

Q2

RAPPORT DE GESTION



INNOVATIVE
PACKAGING
LEADERS

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
RAPPORT DE GESTION	1
Mode de présentation	1
Mesures financières et principaux indicateurs	2
Énoncés prospectifs	3
Aperçu	5
Premier appel public à l'épargne	5
Résumé des facteurs ayant une incidence sur notre performance	6
Évaluation de la performance de nos activités	12
Principales informations financières consolidées	14
Principaux faits saillants et principales transactions ayant eu une incidence sur les résultats de la période	15
Résumé des résultats d'exploitation	16
Résultats du deuxième trimestre de 2018 par rapport au deuxième trimestre de 2017	21
Résultats du premier semestre de 2018 par rapport au premier semestre de 2017	28
Situation de trésorerie et sources de financement	35
Situation financière consolidée	38
Flux de trésorerie	40
Perspectives	44
Renseignements quantitatifs et qualitatifs sur les risques liés aux marchés et les autres risques financiers	45
Arrangements hors bilan	47
Transactions avec des parties liées	47
Estimations comptables critiques	48
Normes comptables mises en œuvre pour le trimestre et le semestre clos le 30 juin 2018	49
Normes comptables futures	49
Facteurs de risque	49
Contrôles et procédures en matière de communication de l'information et contrôles internes à l'égard de l'information financière	50
Données à jour sur les actions	50
Information supplémentaire	50

PLASTIQUES IPL INC.

RAPPORT DE GESTION

Pour le trimestre et le semestre clos le 30 juin 2018

Le 14 août 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 14 août 2018. Il doit être lu à la lumière de nos états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités et des notes y afférentes pour le trimestre et le semestre clos le 30 juin 2018, de nos états financiers annuels consolidés audités et des notes y afférentes pour l'exercice clos le 31 décembre 2017 ainsi que du rapport de gestion annuel connexe compris dans le prospectus qui a été déposé le 21 juin 2018 (le « **Prospectus** »).

Plastiques IPL Inc. est une société nouvellement constituée sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « **LCSA** »). La Société exerce les activités anciennement exercées par IPL Plastics plc (« **IPL plc** ») et ses filiales.

Dans le présent rapport de gestion, toutes les références au « **deuxième trimestre de 2018** » ou au « **T2 2018** » renvoient au trimestre clos le 30 juin 2018 et toutes les références au « **deuxième trimestre de 2017** » ou au « **T2 2017** » renvoient au trimestre clos le 30 juin 2017. Toutes les références dans le présent rapport de gestion au « **premier semestre de 2018** » renvoient au semestre clos le 30 juin 2018 et toutes les références au « **premier semestre de 2017** » renvoient au semestre clos le 30 juin 2017. Toujours dans le présent rapport de gestion, 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** ».

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** »), résultant de l'acquisition de Macro en juin 2017.

Les états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités et les notes y afférentes pour le trimestre et le semestre clos le 30 juin 2018 ont été établis conformément à la Norme comptable internationale 34, *Information financière intermédiaire* (l'« **IAS 34** »), publiée par l'International Accounting Standards Board (l'« **IASB** »). Les Normes internationales d'information financière (les *International Financial Reporting Standards*, ou « **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 intermédiaire figurant dans les états financiers intermédiaires consolidés résumés non 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. Le 1^{er} janvier 2018, la Société a changé la monnaie dans laquelle elle présente ses résultats

financiers (la « **monnaie de présentation** »), passant de l'euro au dollar américain. Conformément à l'IAS 21, *Effets des variations des cours des monnaies étrangères*, un changement de monnaie de présentation est traité comme un changement de méthode comptable, nécessitant une application rétrospective. 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 30 juin 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 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.

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 de transaction liés au 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). La marge du BAIIA ajusté correspond au BAIIA ajusté divisé par les produits. Le BAII ajusté correspond au BAIIA ajusté moins l'exclusion des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles. 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 de transaction liés au 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, 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. Le résultat par action pro forma reflète le résultat par action historique révisé selon le nombre d'actions ordinaires émises au 30 juin 2018, ce qui tient 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 Plastics plc. Il tient également compte du plan d'arrangement aux termes duquel les actionnaires ordinaires d'IPL plc ont échangé leurs actions contre des actions ordinaires de catégorie B, à raison de cinq actions d'IPL plc 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. Le résultat par action ajusté pro forma correspond au bénéfice net ajusté divisé par le même nombre pro forma d'actions 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. 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. La Société comptabilisait précédemment un passif à l'égard de 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 ». La dette nette s'entend des prêts et emprunts, du passif lié à l'option de rachat des actions ordinaires de catégorie B 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 en titres de capitaux propres détenues par des participations ne donnant pas le contrôle dans IPL Inc. Les flux de trésorerie disponibles ajustés 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 aux à la réorganisation et à l'intégration des activités payés et les autres montants payés (reçus) au titre des produits (charges).

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, 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 d'ici la clôture de l'exercice 2018, les attentes liées au recrutement de main-d'œuvre et à la hausse du coût de la main-d'œuvre, ainsi que nos sorties de trésorerie attendues pour l'exercice 2018. 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 2018 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'améliorer notre marge brute et notre marge du BAIIA ajusté au cours des périodes à venir, ni que nos sorties de trésorerie liées aux achats d'immobilisations corporelles à l'exercice 2018 se chiffreront à 52,5 millions de dollars. 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 risques et incertitudes dont il est question plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque » du prospectus de la Société et ailleurs dans le présent rapport de gestion, y compris, sans toutefois s'y limiter, les facteurs suivants : les risques liés à 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 autres immobilisations incorporelles; tout changement dans la législation fiscale applicable; la différence potentielle entre les résultats d'exploitation, la situation financière et les flux de trésorerie que Macro et notre entreprise auraient obtenus si elles avaient été exploitées conjointement par rapport à l'information financière pro forma sur Macro qui figure dans le présent rapport de gestion; l'absence de marché antérieur pour nos actions offertes; la possible volatilité du cours de nos actions ordinaires; la possibilité que les ventes futures de nos titres par des actionnaires existants ou par nous fasse chuter le cours de nos actions ordinaires; l'absence de conventions de blocage conclues par les actionnaires existants autres que la CDPQ, le FSTQ et nos administrateurs et dirigeants; 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; les risques associés au fait que les politiques sont établies par le conseil et non les actionnaires; l'augmentation de nos charges attribuable à nos obligations d'émetteur inscrit; le temps consacré par la direction aux questions de conformité, au détriment possible de la gestion quotidienne de nos activités; les risques associés à l'émission d'actions privilégiées à l'avenir; 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 la dilution et aux ventes futures de nos actions ordinaires; les risques associés à l'indemnisation de nos administrateurs et dirigeants; les risques associés à notre règlement administratif sur le choix du tribunal; les risques associés aux rapports de recherche défavorables publiés par des analystes en valeurs mobilières et/ou des analystes industriels; 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. Les énoncés prospectifs ont pour objectif de fournir aux lecteurs une description des attentes actuelles de la direction à l'égard de la performance financière de la Société et pourraient ne pas convenir à d'autres fins; les lecteurs ne devraient donc pas se fier indûment aux énoncés prospectifs formulés aux présentes. Dans la mesure où de l'information prospective contenue dans le présent rapport de gestion constitue de l'information financière prospective ou des perspectives financières au sens de la législation en valeurs mobilières applicable, cette information est fournie pour démontrer le potentiel de la Société et les lecteurs sont avisés qu'elle pourrait donc ne pas convenir à d'autres fins. L'information financière prospective et les perspectives financières, à l'instar de l'information prospective, sont généralement fondées sur des hypothèses actuelles et sont exposées à des risques, des incertitudes et d'autres facteurs. 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.

Aperçu

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. Notre expertise technique, particulièrement en matière de moulage par injection, nous permet de fournir des solutions novatrices à notre clientèle très diversifiée se composant de plus de 5 300 clients et 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.

Notre bassin diversifié de clients est composé notamment de sociétés faisant partie du classement Fortune 500, d'importantes entreprises régionales et locales et de grandes municipalités, avec la plupart desquelles nous entretenons des relations de longue date.

La Société exploite un réseau de 14 installations de fabrication, de sept bureaux de direction et de ventes et de quatre Centres d'excellence et d'innovation, pour un total d'environ 2 400 employés à l'échelle mondiale.

Nous continuons d'être propriétaires d'une petite entreprise de recyclage de métaux au Royaume-Uni. Le chiffre d'affaires de cette entreprise s'est élevé à environ 4,0 % de nos produits consolidés du premier semestre de 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.

Premier appel public à l'épargne

Le 28 juin 2018, nous avons clôturé avec succès le premier appel public à l'épargne visant nos actions ordinaires (les « **actions** ») au prix de 13,50 \$ CA l'action (le « **PAPE** »). Les actions sont cotées à la Bourse de Toronto sous le symbole « IPLP ». Le PAPE consistait en une offre au public visant le placement de 13 200 000 actions pour un produit brut total de 178,2 millions de dollars canadiens (134,5 millions de dollars).

Le 27 juillet 2018, les preneurs fermes ont fait l'acquisition, aux termes de l'option de surallocation, d'une tranche additionnelle de 1 000 000 d'actions ordinaires au prix de 13,50 \$ CA l'action pour un produit brut additionnel de 13,5 millions de dollars canadiens (10,8 millions de dollars).

Le PAPE a été exécuté dans le cadre d'un plan d'arrangement (le « **plan d'arrangement** ») de IPL Plastics plc aux termes de la *Companies Act 2014* d'Irlande, aux termes duquel tous les actionnaires existants d'IPL plc ont échangé leurs actions d'IPL plc contre des actions ordinaires de catégorie B de Plastiques IPL Inc. à raison de cinq actions d'IPL plc 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 plc) 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 les actions (« **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.

Le 17 juillet 2018, la Société a utilisé une tranche de 95,0 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 »). Au début du mois d'août, des suites de l'exercice de l'option de surallocation, une tranche additionnelle de 9,7 millions de dollars de ce produit a été utilisée pour rembourser une autre partie de la facilité de crédit renouvelable en dollars américains. Le 19 juillet 2018, la Société a utilisé une tranche de 3,6 millions d'euros (4,3 millions de dollars) du produit tiré du PAPE pour payer certains coûts et frais liés au plan d'arrangement et à des questions connexes.

