

RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

PRÉFACE

Ce rapport de gestion (« RDG » ci-après) fournit des explications sur les opérations, la performance financière, la situation financière, les perspectives d’avenir et d’autres questions d’Imaflex Inc. (la « Société Mère») pour les périodes de trois et six mois terminées le 30 juin 2021 et 2020. 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 périodes terminées le 30 juin 2021 et 2020 de même que les états financiers annuels vérifiés pour les exercices terminés le 31 décembre 2020 et 2019.

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 2021. 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 2020 et 2019.

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 risques de crédit, de marché, de liquidités, de financement et d’opérations; le dynamisme des économies canadienne et

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES (suite)

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 24 août 2021.

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 l’intégrité des produits, 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 agriculteurs. 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, des film compostables et des films barrières (pour la fumigation), ainsi que des pellicules novatrices métallisées 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 25 084 mètres carrés ou 270 000 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 pellicules novatrices destinées au marché agricole, en particulier nos pellicules métallisées et notre pellicule libérant des ingrédients actifs brevetée, ADVASEAL® (en cours de développement). Nos pellicules pour paillage métallisées sont couvertes d’une couche d’aluminium 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.

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 avant la plantation, 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® (ADVASEAL® HSM), déjà homologuée 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 désinfection du sol avant la plantation. 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 désinfection actuelles. Cette nouvelle technologie réduit de manière drastique 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 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 précise d’une petite dose de substances chimiques. 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. L’équipe 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.

Mmodernisation continue de l’équipement

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 2021, 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.

PROCESSUS DE COMMERCIALISATION D’ADVASEAL®

La Société a complété avec succès la conception d’un nouvel équipement adapté spécifiquement pour assurer une production efficace du nouveau ADVASEAL®, contenant tous les ingrédients et non uniquement un herbicide tel qu’homologué initialement par le EPA. 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 également travaillé de près avec FUJIFILM Manufacturing U.S.A. Inc. (FUJIFILM) pour développer et optimiser un procédé d’application de la couche de substances actives. En février 2020, Imaflex a commencé les essais d’efficacité en champ afin d’évaluer 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 ont comparé 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.

COMMERCIALISATION D’ADVASEAL® (suite)

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 en comparant la production de tomates en utilisant ADVASEAL® aux normes actuelles des cultivateurs. Finalement, le 10 septembre 2020, la Société a annoncé les résultats indépendants finaux démontrant qu’ADVASEAL® est une alternative viable aux meilleures normes actuelles qui utilisent la fumigation pour améliorer le rendement des légumes cultivés en champs.

Compte tenu de l’information positive accumulée, en octobre 2020, la Société a annoncé le début d’une étude de libération d’ADVASEAL®, la dernière et plus exhaustive étude dans le cadre du dossier d’enregistrement auprès de l’EPA. Cette étude de libération était requise pour établir le moment exact de la libération dans le sol de chaque ingrédient actif appliqué sur ADVASEAL®. Cette étape est nécessaire pour démontrer le respect des intervalles préalables à la récolte établis par l’EPA, soit essentiellement la période d’attente requise entre la dernière application d’un ingrédient actif et le moment où la récolte peut avoir lieu pour une consommation humaine sécuritaire.

Le 25 janvier 2021, la Société a annoncé des résultats positifs indépendants de l’étude de libération d’ADVASEAL®. Les intervalles de libération de tous les cinq produits de protection des récoltes (les « ingrédients actifs » ou les « MAQT ») appliqués sur ADVASEAL® sont conformes aux intervalles précédant la récolte prescrits par la EPA.

