867 \$

Les produits d'exploitation se sont élevés à 21,0 millions \$ au premier trimestre 2020, en diminution de 3,8% en comparaison aux produits d'exploitation de 21,9 millions \$ en 2019. Cette diminution reflète l'effet des 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 premier trimestre 2019. En excluant la pellicule pour l'agrumiculture, la diminution des produits d'exploitation a été de 2% d'un trimestre à l'autre, alors que le volume des ventes en livres de la pellicule pour emballage a augmenté de 4.0% en comparaison au premier trimestre 2019.

(milliers \$)	Trois mois terminés les	
	31 mars 2020	31 mars 2019
Marge brute d'exploitation avant amortissement de l'équipement de production (\$)	4 895 \$	3 808 \$
Marge brute d'exploitation avant amortissement de l'équipement de production (%)	23,3%	17,4%
Amortissement de l'équipement de production	866	736
Marge brute d'exploitation (\$)	4 029 \$	3 072 \$
Marge brute d'exploitation (%)	19,2%	14,0%

La marge brute avant l'amortissement de l'équipement de production pour le premier trimestre 2020 s'élevait à 4,9 millions \$ ou 23,3% des produits d'exploitation, en comparaison à 3,8 millions \$ ou 17,4% au premier trimestre 2019. Après l'amortissement de l'équipement de production, la marge brute a également progressé de manière importante, atteignant 4,0 millions \$ ou 19,2% des produits d'exploitation au premier trimestre 2020, en comparaison à la marge brute de 3,1 millions \$ ou 14,0% en 2019. L'amélioration résulte surtout d'un volume de ventes plus élevé, des mouvements de change favorables et un contrôle accru des coûts de production.

(milliers \$)	Trois mois terminés les	
	31 mars 2020	31 mars 2019
Charges de vente et administratives	1 896 \$	1 691 \$
% des produits d'exploitation	9,0 %	7,7 %

Les charges de vente et administratives trimestrielles se sont élevées à 1,9 million \$ ou 9,0% des produits d'exploitation au premier trimestre 2020, en comparaison à 1,7 million \$ ou 7,7% des produits d'exploitation en 2019. L'augmentation de ces charges est surtout le résultat de commissions plus élevées étant donné des volumes de vente en livres plus élevés ainsi que d'autres frais aléatoires.

(milliers \$)	Trois mois terminés les	
	31 mars 2020	31 mars 2019
Charges financières	175 \$	184 \$

RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)

Les charges financières sont restées comparables d'un exercice à l'autre, s'élevant à 175 mille \$ au premier trimestre 2020 en comparaison à 184 mille \$ en 2019.

(milliers \$)	Trois mois terminés les	
	31 mars 2020	31 mars 2019
Pertes/(gains) de change	(1 682) \$	349 \$

Suite aux mouvements de devises favorables, notamment l'appréciation du dollar ÉUA contre le dollar canadien, Imaflex a comptabilisé un gain de change de 1,7 million \$ au premier trimestre 2020, alors que les mouvements de change au premier trimestre 2019 ont mené à une perte de change de 0,3 million \$. Par conséquent, la Société a enregistré un écart positif par rapport à l'exercice précédent de 2,0 millions \$. La majeure partie des gains et pertes de change de la Société n'ont pas d'effet immédiat sur la trésorerie et sont liés à des soldes inter-sociétés dont la Société peut contrôler le moment de règlement.

(milliers \$)	Trois mois terminés les	
	31 mars 2020	31 mars 2019
Charge d'impôts sur le résultat	525 \$	265 \$
en % du résultat avant impôts	14,5 %	32,2 %

Au premier trimestre de l'exercice 2020, la charge d'impôts s'élevait à 0,5 million \$ ou 14,5% du bénéfice avant impôt, en augmentation de la charge de 0,3 million \$ et 32,2% respectivement au cours de la période correspondante en 2019. La dépense pour impôts plus élevée reflète une rentabilité accrue pour le trimestre. Le taux d'imposition de la Société prévue par la loi est de 26,5%.

(milliers \$, sauf données par action)	Trois mois terminés les	
	31 mars 2020	31 mars 2019
Résultat net	3 092 \$	558 \$
Résultat net de base par action	0,06\$	0,01 \$
Résultat net dilué par action	0,06\$	0,01 \$

La Société a généré un résultat net de 3,1 millions \$ au premier trimestre 2020 une augmentation de 454% en comparaison au résultat net de 0,6 million \$ au courant de la même période en 2019. L'amélioration de la rentabilité d'un trimestre à l'autre est surtout le résultat de mouvements de change favorables et d'une marge brute plus élevée.