Le total des coûts engagés à l'égard du PAPE et du plan d'arrangement devrait se chiffrer à environ 22,2 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 à l'état consolidé du résultat net du premier semestre de 2018, et une tranche additionnelle de 12,2 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>Trimestre clos le 31 mars</i>	<i>Trimestre clos le 30 juin</i>	<i>Semestre clos le 30 juin</i>
État du résultat net – Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	1 481	8 442	9 923
État de la situation financière – Capital-actions	—	12 249	12 249
Total	1 481	20 691	22 172

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 qui présentent des occasions importantes. 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 tendances et des préférences des clients, ainsi qu'à des tendances à long terme, 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.

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 à long terme au sein de l'industrie, mais également aux changements plus rapides des tendances et des préférences des clients.

Capacité à gérer le 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 le premier semestre de 2018, environ 50,8 % 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.

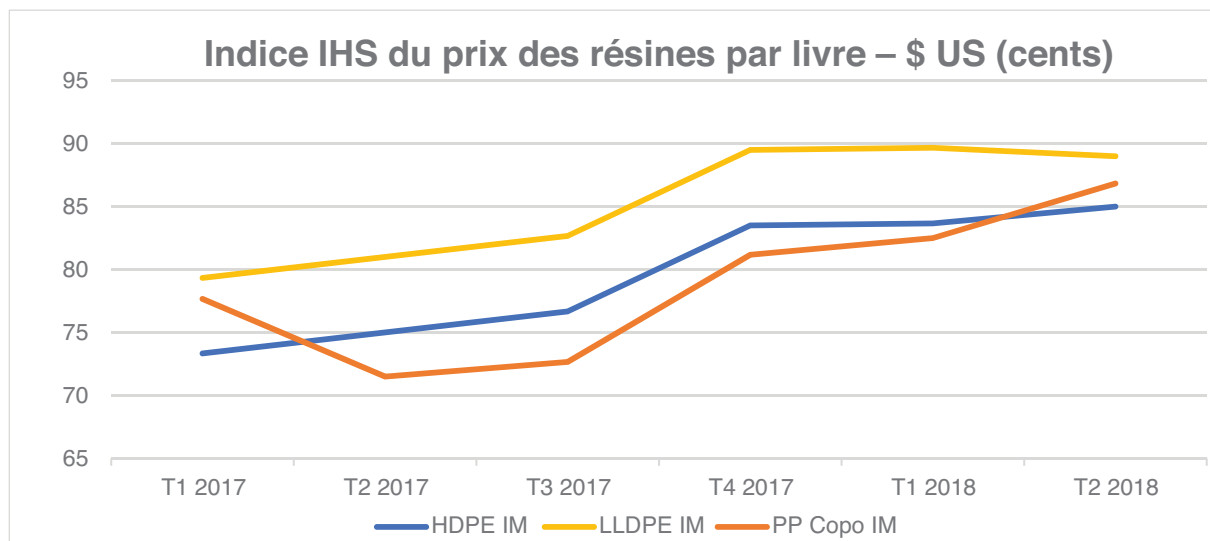
Depuis juillet 2017, les prix indiciels des résines en Amérique du Nord ont connu une hausse significative ayant donné lieu à des augmentations des coûts des intrants de résine ayant elles-mêmes engendré la contraction de notre marge brute (définie comme étant notre bénéfice brut exprimé en pourcentage des produits) et de notre marge du BAIIA ajusté au deuxième semestre de 2017 et au premier semestre de 2018.

Nous avons réagi à la hausse des coûts des résines 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. La hausse générale des prix est en cours d'implantation et nous prévoyons que ces hausses de prix conjuguées à l'entrée en vigueur des accords de rétrocession au terme des divers délais contractuels commenceront à contribuer favorablement à notre marge brute et à notre marge du BAIIA ajusté dans la deuxième moitié de 2018 en l'absence de toute hausse additionnelle des prix des résines. Il importe 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 du 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 font à la fois monter les produits et les coûts des ventes.

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. 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 divisions sur le marché du plastique nord-américain, allaient comme suit pour les trimestres et les semestres clos les 30 juin 2018 et 2017, respectivement :

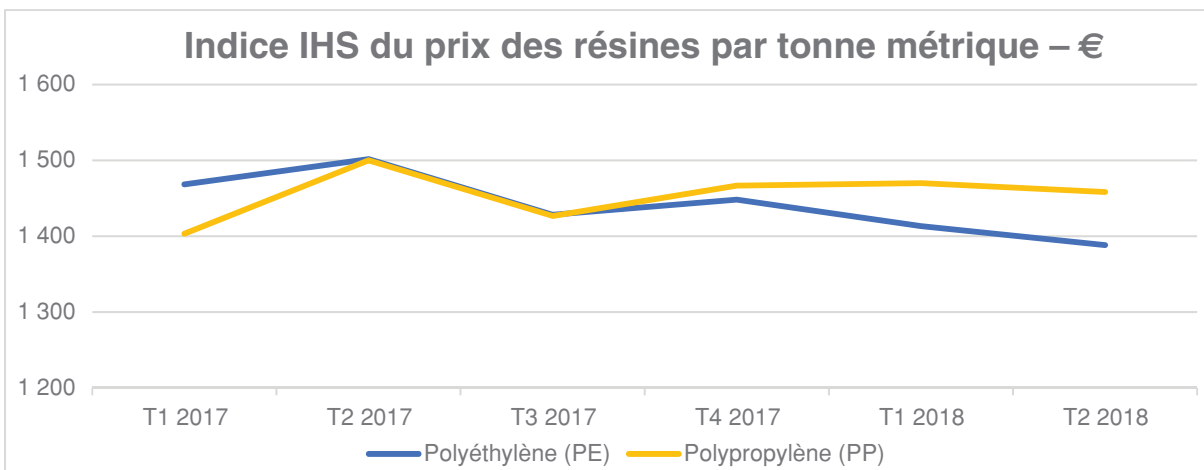
\$ (cents)	Trimestres clos les 30 juin			Semestres clos les 30 juin		
	2018	2017	Variation (%)	2018	2017	Variation (%)
Polyéthylène (HDPE IM)	85,00	75,00	13 %	84,33	74,17	14 %
Polyéthylène (LLDPE IM)	89,00	81,00	10 %	89,33	80,17	11 %
Polypropylène (PP Copo IM)	86,83	71,50	21 %	84,67	74,58	14 %



Les prix des résines de grade polypropylène ont continué d'augmenter au cours de la période allant du 1^{er} janvier 2018 au 30 juin 2018. Lorsque nous comparons les prix des résines par livre au début du mois de janvier 2018 aux prix à la fin du mois de juin 2018, le polypropylène (PP Copo IM) a connu une hausse de 15 %. Des suites des augmentations survenues au deuxième semestre de 2017, le prix de la résine de grade polypropylène est demeuré relativement stable au premier semestre de 2018, alors que le HDPE IM s'est accru de 1 % et que le LLDPE IM a reculé de 2 %. Au deuxième trimestre de 2018, le prix du polypropylène (PP Copo IM) a augmenté de 21 % par rapport au deuxième trimestre de 2017. De la même manière, le prix du polyéthylène (HDPE IM) et du polyéthylène (LLDPE IM) a augmenté respectivement de 13 % et de 10 % au deuxième trimestre de 2018 par rapport au deuxième trimestre de 2017.

Les prix moyens par tonne des résines dans l'industrie en euros, tels que publiés par IHS pour le marché européen du plastique, allaient comme suit pour les trimestres et les semestres clos les 30 juin 2018 et 2017, respectivement :

Euros	Trimestres clos les 30 juin			Semestres clos les 30 juin		
	2018	2017	Variation (%)	2018	2017	Variation (%)
Polyéthylène	1 388	1 502	(8)%	1 401	1 485	(6)%
Polypropylène	1 458	1 500	(3)%	1 464	1 452	1 %



Nous nous efforçons de maintenir une certaine souplesse dans nos relations avec nos clients, de sorte qu'il devient possible, lorsque toutes les parties s'entendent, de transférer aux clients les variations importantes des prix des intrants. Nous estimons que les hausses soutenues des prix des résines en Amérique du Nord ont engendré un recul de 2,5 % de la marge brute et de 2,4 % de la marge du BAIIA ajusté au premier semestre de 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 totalisé environ 15,7 % du coût des ventes et 68,0 % du total des coûts de la main-d'œuvre du semestre clos le 30 juin 2018 et 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 un certain nombre de marchés et de 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. 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 7,5 % pour le premier semestre clos le 30 juin 2018 (6,2 % pour le premier semestre de 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 semestre clos le 30 juin 2018, des suites des hausses de prix initiales au deuxième semestre de 2017. Ces hausses sont imputables à la réduction de la capacité dans le marché du transport, à l'augmentation du prix du carburant et à 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 au premier semestre de 2018 par rapport au premier semestre de 2017.

Nous avons réagi à la hausse des frais de transport en prenant un certain nombre de mesures, 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.

Au cours de l'exercice 2016 et de l'exercice 2017, nous avons mis en œuvre un programme d'envergure 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, dont environ 60,0 millions de dollars avaient été dépensés au 30 juin 2018. Au total, les sorties de trésorerie affectées à l'achat d'immobilisations corporelles au cours du premier semestre de 2018 se sont élevées à 34,5 millions de dollars (23,0 millions de dollars au premier semestre de 2017), dont une tranche de 29,6 millions de dollars se rapportait aux dépenses d'investissement liées aux stratégies et au développement et une tranche de 4,9 millions de dollars, aux investissements de maintien.

Ces projets pourraient venir perturber momentanément les activités courantes dans nos usines de fabrication 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 en 2018 et en 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 du semestre clos le 30 juin 2018, des coûts de 3,2 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 2,7 millions de dollars à notre installation de Forsyth, en Géorgie, et une tranche de 0,5 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 56 % des produits que nous avons comptabilisés pour le premier semestre de 2018 provient de l'extérieur des États-Unis, soit, dans une large

mesure, des activités que nous exerçons au Royaume-Uni et au Canada. 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 par rapport au dollar canadien et à la livre sterling au premier semestre de 2018 comparativement au premier semestre de 2017, soit de 4,3 % et de 8,6 %, respectivement.