Imaflex doit encore franchir une étape avant de transmettre la demande d’homologation à l’EPA pour approbation d’ADVASEAL® à titre de nouvelle préparation de pesticide physique. Quatre des cinq ingrédients actifs employés sur ADVASEAL® proviennent d’Asie et ne sont pas encore homologués aux États-Unis. Pour simplifier leur homologation à titre de pesticides génériques, Imaflex a retenu les services d’un laboratoire pour démontrer leur équivalence à des MAQT déjà homologués et commercialisés aux États-Unis. À l’avenir, le fait d’être titulaire d’une homologation propre de MAQT devrait donner à Imaflex une plus grande autonomie dans le cadre de sa commercialisation d’ADVASEAL®, tout en réduisant sa dépendance à l’égard d’un seul fournisseur. Imaflex vise la transmission de la demande d’homologation pour ADVASEAL® et les MAQT génériques vers l’été 2021 environ. Une fois la demande d’homologation transmise, le processus de révision de l’EPA peut durer jusqu’à un an. 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 l’intégrité des produits. 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 que sa capacité de développer des solutions novatrices tout en fournissant un produit et un service d’une qualité remarquable lui donne un avantage concurrentiel. Ceci, de même que la capacité de la Société 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.

ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL (suite)

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 222 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

Les prix de résine se sont raffermis vers la fin du deuxième trimestre 2020 et cette tendance s’est accélérée en 2021 suite à des perturbations à la production, au resserrement de l’offre et à la forte demande soutenue par la COVID-19, faisant en sorte que la demande dépasse l’offre. Bien que la production de résine reprend en Amérique du Nord, les fournisseurs prendront du temps pour rattraper les commandes, rebâtir leurs stocks et dénouer les déclarations de force majeure. Jusqu’à ce que ceci se réalise, la pression sur le marché devrait continuer et pourrait mener à une augmentation ultérieure des prix. Tout nouveau problème d’approvisionnement pourrait compliquer davantage la situation et mettre une pression supplémentaire sur l’offre et sur les prix.

Puisque Imaflex n’a pas de contrats à long terme avec ses clients, elle est capable d’ajuster ses prix de ventes selon le mouvement du coût de la matière première. Un délai de 30 jours s’écoule habituellement avant que les prix de ventes puissent être ajustés à la hausse si le coût de la résine augmente, alors que les prix de ventes sont ajustés immédiatement à la baisse suite à une diminution du coût de la résine. Puisque Imaflex est en mesure d’ajuster ses prix de vente, nous ne croyons pas que ces fluctuations auront un effet important sur nos opérations.

PERTE D’UN CLIENT IMPORTANT

Notre stratégie d’affaires a toujours été de limiter les ventes à un même client à moins de 10% de notre chiffre d’affaires. Cette stratégie nous assure que si, pour une raison ou une autre, nous devons perdre ce client, nos résultats n’en seraient pas affectés de façon significative.

COMPÉTITION D’AUTRES COMPAGNIES

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

OPÉRATIONS SAISONNIÈRES

Certains produits fabriqués dans nos usines de Victoriaville et Thomasville sont affectés par une demande saisonnière étant donné que ces usines fabriquent des pellicules destinées à la culture de fruits et de légumes. L’inventaire est géré de manière à optimiser les flux de trésorerie, tout en étant 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 \$.

RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

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 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.

HABILITÉ 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.

RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

MESURE NON-CONFORME AUX IFRS (suite)

Rapprochement du RAIIA avec le résultat net :

(milliers \$, sauf données par action)	Trois mois terminés les		Six mois terminés les	
	30 juin 2021	30 juin 2020	30 juin 2021	30 juin 2020
Résultat net	1 999 \$	342 \$	3 951 \$	3 434 \$
Plus:				
Charge d’impôt sur le résultat	255	443	750	968
Charges financières	120	136	226	311
Amortissement	900	938	1 803	1 876
RAIIA ¹	3 274 \$	1 859 \$	6 730 \$	6 589 \$
RAIIA de base par action ¹	0,07 \$	0,04 \$	0,13 \$	0,13 \$
RAIIA dilué par action ¹	0,06 \$	0,04 \$	0,13 \$	0,13 \$

(1) Nombre moyen pondéré de base d’actions en circulation de 50 163 088 pour le trimestre clos le 30 juin 2021 (50 021 879 en 2020) et 50 133 250 pour la période de six mois terminée le 30 juin 2021 (50 017 758 en 2020). Nombre moyen pondéré dilué d’actions en circulation de 51 382 864 pour le trimestre clos le 30 juin 2021 (50 499 228 en 2020) et de 51 320 522 pour la période de six mois terminée le 30 juin 2021 (50 529 862 en 2020).

