

T4 et exercice 2018

RAPPORT DE GESTION



INNOVATIVE
PACKAGING
LEADERS

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
RAPPORT DE GESTION	1
Aperçu de la Société	1
Mode de présentation	1
Mesures financières et principaux indicateurs	2
Énoncés prospectifs	2
Premier appel public à l'épargne	4
Résumé des facteurs ayant une incidence sur notre performance	5
Évaluation de la performance de nos activités	10
Principales informations financières consolidées	12
Principaux faits saillants et principales transactions ayant eu une incidence sur les résultats de la période	13
Résumé des résultats d'exploitation	14
Résultats d'exploitation pour le quatrième trimestre de 2018 par rapport au quatrième trimestre de 2017	14
Résultats d'exploitation pour l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017	21
Analyse des tendances saisonnières	28
Situation de trésorerie et sources de financement	29
Situation financière consolidée	31
Flux de trésorerie	32
Acquisition de Loomans Group N.V.	36
Perspectives	37
Renseignements quantitatifs et qualitatifs sur les risques liés aux marchés et les autres risques financiers	38
Arrangements hors bilan	39
Transactions avec des parties liées	40
Estimations comptables critiques	40
Normes comptables mises en œuvre pour l'exercice clos le 31 décembre 2018	40
Normes comptables futures	41
Facteurs de risque	41
Contrôles et procédures de communication de l'information et contrôles internes à l'égard de l'information financière	41
Données à jour sur les actions	42
Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS	42
Information supplémentaire	45

RAPPORT DE GESTION

Pour le trimestre et l'exercice clos le 31 décembre 2018

Le rapport de gestion de Plastiques IPL Inc. (conjointement avec ses filiales) ci-après désignée par les termes « Plastiques IPL », « IPLP », la « Société », « nous », « nos » ou « notre » a été préparé en date du 15 mars 2019. Il doit être lu à la lumière de nos états financiers consolidés audités et des notes y afférentes au 31 décembre 2018 et pour l'exercice clos à cette date.

Dans le présent rapport de gestion, toutes les références au « **premier trimestre de 2019** » ou au « **T1 2019** » renvoient au trimestre clos le 31 mars 2019, toutes les références au « **quatrième trimestre de 2018** » ou au « **T4 2018** » renvoient au trimestre clos le 31 décembre 2018 et toutes les références au « **quatrième trimestre de 2017** » ou au « **T4 2017** » renvoient au trimestre clos le 31 décembre 2017. Toutes les références dans le présent rapport de gestion à l'« **exercice 2019** » renvoient à l'exercice clos le 31 décembre 2019, toutes les références à l'« **exercice 2018** » renvoient à l'exercice clos le 31 décembre 2018, toutes les références à l'« **exercice 2017** » renvoient à l'exercice clos le 31 décembre 2017 et toutes les références à l'« **exercice 2016** » renvoient à l'exercice clos le 31 décembre 2016.

Le présent rapport de gestion contient de l'information prospective qui comporte des risques et des incertitudes, notamment ceux décrits à la rubrique « **Facteurs de risque** » du présent rapport de gestion. Les résultats réels pourraient varier sensiblement des résultats indiqués ou implicites présentés dans l'information prospective. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « **Énoncés prospectifs** ».

Aperçu de la Société

Plastiques IPL Inc. est une société constituée sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « **LCSA** »).

IPLP est un fournisseur de premier ordre de solutions de produits d'emballage durables. Nous fabriquons des produits d'emballage spécialisés destinés principalement aux marchés finaux de l'alimentation, de la consommation, de l'agriculture, de la logistique et de l'environnement grâce à notre réseau de 14 installations de fabrication. Notre expertise technique, particulièrement en matière de moulage par injection, nous permet de fournir des solutions novatrices à notre clientèle très diversifiée qui est composée notamment de clients de premier ordre, d'importantes entreprises régionales et locales et de grandes municipalités, avec la plupart desquelles nous entretenons des relations de longue date. Nous offrons des produits allant des contenants alimentaires avec sceau de sécurité intégré, des seaux, des bols, des bacs et des couvercles à des contenants sur roues et des contenants de manutention.

Nous estimons que nous nous sommes imposés en tant que chef de file dans plusieurs de nos principales catégories de produits, notamment les contenants moulés par injection avec étiquetage dans le moule (« **IML** ») en Amérique du Nord, les contenants pour la collecte de matières résiduelles en Amérique du Nord et au Royaume-Uni et les contenants de plastique pour le vrac réutilisables en Amérique du Nord.

Nous continuons d'être propriétaires d'une petite entreprise de recyclage de métaux au Royaume-Uni. Le chiffre d'affaires de cette entreprise s'élève à 3,7 % de nos produits consolidés pour l'exercice 2018. Ces activités ainsi que nos frais généraux du siège social sont inclus dans le secteur d'exploitation « **Autres** », comme le présente l'analyse à la rubrique « **Résumé des résultats d'exploitation** » plus bas.

Mode de présentation

Auparavant, notre entreprise était structurée en deux secteurs distincts, soit OnePlastics Group et IPL Inc., dans lesquelles nous détenions avant le 28 février 2018 une participation d'environ 67 %, le reliquat appartenant à une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec (la « **CDPQ** »), CDP Investissements Inc., et au Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.) (le « **FSTQ** »). De plus, notre entreprise était constituée en trois unités opérationnelles : IPL Inc., Macro Plastics Inc. (« **Macro** ») et OnePlastics Group. Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2018, nous avons restructuré la Société ainsi que nos secteurs opérationnels et à présenter qui se rapportent à nos trois principaux

secteurs d'activités axées sur le marché, soit solutions d'emballage de produits de consommation (« **SEC** »), servant les marchés de l'Amérique du Nord et de l'Europe, solutions d'emballage grand format et environnementales (« **EGFE** »), servant les marchés de l'Amérique du Nord et de l'Europe, et solutions d'emballage réutilisable (« **SER** »), servant les marchés de l'Amérique du Nord et de l'Europe et résultant de l'acquisition de Macro en juin 2017.

Les états financiers consolidés audités et les notes y afférentes pour l'exercice clos le 31 décembre 2018 ont été établis conformément aux Normes internationales d'information financière (les *International Financial Reporting Standards*, ou « **IFRS** ») et à leurs interprétations, telles qu'elles ont été publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« **IASB** »). Les résultats du trimestre clos le 31 décembre 2018 sont tirés des états financiers consolidés audités et des notes y afférentes pour l'exercice clos le 31 décembre 2018 et des états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, lesquels ont été établis conformément à la Norme comptable internationale 34, *Information financière intermédiaire* (l'« **IAS 34** »), publiée par l'IASB. Les IFRS publiées et en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2018 ont été appliquées, mais n'ont pas d'incidence significative sur l'information financière figurant dans les états financiers consolidés audités. Sauf indication contraire, tous les montants indiqués dans le présent rapport de gestion sont exprimés en dollars américains. Dans le présent rapport de gestion, les symboles « \$ » et « \$ US » désignent le dollar américain et les symboles « \$ CA » « £ » et « € » désignent respectivement le dollar canadien, la livre sterling et l'euro. Tous les montants ont été convertis en dollars américains à l'aide du taux de change moyen ou au comptant approprié pour la période pertinente. Si aucun taux n'était applicable pour une période donnée, le taux de change au comptant au 31 décembre 2018 a été utilisé.

Mesures financières et principaux indicateurs

Le présent rapport de gestion emploie certaines mesures et certains ratios non conformes aux IFRS. La direction a recours à des mesures financières non conformes aux IFRS afin d'établir des comparaisons avec les périodes précédentes, de préparer les budgets d'exploitation annuels et de formuler des prévisions et des projections quant aux perspectives de croissance des résultats. Ces données sont également utilisées par la direction pour évaluer la rentabilité des activités courantes et analyser notre situation financière, la performance de l'entreprise et les tendances. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues aux termes des IFRS et n'ont pas de sens normalisé prescrit par celles-ci; il est donc peu probable qu'elles soient comparables à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés. Elles sont plutôt présentées à titre de complément aux mesures conformes aux IFRS et visent à favoriser une meilleure compréhension de nos résultats d'exploitation du point de vue de la direction. Ainsi, ces mesures ne doivent pas être prises isolément ni être considérées comme un substitut pour l'analyse de notre information financière présentée conformément aux IFRS. Nous avons recours à des mesures financières non conformes aux IFRS, dont le BAIIA ajusté, la marge du BAIIA ajusté, le BAII ajusté, le bénéfice net ajusté, le résultat de base par action ajusté, le résultat dilué par action ajusté, le résultat de base et dilué par action pro forma, le résultat de base et dilué par action ajusté pro forma, le total des capitaux propres pro forma, la dette nette et les flux de trésorerie disponibles ajustés, qui servent à fournir des mesures supplémentaires de notre performance sur le plan de l'exploitation et ainsi mettent en lumière les tendances marquant nos activités principales que les mesures conformes aux IFRS, à elles seules, ne permettraient pas nécessairement de faire ressortir. Nous croyons que la présentation de ces mesures financières permet aux investisseurs de mieux comprendre notre rendement financier et notre situation financière. Nous croyons également que ces mesures financières sont utiles pour évaluer notre performance sur le plan de l'exploitation d'une période à l'autre puisqu'elles ne tiennent pas compte de certains éléments qui, selon nous, ne sont pas représentatifs de nos activités principales. Ces mesures sont définies à la rubrique « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » du présent rapport de gestion.

Énoncés prospectifs

Le présent rapport de gestion contient des énoncés qui constituent ou pourraient être réputés constituer des « énoncés prospectifs ». Les énoncés prospectifs représentent tous les éléments qui ne sont pas des faits historiques. Plus précisément, les énoncés prospectifs présentés dans le présent rapport de gestion comprennent, sans toutefois s'y limiter, les dates prévues de parachèvement de certains des projets d'immobilisations de la Société, la capacité de la Société de transférer les variations importantes des prix des intrants aux clients, les attentes de la Société à l'égard des coûts des résines et du transport et les résultats des mesures prises par la Société à cet égard y compris leur incidence sur la marge brute et la marge du BAIIA ajusté de l'exercice 2019, les attentes liées au recrutement de main-d'œuvre et à la hausse

du coût de la main-d'œuvre, nos sorties de trésorerie attendues pour l'exercice 2019 et l'incidence du carnet de commandes bien rempli du secteur SER sur le BAIIA ajusté de la Société pour l'exercice 2019. Les énoncés prospectifs se reconnaissent à l'emploi d'expressions prospectives, comme les termes « être d'avis que », « estimer », « planifier », « prévoir », « anticiper », « s'attendre à », « avoir l'intention de », « pourrait », « fera » ou « devrait » ou, dans chaque cas, par leur forme négative ou déclinée autrement ou par une terminologie semblable ou, encore, par des analyses portant sur la stratégie, les plans, les objectifs, les événements à venir ou les intentions.

Par ailleurs, nos évaluations et nos perspectives pour l'exercice 2019 sont réputées constituer de l'information prospective. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Perspectives » pour obtenir de plus amples renseignements concernant nos stratégies, hypothèses et perspectives sur les marchés en ce qui a trait à ces évaluations. À l'heure actuelle, la direction est d'avis que l'atteinte de ces cibles financières est possible, peut être estimée de manière raisonnable et est fondée sur des hypothèses sous-jacentes qu'elle juge raisonnables dans les circonstances, étant donné le temps imparti pour l'atteinte de telles cibles. Toutefois, rien ne garantit que les mesures prises par la Société pour contrer la hausse des coûts des résines et du transport permettront effectivement d'accroître l'efficacité de la production et d'améliorer notre marge du BAIIA ajusté au cours des périodes à venir. En outre, les résultats et le rendement réels futurs pourraient varier des hypothèses que nous présentons à la rubrique « Perspectives » présentée ci-après.

L'information prospective comporte des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats ou événements réels diffèrent sensiblement de ceux prévus dans cette information prospective. L'information prospective rend compte des perspectives alors à jour d'IPLP à l'égard des événements futurs formulées en fonction de certains faits et hypothèses significatifs et est assujettie à certains risques et incertitudes.

L'information prospective est fondée sur certaines attentes, opinions, hypothèses et estimations clés formulées par la Société à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances passées, des conditions actuelles et des événements futurs attendus, ainsi que d'autres facteurs que la Société juge appropriés et raisonnables dans les circonstances. Bien qu'IPLP soit d'avis que les attentes, opinions, hypothèses et estimations sur lesquelles cette information prospective est fondée sont raisonnables, on ne devrait pas se fier indûment à cette information prospective puisque rien ne garantit que de telles attentes, opinions, hypothèses et estimations se révéleront exactes.

De nombreux facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, le niveau d'activité ou le rendement réels ou que les réalisations ou événements à venir ou les faits nouveaux diffèrent considérablement de ceux exprimés ou sous-entendus par les énoncés prospectifs, notamment les facteurs suivants, dont il est question plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque » du présent rapport de gestion : notre capacité de mettre à exécution notre stratégie commerciale de manière satisfaisante; la forte concurrence du marché; les perturbations de la conjoncture économique et des marchés financiers qui pourraient avoir une incidence sur la demande des consommateurs; les risques associés au commerce entre le Canada et les États-Unis; la volatilité des prix ou une pénurie de certaines matières premières que nous achetons; la possibilité que nos résultats d'exploitation soient touchés par d'autres risques financiers; notre dépendance envers des installations et de l'équipement de fabrication qui nécessitent de fortes dépenses d'investissement pour leur entretien ou leur remplacement; l'évolution des lois et des règlements ainsi que de l'interprétation qui en est faite, de même que l'évolution des tendances en matière de consommation; toute perte d'un client important ou diminution de la demande des clients; notre exposition aux risques liés à l'industrie alimentaire; les risques de dommage à notre marque et à notre réputation; les agissements de nos sous-traitants qui pourraient porter atteinte à notre marque et à notre réputation; la concurrence dans l'acquisition d'entreprises cibles; le fait que notre capacité à exécuter notre stratégie de croissance dépende de notre capacité à repérer et à acquérir des entreprises cibles intéressantes; notre capacité à intégrer avec succès les entreprises récemment acquises ou nos acquisitions futures; les risques associés à nos vérifications diligentes dans le cadre d'acquisitions; notre incapacité à suivre l'évolution technologique ou de poursuivre l'amélioration de nos produits existants, de créer et de commercialiser de nouveaux produits qui répondent aux besoins et aux préférences de nos clients; notre incapacité à recruter et à fidéliser des cadres dirigeants et du personnel qualifiés; notre incapacité à maintenir de bonnes relations avec nos employés; l'augmentation des frais de transport; l'augmentation des coûts énergétiques; le risque de regroupement d'entreprises au sein du secteur; la possibilité de faire l'objet de poursuites en responsabilité du fait des produits découlant de la fabrication de produits défectueux ou contaminés; notre incapacité à protéger nos droits de propriété intellectuelle, notamment notre savoir-faire exclusif non breveté et nos secrets commerciaux, ou à éviter toute allégation selon laquelle nous pourrions avoir violé des droits de propriété intellectuelle de tiers; le non-respect des lois et règlements

applicables; les risques associés aux lois et aux règlements sur l'environnement, la santé et la sécurité; le risque que des pressions à la baisse soient exercées sur les prix de nos produits; notre incapacité d'obtenir un financement approprié; les fluctuations des taux d'intérêt; toute défaillance des contrôles internes; les risques liés aux pannes ou violations des systèmes informatiques; les risques de litige; d'éventuelles obligations d'indemnisation par suite d'un dessaisissement; le risque de contrepartie; les risques liés à toute radiation future de notre goodwill et de nos autres immobilisations incorporelles; tout changement dans la législation fiscale applicable; la possibilité que les ventes futures de nos titres par des actionnaires existants ou par nous fasse chuter le cours de nos actions ordinaires; la forte influence de la CDPQ sur les questions soumises aux actionnaires; notre dépendance envers nos filiales pour obtenir les fonds nécessaires au financement de nos activités et de nos dépenses; notre politique de dividendes; la difficulté à faire exécuter au Canada un jugement rendu contre les administrateurs et dirigeants de la Société qui ne sont pas des résidents du Canada; les risques associés à l'indemnisation de nos administrateurs et dirigeants; les risques associés à notre règlement administratif sur le choix du tribunal; ainsi que la possible inexactitude des énoncés prospectifs qui figurent dans le présent rapport de gestion.

La liste des facteurs susmentionnés ne doit pas être considérée comme exhaustive. Même si la Société a tenté d'identifier les facteurs importants qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux décrits dans les énoncés prospectifs, d'autres facteurs pourraient faire en sorte que les résultats diffèrent de ceux prévus, estimés ou voulus.

Toute l'information prospective qui figure dans le présent rapport de gestion est donnée entièrement sous réserve de la mise en garde qui précède et rien ne garantit que cette information se révélera exacte, puisque les résultats réels et les événements futurs pourraient différer considérablement de ceux prévus dans ces énoncés. En conséquence, les lecteurs ne devraient donc pas se fier indûment à l'information prospective. Sauf indication contraire ou si le contexte exige une autre interprétation, l'information prospective qui figure dans le présent rapport de gestion est fournie à la date du présent rapport de gestion et la Société ne s'engage nullement à la mettre à jour ou à la modifier notamment compte tenu de nouveaux renseignements ou d'événements futurs, sauf si la législation en valeurs mobilières applicable l'exige. Nous rappelons également aux lecteurs que les perspectives figurant dans le présent rapport de gestion ne doivent être utilisées qu'aux fins prévues aux présentes ou à cet égard, selon le cas.

Premier appel public à l'épargne

Le premier appel public à l'épargne conclu le 28 juin 2018 et l'option de surallocation sont collectivement désignés par l'acronyme « **PAPE** ». Le PAPE a consisté en un placement total de 14 200 000 actions pour un produit brut total de 191,7 millions de dollars canadiens. Le PAPE a été exécuté dans le cadre d'un plan d'arrangement d'IPL Plastics Ltd (« **IPL Ltd** »), dont la dénomination était alors IPL Plastics plc, en vertu de la *Companies Act 2014* d'Irlande, aux termes duquel tous les actionnaires alors existants d'IPL Ltd ont échangé leurs actions d'IPL Ltd contre des actions ordinaires de catégorie B de Plastiques IPL Inc. à raison de cinq actions d'IPL Ltd pour une action ordinaire de catégorie B.

Dans le cadre du PAPE, chaque porteur d'actions ordinaires de catégorie B pouvait choisir de déposer aux fins de rachat par Plastiques IPL Inc. (sous réserve des offres faites par d'autres actionnaires d'IPL Ltd) la totalité ou une partie des actions ordinaires de catégorie B qu'il devait recevoir à la prise d'effet du plan d'arrangement au même prix que le prix des actions ordinaires aux termes du premier appel public à l'épargne, soit de 13,50 \$ canadiens (l'« **option de rachat** »). Un total de 2 085 678 actions ordinaires de catégorie B ont été soumises aux termes de l'option de rachat pour un prix de rachat total de 28,2 millions de dollars canadiens. Le 11 juillet 2018, la Société a utilisé une tranche de 28,2 millions de dollars canadiens (21,3 millions de dollars) du produit tiré du PAPE pour racheter les actions ordinaires de catégorie B aux termes de l'option de rachat.

Au troisième trimestre de 2018, la Société a utilisé une tranche de 104,7 millions de dollars du produit tiré du PAPE pour rembourser une partie de sa facilité de crédit renouvelable en dollars américains (il y a lieu de se reporter à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement – Facilités garanties de premier rang ») et une tranche de 10,3 millions de dollars pour payer certains coûts et frais (qui ne comprenaient pas les honoraires des preneurs fermes) liés au PAPE, au plan d'arrangement et à des questions connexes.

Le 28 décembre 2018, 39 363 693 actions ordinaires de catégorie B émises et en circulation ont été automatiquement converties en actions ordinaires, à raison de une pour une, et ont été inscrites à la cote de la Bourse de Toronto (la « **TSX** »), où elles sont négociées depuis le 28 décembre 2018.

Le total des coûts engagés à l'égard du PAPE et du plan d'arrangement s'est chiffré à 22,8 millions de dollars. De ce montant, une tranche totale de 9,9 millions de dollars a été passée en charges au titre des coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes dans les états consolidés du résultat net pour l'exercice 2018, et une tranche additionnelle de 12,9 millions de dollars a été comptabilisée au titre des frais d'émission d'actions à l'état de la situation financière et portée en réduction des capitaux levés aux termes du PAPE.

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Exercice clos le 31 décembre</i>
État du résultat net – Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	9 923
État de la situation financière – Capital-actions	12 861
Total	22 784

Résumé des facteurs ayant une incidence sur notre performance

Nous sommes d'avis que notre performance et succès continu dépendent d'un certain nombre de facteurs. Ces facteurs sont également soumis à un certain nombre de risques et de défis inhérents, dont certains sont traités ci-dessous et abordés à la rubrique « **Facteurs de risque** » du présent rapport de gestion.

Tendances du secteur

Les secteurs de l'emballage en plastique rigide dans lesquels nous exerçons nos activités sont soumis à des changements des préférences et des tendances des clients, comme l'attention accrue mise sur la durabilité et la substitution de produits d'emballage non faits de plastique par des produits en plastique rigide.

Nos produits et nos résultats d'exploitation reposent, en partie, sur notre capacité à vendre des produits qui répondent aux besoins de nos clients et à nous adapter rapidement lorsque ces besoins évoluent. Par exemple, dans notre secteur d'activité SER, nous avons mis au point des produits destinés au secteur de l'agriculture qui constituent une solution durable sur le plan économique et le plan environnemental comparativement à d'autres solutions traditionnelles. De plus, en ce qui concerne notre secteur d'activité SEC, nous avons rapidement pénétré le marché des produits laitiers en Amérique du Nord en offrant des solutions d'emballage avec étiquetage dans le moule personnalisées dont l'apparence est plus attrayante pour les détaillants comparativement à l'étiquetage imprimé en offset traditionnel.