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. De même, au Royaume-Uni, nous sommes exposés aux fluctuations du taux de change entre la livre sterling et le dollar américain lorsque des produits vendus en livres sterling contiennent des matières premières et des intrants achetés en dollars américains. 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 division 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. 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 tiers 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 les risques et avantages importants inhérents à la propriété ont été transférés à l'acheteur, que le recouvrement de la contrepartie est probable, que les coûts associés aux biens et les retours possibles des biens peuvent être évalués de façon fiable, qu'il n'y a plus d'intervention continue de la direction en ce qui concerne les biens et que le montant des produits peut être évalué de façon fiable. 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 pour le premier semestre de 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 en Amérique du Nord et au Royaume-Uni, 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 82,6 %, 78,9 %, 83,0 % et 79,0 % des produits aux deuxièmes trimestres de 2018 et 2017 et pour les premiers semestres de 2018 et 2017, respectivement. Les motifs de la hausse du coût des ventes en pourcentage des produits au deuxième trimestre de 2018 par rapport au deuxième trimestre de 2017 ainsi qu'au premier semestre de 2018 par rapport au premier semestre de 2017 sont décrits en détail à la rubrique « **Résultats d'exploitation du deuxième trimestre de 2018 par rapport au deuxième trimestre de 2017** » et « **Résultats d'exploitation du premier semestre de 2018 par rapport au premier semestre de 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 « **Capacité à gérer le 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 10,4 %, 10,6 %, 11,1 % et 12,0 % des produits pour les deuxièmes trimestres de 2018 et 2017 ainsi que les premiers semestres de 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, les relations clients, etc.

En tant que société ouverte, nous nous attendons à engager 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 accrus et des charges au titre de la rémunération et des avantages sociaux des membres du personnel additionnels.

BAIIA ajusté

Selon la Société, 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 de transaction liés au 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 BAIIA ajusté, tel qu'il est défini par la Société, est une mesure non conforme aux IFRS et son rapprochement avec le bénéfice découlant des activités poursuivies est expliqué en détail à la rubrique « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » ci-après et à la [note 2](#) afférente aux états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités.

Bénéfice net 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 de transaction liés au 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 ainsi que l'amortissement des immobilisations incorporelles liées aux acquisitions, les autres produits (charges), l'impôt sur le résultat lié aux éléments susmentionnés et l'incidence de la modification des taux d'impôt. Nous croyons que le bénéfice net ajusté est une mesure utile pour évaluer la performance de notre Société puisqu'il permet de mieux comprendre les résultats d'exploitation en ne tenant pas compte de l'incidence de certains éléments qui ne sont pas nécessairement représentatifs du rendement de nos activités principales sous-jacentes.

Flux de trésorerie disponibles ajustés

Les flux de trésorerie disponibles ajustés 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 et les autres montants payés (reçus) au titre des produits (charges). Nous croyons que la présentation des flux de trésorerie disponibles ajustés permet aux investisseurs de mieux comprendre notre rendement financier et notre situation financière.

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 semestres clos les 30 juin 2018 et 2017 sont tirées de nos états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités et des notes y afférentes.

(en milliers de dollars, sauf indication contraire)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2018	2017	2018	2017
Données tirées de l'état du résultat net :				
Activités poursuivies				
Produits	178 292	132 338	326 613	244 930
Coût des ventes	(147 309)	(104 454)	(271 071)	(193 593)
Marge brute	30 983	27 884	55 542	51 337
Charges d'exploitation (montant net)	(18 539)	(14 024)	(36 274)	(29 276)
Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	(8 442)	—	(9 923)	—
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités	(1 942)	(3 222)	(3 372)	(4 344)
Bénéfice d'exploitation	2 060	10 638	5 973	17 717
Autres (charges) produits (montant net)	(96)	543	35	768
Quote-part du bénéfice (de la perte) des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	806	(58)	806	562
Charges financières (montant net)	(5 719)	(3 422)	(9 890)	(5 926)
Coûts de transaction liés au refinancement	(4 761)	—	(4 761)	—
(Perte) bénéfice avant impôt sur le résultat	(7 710)	7 701	(7 837)	13 121
Impôt sur le résultat	5 136	(1 661)	6 682	(3 123)
(Perte) bénéfice découlant des activités poursuivies	(2 574)	6 040	(1 155)	9 998
Activités abandonnées				
Bénéfice (perte) découlant des activités abandonnées	—	4 850	—	(340)
(Perte nette) bénéfice net	(2 574)	10 890	(1 155)	9 658
BAIIA ajusté¹⁾⁹⁾	22 798	20 772	39 852	35 390
Marge du BAIIA ajusté¹⁾⁹⁾	12,8 %	15,7 %	12,2 %	14,4 %
BAII ajusté¹⁾⁹⁾	12 444	13 860	19 268	22 061
Bénéfice net ajusté²⁾⁹⁾	8 685	8 799	13 807	13 375
(Perte) bénéfice par action découlant des activités poursuivies (en \$) :				
De base	(0,06)	0,19	(0,03)	0,32
Dilué	(0,06)	0,19	(0,03)	0,31
De base ajusté ³⁾⁹⁾	0,21	0,28	0,36	0,43
Dilué ajusté ³⁾⁹⁾	0,20	0,27	0,35	0,41
(Perte) bénéfice par action découlant des activités poursuivies pro forma (en \$)⁴⁾⁹⁾ :				
De base	(0,05)	0,12	(0,02)	0,19
Dilué	(0,05)	0,11	(0,02)	0,19
De base ajusté	0,17	0,17	0,27	0,26
Dilué ajusté	0,16	0,17	0,26	0,25
Données tirées du bilan (à la clôture de la période)⁵⁾ :				
T2 2018	Exercice 2017			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	170 624	47 609		
Immobilisations corporelles	257 137	257 421		
Total des actifs	905 159	746 358		
Total des prêts et emprunts, y compris la partie courante	378 155	321 751		
Total des passifs	572 749	646 675		
Total des capitaux propres	332 410	99 683		
Total des capitaux propres pro forma⁵⁾⁶⁾⁹⁾	332 410	243 305		
Dettes nettes⁵⁾⁷⁾⁹⁾	230 233	276 341		
Données sur les flux de trésorerie :				
Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	73	9 248	(19 786)	(7 666)
Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement	(11 711)	(93 687)	(33 058)	(105 110)
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement	141 419	114 737	174 243	115 666
Flux de trésorerie disponibles ajustés⁸⁾⁹⁾	(3 653)	5 359	(27 382)	(14 424)

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, total des capitaux propres pro forma, dette nette et flux de trésorerie disponibles ajustés. Nous avons inclus ci-après des définitions pour chacune de ces mesures financières :

- 1) 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 de transaction liés au 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). La marge du BAIIA ajusté correspond au BAIIA ajusté divisé par les produits. Le BAII ajusté correspond au BAIIA ajusté moins l'exclusion des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles.
- 2) 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 de transaction liés au 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, 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'imposition.
- 3) 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.
- 4) Le résultat par action pro forma reflète le résultat par action historique révisé selon le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires émises au 30 juin 2018, ce qui tient compte de l'opération de réorganisation des actions survenue 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 plc. Il tient également compte du plan d'arrangement aux termes duquel les actionnaires ordinaires d'IPL plc ont échangé leurs actions contre des actions ordinaires de catégorie B à raison de cinq actions d'IPL plc 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. Le résultat par action ajusté pro forma correspond au bénéfice net ajusté divisé par le même nombre pro forma d'actions 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.
- 5) Les données du bilan sont présentées au 30 juin 2018 et au 31 décembre 2017.
- 6) 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. 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 fait l'acquisition d'une participation de 33,33 % dans IPL Inc. détenue par la CDPQ et le FSTQ en échange d'actions ordinaires, réglant ainsi le passif lié à une option de vente.
- 7) La dette nette s'entend des prêts et emprunts, du passif lié à une option de rachat des actions ordinaires de catégorie B 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 en titres de capitaux propres détenues par des participations ne donnant pas le contrôle dans IPL Inc.
- 8) Les flux de trésorerie disponibles ajustés 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 payés et les autres montants (reçus) payés au titre des produits (charges).
- 9) Il y a lieu de se rapporter à la rubrique « Résumé des résultats d'exploitation – Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » pour obtenir un rapprochement du BAIIA ajusté, de la marge du BAIIA ajusté, du BAII ajusté, du bénéfice net ajusté, du résultat de base et dilué par action ajusté, du résultat de base et dilué par action pro forma, du total des capitaux propres pro forma, de la dette nette et des flux de trésorerie disponibles ajustés.