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

RÉSULTATS DES OPÉRATIONS

La dynamique commerciale est demeurée bonne au cours du deuxième trimestre 2021, menant à une croissance soutenue des ventes et des profits d’un exercice à l’autre. La Société a continué de ne pas subir d’effets négatifs importants de la COVID-19. Les flux de trésorerie des activités d’exploitation avant la variation des éléments du fonds de roulement et des impôts payés sont restés solides, positionnant davantage la Société vers une croissance continue.

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Six mois terminés les	
	30 juin 2021	30 juin 2020	30 juin 2021	30 juin 2020
Produits d’exploitation	27 391 \$	20 807 \$	52 311 \$	41 838 \$

Les produits d’exploitation se sont élevés à 27,4 millions \$ au deuxième trimestre 2021, en progression de 31,6% par rapport à 2020. Cette augmentation est générée par la tarification des produits, qui a augmenté en correspondance avec le prix des intrants, de même que par la croissance du volume des ventes, en partie compensée par les mouvements de devises défavorables. Les ventes de produits convertis à marge plus élevée ont été particulièrement fortes et les ventes de sacs à rebut ont également augmenté alors que plus d’employés sont retournés au travail suite à l’allègement des restrictions liées à la COVID-19.

Pour les six mois terminés le 30 juin 2021, les revenus se sont élevés à 52,3 millions \$, une augmentation de 25,0% par rapport à l’exercice 2020. Cette augmentation résulte d’une tarification plus élevée des produits, qui a augmenté de concert avec le prix plus élevé des intrants, tel que mentionné précédemment. De plus, les ventes de produits convertis ont augmenté de manière importante en 2021, en partie compensées par des mouvements de devises défavorables.

RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)

Étant donné qu’Imaflex n’a aucun contrat à long terme avec ses clients, elle est en mesure d’ajuster la tarification des produits en fonction des coûts des intrants de la résine, même s’il y a habituellement un retard de 30 jours entre le moment de l’augmentation du prix de la résine et le moment de la révision des prix appliqués aux clients.

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Six mois terminés les	
	30 juin 2021	30 juin 2020	30 juin 2021	30 juin 2020
Marge brute d’exploitation avant amortissement de l’équipement de production (\$)	5 369 \$	4 520 \$	10 824 \$	9 415 \$
Marge brute d’exploitation avant amortissement de l’équipement de production (%)	19,6%	21,7%	20,7%	22,5%
Amortissement de l’équipement de production	857	879	1 722	1 745
Marge brute d’exploitation (\$)	4 512 \$	3 641 \$	9 102 \$	7 670 \$
Marge brute d’exploitation (%)	16,5%	17,5%	17,4%	18,3%

Au deuxième trimestre 2021, la marge brute avant l’amortissement de l’équipement de production s’élevait à 5,4 millions \$ ou 19,6% des produits d’exploitation, une augmentation de 18,8% en comparaison aux 4,5 millions \$ et 21,7% respectivement au deuxième trimestre 2020. Après l’amortissement de l’équipement de production, la marge brute a atteint 4,5 millions \$ ou 16,5% des produits d’exploitation, en comparaison à 3,6 millions \$ et 17,5% respectivement en 2020.