La durabilité devient rapidement un élément clé de notre stratégie d'affaires future et, au quatrième trimestre de 2018, nous avons publié notre stratégie en matière de durabilité jusqu'en 2022. Notre stratégie en matière de durabilité s'articule autour de trois grands domaines d'intérêt : l'innovation et l'économie circulaire; la gérance de l'environnement; et le personnel, la sécurité et les collectivités. Les exigences de nos clients et la nouvelle réglementation gouvernementale, en particulier en Europe, font en sorte que la durabilité est un facteur de plus en plus important du succès à long terme de notre entreprise. Nos clients et les fournisseurs de résines nous parlent de plus en plus souvent de l'utilisation de plastique recyclé, de la conception favorisant la circularité et de l'accroissement du potentiel de recyclage grâce à de nouveaux produits de conception novatrice.

En tant que fournisseur de premier ordre de solutions de produits d'emballage durables, nous sommes en bonne position pour tirer parti de l'émergence des tendances en matière de réglementation et des exigences des clients dans le cadre de nos programmes de réutilisation de produits visant la récupération et la réutilisation de certains produits, à mesure que nous continuons d'accroître la proportion de plastique recyclé qu'utilisent nos secteurs.

Grâce à notre modèle d'innovation en matière de produits axé sur les besoins des clients, nous estimons que nous sommes bien placés pour répondre aux tendances actuelles au sein de l'industrie, mais également aux changements plus rapides des tendances et des préférences des clients.

Gestion du coût des ventes

Résine

La plus importante composante de notre coût des ventes est le coût des matières premières, et la matière première la plus coûteuse est la résine. Pour l'exercice 2018, environ 50,4 % (49,6 % pour l'exercice 2017) de notre coût des ventes était attribuable à l'achat de résine de plastique. Le polypropylène et le polyéthylène représentent plus de 90 % de nos achats de résine de plastique selon la quantité de livres achetées. Les résines de plastique sont sujettes à des fluctuations de prix, notamment en raison des pénuries d'approvisionnement et des variations des prix du gaz naturel, du pétrole brut et d'autres produits intermédiaires pétrochimiques qui servent à la fabrication des résines et qui ont récemment enregistré une volatilité modérée. Notre rentabilité est touchée par la volatilité des prix des résines, laquelle est atténuée par la capacité de la Société à établir des arrangements donnant lieu à un transfert des variations des coûts (par contrat ou non) avec une proportion importante de nos clients ou à fixer de nouveaux prix au moyen de contrats à court terme. En raison des différences quant au moment où a lieu le transfert des variations du coût des résines à nos clients, l'augmentation des prix des résines a une incidence défavorable à court terme sur notre rentabilité, mais leur diminution a un effet favorable sur celle-ci. Ces délais quant au transfert des variations des coûts des matières premières pourraient avoir une incidence sur nos résultats lorsque se produisent des fluctuations des prix des résines.

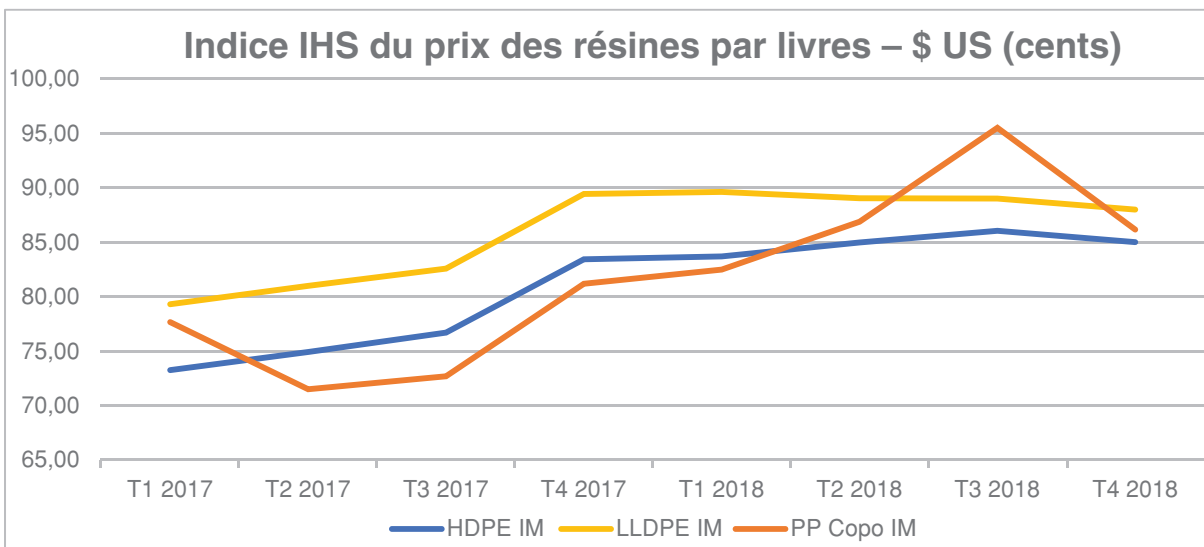
Au cours de la période allant de juillet 2017 à octobre 2018, les prix des résines en Amérique du Nord ont connu une hausse significative ayant donné lieu à des augmentations des coûts des intrants de résine ayant elles-mêmes engendré la contraction de notre marge brute (définie comme étant notre bénéfice brut exprimé en pourcentage des produits) et de notre marge du BAIIA ajusté au deuxième semestre de 2017 et pour l'exercice 2018. Nous nous efforçons de maintenir une certaine souplesse dans nos relations avec nos clients de manière à pouvoir leur transférer les variations importantes des prix des intrants sur une base mutuellement convenue. Nous avons réagi à la hausse des coûts des résines dont il est question plus haut en transférant ces coûts au moyen d'accords de rétrocession avec des clients visés par de tels contrats et en cherchant à conclure avec les autres clients des ajustements généraux de prix. Des hausses générales des prix ont été mises en œuvre au deuxième et au troisième trimestres de 2018. L'effet positif de ces hausses des prix a toutefois été amoindri par les hausses additionnelles des prix des résines au cours de ces périodes. Il importe aussi de noter que les accords de rétrocession en vigueur de la Société permettent de soutenir le bénéfice brut et le BAIIA ajusté en dollars absolus lors de hausses des prix des résines, mais que de telles hausses engendrent l'érosion de la marge brute et de la marge du BAIIA ajusté en pourcentage, car les fluctuations des prix des résines font varier d'un montant égal les produits et les coûts des ventes.

Le prix du polyéthylène et du polypropylène a diminué d'environ 7 % et 19 %, respectivement, entre octobre 2018 et décembre 2018. En raison de l'approvisionnement en stocks, du caractère cyclique de la demande dans notre secteur d'activité et de la nature du processus de production, toutes autres choses étant égales par ailleurs, nous estimons que ces baisses de prix auront une incidence favorable sur nos états du résultat net du premier trimestre de 2019.

Le marché des résines est un marché mondial et, à la lumière de notre expérience, nous croyons que des quantités adéquates de résines de plastique seront disponibles aux prix du marché, mais nous ne pouvons donner aucune garantie quant à leur disponibilité ou à leurs prix. Le prix de la résine disponible en Amérique du Nord et en Europe peut différer en raison d'un certain nombre de facteurs, dont la capacité ou la disponibilité en raison de la demande générale sur le marché. Le coût réel des intrants de résine est habituellement négocié une fois l'an et est fondé sur l'obtention d'un escompte d'un index convenu tout en se garantissant l'obtention des quantités prévues. Au quatrième trimestre de 2018, nous avons conclu un processus d'appel d'offres d'approvisionnement en résine qui nous a permis de réaliser des économies additionnelles pour l'exercice 2019 par rapport à l'exercice 2018. La Société vise à maintenir un certain nombre de fournisseurs de matières premières et de matériel essentiels de façon à ne pas devenir trop tributaire d'un fournisseur en particulier. Nous croyons que nous entretenons des relations solides avec nos principaux fournisseurs et nous nous attendons à ce que ces relations se poursuivent dans un avenir prévisible.

Les prix moyens par livre des résines dans l'industrie en Amérique du Nord, tels que publiés par IHS Markit Service (« IHS »), l'indice principalement utilisé par nos secteurs en Amérique du Nord, se sont établis comme suit pour les trimestres et les exercices clos les 31 décembre 2018 et 2017, respectivement :

(en cents)	Trimestres clos les 31 décembre			Exercices clos les 31 décembre		
	2018	2017	Variation (%)	2018	2017	Variation (%)
Polyéthylène (HDPE IM)	85,00	83,50	1,8 %	84,92	77,13	10,1 %
Polyéthylène (LLDPE IM)	88,00	89,50	(1,7)%	88,92	83,13	7,0 %
Polypropylène (PP Copo IM)	86,17	81,17	6,2 %	87,75	75,75	15,8 %



Les prix moyens des résines de grade polyéthylène et polypropylène, selon l'indice IHS, ont été considérablement plus élevés pour l'exercice 2018 que pour l'exercice 2017, comme l'illustrent le graphique et le tableau ci-dessus. Par suite de la baisse des prix des résines en Amérique du Nord au quatrième trimestre de 2018, lorsque nous comparons les prix des résines par livre au début du mois de janvier 2018 avec les prix à la fin du mois de décembre 2018, le polypropylène (PP Copo IM) a maintenant connu une baisse de 11 %, tandis que les grades de polyéthylène HDPE IM et LLDPE IM sont maintenant généralement stables.

Pour les activités européennes, le prix moyen du polypropylène selon l'indice a augmenté de 5,6 % au quatrième trimestre de 2018 par rapport au quatrième trimestre de 2017. Pour l'exercice 2018, le prix du polypropylène a augmenté de 7,0 % par rapport à l'exercice 2017, tandis que celui du polyéthylène a affiché une baisse de 0,7 %.

Nous estimons que les variations des prix des résines pour l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017 ont engendré un recul de 2,0 % de la marge brute et de 1,8 % de la marge du BAIIA ajusté pour l'exercice 2018, et ce, sur la base de produits et de coûts des autres intrants constants d'un exercice à l'autre.

Main-d'œuvre directe et indirecte

Les coûts de la main-d'œuvre directe et indirecte ont représenté environ 15,7 % du coût des ventes et 69,1 % du total des coûts de la main-d'œuvre de l'exercice 2018 et ils incluent les membres du personnel participant directement à la fabrication et à la conception des produits, au fonctionnement des machines, aux réparations et à l'entretien de la machinerie et des moules et à d'autres activités de la chaîne d'approvisionnement comme le contrôle de la qualité. La Société exerce ses activités dans plusieurs marchés et régions, particulièrement en Amérique du Nord, qui sont près du plein emploi, ce qui entraîne une hausse du coût et une réduction de la disponibilité de la main-d'œuvre. La Société a mis en place certaines mesures visant à continuer d'attirer de nouvelles recrues et à fidéliser les membres du personnel nécessaire à ses activités. Nous avons également continué d'investir dans l'automatisation par l'intermédiaire de notre programme de dépenses d'investissement afin d'atténuer le risque de pénurie de main-d'œuvre disponible. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

Transport et logistique

Les frais de transport et de logistique représentent également une part importante de notre coût des ventes, soit environ 7,3 % pour l'exercice 2018 (7,4 % pour l'exercice 2017), et sont engagés à mesure que la Société a recours à des services de transport maritime et terrestre auprès de fournisseurs de services de transport tiers pour la livraison et l'expédition de ses matières premières et de ses produits. Nos frais de transport étant assujettis aux augmentations des prix du carburant ou à des suppléments, ils sont appelés à fluctuer au fil du temps. Les frais de transport et de logistique dépendent du volume des ventes d'IPLP, d'arrangements contractuels précis mis en place avec les clients, de la composition géographique des produits expédiés, du coût du carburant utilisé par les transporteurs de marchandises et de la capacité disponible sur le marché du transport. Afin d'optimiser son modèle de coûts, la Société mise sur la réduction des frais de logistique et le recours à des fournisseurs de services de transport tiers, notamment en transférant, au besoin, la production à des installations situées stratégiquement et en atténuant le risque d'augmentation des frais de transport. Le défaut de gérer efficacement les frais de transport et de logistique et notre incapacité à atténuer les variations des coûts pourraient avoir des conséquences négatives sur nos activités, notre situation financière, nos perspectives et nos résultats d'exploitation.

Les frais de transport et de logistique ont continué d'augmenter au cours du premier semestre de l'exercice 2018, des suites des hausses de prix initiales au deuxième semestre de 2017. Ces hausses sont imputables à l'augmentation du prix du carburant et à la réduction de la capacité dans le marché du transport par suite de la nouvelle réglementation relative aux camionneurs en Amérique du Nord, ainsi qu'aux défis que pose la disponibilité de la main-d'œuvre en Amérique du Nord en raison du niveau de l'emploi. Ces facteurs ont ajouté une pression sur les marges d'exploitation de la Société pour l'exercice 2018 par rapport à 2017.

Au deuxième semestre de l'exercice 2018, les frais de transport exprimés en dollars américains absolus se sont stabilisés à l'échelle de la Société comparativement à ceux du premier semestre de l'exercice. Exprimés en pourcentage du coût des ventes, les frais de transport ont été ramenés à 6,9 % au quatrième trimestre de 2018, contre 8,1 % au quatrième trimestre de 2017. Au cours de l'exercice, nous avons pris des mesures en réaction à l'accroissement des frais de transport, dont i) la conclusion d'ententes contractuelles révisées avec nos nouveaux clients et nos clients existants; ii) la renégociation des augmentations générales des prix avec nos clients et iii) l'amélioration de nos processus d'approvisionnement en matière de transport.

Concurrence

Nous exerçons nos activités dans un secteur concurrentiel et nos concurrents directs sont des sociétés ouvertes et fermées de tailles variées. Nous estimons que nous pouvons maintenir notre prééminence dans plusieurs de nos principaux marchés finaux, comme l'étiquetage dans le moule pour les produits alimentaires et laitiers en Amérique du Nord, les contenants pour la collecte de matières résiduelles au Canada et au Royaume-Uni et les contenants de plastique pour le vrac réutilisables à l'échelle mondiale grâce à notre capacité à répondre aux besoins des clients en leur offrant des solutions personnalisées et un service de vente et d'après-vente de premier ordre.

Mise en œuvre de la stratégie d'entreprise et de stratégies de croissance

Notre prospérité future tient, en partie, à la capacité de la direction de mettre en œuvre notre stratégie de croissance, qui consiste notamment i) à tirer de la valeur de nos récents investissements; ii) à continuer de susciter la croissance interne sur nos marchés finaux cibles; iii) à mettre l'accent de façon continue sur l'excellence opérationnelle pour améliorer la marge du BAIIA ajusté et les flux de trésorerie disponibles ajustés; et iv) à continuer de croître grâce à des acquisitions stratégiques.

La capacité de mettre en œuvre cette stratégie de croissance dépend, entre autres, de notre capacité à développer de nouveaux produits et des extensions aux gammes de produits qui plaisent à nos clients, à maintenir et à améliorer notre position concurrentielle dans les marchés finaux dans lesquels nous évoluons et à repérer et à pénétrer avec succès de nouveaux marchés géographiques et segments de marché ainsi que de nouvelles catégories.

En outre, nous avons engagé par le passé, et engagerons ultérieurement, certains coûts visant à améliorer l'efficacité et à faire croître nos activités. Au cours des dernières années, la Société a connu une croissance interne extrêmement vigoureuse, effectué bon nombre

d'acquisitions, réalisé une restructuration d'entreprise complexe en prévision de son premier appel public à l'épargne, remanié ses secteurs d'exploitation et fait considérablement progresser son programme d'investissement d'envergure, lequel sera bientôt mené à terme. Conformément à son plan stratégique, la Société a récemment initié de nouvelles mesures améliorées au cours du quatrième trimestre de 2018 en vue d'accroître ses marges commerciales et ses niveaux de rentabilité de base en 2019. Cette vaste initiative stratégique vise à accroître la marge et le bénéfice durable dans tous nos secteurs, mais porte plus particulièrement sur notre secteur EGFE en Amérique du Nord. À mesure que ces mesures d'amélioration de l'efficacité et de croissance sont entreprises, notre stratégie commerciale peut évoluer à l'occasion pour refléter notre capacité à mettre en œuvre les nouvelles initiatives commerciales découlant de ces mesures.

Au cours de l'exercice 2016 et de l'exercice 2017, nous avons mis en œuvre un programme de dépenses d'investissement, appuyé par des engagements importants de la part de certains clients, afin de nous aider à atteindre nos objectifs de croissance interne. Ces investissements permettront à la Société d'accélérer son expansion géographique et d'accroître sa clientèle afin de répondre à la forte demande croissante du marché pour ses produits. Ce programme comprenait, entre autres, des projets d'agrandissement, qui représentaient une tranche de 80,3 millions de dollars des dépenses d'investissement prévues. Au total, les sorties de trésorerie affectées à l'achat d'immobilisations corporelles au cours de l'exercice 2018 se sont élevées à 54,2 millions de dollars (49,2 millions de dollars au cours de l'exercice 2017), dont une tranche de 45,5 millions de dollars se rapportait aux dépenses d'investissement liées aux stratégies et au développement et une tranche de 8,7 millions de dollars, à l'investissement de maintien.

Ces projets pourraient perturber les activités courantes dans nos usines de fabrication pendant un certain temps et entraîner des pertes d'efficacité en matière de production et d'exploitation ainsi qu'occasionner des coûts additionnels au titre du contrôle de la qualité, de l'entreposage et de la logistique, entre autres. Nous prévoyons que ces perturbations temporaires se poursuivront au premier semestre de 2019, soit jusqu'à la conclusion de cet important programme d'investissement. Les coûts découlant de telles perturbations relativement au démarrage et à l'intégration des projets d'investissement d'envergure sont inclus dans les coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités, lesquels ne sont pas pris en compte dans nos principales mesures de la performance. Au cours de l'exercice 2018, des coûts de 6,5 millions de dollars ont été engagés relativement au démarrage et à l'intégration des projets d'investissement d'envergure à nos installations d'Amérique du Nord, dont une tranche de 4,9 millions de dollars à notre installation de Forsyth, en Géorgie, et une tranche de 1,6 million de dollars à notre installation d'Edmundston, au Nouveau-Brunswick.

Monnaie étrangère

Les États-Unis, le Royaume-Uni et le Canada sont nos trois principaux marchés géographiques au chapitre des produits. Une proportion de 49,0 % des produits que nous avons comptabilisés pour l'exercice 2018 (41,0 % des produits pro forma pour l'exercice 2017) provient de l'extérieur des États-Unis, soit, dans une large mesure, des activités que nous exerçons au Royaume-Uni et au Canada. Nous constatons également une accélération dans notre secteur d'activité SER à l'extérieur des États-Unis en raison de la croissance du marché de l'automobile. Les activités de nos établissements aux États-Unis et au Canada permettent de fournir des produits au marché américain. Étant donné que nos états financiers consolidés sont présentés en dollars américains, nous sommes principalement exposés au risque de change en ce qui concerne nos activités au Canada et au Royaume-Uni. Le dollar américain s'est affaibli de 3,5 % par rapport à la livre sterling au cours de l'exercice 2018 comparativement à 2017 tout en demeurant relativement stable en moyenne par rapport au dollar canadien. Au quatrième trimestre de 2018, le dollar américain s'est redressé de 3,9 % par rapport au dollar canadien et de 3,4 % par rapport à la livre sterling comparativement au quatrième trimestre de 2017.

Les produits sont généralement facturés et payés dans la monnaie du pays où la vente a lieu. La plupart de nos achats de résine sont payés en dollars américains et les autres matières premières et intrants sont généralement payés dans la monnaie du pays où les intrants sont utilisés. Les coûts liés à notre main-d'œuvre directe sont habituellement libellés en fonction de l'endroit où est située l'usine où travaillent les membres du personnel.

Par conséquent, aux États-Unis, nous bénéficions actuellement d'une couverture de change naturelle pour les produits vendus localement. Au Canada, nous sommes exposés aux fluctuations du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien lorsque des produits vendus en dollars canadiens contiennent des matières premières et des intrants achetés en dollars américains et lorsque des produits sont vendus en

dollars américains sur le marché américain. La direction exige que chaque secteur opérationnel gère son risque de change entre le dollar américain et sa monnaie fonctionnelle.

La Société gère aussi annuellement une part importante du risque de change global découlant de la conversion du BAIIA ajusté des filiales en la monnaie de présentation de la Société au moyen de contrats de change à terme. Cette mesure a été prise conformément à la politique de gestion de la trésorerie interne de la Société et est supervisée par la fonction Trésorerie de la Société, qui rend compte périodiquement à la direction et au comité d'audit.

Caractère saisonnier

Les activités d'IPLP présentent un caractère saisonnier modéré dicté par les tendances saisonnières des marchés finaux de nos clients. Bien que certains coûts variables de la Société puissent être gérés de façon à les faire correspondre à de tels cycles saisonniers, nos coûts sont, en grande partie, fixes et ne peuvent pas être ajustés en fonction des variations saisonnières. Par exemple, les clients du marché de l'agriculture de notre secteur SER sont habituellement en période de pointe pendant les deuxième et troisième trimestres de l'exercice, ce qui coïncide avec les principales saisons des cultures et des récoltes. Le carnet de commandes et la composition des ventes du secteur SER sont également tributaires des conditions météorologiques en général et du lancement de nouveaux contenants sur le marché.

Certains produits du marché final des produits alimentaires et des produits de consommation, comme les yogourts et la crème glacée, sont également touchés par le caractère saisonnier. Par ailleurs, la demande pour ces produits est généralement plus forte au cours des deuxième et troisième trimestres de l'exercice. Pour ces raisons, les produits et le BAIIA ajusté d'IPL ont tendance à être moins élevés aux premier et quatrième trimestres de chaque exercice comparativement aux deuxième et troisième trimestres de chaque exercice.