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 au deuxième trimestre de 2018 et au premier semestre de 2018 comparativement au deuxième trimestre de 2017 et au premier semestre de 2017, respectivement, comprennent les éléments suivants :

- Les produits se sont accrus de 34,7 % pour se chiffrer à 178,3 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018, en raison d'une solide performance dans l'ensemble des divisions et de l'incidence de Macro pour un trimestre complet des suites de son acquisition le 9 juin 2017;
- Le BAIIA ajusté a connu une hausse de 9,8 % pour se chiffrer à 22,8 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018 en raison d'une solide performance au titre des produits et de l'acquisition de Macro;
- La marge brute et la marge du BAIIA ajusté ont toutes deux reculé en raison des pressions imposées sur les coûts des intrants liés à la résine et au transport;
- Depuis juillet 2017, les prix indiciaires des résines en Amérique du Nord en particulier ont connu une forte hausse entraînant la hausse du coût des intrants de résine engendrant la contraction de notre marge brute et de notre marge du BAIIA ajusté au deuxième trimestre de 2018 et au premier semestre de 2018. Nous avons réagi à la hausse des coûts liés à la résine, sous réserve

des délais contractuels, en continuant de transférer cette hausse aux clients visés par des accords de rétrocession et en nous efforçant de négocier des ajustements de prix généraux avec les clients;

- Les coûts du transport et de la logistique ont augmenté, étant passés d'environ 6,2 % du coût des ventes pour le premier semestre de 2017 à 7,5 % du coût des ventes au premier semestre de 2018. Cette hausse suit les augmentations initiales des prix survenues au deuxième semestre de 2017 en raison de la capacité réduite sur le marché du transport, de la hausse des prix du carburant, de la nouvelle réglementation relative aux camionneurs en Amérique du Nord et des défis liés à la disponibilité de la main-d'œuvre en Amérique du Nord en raison du niveau d'emploi;
- La Société a fait l'acquisition de la totalité du capital-actions de Macro le 9 juin 2017. Macro a établi une présence considérable qui représente un atout pour l'expansion d'IPLP sur le marché stratégiquement important des États-Unis et sur le marché en croissance de l'Amérique latine. Le secteur opérationnel SER comprend les résultats de Macro;
- Les dépenses d'investissement se sont poursuivies dans le cadre de l'important programme d'investissement qui a commencé au cours de l'exercice 2016 et qui renforce la capacité de la Société à répondre aux besoins de ses activités en expansion. Les sorties de trésorerie liées aux entrées d'immobilisations au premier semestre de 2018 se sont chiffrées à 34,5 millions de dollars (23,0 millions de dollars pour le premier semestre de 2017), une tranche de 29,6 millions de dollars ayant trait aux dépenses d'investissement stratégique et de développement, et une tranche de 4,9 millions de dollars représentant des dépenses d'investissement de maintien;
- La dette nette a diminué, passant de 276,3 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 230,2 millions de dollars au 30 juin 2018 en raison des produits issus du PAPE. Le ratio d'endettement financier de la Société s'établissait à 2,72 fois la dette nette par rapport au BAIIA ajusté des douze derniers mois au 30 juin 2018;
- Le 17 avril 2018, IPL plc a 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); et
- Le 28 février 2018, les participations des actionnaires minoritaires dans IPL Inc. ont été échangées contre 47 238 242 actions d'IPL plc. La conclusion de cette transaction a eu pour incidence le règlement du passif lié à une option de vente avec prise d'effet le 28 février 2018.

Résumé des résultats d'exploitation

Les données financières historiques pour les trimestres et les semestres clos les 30 juin 2018 et 2017, résumées ci-après sont tirées de nos états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités ainsi que des notes y afférentes pour ces périodes, qui ont été établis conformément aux IFRS. Nos résultats historiques ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats devant être attendus pour toute période future.

États consolidés du résultat net

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2018	2017	2018	2017
Activités poursuivies				
Produits	178 292	132 338	326 613	244 930
Coût des ventes	(147 309)	(104 454)	(271 071)	(193 593)
Marge brute	30 983	27 884	55 542	51 337
Charges d'exploitation (montant net)	(18 539)	(14 024)	(36 274)	(29 276)
Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	(8 442)	—	(9 923)	—
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités	(1 942)	(3 222)	(3 372)	(4 344)
Bénéfice d'exploitation	2 060	10 638	5 973	17 717
Autres (charges) produits (montant net)	(96)	543	35	768
Quote-part du bénéfice (de la perte) des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	806	(58)	806	562
Charges financières (montant net)	(5 719)	(3 422)	(9 890)	(5 926)
Coûts de transaction liés au refinancement	(4 761)	—	(4 761)	—
(Perte) bénéfice avant impôt sur le résultat	(7 710)	7 701	(7 837)	13 121
Impôt sur le résultat	5 136	(1 661)	6 682	(3 123)
(Perte) bénéfice découlant des activités poursuivies	(2 574)	6 040	(1 155)	9 998
Activités abandonnées				
Bénéfice (perte) découlant des activités abandonnées	—	4 850	—	(340)
(Perte nette) bénéfice net	(2 574)	10 890	(1 155)	9 658

Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS

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

Le BAIIA ajusté correspond (à la perte) 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 moins l'exclusion des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2018	2017	2018	2017
(Perte) bénéfice découlant des activités poursuivies	(2 574)	6 040	(1 155)	9 998
Impôt sur le résultat	(5 136)	1 661	(6 682)	3 123
Coûts de transaction liés au refinancement	4 761	—	4 761	—
Charges financières (montant net)	5 719	3 422	9 890	5 926
Autres charges (produits) (montant net)	96	(543)	(35)	(768)
Quote-part du résultat des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	(806)	58	(806)	(562)
Bénéfice d'exploitation	2 060	10 638	5 973	17 717
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités	1 942	3 222	3 372	4 344
Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	8 442	—	9 923	—
BAII ajusté	12 444	13 860	19 268	22 061
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	10 354	6 912	20 584	13 329
BAIIA ajusté	22 798	20 772	39 852	35 390

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 (à la perte) 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 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2018	2017	2018	2017
(Perte) bénéfice découlant des activités poursuivies	(2 574)	6 040	(1 155)	9 998
Coûts de transaction liés au refinancement	4 761	—	4 761	—
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités	1 942	3 222	3 372	4 344
Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	8 442	—	9 923	—
Amortissement des immobilisations incorporelles liées aux acquisitions	1 658	812	3 333	1 632
Autres charges (produits) (montant net)	96	(543)	(35)	(768)
Quote-part du résultat des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	(806)	58	(806)	(562)
Incidence de la modification des taux d'impôt	—	—	—	—
Impôt lié à chacun des éléments susmentionnés	(4 834)	(790)	(5 586)	(1 269)
Bénéfice net ajusté	8 685	8 799	13 807	13 375
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	41 553	31 458	38 298	31 396
Résultat de base par action ajusté (en \$)	0,21	0,28	0,36	0,43
Instruments de capitaux propres ayant un effet dilutif – options sur actions	1 536	1 050	1 040	1 188
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (dilué)	43 089	32 508	39 338	32 584
Résultat dilué par action ajusté (en \$)	0,20	0,27	0,35	0,41

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 émises au 30 juin 2018, ce qui tient 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 plc. 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 plc pour une action ordinaire de catégorie B de Plastiques IPL Inc. Enfin, le résultat par action pro forma rend compte de

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 30 juin</i>		<i>Semestres clos les 30 juin</i>	
	2018	2017	2018	2017
(Perte) bénéfice découlant des activités poursuivies	(2 574)	6 040	(1 155)	9 998
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	41 553	31 458	38 298	31 396
Ajustement pro forma au titre des actions émises lors de la réorganisation des actions	—	9 448	2 782	9 448
Ajustement pro forma au titre des actions émises aux termes du premier appel public à l'épargne	12 907	13 200	13 053	13 200
Ajustement pro forma au titre des actions rachetées aux termes de l'option de rachat	(2 039)	(2 086)	(2 063)	(2 086)
	54 421	52 020	52 070	51 958
Résultat de base par action pro forma (en \$)	(0,05)	0,12	(0,02)	0,19
Instruments de capitaux propres ayant un effet dilutif – options sur actions ¹⁾	1 536	1 050	1 040	1 188
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (dilué)	53 957	53 070	53 110	53 146
Résultat dilué par action pro forma (en \$)	(0,05)	0,11	(0,02)	0,19

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 plc 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 30 juin</i>		<i>Semestres clos les 30 juin</i>	
	2018	2017	2018	2017
Bénéfice net ajusté	8 685	8 799	13 807	13 375
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	41 553	31 458	38 298	31 396
Ajustement pro forma au titre des actions émises lors de la réorganisation des actions	—	9 448	2 782	9 448
Ajustement pro forma au titre des actions émises aux termes du premier appel public à l'épargne	12 907	13 200	13 053	13 200
Ajustement pro forma au titre des actions rachetées aux termes de l'option de rachat	(2 039)	(2 086)	(2 063)	(2 086)
	52 421	52 020	52 070	51 958
Résultat de base par action ajusté pro forma (en \$)	0,17	0,17	0,27	0,26
Instruments de capitaux propres ayant un effet dilutif – options sur actions ¹⁾	1 536	1 050	1 040	1 188
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (dilué)	53 957	53 070	53 110	53 146
Résultat dilué par action ajusté pro forma (en \$)	0,16	0,17	0,26	0,25

1) Compte tenu du plan d'arrangement aux termes duquel les actionnaires ordinaires d'IPL plc ont échangé leurs actions contre des actions ordinaires de catégorie B, à raison de cinq actions ordinaires d'IPL plc 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 30 juin 2018	Au 31 décembre 2017
Total des capitaux propres	332 410	99 683
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	332 410	243 305

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 30 juin 2018	Au 31 décembre 2017
Emprunts bancaires	344 407	286 118
Emprunts à terme de second rang	33 427	35 280
Passifs liés aux contrats de location-financement	321	353
Passif lié à une option de rachat	21 256	—
Billets convertibles	1 446	2 199
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(170 624)	(47 609)
Dette nette	230 233	276 341

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 et les autres montants (reçus) payés au titre des produits (charges). Les flux de trésorerie disponibles ajustés pour le deuxième trimestre de 2018 représentent des sorties de 3,7 millions de dollars, contre des entrées de 5,4 millions de dollars au deuxième trimestre de 2017, tandis que les flux de trésorerie disponibles ajustés du premier semestre de 2018 représentent des sorties de 27,4 millions de dollars, comparativement à des sorties de 14,4 millions de dollars pour le premier semestre de 2017, qui se détaillent comme suit :

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2018	2017	2018	2017
Sorties (entrées) nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	73	9 248	(19 786)	(7 666)
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités payés (à l'exclusion des coûts liés à l'investissement et au financement)	443	157	3 108	673
Autres produits (montant net)	—	(158)	(55)	(45)
Sorties (entrées) nettes de trésorerie ajustées liées aux activités d'exploitation	516	9 247	(16 733)	(7 038)
Investissement de maintien ¹⁾	(2 337)	(1 032)	(4 891)	(2 146)
Charges financières payées	(1 832)	(2 856)	(5 758)	(5 240)
Flux de trésorerie disponibles ajustés	(3 653)	5 359	(27 382)	(14 424)

1) L'investissement de maintien correspond aux dépenses d'investissement minimales qu'une entreprise doit engager pour maintenir sa production courante et continuer d'exister dans son état actuel.