Les marges bénéficiaires du présent trimestre demeurent supérieures aux valeurs historiques, même si elles ont subi l’effet négatif de l’augmentation rapide du coût des résines et des mouvements défavorables des devises en comparaison au deuxième trimestre de l’exercice précédent. Depuis le début de l’exercice 2020, les marges bénéficiaires d’Imaflex sont supérieures à la moyenne historique suite à l’élargissement des activités de l’entreprise, de sorte que les produits d’exploitation supplémentaires ont un effet assez important sur les marges en réduisant l’effet des coûts de main-d’œuvre et des coûts indirects par rapport aux ventes.

Pour l’année à date 2021, la marge brute avant l’amortissement de l’équipement de production s’élevait à 10,8 millions \$ ou 20,7% des produits d’exploitation, une augmentation de 15,0% en comparaison aux 9,4 millions \$ et 22,5% de la première moitié de l’exercice 2020. De même, la marge brute après l’amortissement de l’équipement de production a progressé par rapport à l’exercice 2020, atteignant 9,1 millions \$ ou 17,4% des produits d’exploitation en comparaison à 7,7 millions \$ ou 18,3% en 2020. Les variations pour les périodes de six mois résultent en grande partie des mêmes facteurs que pour le trimestre.

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Six mois terminés les	
	30 juin 2021	30 juin 2020	30 juin 2021	30 juin 2020
Charges de vente et administratives	1 743 \$	1 878 \$	3 461 \$	3 774 \$
% des produits d’exploitation	6,4 %	9,0 %	6,6 %	9,0 %

Les charges de vente et administratives sont demeurées sous contrôle, se chiffrant à 1,7 million \$ ou 6,4% des produits d’exploitation au deuxième trimestre 2021, en comparaison à 1,9 million \$ ou 9,0% respectivement en 2020. Pour la période de six mois, elles se sont élevées à 3,5 millions \$ ou 6,6% des produits d’exploitation en 2021, une diminution de 8,3% par rapport aux 3,8 millions \$ et 9,0% respectivement en 2020. Les charges moins élevées de même que les produits d’exploitation plus élevés pour le trimestre et la période de six mois ont fait en sorte que le pourcentage des charges de vente et administratives par rapport aux produits d’exploitation a diminué en comparaison aux périodes de l’exercice précédent.

RÉSULTATS DES OPÉRATIONS (suite)

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Six mois terminés les	
	30 juin 2021	30 juin 2020	30 juin 2021	30 juin 2020
Charges financières	120 \$	136 \$	226 \$	311 \$

Les charges financières se sont élevées à 120 mille \$ au deuxième trimestre 2021, diminuant en comparaison à 136 mille \$ en 2020. Cette diminution résulte en grande partie de la diminution du solde des emprunts à long terme. Pour la première moitié de 2021, les charges financières étaient de 226 mille \$, diminuant en comparaison à 311 mille \$ en 2020. La diminutions d’un exercice à l’autre résulte surtout d’une diminution de l’endettement de la Société, au niveau de la marge de crédit et des emprunts à long terme, de même que des taux d’intérêts moins élevés en comparaison à 2020.

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Six mois terminés les	
	30 juin 2021	30 juin 2020	30 juin 2021	30 juin 2020
Pertes/(gains) de change	379 \$	816 \$	677 \$	(866) \$

Suite à la dépréciation du dollar ÉUA contre le dollar canadien, Imaflex a comptabilisé une perte de change de 0,4 million \$ au deuxième trimestre 2021 en comparaison à une perte de change de 0,8 million \$ en 2020. Pour la période de six mois terminée le 30 juin 2021, la Société a comptabilisé une perte de change de 0,7 million \$, en comparaison à un gain de 0,9 million \$ pour la même période en 2020, donnant un écart négatif par rapport à l’exercice précédent de 1,5 million \$. La majeure partie des gains et pertes de change de la Société n’ont pas d’effet immédiat sur la trésorerie et est liée à des soldes inter-sociétés dont la Société peut contrôler le moment de règlement.