Le nombre et le calendrier des appels d'offres des conseils municipaux et publics varient d'une année à l'autre et dépendent des conditions microéconomiques locales, qui peuvent faire varier le rendement opérationnel de nos activités liées aux contenants environnementaux de notre secteur EGFE.

Notre investissement au titre du fonds de roulement culmine généralement au cours du premier semestre de l'année, puis se relâche durant le reste de l'année. Le calendrier des appels d'offres des conseils municipaux et publics peut avoir une incidence importante sur le fonds de roulement, car la Société accumule des stocks pour répondre aux exigences contractuelles en matière de volume et de livraison.

Acquisitions d'entreprises

Nous tirons parti de nos relations et de notre réseau constitué de participants et de conseillers de l'industrie pour repérer activement des occasions d'acquisition. Nous sommes continuellement à la recherche d'acquisitions stratégiques qui nous permettront d'accroître notre capacité dans les marchés existants, de nous tailler une position de chef de file dans des marchés peu desservis, d'accéder à de nouveaux marchés géographiques, d'élargir nos gammes de produits et de saisir des occasions de vente croisée et de réaliser des synergies de coûts. Toute acquisition pourrait présenter des défis en matière de finances, de gestion, d'exploitation et d'intégration qui pourraient entraîner une réduction de notre rentabilité dans l'éventualité où pareilles difficultés n'étaient pas résolues.

Évaluation de la performance de nos activités

Les indicateurs de performance clés ci-après sont utilisés par la direction afin d'évaluer la performance de la Société et de ses activités. La Société se base sur certains indicateurs de performance clés utilisés par la direction et habituellement utilisés par la concurrence dans le secteur de l'emballage, dont certains ne sont pas conformes aux IFRS. Il y a lieu de consulter la rubrique « **Mesures financières et principaux indicateurs** ».

Produits

IPLP tire principalement ses produits de la vente d'une grande variété de produits en plastique rigide à des clients par l'entremise de ses secteurs opérationnels SEC, EGFE et SER.

Les produits provenant de la vente de biens sont évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir, compte tenu des retours, des remises commerciales et des rabais pour quantités, exclusion faite des taxes de vente. Les produits sont comptabilisés lorsque le contrôle des produits a été transféré à l'acheteur. Cela est normalement réputé survenir lors de l'expédition ou de la livraison des biens. Les produits provenant de la vente de biens ont représenté environ 99 % du total de nos produits de l'exercice 2018.

Les produits tirés des services rendus sont comptabilisés dans les états consolidés du résultat net en fonction du degré d'avancement de la transaction à la date de clôture. Le degré d'avancement est évalué au moyen de l'examen des travaux exécutés et convenus avec le client. Pour notre secteur EGFE, les produits tirés des services rendus sont principalement gagnés à la livraison des contenants pour les secteurs de l'environnement à des ménages ou à des endroits déterminés par différents conseils ou arrondissements ou différentes villes.

Coût des ventes

Notre coût des ventes a représenté 84,1 %, 82,0 %, 83,4 % et 79,8 % des produits aux quatrièmes trimestres de 2018 et 2017 et pour les exercices 2018 et 2017, respectivement. Les motifs de la hausse du coût des ventes en pourcentage des produits au quatrième trimestre de 2018 par rapport au quatrième trimestre de 2017 ainsi qu'au cours de l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017 sont décrits en détail aux rubriques « **Résultats d'exploitation du quatrième trimestre de 2018 par rapport au quatrième trimestre de 2017** » et « **Résultats d'exploitation de l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017** » ci-après, respectivement.

Le coût des ventes inclut tous les coûts de fabrication fixes et variables devant être engagés pour que nos produits puissent être mis en vente. Les coûts des intrants nécessaires à la fabrication de nos produits en plastique sont essentiellement variables et comprennent les coûts des matières premières, les coûts de la main-d'œuvre directe et indirecte, dont les avantages sociaux, les frais de logistique (y compris les frais de transport, d'entreposage et de manutention), les frais de sous-traitance, les frais de réparation et d'entretien, les frais liés aux services publics et d'autres coûts de fabrication ainsi que les coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de la Société se rapportant aux processus de fabrication. Le coût des ventes est présenté plus en détail à la section « **Gestion du coût des ventes** » de la rubrique « **Résumé des facteurs ayant une incidence sur notre performance** ».

Charges d'exploitation

Nos charges d'exploitation ont représenté respectivement 11,1 %, 11,1 %, 10,9 % et 11,4 % des produits pour les quatrièmes trimestres de 2018 et 2017 ainsi que pour les exercices 2018 et 2017, respectivement.

Les charges d'exploitation d'IPLP incluent les frais de vente et les charges générales et administratives ainsi que les profits et les pertes de change réalisés et latents. Les frais de vente incluent les frais liés aux activités de vente et de mise en marché, dont les frais de publicité et de promotion, ainsi que les charges de vente, les commissions et les autres frais connexes. Les charges générales et administratives se composent des coûts liés à l'exploitation, aux finances, aux technologies de l'information, à la recherche et au développement (« **R&D** ») de produits, aux affaires juridiques, aux ressources humaines, à l'administration et à l'amortissement des actifs qui ne sont pas directement liés au processus de transformation de nos produits en vue de leur mise en vente, comme le mobilier et les agencements, les marques de commerce acquises et les relations clients.

Depuis que nous sommes devenus une société ouverte, nous engageons des coûts additionnels au titre des charges générales et administratives, notamment des frais au titre de la comptabilité, de l'assurance et des services juridiques, des coûts liés à la conformité du contrôle interne et aux relations avec les investisseurs ainsi que des coûts liés au conseil d'administration et à la gouvernance accrues et des charges au titre de la rémunération et des avantages sociaux des membres du personnel additionnels.

Autres mesures

À titre de complément aux données financières présentées conformément aux IFRS, nous utilisons les mesures financières non conformes aux IFRS additionnelles suivantes pour clarifier notre rendement passé et pour en tirer une meilleure compréhension : BAIIA ajusté, marge du BAIIA ajusté, BAII ajusté, bénéfice net ajusté, résultat de base et dilué par action ajusté, résultat de base et dilué par action pro forma, résultat de base et dilué par action ajusté pro forma, total des capitaux propres pro forma, dette nette et flux de trésorerie disponibles ajustés. Nous avons inclus une définition de chacune des mesures financières à la rubrique « **Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS** » du présent rapport de gestion.

Principales informations financières consolidées

Le tableau suivant présente un sommaire de nos récents résultats d'exploitation pour les périodes présentées. Les principales informations financières consolidées présentées ci-après pour les trimestres et les exercices clos les 31 décembre 2018 et 2017 sont tirées de nos états financiers consolidés audités et des notes y afférentes.

(en milliers de dollars, sauf indication contraire)	Trimestres clos les 31 décembre		Exercices clos les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Données tirées de l'état du résultat net :				
Activités poursuivies				
Produits	161 987	133 441	657 773	535 887
Coût des ventes	(136 290)	(109 367)	(548 533)	(427 895)
Marge brute	25 697	24 074	109 240	107 992
Marge brute en pourcentage	15,9 %	18,0 %	16,6 %	20,2 %
Charges d'exploitation	(18 019)	(14 766)	(72 014)	(60 949)
Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	—	—	(9 923)	—
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités	(8 541)	(5 495)	(14 375)	(12 755)
(Perte) bénéfice d'exploitation	(863)	3 813	12 928	34 288
Autres (charges) produits (montant net)	(242)	404	(412)	2 082
Quote-part du bénéfice des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	462	(18)	2 415	1 992
Charges financières (montant net)	(3 658)	(5 314)	(16 134)	(15 996)
Coûts de transaction liés au refinancement	—	—	(5 658)	—
(Perte) bénéfice avant impôt sur le résultat	(4 301)	(1 115)	(6 861)	22 366
Impôt sur le résultat	2 471	7 231	8 636	971
(Perte) bénéfice découlant des activités poursuivies	(1 830)	6 116	1 775	23 337
Activités abandonnées				
Perte découlant des activités abandonnées	—	(587)	—	(670)
(Perte nette) bénéfice net	(1 830)	5 529	1 775	22 667
BAIIA ajusté¹⁾	17 668	19 149	78 041	80 073
Marge du BAIIA ajusté¹⁾	10,9 %	14,4 %	11,9 %	14,9 %
BAII ajusté¹⁾	7 678	9 308	37 226	47 043
Bénéfice net ajusté¹⁾	5 749	1 582	29 720	23 665
Bénéfice par action découlant des activités poursuivies (en \$) :				
De base	(0,03)	0,19	0,04	0,74
Dilué	(0,03)	0,19	0,04	0,72
De base ajusté ¹⁾	0,11	0,05	0,65	0,75
Dilué ajusté ¹⁾	0,11	0,05	0,63	0,73
Bénéfice par action découlant des activités poursuivies pro forma (en \$)¹⁾ :				
De base	(0,03)	0,12	0,03	0,44
Dilué	(0,03)	0,11	0,03	0,43
De base ajusté	0,11	0,03	0,56	0,45
Dilué ajusté	0,11	0,03	0,55	0,44
Données sur les flux de trésorerie				
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	21 835	38 393	18 669	53 991
Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement	(8 130)	(16 243)	(50 206)	(125 086)
(Sorties nettes) entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement	(12 028)	(5 738)	47 345	72 621
Flux de trésorerie disponibles ajustés¹⁾	23 000	33 970	14 037	39 726
Données tirées de l'état de la situation financière (à la clôture de la période) :				
			Exercice 2018	Exercice 2017
Trésorerie et équivalents de trésorerie			49 857	47 609
Immobilisations corporelles			264 205	257 421
Total des actifs			751 629	740 129
Total des prêts et emprunts, y compris la partie courante			258 975	321 751
Total des passifs			404 387	640 932
Total des capitaux propres			347 242	99 197
Total des capitaux propres pro forma¹⁾			347 242	242 819
Dettes nettes¹⁾			210 538	276 087

1) À titre de complément aux données financières présentées conformément aux IFRS, nous utilisons les mesures financières non conformes aux IFRS additionnelles suivantes. Nous avons inclus des définitions pour chacune de ces mesures financières dans le cadre du rapprochement des mesures conformes aux IFRS. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».

Principaux faits saillants et principales transactions ayant eu une incidence sur les résultats de la période

Les principaux événements et les principales transactions ayant eu une incidence sur les résultats de la Société pour le quatrième trimestre de 2018 et l'exercice 2018 comparativement au quatrième trimestre de 2017 et à l'exercice 2017, respectivement, comprennent les éléments suivants :

- Les produits se sont accrus de 21,4 % pour se chiffrer à 162,0 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018 et de 22,7 % pour se chiffrer à 657,8 millions de dollars pour l'exercice 2018, en raison d'une solide croissance interne du volume dans l'ensemble de nos secteurs.
- Le BAIIA ajusté a baissé pour se chiffrer à 17,7 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018 et à 78,0 millions de dollars pour l'exercice 2018, du fait des changements dans la composition des produits et des pressions imposées sur les coûts des intrants.
- La marge brute et la marge du BAIIA ajusté ont toutes deux reculé en raison principalement de changements dans la composition des produits et des pressions imposées sur les coûts des intrants liés à la résine, au transport et à la main-d'œuvre pour l'exercice 2018.
- Les sorties de trésorerie liées aux entrées d'immobilisations pour l'exercice 2018 se sont chiffrées à 54,2 millions de dollars (49,2 millions de dollars pour l'exercice 2017), une tranche de 45,5 millions de dollars ayant trait aux dépenses d'investissement stratégique et de développement et une tranche de 8,7 millions de dollars représentant des dépenses d'investissement de maintien. Les sorties nettes liées aux entrées d'immobilisations se sont établies à 52,9 millions de dollars, compte tenu du produit tiré des cessions pour l'exercice.
- Au 31 décembre 2018, le fonds de roulement était supérieur de 19,4 millions de dollars aux attentes. Le fonds de roulement des secteurs EGFE et SEC a respectivement dépassé de 8,8 millions de dollars et de 5,3 millions de dollars les prévisions, ce qui s'explique d'abord et avant tout par le maintien de la croissance interne et par les hausses de prix attribuables aux fluctuations des indices de résine dans chacun de nos secteurs, donnant lieu à une augmentation des comptes clients plus importante que prévu. Par ailleurs, le paiement hâtif des factures de nos fournisseurs à la clôture de l'exercice 2018 a donné lieu à une baisse des soldes des comptes fournisseurs. Le niveau des stocks de notre secteur SER a dépassé les attentes de 4,4 millions de dollars, en raison de l'augmentation des volumes de ventes.
- La dette nette a diminué, passant de 276,1 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 210,5 millions de dollars au 31 décembre 2018, la Société ayant affecté une partie des produits issus du PAPE au remboursement de la dette. Le ratio d'endettement financier de la Société à l'égard de la dette nette par rapport au BAIIA ajusté des 12 derniers mois s'établissait à 2,70 au 31 décembre 2018.
- La Société a fait l'acquisition de la totalité du capital-actions de Macro le 9 juin 2017. Le secteur opérationnel SER comprend les résultats de Macro.
- Le 28 février 2018, les participations des actionnaires minoritaires dans IPL Inc. ont été échangées contre 47 238 242 actions d'IPL Ltd. La conclusion de cette transaction s'est traduite par le règlement du passif lié à l'obligation d'échange de la Société relativement à la participation de 33,33 % de la CDPQ et du FSTQ dans IPL Inc., désignée en tant que « passif lié à une option de vente », à compter du 28 février 2018.
- Le 17 avril 2018, nous avons conclu un nouvel accord de facilités bancaires qui a remplacé nos deux facilités de crédit existantes séparées au Canada et en Irlande par des facilités engagées de 400,0 millions d'euros (494,3 millions de dollars).
- La Société a conclu son PAPE visant le placement de 14 200 000 actions pour un produit brut de 191,7 millions de dollars canadiens le 28 juin 2018; se reporter plus haut à la rubrique « **Premier appel public à l'épargne** ». Les opérations importantes présentées ci-dessous ont fait suite à la clôture du PAPE :
 - Le 11 juillet 2018, la Société a utilisé une tranche de 28,2 millions de dollars canadiens du produit tiré du PAPE pour racheter les actions ordinaires de catégorie B aux termes de l'option de rachat;

- Au troisième trimestre de 2018, la Société a utilisé 104,7 millions de dollars du produit tiré du PAPE pour rembourser une partie de sa facilité de crédit renouvelable en dollars américains et elle a par la suite prélevé 45,5 millions de dollars canadiens sur sa facilité de crédit renouvelable en dollars canadiens afin de rembourser la totalité de son obligation au titre de ses débentures subordonnées non garanties;
- Le 28 décembre 2018, les 39 363 693 actions ordinaires de catégorie B en circulation ont été automatiquement converties en actions ordinaires, à raison de une pour une, et ont été inscrites à la cote de la TSX, où elles sont négociées depuis le 28 décembre 2018.
- Nous avons accru les compétences de direction au deuxième semestre de l'exercice 2018 grâce à des nominations à des postes de haute direction au sein des fonctions des ressources humaines, de l'exploitation, des affaires juridiques, du développement d'entreprise et des relations avec les investisseurs.
- Au quatrième trimestre de 2018, la Société a initié des mesures améliorées en vue d'accroître ses marges commerciales et ses niveaux de rentabilité de base en 2019 et par la suite. Cette vaste initiative stratégique prévoit diverses mesures spécifiques visant à accroître la marge et le bénéfice durable, plus particulièrement dans notre secteur EGFE en Amérique du Nord.
- En novembre 2018, la Société a publié sa stratégie en matière de durabilité 2019-2022, qui expose son engagement à intégrer la durabilité à sa façon de faire.

Résumé des résultats d'exploitation

Les données financières historiques pour les trimestres clos les 31 décembre 2018 et 2017, résumées ci-après, sont tirées de nos états financiers consolidés audités ainsi que des notes y afférentes pour l'exercice clos le 31 décembre 2018 et de nos états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, qui ont été établis conformément aux IFRS. Nos résultats historiques ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats devant être attendus pour toute période future.

Résultats d'exploitation pour le quatrième trimestre de 2018 par rapport au quatrième trimestre de 2017

Produits

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Produits	161 987	133 441	28 546	21,4 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	73 460	69 552	3 908	5,6 %
Amérique du Nord	47 388	49 653	(2 265)	(4,6)%
Europe	26 072	19 899	6 173	31,0 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	46 187	39 050	7 137	18,3 %
Amérique du Nord	32 760	29 831	2 929	9,8 %
Europe	13 427	9 219	4 208	45,6 %
Solutions d'emballage réutilisable	37 133	21 315	15 818	74,2 %
Autres	5 207	3 524	1 683	47,8 %

Les produits se sont établis à 162,0 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018, comparativement à 133,4 millions de dollars au quatrième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 28,5 millions de dollars, ou de 21,4 %, attribuable principalement à la poursuite de la croissance interne de tous nos secteurs. L'effet des hausses de volume et de prix sur les produits a été contrebalancé en partie par les écarts de conversion défavorables, le dollar américain s'étant redressé au quatrième trimestre de 2018.

Les produits du secteur EGFE se sont établis à 73,5 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018 (47,4 millions de dollars en Amérique du Nord et 26,1 millions de dollars en Europe), en hausse de 3,9 millions de dollars, ou de 5,6 %, par rapport à la période correspondante de 2017. Le recul de 2,3 millions de dollars des produits du secteur EGFE dans le marché nord-américain est essentiellement attribuable au fait que le quatrième trimestre de 2017 a compté un contrat non récurrent d'envergure dans la catégorie des produits environnementaux et qu'une baisse des ventes au plus important client des produits de manutention a été enregistrée. L'incidence de ces baisses a été compensée en partie par la croissance interne dans la catégorie des produits d'emballage en vrac, par la variation des prix des résines et par l'impact des hausses des prix de vente effectuées au deuxième semestre de l'exercice 2018. Les activités européennes ont contribué aux produits à hauteur de 26,1 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018, soit une hausse de 6,2 millions de dollars par rapport aux produits de 19,9 millions de dollars du quatrième trimestre de 2017. La hausse de 31,0 % des produits tirés des activités européennes du secteur EGFE au quatrième trimestre de 2018 est attribuable aux ventes additionnelles liées au déploiement de nouveaux conteneurs environnementaux, au déploiement d'un nouveau produit dans notre catégorie des produits industriels et à la croissance dans le secteur de l'emballage en vrac. Le déploiement de nouveaux conteneurs environnementaux affiche habituellement une marge brute plus faible par rapport aux ventes d'autres produits environnementaux du secteur EGFE en Europe. Les fluctuations du change ont eu une incidence défavorable en Europe et en Amérique du Nord au quatrième trimestre de 2018 par rapport au quatrième trimestre de 2017.

Les produits du secteur SEC se sont établis à 46,2 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018 (32,8 millions de dollars en Amérique du Nord et 13,4 millions de dollars en Europe), en hausse de 7,1 millions de dollars, ou de 18,3 %. Les produits du secteur SEC se sont accrus sur le marché nord-américain, affichant une croissance de 2,9 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018 par rapport au quatrième trimestre de 2017, en plus d'une hausse de 4,2 millions de dollars en Europe. La croissance sur le marché nord-américain est principalement attribuable aux nouvelles activités liées aux produits laitiers, à la croissance des activités existantes et aux augmentations des prix des résines, facteurs qui ont été contrebalancés par l'incidence de la variation des cours de change. La forte croissance de 4,2 millions de dollars des produits tirés de nos activités européennes découle surtout de la demande additionnelle persistante de la part de notre plus important client en Europe, des produits tirés de l'outillage pour la période et de la hausse des volumes de vente de nos produits d'emballage destinés au marché de l'alimentation.

Les produits du secteur SER se sont établis à 37,1 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018, en hausse de 15,8 millions de dollars par rapport à ceux de 21,3 millions de dollars inscrits au quatrième trimestre de 2017. L'augmentation de 74,2 % des activités du secteur SER par rapport au quatrième trimestre de 2017 s'explique surtout par le lancement de nouveaux contenants spécialisés pour le marché de l'automobile en Europe et, dans une moindre mesure, par les commandes enregistrées en fin de saison dans le marché des agrumes. Dans l'ensemble, les ventes de contenants ont augmenté de 52,6 % au quatrième trimestre de 2018 par rapport au quatrième trimestre de 2017 en raison surtout des ventes sur le marché de l'automobile.

Coût des ventes

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Coût des ventes	(136 290)	(109 367)	(26 923)	24,6 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(63 979)	(60 127)	(3 852)	6,4 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(39 585)	(32 334)	(7 251)	22,4 %
Solutions d'emballage réutilisable	(28 735)	(14 300)	(14 435)	100,9 %
Autres	(3 991)	(2 606)	(1 385)	53,1 %
Coût des ventes (% des produits)	(84,1)%	(82,0)%	(2,1)%	2,6 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(87,1)%	(86,4)%	(0,7)%	0,8 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(85,7)%	(82,8)%	(2,9)%	3,5 %
Solutions d'emballage réutilisable	(77,4)%	(67,1)%	(10,3)%	15,3 %
Autres	(76,6)%	(74,0)%	(2,6)%	3,5 %

Le coût des ventes s'est établi à 136,3 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018, comparativement à 109,4 millions de dollars au quatrième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 26,9 millions de dollars, ou de 24,6 %. Le coût des ventes en pourcentage des produits s'est chiffré à 84,1 % au quatrième trimestre de 2018, comparativement à 82,0 % au quatrième trimestre de 2017. L'augmentation du coût des ventes au quatrième trimestre de 2018 par rapport au quatrième trimestre de 2017 s'explique surtout par les prix plus élevés des résines et par les défis que posent le marché du travail et les coûts de la main-d'œuvre. Selon nos estimations, les hausses soutenues des prix des résines en Amérique du Nord ont entraîné une diminution de 0,6 % de notre marge brute et de 0,6 % de notre marge du BAIIA ajusté au quatrième trimestre de 2018, sur la base de produits et de prix des autres intrants constants par rapport à la même période de l'exercice précédent. En outre, certaines augmentations des produits visaient des secteurs de produits ayant des marges habituellement plus faibles sur les matières, ce qui a fait augmenter le coût relatif des ventes en pourcentage des produits. Les fluctuations des cours de change au quatrième trimestre de 2018 par rapport au quatrième trimestre de 2017 ont donné lieu à une diminution du coût des ventes pour nos secteurs EGFE et SEC, le dollar américain s'étant redressé par rapport au dollar canadien et à la livre sterling.