Résultats d'exploitation

Résultats pour le deuxième trimestre de 2018 par rapport au deuxième trimestre de 2017

Produits

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Produits	178 292	132 338	45 954	34,7 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	86 704	78 235	8 469	10,8 %
Amérique du Nord	56 619	54 530	2 089	3,8 %
Europe	30 085	23 705	6 380	26,9 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	49 379	41 477	7 902	19,1 %
Amérique du Nord	37 510	33 140	4 370	13,2 %
Europe	11 869	8 337	3 532	42,4 %
Solutions d'emballage réutilisable	34 707	7 126	27 581	387,0 %
Autres	7 502	5 500	2 002	36,4 %

Les produits se sont établis à 178,3 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018, comparativement à 132,3 millions de dollars au deuxième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 46,0 millions de dollars ou de 34,7 %. L'acquisition de Macro en juin 2017 a contribué à hauteur de 27,6 millions de dollars à la hausse, la tranche restante de 18,4 millions de dollars de la hausse étant surtout attribuable aux divisions EGFE et SEC.

Les produits du secteur EGFE se sont établis à 86,7 millions de dollars au deuxième trimestre 2018 (56,6 millions de dollars en Amérique du Nord et 30,1 millions de dollars en Europe), en hausse de 8,5 millions de dollars ou de 10,8 % par rapport à la période correspondante de 2017. La croissance du secteur EGFE dans le marché nord-américain de 2,1 millions de dollars est essentiellement attribuable à la forte croissance interne surtout dans les catégories de l'emballage en vrac et des produits environnementaux, ainsi qu'aux fluctuations favorables des cours de change au deuxième trimestre de 2018 par rapport au deuxième trimestre de 2017. Les produits ont reculé dans le secteur de la manutention de cette division en raison de la conclusion d'un important contrat avec un seul client qui a eu une incidence importante sur le deuxième trimestre de 2017. Les activités européennes ont contribué aux produits à hauteur de 30,1 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018, soit une hausse de 6,4 millions de dollars par rapport aux produits de 23,7 millions de dollars du deuxième trimestre de 2017. Les produits des activités européennes du secteur EGFE ont profité des ventes additionnelles du deuxième trimestre de 2018 liées aux nouveaux déploiements de bacs alors qu'un certain nombre de soumissions ont été remportées, ce qui contribue habituellement à une marge brute plus faible par rapport aux autres produits des EGFE en Europe. Les produits des activités européennes ont profité des écarts de conversion au deuxième trimestre de 2018 par rapport au deuxième trimestre de 2017.

Les produits du secteur SEC se sont établis à 49,4 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018 (37,5 millions de dollars en Amérique du Nord et 11,9 millions de dollars en Europe), en hausse de 7,9 millions de dollars ou de 19,1 %. Les produits du secteur SEC se sont accrûs sur le marché nord-américain, affichant une croissance de 4,4 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018, par rapport au deuxième trimestre de 2017, en plus d'une hausse de 3,5 millions de dollars en Europe. La croissance sur le marché nord-américain est principalement attribuable aux nouvelles activités liées aux produits laitiers, aux augmentations du prix des résines et à l'incidence de la variation des cours de change. L'augmentation de 3,5 millions de dollars des produits tirés de nos activités européennes découle surtout de la demande additionnelle de la part de notre plus important client en Europe, de la hausse des volumes de vente de nos produits d'emballage alimentaire et de l'incidence des fluctuations du change.

Les produits du secteur SER se sont établis à 34,7 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018, en hausse de 27,6 millions de dollars, contre 7,1 millions de dollars au deuxième trimestre de 2017, hausse qui est survenue dans la période suivant l'acquisition de Macro, du 9 juin 2017 jusqu'au 30 juin 2017. Pour l'ensemble de la période équivalant au deuxième trimestre de 2017, et avant son acquisition par la Société,

Macro avait comptabilisé des produits de 28,5 millions de dollars. L'augmentation des activités de Macro de 6,2 millions de dollars ou de 21,8 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent s'explique surtout par le lancement de nouveaux contenants spécialisés pour le marché de l'automobile et par la pénétration plus forte du marché des pommes. Cette croissance est contrebalancée en partie par la baisse des ventes des marchés de la cerise et des agrumes de la Californie en raison des conditions météorologiques défavorables ayant nui aux récoltes.

Coût des ventes

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Coût des ventes	(147 309)	(104 454)	(42 855)	41,0 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(74 812)	(64 265)	(10 547)	16,4 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(39 880)	(32 445)	(7 435)	22,9 %
Solutions d'emballage réutilisable	(27 306)	(4 207)	(23 099)	549,1 %
Autres	(5 311)	(3 537)	(1 774)	50,1 %
Coût des ventes (% des produits)	(82,6)%	(78,9)%	(3,7)%	4,7 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(86,3)%	(82,1)%	(4,2)%	5,1 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(80,8)%	(78,2)%	(2,6)%	3,3 %
Solutions d'emballage réutilisable	(78,7)%	(59,0)%	(19,7)%	33,4 %
Autres	(70,8)%	(64,3)%	(6,5)%	10,1 %

Le coût des ventes s'est établi à 147,3 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018, comparativement à 104,5 millions de dollars au deuxième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 42,9 millions de dollars ou de 41,0 %. Le coût des ventes en pourcentage des produits s'est chiffré à 82,6 % au deuxième trimestre de 2018, comparativement à 78,9 % au deuxième trimestre de 2017. L'acquisition de Macro en juin 2017 a apporté une contribution additionnelle de 23,1 millions de dollars au coût des ventes au deuxième trimestre de 2018 par rapport au deuxième trimestre de 2017, la hausse restante de 19,8 millions de dollars étant principalement partagée entre les divisions EGFE et SEC. L'augmentation du coût des ventes au deuxième trimestre de 2018 par rapport au deuxième trimestre de 2017 s'explique surtout par les prix beaucoup plus élevés des résines et la hausse significative des frais de transport, qui, selon nos estimations, ont réduit notre marge brute et, par conséquent, ont entraîné une hausse du coût des ventes en pourcentage des produits d'environ 3,0 % et 1,0 %, respectivement. En outre, certaines augmentations des produits visaient 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 fluctuations des cours de change au deuxième trimestre de 2018 par rapport au deuxième trimestre de 2017 ont également donné lieu à une augmentation du coût des ventes pour le trimestre à l'étude.

Le coût des ventes de notre division EGFE a augmenté de 10,5 millions de dollars sur une base absolue et est passé de 82,1 % en pourcentage des produits au deuxième trimestre de 2017 à 86,3 % au deuxième trimestre de 2018. Cette division a absorbé l'augmentation des coûts des résines en Amérique du Nord, ce qui a essentiellement eu une incidence négative sur la marge brute globale. On estime que la hausse des prix des résines, fondée sur l'indice IHS au deuxième trimestre de 2018 par rapport à la période correspondante de 2017 a engendré une diminution de 2,6 % de la marge brute et de 2,5 % de la marge du BAIIA ajusté de ces activités, sur la base de produits et de prix des autres intrants constants. L'augmentation des prix du carburant, les défis que posent le marché du travail et la nouvelle réglementation relative aux camionneurs aux États-Unis ayant fait grimper encore davantage les prix du 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 5,4 % des produits au deuxième trimestre de 2017 à 7,0 % des produits au deuxième trimestre de 2018 pour le secteur EGFE. Pour les activités européennes du secteur EGFE, l'effet de la hausse des volumes de vente de produits présentant des coûts de vente plus élevés est le principal facteur ayant entraîné la hausse des coûts des ventes au deuxième trimestre de 2018. Le coût de l'énergie et des résines a également eu une incidence sur le secteur EGFE en Europe, mais dans une moindre mesure. Les fluctuations des cours de change au cours du deuxième trimestre de 2018 ont donné lieu à une augmentation du coût des ventes du secteur EGFE, alors que le dollar américain s'est affaibli par rapport au deuxième trimestre de 2017.

Le coût des ventes de notre division SEC a augmenté de 7,4 millions de dollars ou de 22,9 % au cours du deuxième trimestre de 2018 tandis que le coût des ventes en pourcentage des produits a augmenté de 2,6 %, passant de 78,2 % au deuxième trimestre de 2017 à 80,8 % au deuxième trimestre de 2018, du fait surtout des activités nord-américaines, pour lesquelles, en pourcentage des produits, le coût des ventes s'élevait à 78,5 % au deuxième trimestre de 2018 contre 75,9 % au deuxième trimestre de 2017. La hausse de 2,6 % du coût des ventes en pourcentage des ventes en Amérique du Nord a essentiellement trait à la composition des ventes et des clients qui, au deuxième 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 du transport et de la logistique a augmenté au deuxième trimestre de 2018, passant de 4,9 % des produits au deuxième trimestre de 2017 à 5,7 % des produits au deuxième trimestre de 2018. Les coûts d'emballage en pourcentage des produits ont également augmenté au deuxième trimestre de 2018. Les hausses relatives au transport et à la logistique et celle des coûts d'emballage tiennent surtout des nouvelles activités liées aux produits laitiers. Le coût de la résine en pourcentage des produits a également légèrement augmenté au deuxième trimestre de 2018 sous l'effet de la hausse des prix des résines, une partie de cette hausse ayant été couverte par les augmentations de prix mentionnées ci-dessus. Le coût des ventes de nos activités européennes pour le deuxième trimestre de 2018 a également augmenté comparativement au deuxième trimestre de 2017, en raison essentiellement de la hausse des volumes de vente. Les fluctuations des cours de change au cours du trimestre ont entraîné une hausse additionnelle des coûts des ventes sur les marchés nord-américains et européens alors que le dollar américain s'est replié par rapport au deuxième trimestre de 2017.