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)

	T1/20	T4/19	T3/19	T2/19	T1/19	T4/18	T3/18	T2/18
Produits des activités ordinaires	21 031	18 740	19 195	21 269	21 867	22 472	21 316	21 927
Résultat net	3 092	303	470	205	558	556	594	727
Résultat net par action:								
De base	0,062	0,006	0,009	0,004	0,011	0,011	0,012	0,015
Dilué	0,061	0,006	0,009	0,004	0,011	0,011	0,012	0,014

RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

SOMMAIRE DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS (suite)

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

31 mars 2020 comparé au 31 décembre 2019

Le fonds de roulement s’élevait à 11,9 millions \$ au 31 mars 2020, en augmentation en comparaison au fonds de roulement de 10,0 millions \$ au 31 décembre 2019.

LIQUIDITÉS

Flux de trésorerie liés aux activités d’exploitation

Les flux de trésorerie générés par les activités d’exploitation, avant les mouvements du fonds de roulement et les impôts payés, ont atteint 3,1 millions \$ pour le premier trimestre de 2020, soit une hausse comparativement à 2,2 millions \$ pour le premier trimestre de 2019. Compte tenu des mouvements du fonds de roulement et des impôts payés, les flux de trésorerie nets générés par les activités d’exploitation ont atteint 2,0 millions \$ pour le trimestre courant, comparativement à 3,1 millions \$ en 2019. La baisse d’un exercice sur l’autre est attribuable à une augmentation des comptes clients découlant de meilleurs volumes de ventes au cours du trimestre courant et d’une hausse des impôts payés.

Flux de trésorerie liés aux activités d’investissement

Au cours du premier trimestre 2020, la Société a investi 0,2 million \$ pour des immobilisations, en comparaison à 0,4 million \$ pour la même période en 2019. Ces acquisitions ont été faites pour améliorer la capacité et la gamme de produits que la Société peut produire afin d’augmenter les produits d’exploitation et la rentabilité.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Au cours du premier trimestre 2020, les sorties de fonds liées aux activités de financement ont totalisé 1,9 million \$, une diminution en comparaison à des sorties de fonds de 2,7 millions \$ au cours de la période correspondante en 2019. La diminution des sorties de fonds de 0,8 million \$ d’un trimestre à l’autre résulte de la variation de l’endettement bancaire (les sorties de fonds pour rembourser les emprunts sur la marge de crédit ont été moins élevées en 2020), qui a été en partie compensée par une augmentation des remboursements des emprunts à long terme en comparaison au premier trimestre de 2019.

OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Les obligations contractuelles s’étaient comme suit au 31 mars 2020:

(\$ milliers)	Paiements dus par période			
	Total	Moins d’un an	1 – 5 ans	Après 5 ans
Dettes à long terme	8 527 \$	2 204 \$	6 320 \$	3 \$
Endettement bancaire	3 571	3 571	-	-
Obligations locatives ⁽¹⁾	3 584	1 213	2 363	8
Total des obligations contractuelles	15 682 \$	6 988 \$	8 683 \$	11 \$

RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

OBLIGATIONS CONTRACTUELLES (suite)

(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 31 mars 2020.

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 31 mars 2020, la Société avait prélevé un montant de 3,6 millions \$ sur la marge de crédit (4,5 millions \$ au 31 décembre 2019) et avait également 29 mille \$ en liquidités (0,1 million \$ au 31 décembre 2019). La position du fonds de roulement s’élevait à 11,9 millions \$ au 31 mars 2020 en comparaison à 10,0 millions \$ au 31 décembre 2019. 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. 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 (e et f) des états financiers consolidés vérifiés 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 31 mars 2020 et 2019. Pour de l’information additionnelle, veuillez vous référer à la note 22, *Opérations entre partie liée*, dans les « Notes afférentes aux états financiers consolidés » des états financiers consolidés pour les exercices terminés le 31 décembre 2019 et 2018.

(milliers \$)		Trois mois terminés les	
		31 mars 2020	31 mars 2019
Honoraires professionnels et prestation de services de personne	(a)	49 \$	56 \$
Loyer	(b)	279 \$	260 \$
Rémunération	(c)	270 \$	327 \$

(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 Philip Nolan, administrateur d’Imaflex, un avocat fiscaliste travaillant à son propre compte.

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 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 20, *Instruments financiers*, et à la note 21, *Gestion du risque*, des états financiers consolidés pour les exercices terminés le 31 décembre 2019 et 2018 pour la présentation des instruments financiers dérivés utilisés par la Société et pour une discussion des risques auxquels la Société est exposée.