Le coût des ventes de notre secteur EGFE a augmenté de 3,9 millions de dollars sur une base absolue et est passé de 86,4 % en pourcentage des produits au quatrième trimestre de 2017 à 87,1 % au quatrième trimestre de 2018. La hausse sur une base absolue est essentiellement attribuable à nos activités européennes, dont les ventes ont augmenté de 31,0 % au quatrième trimestre de 2018. En Amérique du Nord, des contraintes relatives au coût ont continué de découler des défis que posent les résines et le marché du travail, ce qui a fait augmenter le coût des ventes en pourcentage des produits.

Le coût des ventes de notre secteur SEC a augmenté de 7,3 millions de dollars au cours du quatrième trimestre de 2018, tandis que le coût des ventes en pourcentage des produits a augmenté de 2,9 %, passant de 82,8 % au quatrième trimestre de 2017 à 85,7 % au quatrième trimestre de 2018, du fait surtout des activités nord-américaines, pour lesquelles, en pourcentage des produits, le coût des ventes s'est élevé à 85,4 % au quatrième trimestre de 2018, contre 81,3 % au quatrième trimestre de 2017. La hausse de 4,1 % du coût des ventes en pourcentage des ventes en Amérique du Nord a essentiellement trait à l'augmentation du coût des résines et du coût des ventes de même qu'à la composition des clients qui, au quatrième trimestre de 2018, reflétait un plus grand volume relatif d'activités à plus faible marge brute, principalement sur le marché des produits laitiers, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Le coût des résines en pourcentage des produits a augmenté au quatrième trimestre de 2018, et nous continuons également de constater des défis découlant de la concurrence sur le marché du travail. Les autres coûts accessoires relatifs aux nouvelles activités liées aux produits laitiers comme les coûts de l'étiquetage IML et de l'emballage ont augmenté au quatrième trimestre de 2018 par rapport au quatrième trimestre de 2017. Le coût des ventes de nos activités européennes pour le quatrième trimestre de 2018 a également augmenté comparativement au quatrième trimestre de 2017, en raison essentiellement de la hausse des volumes de vente.

Le coût des ventes du secteur SER s'est établi à 28,7 millions de dollars, ou à 77,4 % des produits, pour le quatrième trimestre de 2018, comparativement à 14,3 millions de dollars, ou 67,1 %, des produits, au quatrième trimestre de 2017. L'augmentation du coût des ventes en pourcentage des produits au quatrième trimestre de 2018 est attribuable à l'incidence des hausses des prix des résines, à un changement dans la composition des ventes en faveur de produits à plus faible marge découlant du lancement d'un nouveau contenant pour le marché des pommes. La hausse du prix du polypropylène, qu'utilise le secteur SER dans ses produits, par rapport au premier semestre de l'exercice 2018 a continué d'avoir une incidence importante sur le coût des résines pour le quatrième trimestre de 2018. Nous estimons que la hausse du prix du polypropylène au quatrième trimestre de 2018 a engendré une diminution de 6,8 % de la marge brute et de 6,7 % de la marge du BAIIA ajusté pour ces activités, sur la base de produits et de prix des autres intrants constants d'un trimestre sur l'autre. Le secteur SER n'a pas d'accords de rétrocession officiels en place avec ses clients du secteur de l'agriculture étant donné que les prix de vente sont généralement convenus au moment de la commande, moment auquel le prix est fondé sur le prix de marché courant de la résine. Une part importante des commandes pour le secteur des contenants agricoles sont prises avant la production à des fins de planification et pour répondre à la demande saisonnière pour ce marché. Ce carnet de commandes peut avoir une incidence positive ou négative sur la marge brute et la marge du BAIIA ajusté selon les fluctuations des prix des résines dans l'intervalle entre le moment où la commande est passée et le moment de sa production. Si les coûts des intrants de résine augmentent, les prix de vente sont habituellement ajustés dans la mesure du possible pour couvrir une partie de la hausse des coûts des résines. Toutefois, ces hausses de prix prennent du temps à se réaliser et, habituellement, le carnet de

commandes est écoulé avant leur entrée en vigueur. En raison des commandes en carnet pour ces activités au quatrième trimestre de 2018 et des prix de la résine de polypropylène pour l'exercice, ces facteurs ont continué de nuire à notre marge brute et à notre marge du BAIIA ajusté pour le quatrième trimestre de 2018.

Charges d'exploitation

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Charges d'exploitation	(18 019)	(14 766)	(3 253)	22,0 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(6 598)	(6 006)	(592)	9,9 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(3 259)	(3 004)	(255)	8,5 %
Solutions d'emballage réutilisable	(4 860)	(3 861)	(999)	25,9 %
Autres	(3 302)	(1 895)	(1 407)	74,2 %
Charges d'exploitation en pourcentage des produits	(11,1)%	(11,1)%	(0,0)%	0,0 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(9,0)%	(8,6)%	(0,4)%	4,7 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(7,1)%	(7,7)%	0,6 %	(7,8)%
Solutions d'emballage réutilisable	(13,1)%	(18,1)%	5,0 %	(27,6)%
Autres	(63,4)%	(53,8)%	(9,6)%	17,8 %

Les charges d'exploitation se sont établies à 18,0 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018, comparativement à 14,8 millions de dollars au quatrième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 3,3 millions de dollars, ou de 22,0 %. Les charges d'exploitation en pourcentage des produits se sont chiffrées à 11,1 % au quatrième trimestre de 2018, ce qui est stable par rapport à la période comparative, soit le quatrième trimestre de 2017.

Les charges d'exploitation du secteur EGFE ont augmenté de 0,6 million de dollars, essentiellement du fait de la hausse des frais de vente et de distribution qui a découlé de l'augmentation des ventes.

Les charges d'exploitation du secteur SER se sont établies à 4,9 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018, en hausse de 1,0 million de dollars par rapport au quatrième trimestre de 2017. Cette augmentation s'explique en grande partie par les coûts temporaires liés au démarrage des activités liées au nouveau contrat de contenants spécialisés pour le secteur automobile au Royaume-Uni, par les coûts additionnels liés aux ventes internationales et par les pertes de change enregistrées. Les charges d'exploitation en pourcentage des produits du secteur SER sont habituellement plus élevées que celles des autres secteurs d'activité. Au quatrième trimestre de 2018, les charges d'exploitation ont représenté 13,1 % des produits, par rapport à 18,1 % des produits au quatrième trimestre de 2017.

L'augmentation des charges d'exploitation du secteur « Autres » s'explique d'abord et avant tout par l'investissement dans les frais de vente et les charges générales et administratives de même que les ressources affectées au soutien et à l'expansion des activités par suite de la clôture du PAPE.

La diminution des charges d'exploitation en pourcentage des ventes des secteurs SEC et SER s'explique en partie par l'incidence des hausses de prix qui sont comprises dans les produits, mais qui n'exigent aucun soutien supplémentaire sous forme de frais de vente et charges générales et administratives. En outre, à mesure que l'entreprise croît, le modèle d'exploitation est conçu de manière à ce que la Société puisse tirer parti des coûts indirects fixes de manière à ne pas faire augmenter les charges d'exploitation proportionnellement aux produits.

Coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration

Les coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration pour les quatrième trimestres de 2018 et de 2017 sont constitués de coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration	(8 541)	(5 495)	(3 046)	(55,4)%

Les coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration se sont établis à 8,5 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018, comparativement à 5,5 millions de dollars au quatrième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 3,0 millions de dollars.

Au quatrième trimestre de 2018, la Société a initié de nouvelles mesures améliorées en vue d'accroître ses marges commerciales et ses niveaux de rentabilité de base, particulièrement dans notre secteur EGFE en Amérique du Nord. Nous avons comptabilisé un montant de 4,6 millions de dollars au titre des licenciements, des honoraires de professionnels et des coûts liés aux contrats de location déficitaires dans le cadre de ce projet au quatrième trimestre de 2018.

Comme il en est question à la rubrique « **Mise en œuvre de la stratégie d'entreprise et de stratégies de croissance** » du présent rapport de gestion, des coûts additionnels de 1,6 million de dollars ont été engagés pour le démarrage et l'intégration de projets d'investissement d'envergure dans nos installations nord-américaines au quatrième trimestre de 2018. Au quatrième trimestre de 2017, des coûts de 2,7 millions de dollars avaient également été engagés relativement au démarrage et à l'intégration des projets d'investissement d'envergure, le reste des coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités se rapportant essentiellement à la réorganisation d'entreprise, à la restructuration de la gestion et aux licenciements.

Les autres coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités de 2,3 millions de dollars engagés au quatrième trimestre de 2018 sont principalement liés à la restructuration de la gestion, aux licenciements et aux honoraires relatifs aux acquisitions potentielles.

Charges financières (montant net)

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Charges financières – (montant net)	(3 658)	(5 314)	1 656	31,2 %

Les charges d'intérêt nettes ont diminué de 1,7 million de dollars pour s'établir à 3,7 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018 (5,3 millions de dollars au quatrième trimestre de 2017), ce qui est attribuable au recul du niveau des emprunts découlant principalement du remboursement, au troisième trimestre de 2018, de débentures subordonnées non garanties d'un montant de 45,0 millions de dollars canadiens assorties d'un taux nominal de 10 %, de même qu'à la diminution des emprunts bancaires pour la période par rapport au quatrième trimestre de 2017. Le taux d'intérêt moyen payé par la Société au quatrième trimestre de 2018 s'est élevé à 4,21 % (4,73 % au quatrième trimestre de 2017). La variation du taux d'intérêt moyen payé est attribuable principalement au remboursement des débentures subordonnées non garanties au troisième trimestre de 2018 et à la plus petite proportion d'emprunts libellés en dollars américains.

Impôt sur le résultat

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Crédit d'impôt sur le résultat	2 471	7 231	(4 760)	(65,8)%

Le crédit d'impôt net pour le quatrième trimestre de 2018 s'est élevé à 2,5 millions de dollars, comparativement à 7,2 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2017, ce qui représente une baisse de 4,7 millions de dollars sur un an. Cette baisse est principalement attribuable au crédit d'impôt hors trésorerie non récurrent de 9,3 millions de dollars comptabilisé en décembre 2017 en raison de la *Tax Cuts and Jobs Act* des États-Unis, qui a ramené le taux d'impôt sur le résultat fédéral des sociétés de 35 % à 21 % avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2018. Abstraction faite du crédit d'impôt hors trésorerie non récurrent, la diminution de la charge d'impôt au quatrième trimestre de 2018 est attribuable essentiellement à la comptabilisation de crédits d'impôt sur le résultat différé et d'intérêts soumis à restrictions au quatrième trimestre de 2018, à l'utilisation de reports prospectifs de pertes qui n'étaient pas auparavant comptabilisés en tant qu'impôt différé et à la perte avant impôt sur le résultat de 4,3 millions de dollars inscrite au quatrième trimestre de 2018, contre une perte avant impôt sur le résultat de 1,1 million de dollars au quatrième trimestre de 2017.

(Perte nette) bénéfice net

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
(Perte nette) bénéfice net	(1 830)	5 529	(7 359)	(133,1)%

Une perte nette de 1,8 million de dollars a été inscrite pour le quatrième trimestre de 2018, alors qu'un bénéfice net de 5,5 millions de dollars avait été inscrit pour le quatrième trimestre de 2017, soit une baisse de 7,4 millions de dollars. Cette baisse s'explique surtout par les coûts supplémentaires liés à la réorganisation et à l'intégration des activités, de même que par la diminution du crédit d'impôt sur le résultat au quatrième trimestre de 2018.

BAIIA ajusté

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
BAIIA ajusté¹⁾	17 668	19 149	(1 481)	(7,7)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	7 126	7 866	(740)	(9,4)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	6 503	6 638	(135)	(2,0)%
Solutions d'emballage réutilisable	5 953	5 402	551	10,2 %
Autres	(1 914)	(757)	(1 157)	152,8 %
Marge du BAIIA ajusté¹⁾ (% des produits)	10,9 %	14,4 %	(3,5)%	(24,3)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	9,7 %	11,3 %	(1,6)%	(14,2)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	14,1 %	17,0 %	(2,9)%	(17,1)%
Solutions d'emballage réutilisable	16,0 %	25,3 %	(9,3)%	(36,8)%

1) Le BAIIA ajusté et la marge du BAIIA ajusté sont des mesures non conformes aux IFRS qui font l'objet d'un rapprochement avec le bénéfice découlant des activités poursuivies, comme il est décrit en détail à la rubrique « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » du présent rapport de gestion.

Le BAIIA ajusté s'est établi à 17,7 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2018, comparativement à 19,1 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2017, ce qui représente une baisse de 1,4 million de dollars, ou de 7,7 %. Les facteurs expliquant cette baisse correspondent à ceux présentés aux rubriques sur les produits et le coût des ventes, l'incidence favorable de la croissance interne soutenue dans tous nos secteurs ayant été contrebalancée par les contraintes relatives aux coûts des résines et de la main-d'œuvre. Les marges du BAIIA ajusté de tous nos secteurs se sont donc contractées d'un exercice à l'autre, passant de 14,4 % au quatrième trimestre de 2017 à 10,9 % au quatrième trimestre de 2018. Par ailleurs, l'amélioration de la performance au chapitre des produits découlant des volumes est survenue dans des catégories de produits dont les marges brutes sont normalement plus étroites.

Le BAIIA ajusté du secteur EGFE a diminué de 0,7 million de dollars au quatrième trimestre de 2018, en raison principalement des facteurs mentionnés plus haut dans les sections sur les produits et le coût des ventes du présent rapport de gestion, la marge du BAIIA ajusté s'étant contractée, se chiffrant à 9,7 % au quatrième trimestre de 2018, contre 11,3 % au quatrième trimestre de 2017. La contraction enregistrée au quatrième trimestre de 2018 s'explique d'abord et avant tout par les hausses des coûts des intrants en Amérique du nord, compensées par

l'amélioration de la marge du BAIIA ajusté en Europe attribuable à la croissance enregistrée dans les catégories des produits environnementaux, des produits industriels et de l'emballage en vrac.

Le BAIIA ajusté du secteur SEC s'est établi à 6,5 millions de dollars au quatrième trimestre de 2018, ce qui est relativement inchangé par rapport au montant de 6,6 millions de dollars enregistré au quatrième trimestre de 2017. La diminution de la marge du BAIIA ajusté, qui est passée de 17,0 % au quatrième trimestre de 2017 à 14,1 % au quatrième trimestre de 2018, est attribuable principalement aux facteurs mentionnés dans la section sur le coût des ventes du présent rapport de gestion. Les principaux éléments qui ont influé sur la marge en comparaison de celle du quatrième trimestre de 2017 sont la composition des ventes, la montée des prix des résines, les enjeux liés au marché du travail et les frais supplémentaires liés aux matières et à l'emballage découlant des nouvelles activités et de l'accroissement des activités existantes.

Le BAIIA ajusté du secteur SER s'est établi à 6,0 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2018, contre 5,4 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2017, soit une hausse de 0,6 million de dollars, ou de 10,2 %. La marge du BAIIA ajusté s'est établie à 16,0 % pour le quatrième trimestre de 2018, en baisse par rapport à celle de 25,3 % enregistrée pour le quatrième trimestre de 2017. Le rétrécissement de la marge du BAIIA ajusté est essentiellement imputable à la hausse des prix des résines et, dans une moindre mesure, à la composition des produits qui reflète des activités à marge plus étroite. Si les prix du propylène pour le quatrième trimestre de 2018 avaient été les mêmes qu'au quatrième trimestre de 2017, notre BAIIA ajusté pour le quatrième trimestre de 2018 aurait été plus élevé de 2,7 millions de dollars.

Le secteur Autres tient compte de l'apport de 0,8 million de dollars qu'a eu au quatrième trimestre de 2018 (0,9 million de dollars au quatrième trimestre de 2017) le BAIIA ajusté de l'entreprise de recyclage de métaux située au Royaume-Uni, neutralisé en partie par les frais généraux du siège social de 2,7 millions de dollars (1,7 million de dollars au quatrième trimestre de 2017).

BAII ajusté

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Trimestres clos les 31 décembre</i>			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
BAII ajusté¹⁾	7 678	9 308	(1 630)	(17,5)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	2 882	3 420	(538)	(15,7)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	3 344	3 711	(367)	(9,9)%
Solutions d'emballage réutilisable	3 538	3 154	384	12,2 %
Autres	(2 086)	(977)	(1 109)	113,5 %

1) Le BAII ajusté est une mesure non conforme aux IFRS qui fait l'objet d'un rapprochement avec le bénéfice découlant des activités poursuivies, comme il est décrit en détail à la rubrique « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » du présent rapport de gestion.

Le BAII ajusté s'est établi à 7,7 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2018, comparativement à 9,3 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2017, ce qui représente une baisse de 1,6 million de dollars attribuable principalement aux mêmes facteurs que ceux qui sont décrits à la rubrique sur le BAIIA ajusté. Les coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles sont demeurés généralement stables pour la période, affichant une légère augmentation de 0,2 million de dollars et passant de 9,8 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2017 à 10,0 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2018.

Résultats d'exploitation de l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017

Produits

(en milliers de dollars)	Exercices clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Produits découlant des activités poursuivies	657 773	535 887	121 886	22,7 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	320 536	301 898	18 638	6,2 %
Amérique du Nord	209 362	209 793	(431)	(0,2)%
Europe	111 174	92 105	19 069	20,7 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	186 738	158 067	28 671	18,1 %
Amérique du Nord	139 865	121 855	18 010	14,8 %
Europe	46 873	36 212	10 661	29,4 %
Solutions d'emballage réutilisable	126 193	55 562	70 631	127,1 %
Autres	24 306	20 360	3 946	19,4 %

Les produits se sont établis à 657,8 millions de dollars pour l'exercice 2018, comparativement à 535,9 millions de dollars pour 2017, ce qui représente une hausse de 121,9 millions de dollars, ou de 22,7 %. L'acquisition de Macro en juin 2017 a représenté une tranche de 70,6 millions de dollars de la hausse, ce secteur ayant enregistré une croissance interne marquée au cours de l'exercice 2018, alors que l'écart résiduel de 51,3 millions de dollars découle principalement de la croissance interne dans le secteur SEC et dans le secteur EGFE en Europe.

Les produits du secteur EGFE se sont établis à 320,6 millions de dollars pour l'exercice 2018 (209,4 millions de dollars en Amérique du Nord et 111,2 millions de dollars en Europe), en hausse de 18,6 millions de dollars, ou de 6,2 %, par rapport à l'exercice 2017. Les produits du marché nord-américain sont demeurés généralement stables par rapport à ceux de l'exercice 2017. La croissance interne s'est poursuivie dans la catégorie de l'emballage en vrac sous l'impulsion de l'augmentation continue de la demande et des ajustements de prix attribuables aux variations des prix des résines et à l'inflation. Comme prévu, les volumes des ventes dans les catégories des produits environnementaux et des produits de manutention en Amérique du Nord ont diminué en raison de l'achèvement de deux contrats d'envergure qui avait eu une incidence importante sur les produits pour l'exercice 2017. Les activités européennes ont contribué à hauteur de 111,2 millions de dollars pour l'exercice 2018, contre 92,1 millions de dollars pour 2017, en hausse de 19,1 millions de dollars, ou 20,7 %. Les activités européennes ont généré une excellente croissance interne dans les catégories des produits environnementaux, des produits d'emballage et des produits industriels. Les activités de produits environnementaux ont profité de la croissance découlant du lancement de nouveaux contenants environnementaux, plusieurs nouveaux marchés ayant été conclus à la fin de l'exercice 2017 et au début de l'exercice 2018, ceux-ci affichant habituellement une marge brute plus faible par rapport aux ventes d'autres produits environnementaux en Europe. Les catégories des produits d'emballage et des produits industriels ont connu une bonne croissance interne au cours de l'exercice 2018 en raison du déploiement de nouveaux produits. Les fluctuations des cours de change ont aussi eu une incidence favorable en Europe au cours de l'exercice 2018 par rapport à 2017, en raison du dollar américain plus faible par rapport à la livre sterling.

Les produits du secteur SEC se sont établis à 186,7 millions de dollars pour l'exercice 2018 (139,9 millions de dollars en Amérique du Nord et 46,9 millions de dollars en Europe), en hausse de 28,7 millions de dollars, ou de 18,1 %. Les produits se sont accrus de façon notable tant sur le marché nord-américain que le marché européen, affichant des croissances respectives de 18,0 millions de dollars et de 10,7 millions de dollars en regard de l'exercice 2017. La croissance sur le marché nord-américain est principalement attribuable aux nouvelles activités liées aux produits laitiers, à la hausse des prix des résines et d'autres produits, ainsi qu'à la croissance interne des activités qui existaient déjà. La hausse de 29,4 % des produits de nos activités européennes découle principalement de la demande additionnelle émanant de notre plus important client en Europe et de la hausse des volumes de vente de nos produits d'emballage alimentaire.