Le coût des ventes de la division SER s'est établi à 27,3 millions de dollars ou à 78,7 % des produits pour le deuxième trimestre de 2018, comparativement à 4,2 millions de dollars ou 59,0 % des produits au deuxième trimestre de 2017. Les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles additionnels inclus dans le coût des ventes se sont chiffrés à 1,6 million de dollars au deuxième trimestre de 2018. Au deuxième trimestre 2017, y compris la période antérieure à l'acquisition de Macro, le coût des ventes pour la division SER sur une base comparable s'est chiffré à 20,4 millions de dollars pour le trimestre et à 71,7 % des produits. L'augmentation du coût des ventes en pourcentage des produits au deuxième trimestre de 2018 est attribuable à l'incidence des augmentations du prix des résines, à un changement dans la composition des ventes en faveur de produits à plus faible marge en raison de la réduction des ventes d'agrumes sur le marché et aux coûts de démarrage liés à un nouveau contrat de contenants spécialisés pour le secteur automobile. La division SER utilise du polypropylène (PP Copo IM) dans ses produits. Nous estimons que la hausse du prix du polypropylène au deuxième trimestre de 2018 a engendré une réduction de 6,6 % à la fois de la marge brute et de la marge du BAIIA ajusté pour ces activités. La division 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 la valeur de marché courante de la résine. Une part importante des commandes pour le secteur agricole 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 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 tendances démontrent des hausses de la valeur des résines, les prix sont augmentés pour couvrir certains des coûts de la résine, 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 d'un important carnet de commandes pour ces activités et des prix actuels de la résine de polypropylène, nous nous attendons à ce que ces facteurs continuent de nuire à notre marge brute et à notre marge du BAIIA ajusté pour le reste de l'exercice 2018.

Les coûts totaux liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles (inclus dans le coût des ventes et les charges d'exploitation) ont continué d'augmenter à l'échelle de la Société à la suite des importantes dépenses d'investissement effectuées au cours des exercices 2016 et 2017 et du premier semestre de 2018 alors que les coûts de l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles se sont chiffrés à 10,4 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018, contre 6,9 millions de dollars au deuxième trimestre de 2017, en hausse de 3,5 millions de dollars. L'acquisition de Macro a contribué à hauteur de 2,3 millions de dollars à cette augmentation, l'augmentation restante de 1,2 million de dollars ayant découlé des dépenses d'investissements effectuées au cours de l'exercice 2017.

Charges d'exploitation (montant net)

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Charges d'exploitation (montant net)	(18 539)	(14 024)	(4 515)	32,2 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(7 787)	(6 814)	(973)	14,3 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(3 982)	(4 041)	59	(1,5)%
Solutions d'emballage réutilisable	(4 374)	(829)	(3 545)	427,6 %
Autres	(2 396)	(2 340)	(56)	2,4 %
Charges d'exploitation (montant net) en pourcentage des produits	(10,4)%	(10,6)%	(0,2)%	(1,9)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(9,0)%	(8,7)%	(0,3)%	3,4 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(8,1)%	(9,7)%	1,6 %	(17,5)%
Solutions d'emballage réutilisable	(12,6)%	(11,6)%	(1,0)%	8,6 %
Autres	(31,9)%	(42,5)%	10,6 %	(24,9)%

Les charges d'exploitation se sont établies à 18,5 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018, comparativement à 14,0 millions de dollars au deuxième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 4,5 millions de dollars ou de 32,2 %. Les charges d'exploitation en pourcentage des produits se sont chiffrées à 10,4 % au deuxième trimestre de 2018, comparativement à 10,6 % au deuxième trimestre de 2017. La diminution des charges d'exploitation en pourcentage des ventes 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.

Les charges d'exploitation du deuxième trimestre de 2018 de la division EGFE ont augmenté de 1,0 million de dollars comparativement au deuxième trimestre de 2017. En pourcentage des produits, les charges d'exploitation ont augmenté, passant de 8,7 % au deuxième trimestre de 2017 à 9,0 % au deuxième trimestre de 2018. Cette hausse découle surtout de l'incidence des fluctuations des cours de change. Les charges d'exploitation en pourcentage des ventes ont diminué, passant de 9,5 % au premier trimestre de 2018 à 9,0 % au deuxième trimestre de 2018. Cela démontre que le secteur EGFE tire parti des coûts indirects fixes de manière à ne pas faire augmenter les charges d'exploitation proportionnellement aux produits en 2018.

Les charges d'exploitation du deuxième trimestre de 2018 de la division SEC correspondent dans l'ensemble à celles du deuxième trimestre de 2017, le recul des charges d'exploitation en pourcentage des produits étant conforme aux facteurs généraux énoncés ci-dessus.

Dans le secteur SER, l'acquisition de Macro a donné lieu à des charges d'exploitation supplémentaires de 3,5 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018 comparativement au deuxième trimestre de 2017. Les charges d'exploitation de ce secteur représentent habituellement un pourcentage plus élevé des produits que celles des autres secteurs. Pour le deuxième trimestre de 2018, les charges d'exploitation se sont chiffrées à 12,6 % des produits. Les charges d'exploitation de Macro pour le deuxième trimestre de 2017, compte tenu de la période antérieure à son acquisition par IPLP, se sont chiffrées à 2,7 millions de dollars ou à 9,3 % des produits. La hausse au deuxième trimestre de 2018 comparativement au deuxième trimestre de 2017 est essentiellement imputable aux coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles découlant de l'acquisition.

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

Les coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration sont constitués 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 liés au refinancement.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	(8 442)	—	(8 442)	100,0 %
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration	(1 942)	(3 222)	1 280	39,7 %
Coûts de transaction liés au refinancement	(4 761)	—	(4 761)	100,0 %
Total coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration	(15 145)	(3 222)	(11 923)	370,0 %

Les coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration se sont établis à 15,1 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018, comparativement à 3,2 millions de dollars au deuxième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 11,9 millions de dollars. Les coûts du deuxième trimestre de 2018 comprennent des charges de 8,4 millions de dollars engagées relativement au processus de premier appel public à l'épargne et de plan d'arrangement.

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 de 1,8 million de dollars ont été engagés pour le démarrage et l'intégration de projets d'investissement d'envergure dans nos installations nord-américaines au deuxième trimestre de 2018. Au deuxième trimestre de 2017, les coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités avaient essentiellement trait à l'acquisition de Macro, le solde résiduel découlant d'autres coûts au titre de la réorganisation liés aux licenciements de membres de la direction.

Dans le cadre du refinancement bancaire conclu en avril 2018, les charges financières non amorties se rapportant à l'encours de la dette de la Société aux termes de la facilité bancaire irlandaise et de la convention de crédit canadienne existantes, se chiffrent à 4,8 millions de dollars, ont été passées en charges au titre des coûts de transaction liés au refinancement dans les états consolidés du résultat net au deuxième trimestre de 2018.

Charges financières (montant net)

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Charges financières – montant net	(5 719)	(3 422)	(2 297)	67,1 %

Les charges financières nettes ont augmenté de 2,3 millions de dollars pour s'établir à 5,7 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018 (3,4 millions de dollars au deuxième trimestre de 2017), principalement en raison de l'incidence du montant prélevé sur les emprunts bancaires aux fins de l'acquisition de Macro en juin 2017 et des prélèvements additionnels effectués au deuxième trimestre de 2018 pour soutenir les augmentations du fonds de roulement découlant principalement de la croissance des produits. Le taux d'intérêt moyen payé par la Société au deuxième trimestre de 2018 s'est élevé à 5,3 % (4,4 % au deuxième trimestre de 2017). La variation du taux d'intérêt moyen payé est attribuable à l'augmentation des taux d'intérêt aux États-Unis et au Canada tout au long de 2017. En outre, la proportion des charges d'intérêts engagées en 2018 sur le marché américain a augmenté en raison des prélèvements effectués aux fins de l'acquisition de Macro, tandis que les taux d'intérêt sous-jacents sont plus faibles en Irlande et au Royaume-Uni.

Impôt sur le résultat

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Impôt sur le résultat	5 136	(1 661)	6 797	(409,2)%

Le montant net pour le deuxième trimestre de 2018 correspond à un crédit d'impôt de 5,1 millions de dollars, comparativement à une charge d'impôt de 1,7 million de dollars pour le deuxième trimestre de 2017, ce qui signifie une baisse de 6,8 millions de dollars sur un an. La diminution de la charge d'impôt est attribuable essentiellement à une perte avant impôt de 7,7 millions de dollars alors qu'un bénéfice avant impôt sur le résultat de 7,7 millions de dollars a été inscrit pour le deuxième trimestre de 2017, à l'ajustement apporté aux estimations de l'exercice précédent et aux charges liées à la réévaluation des risques fiscaux en raison de la conclusion des vérifications fiscales.

Bénéfice tiré des activités abandonnées

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Bénéfice tiré des activités abandonnées (après impôt sur le résultat)	—	4 850	(4 850)	(100,0)%

Le bénéfice tiré des activités abandonnées s'est établi à 4,9 millions de dollars pour le deuxième trimestre de 2017. Le profit découle de la sortie d'une des entreprises spécialisées en environnement (« ESE ») de ClearCircle et de la réalisation de l'écart de conversion à la sortie de l'ESE du Royaume-Uni.

(Perte nette) bénéfice net

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
(Perte nette) bénéfice net	(2 574)	10 890	(13 464)	(123,6)%

La perte nette s'est chiffrée à 2,6 millions de dollars pour le deuxième trimestre de 2018, alors qu'un bénéfice net de 10,9 millions de dollars a été inscrit pour le deuxième trimestre de 2017, soit une baisse de 13,5 millions de dollars. Cette diminution s'explique surtout par les importants coûts de transaction liés au refinancement, aux coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités, aux coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes engagés au deuxième trimestre de 2018, essentiellement liés au premier appel public à l'épargne et au plan d'arrangement, au bénéfice de 4,9 millions de dollars comptabilisé au deuxième trimestre de 2017 relativement à la sortie de nos activités ESE, à la hausse des charges d'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles et aux charges financières additionnelles depuis juin 2017 des suites du prélèvement sur emprunt visant l'acquisition de Macro. Ces facteurs sont compensés par la hausse du BAIIA au cours du trimestre et par la diminution de la charge d'impôt sur le résultat pour la période.

BAIIA ajusté

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
BAIIA ajusté¹⁾	22 798	20 772	2 026	9,8 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	8 623	10 968	(2 345)	(21,4)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	8 697	7 760	937	12,1 %
Solutions d'emballage réutilisable	5 552	2 302	3 250	141,2 %
Autres	(74)	(258)	184	(71,3)%
Marge du BAIIA ajusté (% des produits)¹⁾	12,8 %	15,7 %	(2,9)%	(18,5)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	9,9 %	14,0 %	(4,1)%	(29,3)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	17,6 %	18,7 %	(1,1)%	(5,9)%
Solutions d'emballage réutilisable	16,0 %	32,3 %	(16,3)%	(50,5)%

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 rapprochement sur une base cumulative du BAIIA ajusté et du bénéfice net est expliqué plus en détail à la note 2 afférente aux états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités.