(milliers \$)	Trois mois terminés les		Six mois terminés les	
	30 juin 2021	30 juin 2020	30 juin 2021	30 juin 2020
Charge d’impôts sur le résultat	255 \$	443 \$	750 \$	968 \$
en % du résultat avant impôts	11,3 %	56,4 %	16,0 %	22,0 %

La charge d’impôts s’élevait à 0,3 million \$ ou 11,3% du bénéfice avant impôt au deuxième trimestre de l’exercice 2021, en comparaison à une charge de 0,4 million \$ et 56,4% respectivement au cours de la période correspondante en 2020. Pour la première moitié de l’exercice 2021, la charge d’impôts s’élevait à 0,8 million \$ ou 16,0% du bénéfice avant impôt, en comparaison à 1,0 million \$ ou 22,0% respectivement en 2020. Le taux d’imposition de la Société prévu par la loi est de 26,5%.

(milliers \$, sauf données par action)	Trois mois terminés les		Six mois terminés les	
	30 juin 2021	30 juin 2020	30 juin 2021	30 juin 2020
Résultat net	1 999 \$	342 \$	3 951 \$	3 434 \$
Résultat net de base par action	0,04\$	0,01 \$	0,08\$	0,07 \$
Résultat net dilué par action	0,04\$	0,01 \$	0,08\$	0,07 \$

La Société a généré un résultat net de 2,0 millions \$ au deuxième trimestre 2021, une augmentation de 484,5% en comparaison au résultat net de 0,3 million \$ au courant de la même période en 2020. Cette amélioration est surtout le résultat d’une marge brute plus élevée, des charges de vente et administratives moins élevées de même que d’une perte de change moins élevée. Pour la première moitié de l’exercice 2021, le résultat net a atteint 4,0 millions \$, une augmentation de 15,1% par rapport au résultat net de 3,4 millions \$ en 2020. La progression est attribuable en grande partie à la marge brute plus élevée et aux charges de vente, administratives et financières moins élevées, mais a été en partie compensée par des mouvements de devises défavorables.

RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

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)

	T2/21	T1/21	T4/20	T3/20	T2/20	T1/20	T4/19	T3/19
Produits des activités ordinaires	27 391	24 920	21 940	22 904	20 807	21 031	18 740	19 195
Résultat net	1 999	1 952	1 679	1 236	342	3 092	303	470
Résultat net par action:								
De base	0,040	0,039	0,034	0,025	0,007	0,062	0,006	0,009
Dilué	0,039	0,038	0,033	0,024	0,007	0,061	0,006	0,009

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 2021 comparé au 31 décembre 2020

Le fonds de roulement s'élevait à 20,1 millions \$ au 30 juin 2021, en augmentation de 3,3 millions \$ en comparaison au fonds de roulement de 16,8 millions \$ au 31 décembre 2020. L'amélioration au cours de la période de six mois est due à une augmentation des liquidités, des créances clients et autres débiteurs et des stocks, en partie compensée par l'augmentation des dettes fournisseurs et autre créditeurs ainsi que de l'endettement bancaire.

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 3,6 millions \$ pour le deuxième trimestre de 2021, soit une hausse de 1,0 million \$ comparativement à 2,6 millions \$ en 2020. L'amélioration est attribuable à la rentabilité accrue du trimestre en cours. 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 0,2 million \$ pour le trimestre clôturé le 30 juin 2021, une diminution en comparaison à 3,7 millions \$ en 2020. Cette diminution est attribuable à l'augmentation des comptes clients découlant d'un volume de ventes et d'une tarification plus élevés en 2021. Le niveau des stocks a également augmenté, reflétant des achats de matières premières plus élevés en 2021 afin de répondre à l'augmentation des commandes des clients et d'assurer la disponibilité de la résine dans le contexte du resserrement du marché.