Les produits du secteur SER se sont établis à 126,2 millions de dollars pour l'exercice 2018, en hausse de 70,6 millions de dollars par rapport à l'exercice 2017, essentiellement par suite de l'acquisition de Macro le 9 juin 2017. Pour la même période de l'exercice 2017 et avant son acquisition par la Société, Macro avait comptabilisé des produits de 93,9 millions de dollars. La hausse des activités de Macro de 32,2 millions de dollars, ou de 34,3 %, par rapport à l'exercice 2017 est essentiellement attribuable au lancement de nouvelles technologies liées aux contenants pour le marché de l'automobile en Europe et le marché des pommes, principalement dans la région Pacifique Nord-Ouest des États-Unis. Cette croissance est contrebalancée en partie par la baisse des ventes sur le marché californien des cerises et des agrumes imputable aux conditions météorologiques défavorables, qui ont nui aux récoltes. Dans l'ensemble, les ventes de contenants ont augmenté de 31,2 % pour l'exercice 2018 par rapport à 2017 en raison surtout des ventes sur le marché de l'automobile, tandis que les ventes de contenants à vocation agricole ont augmenté de 6,5 % pour les mêmes périodes comparatives.

Coût des ventes

(en milliers de dollars)	Exercices clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Coût des ventes	(548 533)	(427 895)	(120 638)	28,2 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(276 162)	(251 196)	(24 966)	9,9 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(154 737)	(125 715)	(29 022)	23,1 %
Solutions d'emballage réutilisable	(100 267)	(37 530)	(62 737)	167,2 %
Autres	(17 367)	(13 454)	(3 913)	29,1 %
Coût des ventes (% des produits)	(83,4)%	(79,8)%	(3,6)%	4,5 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(86,2)%	(83,2)%	(3,0)%	3,6 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(82,9)%	(79,5)%	(3,4)%	4,3 %
Solutions d'emballage réutilisable	(79,5)%	(67,5)%	(12,0)%	17,8 %
Autres	(71,5)%	(66,1)%	(5,4)%	8,2 %

Le coût des ventes s'est établi à 548,5 millions de dollars pour l'exercice 2018, comparativement à 427,9 millions de dollars pour 2017, ce qui représente une hausse de 120,6 millions de dollars, ou de 28,2 %. Le coût des ventes en pourcentage des produits s'est chiffré à 83,4 % pour l'exercice 2018, comparativement à 79,8 % pour 2017. L'acquisition de Macro en juin 2017 a contribué à hauteur de 62,7 millions de dollars au coût global des ventes, la hausse restante de 57,9 millions de dollars étant principalement partagée entre les secteurs EGFE et SEC. L'augmentation du coût des ventes au cours de l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017 s'explique surtout par les prix beaucoup plus élevés des résines, par les enjeux liés au marché du travail en Amérique du Nord et par les augmentations des frais de transport. À notre avis, la hausse des coûts des résines a entraîné des réductions de notre marge brute et, par conséquent, une hausse des coûts des ventes en pourcentage des produits d'environ 2,0 %. En outre, une partie de la croissance des produits visait des secteurs des produits ayant des marges habituellement plus faibles sur les matières, ce qui a fait augmenter le coût relatif des ventes en pourcentage des produits. Les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles ont augmenté au cours de l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017 à la suite des importantes dépenses d'investissement effectuées en 2017 et de l'acquisition de Macro en juin 2017.

Le coût des ventes de notre secteur EGFE a augmenté de 25,0 millions de dollars sur une base absolue et est passé de 83,2 % en pourcentage des produits pour l'exercice 2017 à 86,2 % pour l'exercice 2018, essentiellement du fait de l'augmentation des prix des résines, des défis continus que pose le marché de la main-d'œuvre en Amérique du Nord, de même que de la hausse des frais de transport dont il est question plus haut. Nous estimons que les hausses des prix des résines au cours de l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017, sur la base de produits et de coûts des autres intrants constants, ont donné lieu à une baisse de 1,8 % de la marge brute et de 1,7 % de la marge du BAIIA ajusté de ce secteur en Amérique du Nord. La hausse du prix du carburant, les défis posés par le marché du travail et la nouvelle réglementation relative aux camionneurs aux États-Unis ont entraîné une hausse additionnelle des frais de transport. Ces contraintes combinées à la répartition géographique plus vaste des expéditions de produits aux clients ont entraîné une augmentation globale des frais de transport, lesquels sont passés de 6,4 % des produits pour l'exercice 2017 à 7,1 % des produits pour l'exercice 2018 en Amérique du Nord. Les frais de transport se sont stabilisés au deuxième semestre de l'exercice par rapport au premier semestre de l'exercice 2018. Du côté européen, les hausses de produits ont été comptabilisées pour les catégories de produits présentant habituellement des coûts des résines

plus élevés, ce qui a engendré une hausse du coût des ventes en pourcentage des produits. Les activités européennes ont également enregistré des hausses des coûts des résines, mais celles-ci ont pour l'essentiel été transférées aux clients. Les fluctuations des cours de change au cours de l'exercice 2018 ont entraîné une hausse additionnelle du coût des ventes sur le marché européen par rapport à l'exercice 2017.

Le coût des ventes de notre secteur SEC a augmenté de 29,0 millions de dollars, ou de 23,1 %, au cours de l'exercice 2018, tandis que le coût des ventes en pourcentage des produits a augmenté de 3,4 %, passant de 79,5 % pour l'exercice 2017 à 82,9 % pour l'exercice 2018, du fait surtout des activités nord-américaines. La composition des ventes sur le marché nord-américain pour l'exercice 2018 reflétait un plus grand volume relatif d'activités à plus faible marge par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, essentiellement en raison du déploiement de nouvelles activités dans le secteur des produits laitiers. Les autres coûts accessoires relatifs aux nouvelles activités liées aux produits laitiers comme les coûts de l'étiquetage IML et de l'emballage ont augmenté au cours de l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017. Au cours de l'exercice 2018, le coût des résines en pourcentage des produits a augmenté, et nous constatons toujours des défis découlant de la concurrence sur le marché du travail. Habituellement, le secteur SEC en Amérique du Nord dispose d'accords de rétrocession en place auprès de l'ensemble de ses clients, mais il peut y avoir un délai dans l'application des ajustements des prix des résines. Dans nos activités européennes, le coût des ventes a également augmenté pour l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017, en grande partie du fait de la croissance du volume des ventes.

Le coût des ventes du secteur SER s'est établi à 100,3 millions de dollars, ou 79,5 % des produits, pour l'exercice 2018, compte tenu des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de 6,3 millions de dollars. Pour l'exercice 2017, y compris la période antérieure à l'acquisition de Macro, le coût des ventes retraité aux fins des ajustements pro forma relatifs à l'acquisition s'est chiffré à 67,3 millions de dollars pour l'exercice et à 71,6 % des produits. La hausse du coût des ventes en pourcentage des produits pour l'exercice 2018 découle de l'incidence de la hausse des prix des résines, de la variation de la composition des ventes comportant davantage de produits à plus faible marge en raison de la diminution des ventes sur le marché des agrumes et des cerises, ainsi que des coûts d'externalisation temporaires liés au nouveau contrat visant des bacs spécialisés pour le secteur automobile. Nous estimons que la hausse du prix du polypropylène au cours de l'exercice 2018 a entraîné une réduction de 6,3 % de la marge brute et de la marge du BAIIA ajusté pour ces activités, sur la base de produits et de coûts des autres intrants constants.

La dotation totale aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles (y compris le coût des ventes et les charges d'exploitation) continue d'augmenter à l'échelle de la Société suivant d'importantes dépenses d'investissement à l'exercice 2017, se chiffrant à 40,8 millions de dollars pour l'exercice 2018, contre 33,0 millions de dollars pour l'exercice 2017, soit une hausse de 7,8 millions de dollars. L'acquisition de Macro a contribué à hauteur de 4,5 millions de dollars à cette augmentation, l'augmentation résiduelle de 3,3 millions de dollars ayant découlé des dépenses d'investissement effectuées au cours de l'exercice 2017.

Charges d'exploitation

(en milliers de dollars)	Exercices clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Charges d'exploitation	(72 014)	(60 949)	(11 065)	18,2 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(29 306)	(28 127)	(1 179)	4,2 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(14 572)	(14 622)	50	(0,3)%
Solutions d'emballage réutilisable	(16 395)	(8 471)	(7 924)	93,5 %
Autres	(11 741)	(9 729)	(2 012)	20,7 %
Charges d'exploitation en % des produits	(10,9)%	(11,4)%	0,5 %	(4,4)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(9,1)%	(9,3)%	0,2 %	(2,2)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	(7,8)%	(9,3)%	1,5 %	(16,1)%
Solutions d'emballage réutilisable	(13,0)%	(15,2)%	2,2 %	(14,5)%
Autres	(48,3)%	(47,8)%	(0,5)%	1,0 %

Les charges d'exploitation se sont établies à 72,0 millions de dollars pour l'exercice 2018, contre 60,9 millions de dollars pour l'exercice 2017, soit une hausse de 11,1 millions de dollars, ou 18,2 %. En pourcentage des produits, les charges d'exploitation ont représenté 10,9 % des produits pour l'exercice 2018, contre 11,4 % pour l'exercice 2017. La diminution des charges d'exploitation en pourcentage des produits s'explique en partie par l'incidence des hausses de prix qui sont comprises dans les produits, mais qui n'exigent aucun soutien supplémentaire sous forme de frais de vente et charges générales et administratives. En outre, à mesure que l'entreprise croît, le modèle d'exploitation est conçu de manière à ce que la Société puisse tirer parti des coûts indirects fixes de manière à ne pas faire augmenter les charges d'exploitation proportionnellement aux produits.

Pour le secteur EGFE, les charges d'exploitation pour l'exercice 2018 ont augmenté de 1,2 million de dollars, ou 4,2 % par rapport à l'exercice 2017. Cette hausse est essentiellement imputable à l'augmentation des frais de vente et de distribution et à l'incidence des fluctuations du change, le dollar américain s'étant affaibli par rapport à la livre sterling au cours de l'exercice 2018 en regard de l'exercice 2017. Les charges d'exploitation en pourcentage des produits ont diminué, passant de 9,3 % pour l'exercice 2017 à 9,1 % pour l'exercice 2018.

En ce qui concerne le secteur SEC, les charges d'exploitation pour l'exercice 2018 sont demeurées généralement stables par rapport à l'exercice 2017 et les charges d'exploitation en pourcentage des produits sont passées de 9,3 % des produits pour l'exercice 2017 à 7,8 % pour l'exercice 2018, en raison des facteurs susmentionnés à l'égard de l'établissement des prix et du modèle d'exploitation.

L'acquisition de Macro dans le secteur SER a donné lieu à des charges d'exploitation supplémentaires de 7,9 millions de dollars. Les charges d'exploitation des activités de Macro exprimées en pourcentage des produits sont habituellement plus élevées que celles de nos autres activités. Pour l'exercice 2018, les charges d'exploitation se sont établies à 13,0 % des produits, contre 15,2 % pour la période suivant l'acquisition au cours de l'exercice 2017. Les coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles compris dans les charges d'exploitation se sont chiffrés à 3,3 millions de dollars pour l'exercice 2018, contre 1,8 million de dollars pour l'exercice 2017. Les charges d'exploitation liées à Macro pour l'exercice 2017, y compris la période antérieure à son acquisition par IPLP, se sont chiffrées à 13,0 millions de dollars, ou 13,8 % des produits.

Coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration

Les coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration se composent des coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes, des coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités et des coûts de transaction.

(en milliers de dollars)	Exercices clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	(9 923)	—	(9 923)	100,0 %
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités	(14 375)	(12 755)	(1 620)	12,7 %
Coûts de transaction liés au refinancement	(5 658)	—	(5 658)	100,0 %
Coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration	(29 956)	(12 755)	(17 201)	134,9 %

Les coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration se sont établis à 30,0 millions de dollars pour l'exercice 2018, comparativement à 12,8 millions de dollars pour l'exercice 2017, ce qui représente une hausse de 17,2 millions de dollars. Au cours de l'exercice 2018, des coûts de 9,9 millions de dollars ont été engagés relativement au PAPE et au plan d'arrangement et des coûts de transaction liés au refinancement de 5,7 millions de dollars ont été engagés parallèlement au PAPE.

Au cours de l'exercice 2018, les coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités sont principalement liés au démarrage et à l'intégration des projets d'investissement d'envergure, et ils comprennent des coûts de 4,6 millions de dollars au titre de la vaste initiative stratégique visant le secteur EGFE en Amérique du Nord et des coûts liés à la restructuration de la gestion et aux licenciements. Les coûts de démarrage à nos installations de Forsyth, en Géorgie, et d'Edmundston, au Nouveau-Brunswick, se sont chiffrés respectivement à 4,9 millions de dollars et à 1,6 million de dollars. Les autres coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités de 3,3 millions de dollars engagés pour l'exercice 2018 tiennent principalement à la restructuration de la gestion, aux licenciements et aux honoraires de professionnels liés aux

acquisitions potentielles. En 2017, les coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités avaient essentiellement trait à l'acquisition de Macro, de même qu'au démarrage et à l'intégration des projets d'investissement d'envergure, à la réorganisation d'entreprise, à la restructuration de la gestion et aux licenciements.

Dans la foulée de la clôture du refinancement bancaire en avril 2018 et du remboursement des débetures subordonnées non garanties en août 2018, les charges financières non amorties se rapportant à la dette remboursée de la Société aux termes de la facilité bancaire irlandaise, de la convention de crédit canadienne préalable et des débetures subordonnées non garanties, totalisant 5,4 millions de dollars, ont été passées en charges dans les états consolidés du résultat net au deuxième et au troisième trimestres de 2018 et comptabilisées dans les coûts de transaction liés au refinancement. En contrepartie du remboursement anticipé des débetures, une prime de 0,3 million de dollars équivalant à 1 % du capital a été payée aux détenteurs de débetures, conformément aux modalités des débetures.

Autres produits (charges) (montant net)

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Exercices clos les 31 décembre</i>			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Autres produits (charges) (montant net)	(412)	2 082	(2 494)	(119,8)%

Les autres produits s'étaient établis à 2,1 millions de dollars pour 2017 et avaient principalement trait à des dividendes totalisant 1,6 million de dollars versés par Pioneer Green Energy LLC (« **Pioneer** »), société de développement d'énergie éolienne et solaire américaine dans laquelle IPLP détient toujours une participation de 13,7 %. Au quatrième trimestre de 2018, Pioneer nous a versé un montant supplémentaire de 0,2 million de dollars.

Quote-part du résultat des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Exercices clos les 31 décembre</i>			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Quote-part du résultat des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	2 415	1 992	423	21,2 %

Ce montant représente la quote-part du résultat de la Société dans l'entreprise comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence Atlas Investments plc (« **Atlas** »), société d'investissement irlandaise des secteurs des routes et de l'énergie dans laquelle IPLP détient une participation de 23,6 %. Au cours des exercices 2018 et 2017, Atlas a versé des dividendes à la Société sur ses profits de l'exercice. La participation de la Société dans Atlas était évaluée à 0,1 million de dollars au 31 décembre 2018. Les profits futurs attendus pour ce placement devraient être limités.

Charges financières (montant net)

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Exercices clos les 31 décembre</i>			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Charges financières (montant net)	(16 134)	(15 996)	(138)	(0,9)%

Les charges d'intérêts nettes se sont établies à 16,1 millions de dollars pour l'exercice 2018, ce qui est généralement inchangé par rapport aux charges de 16,0 millions de dollars inscrites pour l'exercice 2017. L'incidence du montant prélevé sur les emprunts bancaires aux fins de l'acquisition de Macro en juin 2017 a été largement compensée par l'incidence du remboursement d'un montant net d'environ 70,0 millions de dollars sur la facilité de crédit renouvelable et du remboursement des débetures subordonnées non garanties d'un montant de 45,0 millions de dollars canadiens au troisième trimestre de 2018. Le taux d'intérêt moyen payé par la Société au cours de l'exercice 2018 s'est élevé à 4,70 % (4,54 % au cours de l'exercice 2017). La variation du taux d'intérêt moyen payé est attribuable à l'augmentation des taux d'intérêt de

base aux États-Unis et au Canada tout au long des exercices 2017 et 2018, contrebalancée en partie par le remboursement des débetures subordonnées non garanties assorties d'un taux nominal de 10,0 % au troisième trimestre de 2018.

Impôt sur le résultat

(en milliers de dollars)	Exercices clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Impôt sur le résultat	8 636	971	7 665	789,4 %

Le crédit d'impôt, montant net, pour l'exercice 2018 s'est établi à 8,6 millions de dollars, alors qu'un crédit de 1,0 million de dollars avait été constaté pour l'exercice 2017, ce qui représente une augmentation de 7,7 millions de dollars du crédit d'impôt par rapport à l'exercice précédent. La diminution de la charge d'impôt s'explique essentiellement par la comptabilisation d'une perte avant impôt de 6,9 millions de dollars pour l'exercice 2018 découlant principalement des coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration, alors qu'un bénéfice avant impôt sur le résultat de 22,4 millions de dollars avait été inscrit en 2017. Les autres variations importantes survenues pour l'exercice 2018 comprennent la comptabilisation de crédits d'impôt sur le résultat différé et d'intérêts soumis à restrictions au quatrième trimestre de 2018 ainsi que l'utilisation de reports prospectifs de pertes qui n'étaient pas auparavant comptabilisés en tant qu'impôt différé. La charge d'impôt de l'exercice 2017 avait été réduite par un crédit d'impôt hors trésorerie non récurrent de 9,3 millions de dollars qui découle de l'adoption de la *Tax Cuts and Jobs Act* des États-Unis, qui a ramené le taux d'impôt sur le résultat fédéral des sociétés de 35 % à 21 % avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2018.

Bénéfice net

(en milliers de dollars)	Exercices clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Bénéfice net	1 775	22 667	(20 892)	(92,2)%

Le bénéfice net s'est établi à 1,8 million de dollars pour l'exercice 2018, contre 22,7 millions de dollars pour l'exercice 2017, soit une diminution de 20,9 millions de dollars. Cette diminution s'explique surtout par la hausse de 17,2 millions de dollars des coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration, par la hausse des coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de 7,8 millions de dollars et par la réduction de 2,0 millions de dollars du BAIIA ajusté, facteurs contrebalancés en partie par l'augmentation du crédit d'impôt sur le résultat de 7,7 millions de dollars.

BAIIA ajusté

(en milliers de dollars)	Exercices clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
BAIIA ajusté¹⁾	78 041	80 073	(2 032)	(2,5)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	32 881	38 540	(5 659)	(14,7)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	30 209	29 066	1 143	3,9 %
Solutions d'emballage réutilisable	19 169	14 686	4 483	30,5 %
Autres	(4 218)	(2 219)	(1 999)	90,1 %
Marge du BAIIA ajusté¹⁾ (% des produits)	11,9 %	14,9 %	(3,0)%	(20,1)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	10,3 %	12,8 %	(2,5)%	(19,5)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	16,2 %	18,4 %	(2,2)%	(12,0)%
Solutions d'emballage réutilisable	15,2 %	26,4 %	(11,2)%	(42,4)%

1) Le BAIIA ajusté et la marge du BAIIA ajusté sont des mesures non conformes aux IFRS qui font l'objet d'un rapprochement avec le bénéfice découlant des activités poursuivies, comme il est décrit en détail à la rubrique « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » du présent rapport de gestion.

Le BAIIA ajusté s'est établi à 78,0 millions de dollars pour l'exercice 2018, comparativement à 80,1 millions de dollars pour l'exercice 2017, ce qui représente une baisse de 2,0 millions de dollars, ou de 2,5 %. Les facteurs expliquant cette baisse correspondent à ceux présentés aux

rubriques sur les produits et le coût des ventes, l'incidence favorable de la croissance interne soutenue dans tous les secteurs et l'apport additionnel de 4,5 millions de dollars de Macro depuis son acquisition en juin 2017 ayant été contrebalancés par les pressions exercées sur le coût des intrants par les coûts des résines, du transport et de la main-d'œuvre. De ce fait, les marges du BAIIA ajusté de tous nos secteurs se sont contractées d'un exercice à l'autre, passant de 14,9 % pour 2017 à 11,9 % pour l'exercice 2018. Par ailleurs, l'amélioration soutenue de la performance au chapitre des produits attribuable aux volumes provient de catégories de produits dont les marges brutes sont normalement plus étroites.

Le BAIIA ajusté du secteur EGFE a diminué de 5,7 millions de dollars en raison des facteurs présentés à la rubrique sur le coût des ventes du présent rapport de gestion, mais essentiellement en raison de la hausse des coûts des résines, de la main-d'œuvre et du transport en Amérique du Nord. Ces facteurs, conjugués à l'incidence de la composition des ventes en Europe, ont contribué au rétrécissement de la marge du BAIIA ajusté, laquelle est passée de 12,8 % pour l'exercice 2017 à 10,3 % pour l'exercice 2018.

Le BAIIA ajusté du secteur SEC s'est accru de 3,9 % pour s'établir à 30,2 millions de dollars pour l'exercice 2018, affichant une croissance à la fois en Amérique du Nord et en Europe. Le rétrécissement de la marge du BAIIA ajusté, qui est passée de 18,4 % pour 2017 à 16,2 % pour l'exercice 2018, découle essentiellement du déploiement des nouvelles activités dans le secteur des produits laitiers, qui présentent habituellement une marge du BAIIA ajusté inférieure à celle des activités existantes, à la hausse des coûts accessoires découlant des nouvelles activités et aux facteurs susmentionnés liés aux résines.