Le BAIIA ajusté s'est établi à 22,8 millions de dollars pour le deuxième trimestre de 2018, comparativement à 20,8 millions de dollars pour le deuxième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 2,0 millions de dollars ou de 9,8 %. Les facteurs de croissance

correspondent à ceux présentés à la rubrique sur les produits, les résultats ayant été avantagés par la croissance interne soutenue sur les marchés américains et canadiens, les variations de change et l'apport additionnel de 3,3 millions de dollars de Macro depuis son acquisition en juin 2017. Les marges du BAIIA ajusté de toutes nos divisions se sont contractées d'un exercice à l'autre, passant de 15,7 % au deuxième trimestre de 2017 à 12,8 % au deuxième trimestre de 2018 à cause essentiellement des facteurs analysés ci-dessus relativement aux coûts du transport et des résines. 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 et partiellement compensées par le levier d'exploitation de nos activités.

Le BAIIA ajusté du secteur EGFE a diminué de 2,3 millions de dollars en raison des facteurs mentionnés précédemment dans la section sur le coût des ventes du présent rapport de gestion, mais surtout à cause de la montée des coûts liés à la résine et de la hausse des frais de transport en Amérique du Nord. Les enjeux liés au prix de la résine et des frais de transport, dont il est question précédemment, sont les principaux facteurs qui ont contribué à la contraction de la marge du BAIIA ajusté du deuxième trimestre de 2018, laquelle s'est chiffrée à 9,9 %, contre 14,0 % au deuxième trimestre de 2017. Ces facteurs ont également réduit la marge du BAIIA ajusté en Europe en raison de la composition des ventes.

Le BAIIA ajusté du secteur SEC a enregistré une croissance de 0,9 million de dollars au deuxième trimestre de 2018, pour s'établir à 8,7 millions de dollars, contre 7,8 millions de dollars au deuxième trimestre de 2017, soit une hausse de 12,1 %. La contraction de la marge du BAIIA ajusté de 18,7 % au deuxième trimestre de 2017 à 17,6 % au deuxième 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 deuxième trimestre de 2017 et de celle de l'exercice 2017 sont la composition des ventes, la montée du prix de la résine et les frais supplémentaires en matière de transport, de logistique et d'emballage découlant des nouvelles activités et de l'accroissement des activités existantes.

Le BAIIA ajusté du secteur SER s'est établi à 5,6 millions de dollars pour le deuxième trimestre de 2018, et a généré une marge du BAIIA ajusté de 16,0 % pour la période. Pour la période correspondante de l'exercice 2017 et compte tenu de la période avant l'acquisition de Macro par IPLP, le BAIIA ajusté retraité en raison des ajustements pro forma relatifs à l'acquisition a été de 5,4 millions de dollars, avec une marge du BAIIA ajusté de 19,0 %. Le rétrécissement de la marge du BAIIA ajusté est essentiellement imputable à la hausse des prix des résines, à la composition des produits, aux coûts de démarrage d'une division dans le secteur de l'automobile et aux charges d'exploitation. Comme mentionné au préalable, nous nous attendons à ce que l'important carnet de commandes pour ces activités et le prix actuel de la résine de polypropylène continuent de nuire à notre marge du BAIIA ajusté pour le reste de 2018. Le rétrécissement de la marge, passée de 32,3 % au cours de la période ultérieure à l'acquisition au deuxième trimestre de 2017, à 16,0 % s'explique essentiellement par le calendrier, étant donné que les ventes au deuxième trimestre de l'exercice sont habituellement pondérées vers le mois de juin. Par ailleurs, les ventes de juin 2017 ont été pondérées dans la deuxième moitié du mois, entraînant une marge du BAIIA ajusté anormalement élevée pour les 21 jours suivant l'acquisition.

BAII ajusté

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
BAII ajusté¹⁾	12 444	13 860	(1 416)	(10,2)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	4 105	7 156	(3 051)	(42,6)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	5 517	4 990	527	10,6 %
Solutions d'emballage réutilisable	3 027	2 090	937	44,8 %
Autres	(205)	(376)	171	(45,5)%

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 rapprochement sur une base cumulative du BAII ajusté et du bénéfice net est expliqué plus en détail à la note 2 afférente aux états financiers intermédiaires consolidés résumés non audité.

Le BAII ajusté s'est établi à 12,4 millions de dollars pour le deuxième trimestre de 2018, comparativement à 13,9 millions de dollars pour le deuxième trimestre de 2017, ce qui représente une baisse de 1,4 million de dollars ou de 10,2 %. Les coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles ont augmenté de 3,5 millions de dollars, passant de 6,9 millions de dollars pour le deuxième trimestre de 2017 à 10,4 millions de dollars pour le deuxième trimestre de 2018. Cette augmentation s'explique par les coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles additionnels de 2,3 millions de dollars découlant de l'acquisition de Macro et les coûts liés à l'amortissement de nouvelles immobilisations en 2017 dont l'entrée a été faite essentiellement dans le cadre du programme d'investissement, lesquels expliquent l'écart restant de 1,2 million de dollars. Cette hausse des coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles a contré l'accroissement de 2,0 millions de dollars du BAIIA ajusté.

Analyse des résultats du premier semestre de 2018 par rapport au premier semestre de 2017

Produits

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 30 juin			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Produits découlant des activités poursuivies	326 613	244 930	81 683	33,3 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	162 296	148 196	14 100	9,5 %
Amérique du Nord	108 025	99 980	8 045	8,0 %
Europe	54 271	48 216	6 055	12,6 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	94 371	78 643	15 728	20,0 %
Amérique du Nord	71 308	60 555	10 753	17,8 %
Europe	23 063	18 088	4 975	27,5 %
Solutions d'emballage réutilisable	56 516	7 126	49 390	693,1 %
Autres	13 430	10 965	2 465	22,5 %

Les produits se sont établis à 326,6 millions de dollars pour le premier semestre de 2018, comparativement à 244,9 millions de dollars pour le premier semestre de 2017, ce qui représente une hausse de 81,7 millions de dollars ou de 33,3 %. L'acquisition de Macro en juin 2017 a représenté une tranche de 49,4 millions de dollars de la hausse, la hausse résiduelle de 32,3 millions de dollars découlant de la croissance interne dans les secteurs EGFE et SEC.

Les produits du secteur EGFE se sont établis à 162,3 millions de dollars pour le premier semestre de 2018 (108,0 millions de dollars en Amérique du Nord et 54,3 millions de dollars en Europe), en hausse de 14,1 millions de dollars ou de 9,5 % par rapport à la période correspondante de 2017. La croissance dans le marché nord-américain de 8,0 millions de dollars est attribuable à la forte croissance interne alimentée par l'augmentation continue de la demande, surtout dans les catégories de l'emballage en vrac et des produits environnementaux, aux ajustements de prix attribuables aux variations des prix des résines et à l'inflation, ainsi qu'aux fluctuations des cours de change. Les produits ont reculé pour le secteur des produits de manutention de cette division en Amérique du Nord en raison de l'achèvement d'un contrat d'envergure avec un client qui avait eu une incidence importante sur ses produits au premier semestre de 2017. Les activités européennes ont contribué à hauteur de 54,3 millions de dollars pour le premier semestre de 2018, contre 48,2 millions de dollars pour le premier semestre de 2017, en hausse de 6,1 millions de dollars. Les activités européennes ont profité de la croissance dans le secteur des contenants environnementaux et des produits d'emballage en vrac ainsi que des fluctuations des cours de change au premier semestre 2018 par rapport au premier semestre de 2017.

Les produits du secteur SEC se sont établis à 94,4 millions de dollars au premier semestre de 2018 (71,3 millions de dollars en Amérique du Nord et 23,1 millions de dollars en Europe), en hausse de 15,7 millions de dollars ou de 20,0 %. Les produits se sont accrus de façon notable à la fois sur le marché nord-américain, affichant une croissance de 10,8 millions de dollars d'un exercice à l'autre et sur le marché européen, avec une hausse de 5,0 millions de dollars au premier semestre de 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 aux fluctuations des cours de change. La hausse de 5,0 millions de dollars des produits de nos activités européennes découle principalement de la demande additionnelle

émanant de notre plus important client en Europe, de la hausse des volumes de vente de nos produits d'emballage alimentaire et de l'incidence des fluctuations des cours de change.

Les produits du secteur SER se sont établis à 56,5 millions de dollars pour le premier semestre de 2018, en hausse de 49,4 millions de dollars par rapport au semestre correspondant de 2017 par suite de l'acquisition de Macro le 9 juin 2017. Pour la même période en 2017 et avant son acquisition par la Société, Macro avait comptabilisé des produits de 45,5 millions de dollars. La hausse des activités de Macro de 11,0 millions de dollars ou 24,2 % pour le premier semestre de 2017 est essentiellement attribuable au lancement de nouvelles technologies liées aux contenants pour le marché de l'automobile et des pommes, principalement dans la région Pacifique Nord-Ouest. Cette croissance est contrebalancée en partie par la baisse des ventes sur le marché californien des cerises et des agrumes imputables aux conditions météorologiques défavorables ayant nui aux récoltes.