Pour les premiers six mois de l'exercice 2021, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation, avant les mouvements du fonds de roulement et les impôts payés, ont atteint 7,4 millions \$, une hausse de 1,7 million \$ en comparaison aux flux de trésorerie de 5,7 millions \$ pour la période correspondante de 2020. La progression est attribuable à la rentabilité accrue en 2021 ainsi que des mouvements des devises étrangères sans effet sur la trésorerie. En incluant les mouvements du fonds de roulement et les impôts payés, les flux de trésorerie nets générés par les activités d'exploitation ont atteint 3,0 millions \$ au courant de la première moitié de l'exercice 2021, en diminution de 2,7 millions \$ en comparaison aux flux de trésorerie de 5,7 millions \$ en 2020. Cette diminution résulte en grande partie des mêmes facteurs que mentionnés pour le trimestre.

RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

LIQUIDITÉS (suite)

Flux de trésorerie liés aux activités d’investissement

Au cours du deuxième trimestre 2021, la Société a investi 0,8 million \$ pour des actifs non courants, en comparaison à 0,3 million \$ au cours de la même période en 2020. Les sorties de fonds plus élevés en 2021 ont servi à augmenter la capacité et la gamme de produits que la Société peut produire afin d’augmenter les produits d’exploitation et la rentabilité. De plus, la Société a effectué des paiements liés à l’homologation de ADVASEAL® auprès de l’EPA.

Pour la première moitié de l’exercice 2021, les investissements en actifs non courants ont atteint 1,3 million \$, une augmentation en comparaison à 0,4 million \$ en 2020. L’augmentation résulte en grande partie des mêmes facteurs que mentionnés pour le trimestre.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Au cours du deuxième trimestre 2021, les sorties de fonds liées aux activités de financement ont totalisé 0,6 million \$, une diminution en comparaison aux sorties de fonds de 3,0 millions \$ au cours de la période correspondante en 2020. Les sorties de fonds moins élevées d’un exercice à l’autre s’expliquent par une augmentation de l’endettement bancaire à court terme de 0,2 million \$ en 2021 en comparaison à une diminution de 2,5 millions \$ en 2020, donnant une variation d’un trimestre à l’autre de 2,8 millions \$. Ceci a été en partie compensé par une augmentation des remboursements des emprunts à long terme de 0,4 million \$.

Pour les six mois terminés le 30 juin 2021, les sorties de fonds liées aux activités de financement ont totalisé 0,5 million \$, une diminution en comparaison aux sorties de fonds de 4,9 millions \$ pour la période correspondante de 2020. Les sorties de fonds moins élevées résultent en grande partie des mêmes facteurs que mentionnés pour le trimestre.

OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Les obligations contractuelles s’étaient comme suit au 30 juin 2021:

(\$ milliers)	Paiements dus par période			
	Total	Moins d’un an	1 – 5 ans	Après 5 ans
Dette à long terme	6 938 \$	2 188 \$	4 622 \$	128 \$
Endettement bancaire	1 074	1 074	-	-
Obligations locatives ⁽¹⁾	2 321	1 121	1 200	-
Total des obligations contractuelles	10 333 \$	4 383 \$	5 822 \$	128 \$

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 2021.

RESSOURCES EN CAPITAL

La marge de crédit d’exploitation de la Société de 12 millions de dollars, garantie par les créances clients et les stocks, porte intérêt au taux de base canadien plus une majoration de 0,40 %. Au 30 juin 2021, la Société avait prélevé un montant de 1,1 million \$ sur la marge de crédit (aucun montant au 31 décembre 2020) et avait également 4,4 millions \$ en liquidités (3,2 millions \$ au 31 décembre 2020). La position du fonds de roulement s’élevait à 20,1 millions \$ au 30 juin 2021 en comparaison à 16,8 millions \$ au 31 décembre 2020.

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.

TRANSACTIONS À VENIR

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

RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

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 2021 et 2020. Pour de l’information additionnelle, veuillez vous référer à la note 23, *Opérations entre partie liée*, dans les « Notes afférentes aux états financiers consolidés » des états financiers consolidés pour les exercices terminés le 31 décembre 2020 et 2019.