Le BAIIA ajusté du secteur SER s'est établi à 19,2 millions de dollars pour l'exercice 2018, contre 14,7 millions de dollars pour l'exercice 2017. Pour l'exercice 2017 et avant l'acquisition de Macro par IPLP, le BAIIA ajusté retraité en raison des ajustements pro forma relatifs à l'acquisition s'était chiffré à 20,3 millions de dollars. La marge du BAIIA ajusté pour l'exercice 2018 s'est établie à 15,2 %, en comparaison de 21,6 % pour l'exercice 2017, compte tenu de la période antérieure à l'acquisition par IPLP. Pour l'exercice 2018, le BAIIA ajusté du secteur SER rend compte de la hausse marquée du volume des ventes de contenants pour le marché des pommes, de l'accroissement des coûts des intrants de polypropylène, du repli des ventes de contenants pour le marché des agrumes et de l'important volume des ventes de contenants pour le marché de l'automobile. Au début de l'exercice 2019, nous nous attendions à ce que le volume des ventes de contenants pour le marché des pommes diminue en 2019, à ce que le volume des ventes de contenants pour le marché des agrumes renoue avec les niveaux enregistrés avant l'exercice 2018, à ce que les ventes de produits pour le marché de l'automobile demeurent stables par rapport aux volumes de 2018 et à ce que, par ailleurs, nos ventes de contenants pour 2019 soient avantagées par le lancement de nouveaux contenants spécialisés pour le marché agricole au sens large aux États-Unis et en Amérique du Sud. L'accroissement des ventes de contenants pour le marché agricole dans notre secteur SER a accusé un certain retard temporaire au premier trimestre de 2019, notamment en raison des conditions météorologiques très défavorables ayant frappé la côte Ouest des États-Unis, retard que nous nous attendons à avoir rattrapé d'ici la fin de l'exercice 2019. En outre, au premier trimestre de 2019, le fournisseur de services logistiques tiers responsable du déploiement des contenants pour le marché de l'automobile auprès du producteur automobile principal nous a avisé qu'en raison de problèmes logistiques, il disposait d'importants stocks de contenants qui n'étaient pas encore intégrés à la flotte logistique du producteur automobile principal et qu'il ne placerait aucune nouvelle commande avant le deuxième semestre de l'exercice 2019. Le contenant pour le marché de l'automobile remporte un vif succès sur son marché cible, les réactions et les commentaires des clients sont excellents et nous continuons donc de croire que ce produit générera des ventes futures considérables. Nous avons pris des mesures correctives visant à rationaliser nos coûts et avons discuté activement avec d'autres producteurs automobiles afin de diversifier notre clientèle et d'accélérer les autres occasions de générer des produits. En dépit des questions susmentionnées, nous prévoyons que le BAIIA ajusté de notre secteur SER pour l'exercice 2019 sera au moins comparable à celui de l'exercice 2018.

Le secteur Autres tient compte de l'apport de 4,7 millions de dollars qu'a eu pour l'exercice 2018 (5,2 millions de dollars pour l'exercice 2017) le BAIIA ajusté de l'entreprise de recyclage de métaux située au Royaume-Uni, neutralisé en partie par les frais généraux du siège social de 8,9 millions de dollars (7,4 millions de dollars à l'exercice 2017).

BAIL ajusté

(en milliers de dollars)	Exercices clos les 31 décembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
BAIL ajusté¹⁾	37 226	47 043	(9 817)	(20,9)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	15 061	22 575	(7 514)	(33,3)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	17 424	17 730	(306)	(1,7)%
Solutions d'emballage réutilisable	9 512	9 561	(49)	(0,5)%
Autres	(4 771)	(2 823)	(1 948)	69,0 %

1) Le BAIL ajusté est une mesure non conforme aux IFRS qui fait l'objet d'un rapprochement avec le bénéfice découlant des activités poursuivies, comme il est décrit en détail à la rubrique « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » du présent rapport de gestion. Le rapprochement sur une base cumulative du BAIL ajusté et du bénéfice net est expliqué plus en détail à la note 3 afférente aux états financiers consolidés audités.

Le BAIL ajusté s'est chiffré à 37,2 millions de dollars pour l'exercice 2018, comparativement à 47,0 millions de dollars pour l'exercice 2017, ce qui représente une baisse de 9,8 millions de dollars, ou de 20,9 %. Les coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles ont connu une importante hausse, passant de 33,0 millions de dollars pour l'exercice 2017 à 40,8 millions de dollars pour l'exercice 2018. Cette augmentation s'explique par les coûts additionnels liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de 4,5 millions de dollars découlant de l'acquisition de Macro et à l'amortissement supplémentaire de 3,3 millions de dollars découlant des entrées d'immobilisations au cours des exercices 2017 et 2018, dont l'acquisition a été faite essentiellement dans le cadre du programme d'investissement. Le reste de la baisse s'explique par la diminution de 2,0 millions de dollars du BAILA ajusté pour l'exercice 2018.

Analyse des tendances saisonnières

Les cycles saisonniers influent sur les produits et le résultat d'exploitation net trimestriels, et les produits et le bénéfice ont tendance à être plus élevés au deuxième trimestre et au quatrième trimestre, comme il est décrit à la rubrique « **Caractère saisonnier** » du présent rapport de gestion. De plus, un certain nombre d'opérations et de tendances importantes décrites aux rubriques « **Principaux faits saillants et principales transactions ayant eu une incidence sur les résultats de la période** » et « **Résumé des résultats d'exploitation** » du présent rapport de gestion ont entraîné des variations des résultats au cours des différents trimestres. Le 9 juin 2017, le secteur SER a été constituée dans la foulée de l'acquisition de Macro, ce qui a favorablement influé sur nos résultats depuis le deuxième trimestre de 2017. Comme il est indiqué à la rubrique « **Premier appel public à l'épargne** » du présent rapport de gestion, nous avons engagé des coûts considérables et émis des actions supplémentaires dans le cadre du PAPE, ce qui a eu un effet défavorable sur notre bénéfice net et notre résultat par action par rapport au deuxième trimestre de 2018.

Le tableau suivant présente la performance financière consolidée trimestrielle de la Société pour les huit trimestres les plus récents. Les résultats des trimestres antérieurs sont tirés des documents déposés sur SEDAR pour ces trimestres.

(en milliers de dollars)	T4 2018	T3 2018	T2 2018	T1 2018	T4 2017	T3 2017	T2 2017	T1 2017
Produits	161 987	169 173	178 292	148 321	133 441	157 516	132 338	112 592
(Perte nette) bénéfice net	(1 830)	4 760	(2 574)	1 417	5 529	7 481	10 890	(1 232)
Résultat de base par action	(0,03)	0,09	(0,06)	0,01	0,19	0,24	0,34	(0,01)
Résultat dilué par action	(0,03)	0,09	(0,06)	0,01	0,19	0,23	0,34	(0,01)
(Perte nette) bénéfice net – Activités poursuivies	(1 830)	4 760	(2 574)	1 417	6 116	7 224	6 040	3 958
Résultat de base par action – activités poursuivies	(0,03)	0,09	(0,06)	0,01	0,19	0,23	0,19	0,02
Résultat dilué par action – activités poursuivies	(0,03)	0,09	(0,06)	0,01	0,19	0,22	0,19	0,02
BAILA ajusté	17 668	20 521	22 798	17 054	19 149	25 534	20 772	14 617
Bénéfice net ajusté	5 749	10 537	8 685	5 121	1 582	8 706	8 799	4 578
Résultat dilué par action ajusté pro forma	0,11	0,19	0,16	0,12	0,03	0,16	0,17	0,11

Situation de trésorerie et sources de financement

Aperçu

IPLP est essentiellement financée par la trésorerie provenant des activités d'exploitation, les titres de capitaux propres et les emprunts sur ses diverses facilités de crédit. La Société affecte principalement la trésorerie aux dépenses d'exploitation, au fonds de roulement et aux dépenses d'investissement (collectivement, les « **exigences de financement** »).

IPLP est d'avis que les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ainsi que les montants qu'elle peut prélever sur ses facilités bancaires, qui sont décrites plus loin, seront suffisants pour satisfaire aux exigences de financement futures. Toutefois, la capacité d'IPLP à financer ses besoins futurs, à respecter les échéances des versements des intérêts sur les facilités bancaires et à régler ses créances actuelles ou futures dépendra de sa performance opérationnelle future, qui sera touchée par des facteurs économiques généraux et financiers et d'autres facteurs, dont certains échappent à son contrôle. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « **Facteurs de risque** ». IPLP examine les occasions d'investissement dans le cours normal de ses activités et, si des occasions convenables se présentent, elle peut réaliser certains investissements afin de mener à bien sa stratégie d'affaires. Par le passé, ces investissements ont été financés par les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ou par d'autres emprunts.

Facilités garanties de premier rang

Le 17 avril 2018, IPL Ltd (à titre de société mère d'un groupe d'emprunteurs dont IPL Ltd et certaines de ses filiales) a conclu une convention relative aux facilités (la « **nouvelle convention relative aux facilités** »), aux termes de laquelle ses facilités de crédit existantes ont été remplacées par des facilités engagées de 400,0 millions d'euros (494,3 millions de dollars) consenties sous la forme d'une facilité d'emprunt à terme d'un montant global de 110,0 millions d'euros (135,9 millions de dollars) (la « **facilité à terme** ») et d'une facilité de crédit renouvelable d'un montant de 290,0 millions d'euros (358,4 millions de dollars) (la « **facilité de crédit renouvelable** ») et, avec la facilité à terme, les « **facilités** ». La nouvelle convention relative aux facilités contient une disposition accordéon permettant à IPL Ltd d'augmenter, à un maximum de deux reprises, les engagements au titre de la facilité de crédit renouvelable d'un montant maximal de 100,0 millions d'euros (123,9 millions de dollars) en tout temps au cours de la période de disponibilité de la facilité de crédit renouvelable.

Le 13 mars 2019, la Société a conclu une convention relative aux facilités supplémentaires avec son consortium de banques de manière à lui permettre d'utiliser la disposition accordéon de la nouvelle convention relative aux facilités, augmentant ainsi les engagements au titre de la facilité de crédit renouvelable d'un montant de 90 millions d'euros (101,7 millions de dollars). L'augmentation de la facilité de crédit renouvelable servira à financer l'acquisition de Loomans Group N.V. (se reporter à la rubrique « **Acquisition de Loomans Group N.V.** ». La nouvelle convention relative aux facilités permet à la Société d'augmenter à encore une reprise les engagements au titre de la facilité de crédit renouvelable conformément à cette disposition accordéon, tant que les deux augmentations demandées, collectivement, ne sont pas supérieures à 100,0 millions d'euros (113,0 millions de dollars), en tout temps au cours de la période de disponibilité de la facilité de crédit renouvelable.

Les facilités offrent la souplesse nécessaire pour tirer avantage des occasions de développer l'entreprise, mettre l'accent sur la croissance interne et réaliser des acquisitions stratégiques qui permettront d'accroître la valeur pour les actionnaires.

Les facilités sont disponibles en euros, en livres sterling, en dollars américains ou en dollars canadiens et sont assujetties à des ententes avec les prêteurs; certaines ou la totalité des facilités seront disponibles dans une ou plusieurs autres devises. Sous réserve des modalités de la nouvelle convention relative aux facilités, les facilités sont disponibles pour cinq ans à compter de la date de la nouvelle convention ou, si tous les prêteurs sont d'accord, dès qu'ils auront reçu d'IPLP une demande de prolongation dans un délai d'un mois après le premier anniversaire de la nouvelle convention ou dans un délai d'un mois après le deuxième anniversaire de la nouvelle convention, pour six ans ou pour sept ans, selon le cas.

Facilité à terme

La facilité à terme arrive à échéance le 17 avril 2023 et, en date du 11 mars 2019, un montant de principal de 131,7 millions de dollars demeurait impayé. Le remboursement de la facilité à terme doit être effectué en versements de 2,75 millions d'euros (3,2 millions de dollars), dont le premier sera versé le 17 octobre 2019, soit 18 mois après la date de la nouvelle convention relative aux facilités, et les versements subséquents, tous les trois mois par la suite. Le solde devra être remboursé intégralement le 17 avril 2023, sous réserve du droit d'IPLP de demander deux périodes de prorogation d'une année chacune et de l'acceptation d'une telle demande par les prêteurs.

Facilité de crédit renouvelable

La facilité de crédit renouvelable vient à échéance le 17 avril 2023, sous réserve de toute prolongation acceptée par les prêteurs et, au 11 mars 2019, la Société avait prélevé 128,7 millions de dollars sur la facilité de crédit renouvelable. Le solde de la facilité de crédit renouvelable devra être remboursé intégralement le 17 avril 2023, sous réserve du droit d'IPLP de demander deux périodes de prorogation d'une année chacune et de l'acceptation d'une telle demande par les prêteurs.

Engagements

La nouvelle convention relative aux facilités contient des engagements de faire usuels applicables à des facilités de crédit de cette nature, notamment en ce qui concerne le respect des lois et des règlements applicables, le paiement des impôts et des taxes, la remise de l'information financière et d'autres renseignements aux prêteurs, la remise d'un avis aux prêteurs si certains événements importants surviennent, la conservation des biens, le maintien en vigueur de l'assurance, l'accès des créanciers garantis aux livres et aux registres, la protection de la propriété intellectuelle, ainsi que d'autres garanties. Les conventions relatives aux nouvelles facilités contiennent également des engagements de ne pas faire usuels, notamment des restrictions en ce qui concerne la capacité de la Société et de chacun des autres emprunteurs et garants de verser certaines distributions, d'acquiescer d'autres sociétés ou de fusionner ou se regrouper avec d'autres sociétés, de faire certains investissements ou dépenses d'investissement, d'apporter des changements importants à leur entreprise, de conclure certaines coentreprises, de se séparer de certains actifs, de fournir certaines formes d'aide financière, de contracter des dettes ou de conclure ou transiger des instruments financiers autres que les dettes permises, ainsi que d'hypothéquer, de grever ou de nantir leurs actifs ou de les donner en garantie autrement que par des charges autorisées. Outre ces engagements de faire et ne pas faire, la nouvelle convention relative aux facilités contient des clauses d'engagement financier visant notamment à préserver i) un ratio de couverture des intérêts d'au moins 3,00 pour 1,00; et ii) un ratio de levier financier net total variant de 3,50 pour 1,00 à 4,50 pour 1,00 dépendamment de certaines conditions (selon la définition du ratio de couverture des intérêts et du ratio de levier financier net aux termes des facilités).

Au 31 décembre 2018, la Société se conformait à tous les engagements et clauses restrictives figurant à la nouvelle convention relative aux facilités de crédit et aucun cas de défaut (selon la définition qui en est faite dans la nouvelle convention relative aux facilités) n'était survenu ni n'avait été autorisé. Le ratio d'endettement au 31 décembre 2018 était de 2,70 fois la dette nette par rapport au BAIIA ajusté sur les 12 derniers mois.

Débetures subordonnées non garanties

Le 31 août 2018, les débetures subordonnées non garanties d'un montant de 45,0 millions de dollars canadiens ont été remboursées en totalité par suite du prélèvement d'un montant de 45,5 millions de dollars canadiens sur la facilité de crédit renouvelable en dollars canadiens de la Société. En contrepartie du remboursement anticipé de ces débetures, une prime équivalant à 1 % du montant du principal a été versée aux détenteurs des débetures, conformément aux modalités des débetures.

Passif lié à une option de vente relative à la participation minoritaire de 33,33 % dans IPL Inc.

La Société a précédemment comptabilisé en tant que passif l'obligation d'échange de la Société relativement à la participation de 33,33 % de la CDPQ et du FSTQ dans IPL Inc., désignée en tant que « passif lié à une option de vente ». Au 31 décembre 2017, le passif lié à une option

de vente se chiffrait à 143,6 millions de dollars (76,1 millions de dollars en 2016). Le 28 février 2018, nous avons acquis la participation de 33,33 % restante dans IPL Inc. détenue par la CDPQ et le FSTQ en échange d'actions ordinaires d'IPL Ltd en règlement du passif lié à une option de vente. Il y a lieu de se reporter à la section concernant la « contrepartie éventuelle différée » de la rubrique « **Situation financière consolidés** » plus bas.

Situation financière consolidée

Situation financière consolidée au 31 décembre 2018 et au 31 décembre 2017

Le tableau suivant présente les soldes des principaux actifs et passifs, tirés des états consolidés de la situation financière de la Société au 31 décembre 2018 et au 31 décembre 2017, ainsi que la variation nette connexe :

<i>(en milliers de dollars)</i>	31 décembre 2018	Montants retraités au 31 décembre 2017	Variation
Actifs			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	49 857	47 609	2 248
Total des clients et autres débiteurs – parties courante et non courante	113 521	93 022	20 499
Stocks	84 373	82 833	1 540
Immobilisations corporelles	264 205	257 421	6 784
Goodwill et immobilisations incorporelles	233 834	248 640	(14 806)
Passifs			
Total des prêts et emprunts – parties courante et non courante	258 975	321 751	(62 776)
Total des fournisseurs et autres créditeurs – parties courante et non courante	105 890	121 735	(15 845)
Contrepartie éventuelle différée	—	143 683	(143 683)

Trésorerie et équivalents de trésorerie

S'élevant à 49,9 millions de dollars au 31 décembre 2018, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ont augmenté de 2,3 millions de dollars par rapport à ceux de 47,6 millions de dollars inscrits au 31 décembre 2017. Cette hausse est principalement attribuable au produit de 144,8 millions de dollars (191,7 millions de dollars canadiens) tiré du premier appel public à l'épargne de la Société compte non tenu des paiements liés aux rachats aux termes de l'option de rachat, du remboursement de la dette et des frais liés au premier appel public à l'épargne et au plan d'arrangement. Un rapprochement complet et une explication des variations des flux de trésorerie de la Société au cours de l'exercice sont présentés à la rubrique « Flux de trésorerie ».

Clients et autres débiteurs

S'établissant à 113,5 millions de dollars au 31 décembre 2018, les clients et autres débiteurs ont augmenté de 20,5 millions de dollars par rapport à ceux au 31 décembre 2017, qui se sont élevés à 93,0 millions de dollars. La hausse des ventes de 22,7 % au cours de l'exercice 2018 a engendré une hausse des comptes clients. Le profil de notre portefeuille de créances clients a légèrement changé, car nous avons obtenu des contrats importants auprès de multinationales de premier plan qui, dans certains cas, ont des délais de paiement plus longs.

Comme il a été mentionné à la rubrique « **Caractère saisonnier** » du présent rapport de gestion, notre investissement au titre du fonds de roulement culmine généralement au cours du premier semestre de l'année, puis se relâche durant le reste de l'année. Nous avons par conséquent constaté une baisse de ce solde à la clôture de l'exercice comparativement à celui enregistré au troisième trimestre de 2018.

Stocks

Le solde des stocks a augmenté de 1,5 million de dollars, passant de 82,8 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 84,4 millions de dollars au 31 décembre 2018. La hausse des stocks est attribuable surtout à l'approvisionnement en stocks en vue de la prestation de services à de

nouveaux clients et de la demande élevée soutenue au sein de toutes nos secteurs. La baisse des prix des résines constatée au quatrième trimestre de 2018 par rapport à décembre 2017 se traduit par une diminution de la valeur des stocks et contrebalance la hausse du volume des stocks.

Immobilisations corporelles

Le solde des immobilisations corporelles a augmenté de 6,8 millions de dollars, passant de 257,4 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 264,2 millions de dollars au 31 décembre 2018. Les entrées d'immobilisations se sont chiffrées à 54,4 millions de dollars pour l'exercice 2018, ce qui a été contrebalancé par une dotation à l'amortissement de 33,8 millions de dollars. La baisse restante se rapporte à des sorties de 1,5 million de dollars pour l'exercice et à des variations de change et d'autres éléments de 12,3 millions de dollars. Au 31 décembre 2018, la valeur comptable des immobilisations corporelles ayant trait aux actifs en cours de construction se chiffrait à 23,8 millions de dollars (31,0 millions de dollars au 31 décembre 2017).

Goodwill et immobilisations incorporelles

Le solde du goodwill et des immobilisations incorporelles a diminué de 14,8 millions de dollars, passant de 248,6 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 233,8 millions de dollars au 31 décembre 2018. Cette diminution s'explique principalement par l'amortissement des immobilisations incorporelles de 7,0 millions de dollars, de même que par les entrées et les écarts de conversion de 7,8 millions de dollars.

Prêts et emprunts

Le solde des prêts et emprunts a diminué de 62,8 millions de dollars, passant de 321,8 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 259,0 millions de dollars au 31 décembre 2018. Au troisième trimestre de 2018, la Société a utilisé 104,7 millions de dollars du produit tiré du PAPE pour rembourser une partie de sa facilité de crédit renouvelable en dollars américains et elle a par la suite prélevé 45,5 millions de dollars canadiens sur sa facilité de crédit renouvelable en dollars canadiens afin de rembourser la totalité de son obligation au titre de ses débetures subordonnées non garanties.

Fournisseurs et autres créditeurs

Le solde des fournisseurs et autres créditeurs a diminué de 15,8 millions de dollars, passant de 121,7 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 105,9 millions de dollars au 31 décembre 2018. La baisse découle principalement du calendrier des paiements.

Contrepartie éventuelle différée

Le solde de la contrepartie éventuelle différée a diminué, passant de 143,7 millions de dollars au 31 décembre 2017 à néant au 31 décembre 2018, comme il est expliqué à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement » du présent rapport de gestion plus haut.