Au 31 mars 2020, la Société n’utilise aucun swap, contrat à terme ou comptabilité de couverture et aucun bon de souscription n’était en circulation.

Au 31 mars 2020, 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 2 637 500 pouvaient être exercées.

Au 31 mars 2019, 2 625 000 options étaient en circulation à un prix d’exercice moyen pondéré de 0,520 \$, dont 2 400 000 pouvaient être exercées.

IMPACT DU CORONAVIRUS (COVID-19) – Imaflex considéré un fournisseur essentiel

Jusqu’à maintenant, la COVID-19 n’a pas eu incidence importante sur les activités d’Imaflex. Les trois usines d’Imaflex au Canada et aux États-Unis demeurent ouvertes, sont pleinement opérationnelles et fonctionnent à leurs niveaux d’activité habituels. La Société est considérée comme un fournisseur essentiel dans les deux pays en raison du rôle important que ses produits occupent dans la protection et la conservation des aliments et des produits de consommation. Toutes les installations de fabrication ont actuellement la possibilité d’augmenter leur volume de production si cette augmentation s’avérait nécessaire en raison de l’interruption des activités d’une autre usine ou d’une hausse de la demande.

De plus, Imaflex ne constate aucun retard de ses fournisseurs ni de ses réseaux de distribution. La Société est d’avis qu’elle dispose de suffisamment de capital afin de financer ses activités et d’en assurer la croissance, en supposant que les paramètres commerciaux fondamentaux demeurent les mêmes et, jusqu’à maintenant, aucun projet d’immobilisations n’a été arrêté. Malgré cela, Imaflex a fait appel et fera appel à tous les moratoires offerts applicables au remboursement du capital dans le cadre d’emprunts à long terme afin de maximiser ses flux de trésorerie pendant la crise.

Imaflex a pris de solides mesures préventives afin de minimiser le risque de transmission de la COVID-19 sur les lieux de travail. Entre autres choses, il s’agit d’informer les employés sur une base régulière de la nécessité de demeurer vigilant, de demander au personnel de faire le plus possible du télétravail, d’exiger la désinfection des mains à toutes les entrées, de porter un masque, de désinfecter les aires communes plusieurs fois par jour, d’étaler les périodes de repas, de prendre des précautions supplémentaires lorsque des visiteurs entrent sur les lieux de travail, de reporter les appels de service non essentiels et d’exiger que les employés se mettent en quarantaine volontaire si eux ou une personne qui vit dans la même maison ont voyagé.

La Société suit de près l’évolution de la situation et prend toutes les mesures nécessaires afin d’informer et de protéger ses employés et son entreprise.

PERSPECTIVES DE LA DIRECTION

Tournés vers l’avenir, l’incidence de la COVID-19 sur nos activités, notre situation financière et nos résultats financiers demeure incertaine et n’est pas prévisible. Une éclosion dans l’une de nos usines, des retards d’achats ou de paiements de la part de nos clients ou des délais quant à l’approvisionnement ou à la distribution pourraient avoir un impact sur nous. Cela dit, nous sommes d’avis que ces risques sont temporaires et croyons nous appuyer sur des bases solides, un bilan solide et une équipe dynamique qui peut s’adapter et qui s’adaptera aux défis à venir.

Sur le plan de l’exploitation, nous continuons d’exercer nos activités dans un contexte dynamique d’établissement des prix, alors que les prix de la résine demeurent plus faibles que les niveaux passés. Cela dit, notre stratégie globale demeure inchangée et, compte tenu d’un portefeuille de produits impressionnant et d’une nouvelle ligne d’extrusion, nous sommes bien placés pour connaître de la croissance. Nous continuerons de nous démarquer en matière d’extrusion avancée et de films innovateurs de protection des cultures, développant nos marchés accessibles avec des produits novateurs.

À plus long terme, notre pellicule agricole de prochaine génération, ADVASEAL®, offre de très intéressantes possibilités de croissance. Nous avons connu un succès notable au cours des derniers mois avec nos essais d’efficacité et nous sommes de plus en plus confiants quant au potentiel d’ADVASEAL® pour les agriculteurs, l’environnement et les actionnaires.

ACTIONS EN CIRCULATION

Au 31 mars 2020, au 31 mars 2019 et au 31 décembre 2019, la Société avait 50 013 637 actions ordinaires en circulation.

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

(s) Joe Abbandonato

Joe Abbandonato
Président et chef de la direction

(s) Giancarlo Santella

Giancarlo Santella, CPA, CA
Chef des finances

26 mai 2020

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