(milliers \$)		Trois mois terminés les		Six mois terminés les	
		30 juin 2021	30 juin 2020	30 juin 2021	30 juin 2020
Honoraires professionnels et prestation de services de personne	(a)	34 \$	36 \$	79 \$	85 \$
Loyer	(b)	282 \$	283 \$	566 \$	562 \$
Rémunération	(c)	266 \$	277 \$	528 \$	547 \$

(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.

(b) Joseph Abbandonato, président, chef de la direction et président du conseil d’administration d’Imaflex, est l’actionnaire majoritaire de Les Consultants Roncon Inc. (« Roncon »). Les aménagements de production d’Imaflex, Canslit et Imaflex USA sont loués de Roncon et apparentés, selon des contrats de location à long terme. La majorité de ces paiements sont comptabilisés en réduction des obligations locatives à l’état de la situation financière, alors que le restant est lié au paiement des intérêts applicables comptabilisés comme charges financières.

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

INSTRUMENTS FINANCIERS

Veuillez vous référer à la note 21, *Instruments financiers*, et à la note 22, *Gestion du risque*, des états financiers consolidés pour les exercices terminés le 31 décembre 2020 et 2019 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 2021, 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 2021, 2 025 000 options permettant d’acheter des actions ordinaires de la Société à un prix d’exercice moyen pondéré de 0,540 \$ étaient en circulation, dont 1 950 000 pouvaient être exercées.

Au 30 juin 2020, 2 075 000 options étaient en circulation à un prix d’exercice moyen pondéré de 0,522 \$, dont 2 025 000 pouvaient être exercées.

RAPPORT DE GESTION (“RDG”)

PERSPECTIVES DE LA DIRECTION

La Société continue de voir une augmentation de la demande pour ses pellicules, en particulier pour les produits convertis à marge plus élevée. Avec l’élargissement des activités et une bonne trésorerie, Imaflex est bien positionnée pour pouvoir générer de manière soutenue des volumes de ventes et des marges bénéficiaires supérieurs à la moyenne historique. Ceci étant dit, nous évoluons dans un environnement de tarification dynamique, accentué par la fréquence des augmentations du coût de la résine au cours des derniers trimestres et le resserrement du marché des matières premières. Toute nouvelle restriction dans la production de résine pourrait aggraver la situation davantage, exerçant une pression additionnelle sur l’offre et le prix de la résine. Heureusement, les problèmes d’approvisionnement n’ont pas été graves jusqu’à présent et puisque Imaflex n’a pas de contrats à long terme avec ses clients, elle est habituellement capable d’ajuster, quoiqu’avec un délai normal de 30 jours, ses prix de ventes selon le mouvement du coût de la matière première.

À date, la COVID-19 n’a toujours pas d’incidence importante sur les activités, la situation financière et les résultats de la Société. Par contre, une nouvelle propagation de variants du virus, une éclosion dans l’une des usines de la Société, des délais d’achats de nos clients, des difficultés de recouvrement auprès de nos clients ou des retards dans l’offre et la distribution de nos fournisseurs pourraient avoir une incidence sur nos résultats, dont l’ampleur n’est pas prévisible. Ceci étant dit, les risques sont considérés comme étant temporaires et avec un bilan solide et une équipe dynamique, la Société est bien placée pour faire face à tout défi à venir.

ACTIONS EN CIRCULATION

Au 30 juin 2021, la Société avait 50 263 637 actions ordinaires en circulation, en comparaison à 50 063 637 actions ordinaires en circulation au 31 décembre 2020. L’augmentation résulte de l’émission d’actions conformément au Régime d’options d’achat d’actions d’Imaflex.

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

24 août 2021

Pour de l’information des investisseurs, contactez

JOHN RIPLINGER

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