Flux de trésorerie

Les tableaux et l'analyse qui suivent présentent les importantes transactions en trésorerie ayant eu une incidence sur les flux de trésorerie de la Société au cours des exercices clos les 31 décembre 2018 et 2017.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre		Exercices clos les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	21 835	38 393	18 669	53 991
Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement	(8 130)	(16 243)	(50 206)	(125 086)
(Sorties nettes) entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement	(12 028)	(5 738)	47 345	72 621
Augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	1 677	16 412	15 808	1 526
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de la période	54 475	31 370	47 609	41 479
Effet des variations des cours de change sur la trésorerie détenue	(6 295)	(173)	(13 560)	4 604
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de la période	49 857	47 609	49 857	47 609

Rapprochement du BAIIA ajusté et des entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation

Le tableau suivant présente un rapprochement des éléments d'ajustement visant à rapprocher le BAIIA ajusté et les entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation pour les exercices clos les 31 décembre 2018 et 2017.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre		Exercices clos les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
BAIIA ajusté	17 668	19 149	78 041	80 073
Profit net (perte nette) de change	(1 212)	(352)	(1 831)	(129)
Premier appel public à l'épargne et frais connexes	(2 564)	—	(9 923)	—
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités payés	(3 961)	(4 174)	(8 091)	(8 587)
Autres produits reçus	150	1 581	205	1 412
Impôt sur le résultat payé	1 065	(680)	902	(1 861)
Variations du fonds de roulement	15 037	23 526	(35 570)	(15 465)
Autres	(4 348)	(657)	(5 064)	(1 452)
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	21 835	38 393	18 669	53 991

Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation

Le secteur de l'emballage en plastique rigide se caractérise généralement par un volume relativement élevé de ventes et une rotation raisonnablement rapide des stocks et des créances clients. En général, les créances clients et les stocks sont facilement convertibles en trésorerie. L'investissement dans le fonds de roulement peut être touché par les fluctuations des prix des résines et d'autres coûts d'approvisionnement, les modalités des fournisseurs, l'accumulation de stocks aux fins d'importants contrats avec des clients ou de la demande saisonnière et le calendrier de recouvrement des créances clients.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre		Exercices clos les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation, compte non tenu des variations du fonds de roulement	6 798	14 867	54 239	69 456
Variations du fonds de roulement	15 037	23 526	(35 570)	(15 465)
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	21 835	38 393	18 669	53 991

Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont établies à 21,8 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2018, en baisse de 16,6 millions de dollars, ou de 43,2 %, par rapport aux entrées de 38,4 millions de dollars enregistrées pour le quatrième trimestre de 2017. La diminution observée au quatrième trimestre de 2018 est principalement attribuable à la diminution du BAIIA ajusté de 1,5 million de dollars, à la réduction du fonds de roulement mentionnée par rapport au quatrième trimestre de 2017 et à des sorties de trésorerie au titre du premier appel public à l'épargne et de questions connexes.

Au 31 décembre 2018, le fonds de roulement était supérieur de 19,4 millions de dollars aux attentes. Le fonds de roulement des secteurs EGFE et SEC a respectivement dépassé de 8,8 millions de dollars et de 5,3 millions de dollars les prévisions, ce qui s'explique d'abord et avant tout par le maintien de la croissance interne et par les hausses de prix attribuables aux fluctuations des indices de résine dans chacun de nos secteurs, donnant lieu à une augmentation des comptes clients. De plus, le paiement hâtif des factures de nos fournisseurs à la clôture de l'exercice 2018 a donné lieu à une baisse des soldes des comptes fournisseurs. Le niveau des stocks de notre secteur SER a dépassé les attentes de 4,4 millions de dollars, en raison de l'augmentation des volumes de ventes.

Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont élevées à 18,7 millions de dollars pour l'exercice 2018, contre 54,0 millions de dollars pour l'exercice 2017, ce qui représente une baisse de 35,3 millions de dollars. Le repli des entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation s'explique essentiellement par une hausse nette du fonds de roulement de 20,1 millions de dollars en raison du calendrier des paiements aux fournisseurs, d'une augmentation du solde des créances clients attribuable à la croissance des produits et à

la constitution de stocks supplémentaires aux fins de la demande soutenue. En outre, la Société a enregistré d'importants paiements non récurrents de 9,9 millions de dollars relatifs au PAPE et au plan d'arrangement au cours de l'exercice 2018.

Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre		Exercices clos les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Produit de la vente et de la sortie d'immobilisations corporelles et incorporelles	541	1 358	1 256	1 610
Sortie/abandon de filiales, déduction faite de la trésorerie cédée	107	779	424	43 812
Sorties et distributions reçues d'entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence et actifs disponibles à la vente	2 708	(1 473)	3 824	5 979
Acquisition d'immobilisations corporelles	(11 111)	(14 809)	(54 220)	(49 169)
Acquisition de filiales, compte tenu des coûts connexes et de la trésorerie acquise	(248)	(2 803)	(787)	(128 648)
Autres	(127)	705	(703)	1 330
Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement	(8 130)	(16 243)	(50 206)	(125 086)

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont chiffrées à 8,1 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2018, contre 16,2 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2017, soit une diminution de 8,1 millions de dollars. Cette diminution des sorties de trésorerie s'explique principalement par les distributions reçues d'Altas et de Pioneer au quatrième trimestre de 2018 et par la baisse des sorties de trésorerie liées aux entrées d'immobilisations au quatrième trimestre de 2018 par rapport au quatrième trimestre de 2017.

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement ont été de 50,2 millions de dollars pour l'exercice 2018, contre 125,1 millions de dollars pour l'exercice 2017, pour une diminution de 74,9 millions de dollars. Cette diminution s'explique surtout par l'acquisition de Macro réalisée en juin 2017, qui a donné lieu à des sorties de trésorerie de 128,6 millions de dollars, contrebalancée par la sortie des ESE situées en Irlande et au Royaume-Uni, qui a donné lieu à des entrées de trésorerie de 43,8 millions de dollars pour l'exercice 2017. Par ailleurs, la Société a constaté une hausse des sorties de trésorerie liées aux immobilisations de 5,0 millions de dollars pour l'exercice 2018.

Dépenses d'investissement

Le tableau ci-dessous présente les sorties de trésorerie liées aux entrées d'immobilisations pour le quatrième trimestre de 2018, le quatrième trimestre de 2017, l'exercice 2018 et l'exercice 2017, par secteur opérationnel.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre			2017		
	2018			Développement	Maintien	Total
	Développement	Maintien	Total			
EGFE	4 125	1 143	5 268	5 263	174	5 437
SEC	1 995	1 340	3 335	3 756	1 696	5 452
SER	2 253	103	2 356	3 442	69	3 511
Autres	25	127	152	107	302	409
Total	8 398	2 713	11 111	12 568	2 241	14 809

(en milliers de dollars)	2018			2017		
	Développement	Maintien	Total	Développement	Maintien	Total
EGFE	25 149	3 970	29 119	20 081	2 477	22 558
SEC	11 701	3 232	14 933	18 839	3 077	21 916
SER	8 537	1 115	9 652	3 801	232	4 033
Autres	161	355	516	128	534	662
Total	45 548	8 672	54 220	42 849	6 320	49 169

Les sorties de trésorerie ayant servi à l'achat d'immobilisations corporelles au quatrième trimestre de 2018 se sont élevées à 11,1 millions de dollars (14,8 millions de dollars au quatrième trimestre de 2017), dont une tranche de 8,4 millions de dollars se rapporte aux dépenses d'investissement stratégiques et de développement et une tranche de 2,7 millions de dollars, à l'investissement de maintien.

Pour l'exercice 2018, les sorties de trésorerie liées à l'achat d'immobilisations corporelles se sont élevées à 54,2 millions de dollars (49,2 millions de dollars pour l'exercice 2017), dont une tranche de 45,5 millions de dollars se rapporte aux dépenses d'investissement stratégiques et de développement et une tranche de 8,7 millions de dollars, à l'investissement de maintien. La hausse des sorties de trésorerie affectées aux immobilisations pour l'exercice 2018 comparativement à l'exercice 2017 découle d'un programme de dépenses d'investissement important amorcé aux exercices 2016 et 2017 qui comporte des modalités de paiement différé. Les sorties nettes liées aux entrées d'immobilisations ont totalisé 52,9 millions de dollars, compte tenu du produit tiré des cessions pour l'exercice.

Dépenses d'investissement stratégiques et de développement

Outre les investissements dans les programmes de développement de produits de la Société, des investissements sont effectués de temps à autre pour répondre à la demande des clients et du marché et s'assurer que la Société est en mesure d'offrir des produits pertinents et à la fine pointe du marché.

Investissement de maintien

L'investissement de maintien d'IPLP est nécessaire pour maintenir le niveau de production et l'efficacité opérationnelle de nos installations de fabrication. Les produits ou le BAIIA ajusté ne sont généralement pas touchés par l'investissement de maintien. Toutefois, certains projets d'investissement peuvent, de par leur nature, entraîner des économies de coûts directes. Parmi ces projets figurent le remplacement de machines existantes par de nouvelles qui sont plus efficaces et automatisés ainsi que d'autres projets comme le rapatriement de la production donnée en sous-traitance qui contribueront probablement à réduire le coût de la main-d'œuvre et les charges d'exploitation.

Engagements au titre des dépenses d'investissement futures

La Société avait des dépenses d'investissement futures sous contrat totalisant 8,9 millions de dollars au 31 décembre 2018 (25,2 millions de dollars au 31 décembre 2017).

Entrées nettes (sorties nettes) de trésorerie liées aux activités de financement

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre		Exercices clos les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Charges financières payées	(3 549)	(4 775)	(13 770)	(15 120)
Produit net des titres de capitaux propres émis	—	277	111 309	573
Montant net prélevé sur les emprunts bancaires	63 400	28 636	494 115	199 466
Remboursement sur les emprunts	(71 879)	(29 876)	(544 309)	(112 298)
Entrées nettes (sorties nettes) de trésorerie liées aux activités de financement	(12 028)	(5 738)	47 345	72 621

Des sorties nettes de trésorerie liées aux activités de financement de 12,0 millions de dollars ont été inscrites au quatrième trimestre de 2018, comparativement à 5,7 millions de dollars au quatrième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 6,3 millions de dollars. Aux quatrième trimestres de 2018 et de 2017, les sorties nettes de trésorerie liées aux activités de financement avaient essentiellement trait au remboursement d'emprunts bancaires en sus des prélèvements de la période.

Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement se sont chiffrées à 47,3 millions de dollars pour l'exercice 2018, contre 72,6 millions de dollars pour l'exercice 2017, soit une baisse de 25,3 millions de dollars. La baisse des entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement pour l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017 est principalement attribuable au fait que la Société a utilisé une partie des fonds mobilisés au moyen du PAPE pour régler une partie de la dette. Outre les prélèvements et les remboursements survenus au quatrième trimestre de 2018, il a été fait état pour le deuxième trimestre de 2018 d'importants montants prélevés et remboursés ayant trait au refinancement bancaire survenu en avril 2018. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « **Situation de trésorerie et sources de financement – Facilités de premier rang garanties** » du présent rapport de gestion. Au cours de l'exercice 2017, les entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement avaient essentiellement trait au prélèvement sur des emprunts bancaires aux fins de l'acquisition de Macro en juin 2017 et à l'investissement dans les entrées d'immobilisations.

Obligations contractuelles

Les obligations contractuelles d'IPLP se composent principalement de la dette à long terme (remboursements de capital et paiements d'intérêts), des engagements de capitaux contractuels, de contrats de location simple pour la location d'immeubles, de matériel et d'automobiles. La démarche de la Société en matière de gestion du risque de liquidité consiste à faire en sorte, dans la mesure du possible, de toujours disposer de liquidités suffisantes pour honorer ses engagements à leur échéance, tant dans des conditions normales que sous contrainte, sans subir de pertes inacceptables et sans risquer d'entacher sa réputation. La conformité aux clauses restrictives de la Société est surveillée en continu en fonction des comptes de gestion. Une analyse de sensibilité utilisant divers scénarios est appliquée aux prévisions pour évaluer leur incidence sur les clauses restrictives et la dette nette.

Obligations contractuelles au 31 décembre 2018

<i>(en milliers de dollars)</i>	Total	Moins de un an	De 1 an à 3 ans	De 4 ans à 5 ans	Plus de 5 ans
Dette					
Emprunts bancaires garantis de premier rang	307 381	18 287	24 058	264 997	39
Billets convertibles	2 743	160	319	320	1 944
Passifs liés aux contrats de location-financement	544	167	311	33	33
Autres					
Engagements en capital sous contrat	8 887	8 887	—	—	—
Contrats de location simple	26 484	4 493	7 657	5 480	8 854
Total des obligations contractuelles	346 039	31 994	32 345	270 830	10 870

Acquisition de Loomans Group N.V.

Le 15 mars 2019, la Société a annoncé qu'elle avait conclu, sous réserve du respect des conditions de clôture, une convention d'achat d'actions visant l'acquisition de la totalité de Loomans Group N.V. (« Loomans ») pour une contrepartie totale d'environ 85,5 millions de dollars (75,0 millions d'euros), financée au moyen des fonds en caisse existants et des facilités de crédit. Loomans a affiché un BAIIA ajusté normalisé de 11,1 millions de dollars, selon les états financiers non audités de l'exercice 2018, reflétant un multiple de 7,7 fois la valeur d'entreprise sur le BAIIA. Loomans exerce ses activités en Belgique, où se trouve son siège social, et sera intégrée à notre secteur SEC en Europe.

Perspectives

La Société continue de connaître une forte croissance de la demande pour ses produits.

Les résultats de l'exercice 2018 ont été touchés défavorablement, entre autres facteurs, par les changements dans la composition des produits et les hausses des prix des résines, des frais de transport et de logistique ainsi que des coûts de la main-d'œuvre. En Amérique du Nord, les prix moyens du polyéthylène HDPE et du polypropylène selon l'indice IHS ont augmenté de 10,1 % et de 15,8 %, respectivement, au cours de l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017. Entre octobre 2018 et décembre 2018, le prix du polyéthylène et du polypropylène selon l'indice IHS s'est replié de quelque 7 % et 19 %, respectivement. Le prix par livre de polypropylène a diminué de 11 % entre le début de janvier 2018 et la fin de décembre 2018, alors que les prix du polyéthylène sont demeurés stables au cours de cette même période. En raison de l'approvisionnement en stocks, du caractère cyclique de la demande et de la nature du processus de production, toutes autres choses étant égales par ailleurs, nous estimons que le processus d'appel d'offres d'approvisionnement en résine récemment négocié et les baisses de prix du polypropylène auront une incidence favorable sur nos résultats de l'exercice 2019 par rapport à l'exercice 2018. À court terme, les prix des résines devraient demeurer relativement stables.

Les affaires réalisées par nos secteurs EGFE et SEC au cours de la période de deux mois close à la fin de février 2019 ont été satisfaisantes. L'accroissement des ventes de contenants pour le marché agricole dans notre secteur SER a accusé un certain retard temporaire au premier trimestre de 2019, notamment en raison des conditions météorologiques très défavorables ayant frappé la côte Ouest des États-Unis, retard que nous nous attendons à avoir rattrapé d'ici la fin de l'exercice 2019. Par ailleurs, au premier trimestre de 2019, le fournisseur de services logistiques tiers responsable du déploiement des contenants pour le marché de l'automobile auprès du producteur automobile principal nous a avisé qu'en raison de problèmes logistiques, il disposait d'importants stocks de contenants qui n'étaient pas encore intégrés à la flotte logistique du producteur automobile principal et qu'il ne placerait aucune nouvelle commande avant le deuxième semestre de l'exercice 2019. Le contenant pour le marché de l'automobile remporte un vif succès sur son marché cible, les réactions et les commentaires des clients sont excellents et nous continuons donc de croire que ce produit générera des ventes futures considérables. Nous avons pris des mesures correctives visant à rationaliser nos coûts et avons discuté activement avec d'autres producteurs automobiles afin de diversifier notre clientèle et d'accélérer les autres occasions de générer des produits. En dépit des questions susmentionnées, nous prévoyons que le BAIIA ajusté de notre secteur SER pour l'exercice 2019 sera au moins comparable à celui de l'exercice 2018.

La direction se concentre sur l'amélioration générale de la performance opérationnelle et financière pour l'exercice 2019 par rapport à l'exercice 2018, grâce au programme de dépenses d'investissement d'envergure récent, qui tire à sa fin, à l'évolution de nos stratégies d'approvisionnement en résines, de la stabilisation de nos frais de transport ainsi que de l'amélioration du BAIIA ajusté découlant de la mise en œuvre du programme d'optimisation des activités de notre secteur EGFE en Amérique du Nord annoncé au quatrième trimestre de 2018.

En l'absence de nouvelles occasions de croissance des dépenses d'investissement appuyées par des contrats avec des clients, nous prévoyons que nos sorties de trésorerie de l'exercice 2019 afficheront une diminution importante par rapport à l'exercice 2018 pour s'établir dans une fourchette de 32,5 millions de dollars à 37,5 millions de dollars, à mesure que notre programme de dépenses d'investissement important tire à sa fin. Cette estimation est notamment fondée sur les hypothèses suivantes : i) parachèvement de nos projets d'immobilisations selon les délais et les budgets impartis; ii) stabilité relative des taux de change et iii) taux d'intérêt et d'inflation conformes aux niveaux historiques.

La description des perspectives financières de la Société pour l'exercice 2019 dans le présent rapport de gestion repose sur des avis, stratégies, hypothèses et attentes actuelles de la direction concernant ses occasions de croissance et sur notre appréciation quant à nos occasions d'affaires, à l'industrie de l'emballage en général et au marché de l'emballage en plastique rigide en particulier et a été calculée en fonction de méthodes comptables qui cadrent généralement avec les méthodes comptables actuelles de la Société. La présentation des perspectives précédentes vise à donner aux investisseurs davantage d'information concernant l'incidence financière de nos initiatives commerciales et de nos stratégies de croissance. La description de nos perspectives pour l'exercice 2019 constitue de l'information prospective aux fins des lois en valeurs mobilières applicables au Canada et les lecteurs sont donc priés de noter que les résultats réels

peuvent différer de ceux décrits au préalable. Il y a lieu de se reporter aux rubriques « **Énoncés prospectifs** » et « **Facteurs de risque** » pour obtenir une description des risques et incertitudes auxquels sont assujetties nos activités et qui pourraient faire en sorte que nos résultats réels varient.

Renseignements quantitatifs et qualitatifs sur les risques liés aux marchés et les autres risques financiers

Les activités de la Société exposent celle-ci à divers risques financiers. La Société s'est dotée d'un programme de gestion des risques, lequel a été approuvé par le conseil d'administration, qui cherche à limiter l'incidence de ces risques sur sa performance financière et sa politique consiste à gérer ces risques sans faire de spéculation.

Les rubriques qui suivent contiennent des renseignements sur les risques auxquels la Société est exposée en raison de son utilisation d'instruments financiers, ainsi que sur ses objectifs, ses politiques et ses processus d'évaluation et de gestion des risques.

Risque de crédit

Le risque de crédit est imputable au crédit consenti aux clients découlant de débiteurs impayés ou de transactions en cours, ainsi qu'à la trésorerie et aux équivalents de trésorerie, aux instruments financiers dérivés et aux dépôts auprès de banques et d'institutions financières. La Société s'est dotée de procédures détaillées de surveillance et de gestion du risque de crédit lié à ses créances clients selon l'expérience, les antécédents des clients et les taux de défaillance passés, et la Société se procure une assurance crédit lorsqu'elle est disponible selon des modalités commercialement raisonnables. Des limites liées au risque individuel sont généralement établies par client et, au-delà de ces limites, le risque n'est accepté que dans des circonstances précises. L'utilisation des limites de crédit fait l'objet d'une surveillance périodique.

La trésorerie et les dépôts bancaires à court terme sont investis auprès d'institutions après étude de leur cote de crédit, le montant pouvant être détenu par une seule banque ou institution à un moment donné étant limité.

En ce qui concerne la trésorerie et les équivalents de trésorerie de la Société, les cotes de crédit des institutions dans lesquelles la trésorerie était déposée étaient de BBB – ou supérieures le 31 décembre 2018 selon les cotes octroyées par Standard & Poor's (BBB – ou plus pour l'exercice 2017).

La valeur comptable des actifs financiers, déduction faite des provisions pour perte de valeur, représente l'exposition maximale de la Société au risque de crédit.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société éprouve des difficultés à honorer ses engagements liés à des passifs financiers qui sont à régler par la remise de trésorerie ou d'un autre actif financier. La démarche de la Société pour gérer le risque de liquidité consiste à faire en sorte, dans la mesure du possible, qu'elle disposera toujours des liquidités suffisantes pour honorer ses engagements à leur échéance, tant dans des conditions normales que sous contrainte, sans subir de pertes inacceptables et sans risquer d'entacher sa réputation. La conformité aux clauses restrictives de la Société est surveillée en continu en fonction des comptes de gestion. Une analyse de sensibilité utilisant divers scénarios est appliquée aux prévisions pour évaluer leur incidence sur les clauses restrictives et la dette nette.

Risque de marché

Le risque de marché correspond au risque que des variations des prix du marché, comme les cours de change et les taux d'intérêt, influent sur les produits de la Société ou sur la valeur des instruments financiers qu'elle détient. L'objectif de la stratégie de gestion du risque de la Société consiste à gérer et à maintenir les expositions au risque de marché à l'intérieur de paramètres acceptables et de gérer ces risques sans faire de spéculation.

Risque de change

Le risque de change découle des transactions en monnaies étrangères, ainsi que des actifs et passifs libellés en monnaies étrangères. Ces risques de change sont surveillés sur une base régulière par la direction. La Société est essentiellement exposée au risque de change entre le dollar américain et le dollar canadien, la livre sterling et l'euro.

La Société est également exposée au risque de change lors de la reconversion de ses activités libellées en monnaies étrangères au Royaume-Uni, au Canada, en Irlande et en Chine, depuis leur monnaie fonctionnelle, soit la livre sterling, le dollar canadien, l'euro et le renminbi chinois, vers la monnaie de présentation, soit le dollar américain.

Risque de taux d'intérêt

La Société détient des actifs et des passifs portant intérêt. En général, la méthode employée par la Société pour gérer son exposition au risque de taux d'intérêt consiste à conserver la majorité de sa trésorerie, de ses dépôts bancaires à court terme et de ses emprunts portant intérêt selon des modalités de taux fixe et variables. Les taux sont généralement fixes pour des périodes relativement courtes afin de satisfaire aux exigences de financement tout en tirant parti des occasions engendrées par la variation des taux à plus long terme.

Risque sur marchandises

La Société est exposée au risque de marché en raison des fluctuations des prix des résines de plastique, qui pourraient avoir une incidence sur ses résultats d'exploitation et sa situation financière. Par le passé, IPLP a adopté une stratégie d'achat de résine hybride qui s'est avérée fructueuse au fil du temps au Royaume-Uni, en Irlande et en Chine. Cette stratégie est actuellement mise en œuvre en Amérique du Nord. Cette approche permet à chacune de ses installations de production de gérer ses propres coûts relatifs aux matières premières, mais tire profit du pouvoir d'achat mondial d'IPLP pour réduire les prix. La Société vise à maintenir un certain nombre de fournisseurs de matières premières et de matériel essentiels de façon à ne pas devenir trop tributaire d'un fournisseur en particulier. La Société croit qu'elle entretient des relations solides avec ses principaux fournisseurs et s'attend à ce que ces relations se poursuivent dans un avenir prévisible. Le marché des résines est un marché mondial et, selon son expérience, la Société croit que des quantités suffisantes de résines de plastique seront disponibles au prix du marché, mais elle ne peut garantir une telle disponibilité ni le prix des quantités disponibles. Les achats de résines d'IPLP sont essentiellement libellés en dollars américains. Si les prix des résines augmentaient ou diminuaient de 5 %, cela aurait une incidence significative sur le coût des ventes. Par le passé, la Société a généralement été en mesure de transférer les fluctuations des prix des résines à certains de ses clients, mais cette capacité dépend, dans une certaine mesure, de la conjoncture du marché et du moment auquel les fluctuations des prix des résines surviennent et, dans tous les cas, tend à accuser du retard sur les fluctuations du prix des intrants. Rien ne garantit que la Société sera en mesure de transférer ou de continuer de transférer les fluctuations de prix à ses clients.

Arrangements hors bilan

IPLP a contracté des engagements au titre de contrats de location simple liés aux terrains et aux bâtiments, aux installations et appareils, au matériel et aux véhicules. Les durées à l'échéance de ces contrats de location vont de moins de un an à 13 ans. Les obligations contractuelles se rapportant à ces contrats de location simple sont décrites à la section « **Obligations contractuelles** » de la rubrique « **Situation de trésorerie et sources de financement** » du présent rapport de gestion. Les variations importantes des obligations et engagements contractuels de la Société survenues par rapport aux obligations et engagements décrits dans les états financiers annuels sont décrites à la rubrique « **Obligations contractuelles** » plus haut.

Au 31 décembre 2018, IPLP avait des lettres de crédit en place totalisant 0,3 million de dollars, en baisse par rapport à 1,1 million de dollars au 31 décembre 2017.

Transactions avec des parties liées

IPL Inc., filiale canadienne de la Société, avait auparavant contracté un emprunt à terme de second rang de 45,0 millions de dollars canadiens auprès de la CDPQ, du FSTQ et d'Investissement Québec (« IQ »). Le 31 août 2018, les débetures subordonnées non garanties d'un montant de 45,0 millions de dollars canadiens ont été remboursées en totalité. En contrepartie du remboursement anticipé de ces débetures, une prime équivalant à 1 % du montant du principal a été versée aux détenteurs des débetures, conformément aux modalités des débetures. Se reporter à la rubrique « **Situation de trésorerie et sources de financement – Débetures subordonnées non garanties** ».

Dans le cadre du premier appel public à l'épargne, la Société a conclu une convention de droits des investisseurs avec la CDPQ, qui est entrée en vigueur le 28 juin 2018, soit la date de clôture du PAPE.

Estimations comptables critiques

Les états financiers consolidés audités d'IPLP ont été établis selon les IFRS, telles qu'elles ont été publiées par l'IASB. L'établissement d'états financiers conformes aux IFRS exige que la direction ait recours à son jugement, fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur l'application des méthodes comptables ainsi que sur la valeur comptable des actifs, des passifs, des produits et des charges présentés. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations. Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont passées en revue régulièrement. Toute révision des estimations comptables est constatée dans la période au cours de laquelle les estimations sont révisées ainsi que dans les périodes futures touchées par ces révisions. Les estimations et les hypothèses connexes sont fondées sur l'expérience antérieure et divers autres facteurs jugés raisonnables selon les circonstances. Les résultats de ce processus forment la base sur laquelle s'appuient les jugements quant à la valeur comptable des actifs et des passifs lorsque cette valeur comptable n'est pas observable à partir d'autres sources. Les éléments très complexes ou qui demandent un degré élevé de jugement ou pour lesquels les hypothèses et les estimations sont importantes pour les états financiers de la Société sont présentés dans notre rapport de gestion précédent. Il s'agit principalement des éléments suivants : tests de dépréciation des immobilisations incorporelles, regroupements d'entreprises et actifs d'impôt différé.

Normes comptables mises en œuvre pour l'exercice clos le 31 décembre 2018

Un certain nombre de nouvelles normes et de normes et interprétations modifiées ont pris effet pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018 et ont été appliquées aux fins de l'établissement des états financiers consolidés audités pour l'exercice 2018.

La Société a adopté l'IFRS 9, *Instruments financiers*, qui porte sur le classement, l'évaluation et la comptabilisation des actifs et passifs financiers, avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2018. La norme précise des exigences portant sur la comptabilisation, l'évaluation, la dépréciation, la décomptabilisation et les règles générales de comptabilité de couverture. IPLP a choisi d'appliquer une méthode comptable permettant la comptabilisation des profits et des pertes sur les placements cotés en bourse par le biais des autres éléments du résultat global. L'adoption de l'IFRS 9, *Instruments financiers*, n'a pas eu d'incidence importante sur les états consolidés de la situation financière. Les variations de la juste valeur des couvertures de flux de trésorerie ont été inscrites dans les états consolidés des variations des capitaux propres.

La Société a adopté l'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, qui précise comment et quand un adoptant des IFRS comptabilisera les produits et exige de telles entités qu'elles présentent aux utilisateurs des états financiers des informations plus utiles et pertinentes, avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2018. La norme contient un modèle unique en cinq étapes fondé sur des principes qui s'applique à tous les contrats conclus avec des clients. La norme n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers de la Société.

Normes comptables futures

L'IFRS 16, *Contrats de location*, établit des principes concernant la comptabilisation, l'évaluation et la présentation des contrats de location ainsi que les informations à fournir à leur sujet pour le bailleur et le preneur. L'adoption de l'IFRS 16, *Contrats de location*, éliminera le classement des contrats de location à titre de contrats de location simple ou de contrats de location-financement et instaurera un modèle unique de comptabilisation par le preneur aux termes duquel la comptabilisation d'un actif au titre du droit d'utilisation et d'une obligation locative évalués à la valeur actualisée des paiements au titre de la location à l'état de la situation financière est requise à l'égard de tous les contrats de location importants d'une durée de plus de un an. L'IFRS 16 s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019 et IPLP l'appliquera à partir de cette date.

IPLP a procédé à une évaluation de l'incidence de l'IFRS 16 et appliquera la mesure de simplification selon laquelle les contrats de location antérieurement classés en tant que contrats de location simple, et prenant fin dans les 12 mois suivant la date de transition, seront comptabilisés comme des contrats de location à court terme. L'application de l'IFRS 16 donne lieu à la comptabilisation d'actifs au titre des droits d'utilisation et de charges locatives dans l'état consolidé de la situation financière de l'ordre de 20 à 23 millions de dollars.

Aucune autre IFRS ou interprétation n'étant pas encore en vigueur ne devrait avoir d'incidence significative sur la Société.

Facteurs de risque

Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Facteurs de risque » de notre notice annuelle, déposée le 15 mars 2019, pour une description des risques et incertitudes qui, à notre avis, pourraient avoir une incidence significative sur nos activités, notre situation financière et nos flux de trésorerie et résultats d'exploitation. Aucun changement important n'a été apporté à ces risques et incertitudes au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018.

Si l'un de ces risques ou d'autres risques et incertitudes que nous ignorons ou jugeons sans importance pour le moment se matérialisent ou deviennent des risques significatifs, nos activités, notre situation financière, nos flux de trésorerie et nos résultats d'exploitation pourraient en subir des effets défavorables importants.

Contrôles et procédures de communication de l'information et contrôles internes à l'égard de l'information financière

Les contrôles et procédures de communication de l'information au sein de la Société ont été conçus de manière à fournir l'assurance raisonnable que toute l'information pertinente est communiquée au chef de la direction et au chef des finances afin de s'assurer que des décisions appropriées et opportunes sont prises concernant la communication de l'information au public.

Les contrôles internes à l'égard de l'information financière ont été conçus par la direction, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef des finances de la Société, de manière à fournir l'assurance raisonnable que l'information financière de la Société est fiable et que les états financiers aux fins de publication ont été établis selon les IFRS.

Dans les documents déposés par la Société, le chef de la direction et le chef des finances de la Société ont attesté, comme l'exige le Règlement 52-109, le caractère approprié de l'information financière, la conception et l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société et la conception des contrôles internes à l'égard de l'information financière. Le comité d'audit de la Société a examiné le présent rapport de gestion et les états financiers consolidés audités et les notes y afférentes au 31 décembre 2018 et pour l'exercice clos à cette date, et le conseil d'administration de la Société a approuvé ces documents avant leur publication.

La direction, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef des finances de la Société, a évalué l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société (au sens du Règlement 52-109) et a conclu que ces contrôles et procédures de communication de l'information étaient efficaces au 31 décembre 2018.

La direction, sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef des finances de la Société, a évalué l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société (au sens du Règlement 52-109). Dans le cadre de cette évaluation, la direction a utilisé les critères du document de 2013 intitulé *Internal Control – Integrated Framework* publié par le Committee of Sponsoring Organizations (le « COSO ») de la Treadway Commission. À la lumière de cette évaluation, la direction, le chef de la direction et le chef des finances ont conclu que les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société étaient efficaces au 31 décembre 2018.

Changements au contrôle interne à l'égard de l'information financière

Au cours de la période allant du 1^{er} octobre 2018 au 31 décembre 2018, il n'y a eu aucun changement aux contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société qui a eu ou qui pourrait raisonnablement avoir eu une incidence significative sur ses contrôles internes à l'égard de l'information financière.

Données à jour sur les actions

Au 11 mars 2019, un total de 53 808 430 actions ordinaires étaient émises et en circulation. Aucune action privilégiée n'est émise et en circulation. Un total de 2 040 126 options sur actions étaient en cours au 11 mars 2019, à savoir 1 917 349 options sur actions réglées en trésorerie et 122 777 unités d'actions subalternes (les « **UAS** »), unités d'actions différées (les « **UAD** ») et unités d'actions liées au rendement (les « **UAR** »).

Au 31 décembre 2018, un total de 53 563 693 actions ordinaires étaient émises et en circulation. Aucune action privilégiée n'était émise et en circulation. Un total de 2 284 863 options sur actions réglées en trésorerie, qui comprennent les UAS, les UAD, les UAR et les options sur actions, étaient en cours au 31 décembre 2018.

Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS

Les tableaux ci-dessous présentent un rapprochement de toutes les mesures non conformes aux IFRS utilisées dans le présent rapport de gestion avec les résultats de la période établis selon les IFRS.

Rapprochement du BAII ajusté et du BAIIA ajusté avec le bénéfice découlant des activités poursuivies

Le BAIIA ajusté correspond au bénéfice découlant des activités poursuivies avant l'impôt sur le résultat, les charges financières nettes, la quote-part du résultat des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence, les coûts liés à la transaction de refinancement, les coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités, les coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais

connexes, les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles et les autres produits (charges). Le BAII ajusté correspond au BAIIA ajusté déduction faite des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre		Exercices clos les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
(Perte) bénéfice découlant des activités poursuivies	(1 830)	6 116	1 775	23 337
Impôt sur le résultat	(2 471)	(7 231)	(8 636)	(971)
Coûts de transaction liés au refinancement	—	—	5 658	—
Charges financières (montant net)	3 658	5 314	16 134	15 996
Autres charges (produits) (montant net)	242	(404)	412	(2 082)
Quote-part du résultat des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	(462)	18	(2 415)	(1 992)
(Perte) bénéfice d'exploitation	(863)	3 813	12 928	34 288
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités	8 541	5 495	14 375	12 755
Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	—	—	9 923	—
BAII ajusté	7 678	9 308	37 226	47 043
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	9 990	9 841	40 815	33 030
BAIIA ajusté	17 668	19 149	78 041	80 073

Rapprochement du bénéfice net ajusté, du résultat de base par action ajusté, du résultat dilué par action ajusté et du résultat par action pro forma :

Bénéfice net ajusté, résultat de base par action ajusté et résultat dilué par action ajusté

Le bénéfice net ajusté correspond au bénéfice découlant des activités poursuivies avant la quote-part du résultat des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence, les coûts liés à la transaction de refinancement, à la réorganisation et à l'intégration des activités, les coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes ainsi que l'amortissement des immobilisations incorporelles liées aux acquisitions, les autres produits (charges), l'impôt sur le résultat pour chacun des éléments susmentionnés et l'incidence de la modification des taux d'impôt. Le résultat de base par action ajusté et le résultat dilué par action ajusté sont calculés en divisant le bénéfice net ajusté par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation. En ce qui concerne le résultat dilué par action ajusté, le nombre d'actions ordinaires en circulation est ajusté pour tenir compte de l'incidence des options ayant un effet dilutif.

(en milliers de dollars, sauf indication contraire)	Trimestres clos les 31 décembre		Exercices clos les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
(Perte) bénéfice découlant des activités poursuivies	(1 830)	6 116	1 775	23 337
Coûts de transaction liés au refinancement	—	—	5 658	—
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités	8 541	5 495	14 375	12 755
Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	—	—	9 923	—
Amortissement des immobilisations incorporelles liées aux acquisitions	1 647	1 763	6 625	5 168
Autres charges (produits) (montant net)	242	(404)	412	(2 082)
Quote-part du résultat des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	(462)	18	(2 415)	(1 992)
Incidence de la modification des taux d'impôt	—	(9 312)	—	(9 312)
Impôt lié à chacun des éléments susmentionnés	(2 389)	(2 094)	(6 633)	(4 209)
Bénéfice net ajusté	5 749	1 582	29 720	23 665
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	53 477	31 607	45 940	31 492
Résultat de base par action ajusté (en \$)	0,11	0,05	0,65	0,75
Instruments de capitaux propres ayant un effet dilutif – options sur actions	635	833	963	1 108
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (dilué)	54 112	32 440	46 903	32 600
Résultat dilué par action ajusté (en \$)	0,11	0,05	0,63	0,73

Résultat de base et dilué par action pro forma

Le résultat par action pro forma reflète le résultat par action historique révisé selon le nombre d'actions ordinaires en circulation aux dates de clôture respectives des périodes, après prise en compte de l'opération de réorganisation des actions qui a eu lieu le 28 février 2018 dans le cadre de laquelle les titres de capitaux propres des actionnaires minoritaires dans IPL Inc. ont été échangés contre 47 238 242 actions d'IPL Ltd. Il tient également compte du plan d'arrangement aux termes duquel les actionnaires ordinaires ont échangé leurs actions contre des actions ordinaires de catégorie B, à raison de cinq actions d'IPL Ltd pour une action ordinaire de catégorie B de Plastiques IPL Inc. Enfin, le résultat par action pro forma rend compte du nombre d'actions ordinaires émises à la clôture du premier appel public à l'épargne et du nombre d'actions rachetées aux termes de l'option de rachat.

<i>(en milliers de dollars, sauf indication contraire)</i>	<i>Trimestres clos les 31 décembre</i>		<i>Exercices clos les 31 décembre</i>	
	2018	2017	2018	2017
(Perte) bénéfice découlant des activités poursuivies	(1 830)	6 116	1 775	23 337
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	53 477	31 607	45 940	31 492
Ajustement pro forma au titre des actions émises lors de la réorganisation des actions	—	9 448	1 496	9 448
Ajustement pro forma au titre des actions émises aux termes du premier appel public à l'épargne	—	14 200	6 983	14 200
Ajustement pro forma au titre des actions rachetées aux termes de l'option de rachat	—	(2 086)	(1 014)	(2 086)
	53 477	53 169	53 405	53 054
Résultat de base par action pro forma (en \$)	(0,03)	0,12	0,03	0,44
Instruments de capitaux propres ayant un effet dilutif – options sur actions ¹⁾	635	833	963	1 108
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (dilué)	54 112	54 002	54 368	54 162
Résultat dilué par action pro forma (en \$)	(0,03)	0,11	0,03	0,43

1) Compte tenu du plan d'arrangement aux termes duquel les actionnaires ordinaires ont échangé leurs actions contre des actions ordinaires de catégorie B, à raison de cinq actions d'IPL Ltd pour une action ordinaire de catégorie B de Plastiques IPL Inc.

Résultat de base et dilué par action ajusté pro forma

Le résultat par action ajusté pro forma correspond au bénéfice net ajusté divisé par le même nombre pro forma d'actions ordinaires en circulation. En ce qui concerne le résultat dilué par action pro forma et le résultat dilué par action ajusté pro forma, le nombre d'actions ordinaires en circulation est ajusté pour tenir compte de l'incidence des options ayant un effet dilutif.

<i>(en milliers de dollars, sauf indication contraire)</i>	<i>Trimestres clos les 31 décembre</i>		<i>Exercices clos les 31 décembre</i>	
	2018	2017	2018	2017
Bénéfice net ajusté	5 749	1 582	29 720	23 665
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	53 477	31 607	45 940	31 492
Ajustement pro forma au titre des actions émises lors de la réorganisation des actions	—	9 448	1 496	9 448
Ajustement pro forma au titre des actions émises aux termes du premier appel public à l'épargne	—	14 200	6 983	14 200
Ajustement pro forma au titre des actions rachetées aux termes de l'option de rachat	—	(2 086)	(1 014)	(2 086)
	53 477	53 169	53 405	53 054
Résultat de base par action ajusté pro forma (en \$)	0,11	0,03	0,56	0,45
Instruments de capitaux propres ayant un effet dilutif – options sur actions ¹⁾	635	833	963	1 108
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (dilué)	54 112	54 002	54 368	54 162
Résultat dilué par action ajusté pro forma (en \$)	0,11	0,03	0,55	0,44

1) Compte tenu du plan d'arrangement aux termes duquel les actionnaires ordinaires d'IPL Ltd ont échangé leurs actions contre des actions ordinaires de catégorie B, à raison de cinq actions ordinaires d'IPL Ltd pour une action ordinaire de catégorie B.

Rapprochement du total des capitaux propres pro forma

Le tableau qui suit présente le total des capitaux propres pro forma de la Société aux différentes clôtures de périodes. Le total des capitaux propres pro forma correspond au total des capitaux propres compte tenu du règlement du passif lié à une option de vente.

(en milliers de dollars)	Au 31 décembre	Au 31 décembre
	2018	2017
Total des capitaux propres	347 242	99 197
Passif lié à une option de vente découlant de participations en titres de capitaux propres détenues par des participations ne donnant pas le contrôle	—	143 622
Total des capitaux propres pro forma	347 242	242 819

Rapprochement de la dette nette

Le tableau qui suit présente la dette nette de la Société à la clôture des périodes indiquées. La dette nette s'entend des prêts et emprunts et des billets convertibles moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie, exclusion faite du passif lié à une option de vente se rapportant aux participations des actionnaires sans contrôle dans IPL Inc.

(en milliers de dollars)	Au 31 décembre	Au 31 décembre
	2018	2017
Emprunts bancaires	258 431	286 118
Emprunts à terme de second rang	—	35 280
Passifs liés aux contrats de location-financement	544	353
Billets convertibles	1 420	1 945
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(49 857)	(47 609)
Dette nette	210 538	276 087

Rapprochement des flux de trésorerie disponibles ajustés

Les flux de trésorerie disponibles ajustés représentent les flux de trésorerie qui sont générés par les activités d'IPLP et qui sont disponibles aux fins de réinvestissement ailleurs, y compris aux fins du remboursement anticipé de la dette. Ils représentent les entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation exclusion faite des activités abandonnées, moins les montants payés au titre des charges financières et de l'investissement de maintien, auxquels ont été rajoutés les coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités payés, sauf les coûts liés aux activités d'investissement et de financement, le paiement des coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes et les autres montants (reçus) payés au titre des (produits) charges.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 décembre		Exercices clos les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	21 835	38 393	18 669	53 991
Premier appel public à l'épargne et frais connexes	2 564	—	9 923	—
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités payés (à l'exclusion des coûts liés à l'investissement et au financement)	3 961	4 174	8 092	8 587
Autres produits (charges) reçus	(150)	(1 581)	(205)	(1 412)
Entrées nettes (sorties nettes) de trésorerie ajustées liées aux activités d'exploitation	28 210	40 986	36 479	61 166
Investissement de maintien	(1 661)	(2 241)	(8 672)	(6 320)
Charges financières payées	(3 549)	(4 775)	(13 770)	(15 120)
Flux de trésorerie disponibles ajustés	23 000	33 970	14 037	39 726

Information supplémentaire

Pour obtenir de l'information supplémentaire à l'égard de notre Société, y compris notre rapport trimestriel le plus récent et les rapports annuels et trimestriels déposés le 15 mars 2019, consultez SEDAR, à l'adresse www.sedar.com, et le site Web de la Société, à l'adresse www.iplpgroup.com.