Coût des ventes

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 30 juin			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Coût des ventes	(271 071)	(193 593)	(77 478)	40,0 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(139 411)	(121 096)	(18 315)	15,1 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(76 928)	(61 401)	(15 527)	25,3 %
Solutions d'emballage réutilisable	(45 376)	(4 207)	(41 169)	978,6 %
Autres	(9 356)	(6 889)	(2 467)	35,8 %
Coût des ventes (% des produits)	(83,0)%	(79,0)%	(4,0)%	5,0 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(85,9)%	(81,7)%	(4,2)%	5,1 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(81,5)%	(78,1)%	(3,4)%	4,4 %
Solutions d'emballage réutilisable	(80,3)%	(59,0)%	(21,3)%	36,1 %
Autres	(69,7)%	(62,8)%	(6,9)%	11,0 %

Le coût des ventes s'est établi à 271,1 millions de dollars pour le premier semestre de 2018, comparativement à 193,6 millions de dollars pour le premier semestre de 2017, ce qui représente une hausse de 77,5 millions de dollars ou de 40,0 %. Le coût des ventes en pourcentage des produits s'est chiffré à 83,0 % pour le premier semestre de 2018, comparativement à 79,0 % pour le premier semestre de 2017. L'acquisition de Macro en juin 2017 a contribué à hauteur de 41,2 millions de dollars au coût global des ventes, la hausse restante de 36,3 millions de dollars étant principalement partagée entre les secteurs EGFE et SEC. L'augmentation du coût des ventes au premier semestre de 2018 par rapport au premier semestre de 2017 s'explique surtout par les prix beaucoup plus élevés des résines et la hausse des frais de transport qui, à notre avis ont entraîné des réductions de notre marge brute et entraînent par conséquent une hausse des coûts des ventes en pourcentage des produits d'environ 2,5 % et 1,0 %, respectivement. En outre, certaines des augmentations des produits visaient 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 fluctuations des cours de change au premier semestre de 2018 par rapport au premier semestre de 2017 ont également donné lieu à une augmentation du coût des ventes pour le trimestre à l'étude. Les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles ont augmenté au premier semestre de 2018 par rapport au premier semestre de 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 18,3 millions de dollars sur une base absolue et est passé de 81,7 % en pourcentage des produits au premier semestre de 2017 à 85,9 %. Cette division a engagé des coûts des résines et des frais de transport en hausse principalement en Amérique du Nord. Nous estimons que les hausses des prix des résines, selon l'indice IHS, au premier semestre de 2018 par rapport au premier semestre de 2017 sur la base de produits et de coûts des autres intrants constants. 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 5,6 % des produits au premier semestre de 2017 à 7,1 % des produits au premier semestre de 2018 en Amérique du Nord. Du côté européen, les hausses de produits ont été

comptabilisées pour les catégories de produits présentant habituellement des coûts des intrants plus élevés, ce qui a engendré une hausse du coût des ventes en pourcentage des produits. Le coût de l'énergie et des résines a eu une incidence sur le secteur EGFE en Europe dans une moindre mesure. Les fluctuations des cours du change au premier semestre de 2018 ont entraîné une hausse additionnelle du coût des ventes sur les marchés nord-américains et européens par rapport au premier semestre de 2017.

Le coût des ventes de notre secteur SEC a augmenté de 15,5 millions de dollars ou de 25,3 % au cours du premier semestre de 2018 tandis que le coût des ventes en pourcentage des produits a augmenté de 3,4 %, passant de 78,1 % au premier semestre de 2017 à 81,5 % au premier semestre de 2018, du fait surtout des activités nord-américaines. La composition des ventes sur le marché nord-américain au premier semestre de 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 frais de transport et de logistique en pourcentage des produits ont augmenté au deuxième trimestre de 2018, passant de 4,7 % au premier semestre de 2017 à 5,7 % au premier semestre de 2018. Les coûts d'emballage en pourcentage des produits ont également augmenté au deuxième trimestre de 2018. Les hausses au titre du transport et de la logistique ainsi que de l'emballage tiennent essentiellement au déploiement des nouvelles activités liées aux produits laitiers. Au premier semestre de 2018, la tendance observée au deuxième semestre de l'exercice 2017 relativement à la hausse du prix des résines et à la baisse de la capacité dans les marchés du transport a donné lieu à une augmentation de ces coûts en pourcentage des produits dans nos activités nord-américaines. 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. Le coût des résines en pourcentage des produits a augmenté au premier semestre de 2018, une partie de cette hausse ayant été couverte par les augmentations de prix mentionnées ci-dessus. Les fluctuations des cours de change au premier semestre de 2018 ont entraîné une hausse additionnelle du coût des ventes de la division SEC comparativement au premier semestre de 2017.

Le coût des ventes du secteur SER s'est établi à 45,4 millions de dollars ou 80,3 % des produits pour le premier semestre de 2018, compte tenu des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de 3,1 millions de dollars. Au premier semestre de 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 33,9 millions de dollars et à 74,6 % des produits. La hausse du coût des ventes en pourcentage des produits pour le premier semestre de 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, ainsi que des frais de démarrage liés au nouveau contrat visant des bacs spécialisés pour le secteur automobile. Nous estimons que la hausse du prix du polypropylène (PP Copo IM) au premier semestre de 2018 a entraîné une réduction de 5,6 % de la marge brute et de la marge du BAIIA ajusté pour ces activités. En raison d'un important carnet de commandes pour ces activités et des prix actuels de la résine de polypropylène, nous nous attendons à ce que ces facteurs continuent de nuire à notre marge brute et à notre marge du BAIIA ajusté pour le reste de l'exercice 2018.

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 20,6 millions de dollars au premier semestre de 2018, contre 13,3 millions de dollars pour le premier semestre de 2017, soit une hausse de 7,3 millions de dollars. L'acquisition de Macro a contribué à hauteur de 4,6 millions de dollars à cette augmentation, l'augmentation résiduelle de 2,7 millions de dollars ayant découlé des dépenses d'investissement effectuées au cours de l'exercice 2017.

Charges d'exploitation (montant net)

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 30 juin			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Charges d'exploitation (montant net)	(36 274)	(29 276)	(6 998)	23,9 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(14 980)	(14 771)	(209)	1,4 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(7 995)	(8 093)	98	(1,2)%
Solutions d'emballage réutilisable	(7 479)	(829)	(6 650)	802,2 %
Autres	(5 820)	(5 583)	(237)	4,3 %
Charges d'exploitation (montant net) en % des produits	(11,1)%	(12,0)%	0,9 %	(7,5)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(9,2)%	(10,0)%	0,8 %	(8,0)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	(8,5)%	(10,3)%	1,8 %	(17,2)%
Solutions d'emballage réutilisable	(13,2)%	(11,6)%	(1,6)%	13,8 %
Autres	(43,3)%	(50,9)%	7,6 %	(14,9)%

Les charges d'exploitation se sont établies à 36,3 millions de dollars pour le premier semestre de 2018, contre 29,3 millions de dollars pour le premier semestre de 2017, une hausse de 7,0 millions de dollars ou 23,9 %. En pourcentage des produits, les charges d'exploitation ont représenté 11,1 % pour le premier semestre de 2018, contre 12,0 % au premier semestre de 2017. La diminution des charges d'exploitation en pourcentage des ventes 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 le premier semestre de 2018 ont légèrement augmenté de 0,2 million de dollars ou 1,4 % par rapport au premier semestre de 2017. Cette hausse est essentiellement imputable à l'incidence des fluctuations du change, le dollar américain s'étant affaibli de 4,3 % et de 8,6 % respectivement par rapport au dollar canadien et à la livre sterling au premier semestre de 2018 en regard du premier semestre de 2017. Par ailleurs, et comme mentionné dans le paragraphe précédent, les charges d'exploitation en pourcentage des ventes ont diminué, passant de 10,0 % pour le premier semestre de 2017 à 9,2 % pour le premier semestre de 2018.

En ce qui concerne le secteur SEC, les charges d'exploitation pour le premier semestre de 2018 suivent essentiellement les mêmes tendances que les charges d'exploitation en pourcentage des produits pour le premier semestre de 2017, passant de 10,3 % au premier semestre de 2017 à 8,5 % au premier semestre de 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 6,7 millions de dollars du fait que les charges d'exploitation des activités de Macro exprimées en pourcentage des produits sont habituellement plus élevées que celles des autres activités. Pour le premier semestre de 2018, les charges d'exploitation se sont établies à 13,2 % des produits, contre 11,6 % pour la période suivant l'acquisition en juin 2017. Les coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles compris dans les charges d'exploitation se chiffrent à 1,7 million de dollars pour le premier semestre de 2018. Les charges d'exploitation liées à Macro pour le premier semestre de 2017, y compris la période antérieure à son acquisition par IPLP, se sont chiffrées à 5,4 millions de dollars ou 11,8 % des produits.

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

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 30 juin		Variation	Variation (%)
	2018	2017		
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	(3 372)	(4 344)	972	(22,4)%
Coûts de transaction liés au refinancement	(4 761)	—	(4 761)	100,0 %
Total coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration	(18 056)	(4 344)	(13 712)	315,7 %

Les coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration se sont établis à 18,1 millions de dollars au premier semestre de 2018, comparativement à 4,3 millions de dollars pour le premier semestre de 2017, ce qui représente une hausse de 13,7 millions de dollars. Au premier semestre de 2018, des coûts de 9,9 millions de dollars ont été engagés relativement au PAPE et au plan d'arrangement.

Les coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités comprennent des coûts de 3,2 millions de dollars engagés pour le démarrage et l'intégration de projets d'investissement d'envergure dans nos installations nord-américaines au cours du premier semestre de 2018. Au premier semestre de 2017, les coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités avaient essentiellement trait à l'acquisition de Macro, le solde résiduel étant constitué d'autres coûts de réorganisation liés au licenciement de membres de la direction.

Dans le cadre du refinancement bancaire qui a été conclu en avril 2018, les charges financières non amorties se rapportant à la dette remboursée de la Société aux termes de la facilité bancaire irlandaise et de la convention de crédit canadienne préalables, s'élevant à 4,8 millions de dollars, ont été passées en charges dans les états consolidés du résultat net au deuxième trimestre de 2018 et comptabilisées dans les coûts de transaction liés au refinancement.

Autres produits (montant net)

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 30 juin		Variation	Variation (%)
	2018	2017		
Autres produits (montant net)	35	768	(733)	(95,4)%

Les autres produits s'étaient établis à 0,8 million de dollars pour le premier semestre de 2017 et avaient principalement trait à des profits sur la réévaluation des immeubles de placement et à la sortie d'immobilisations corporelles.

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

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 30 juin		Variation	Variation (%)
	2018	2017		
Quote-part du résultat des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	806	562	244	43,4 %

Ce montant représente la quote-part du résultat de la Société dans l'entreprise comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence Altas Investments plc (« Altas »), société d'investissement irlandaise des secteurs des routes et de l'énergie dans laquelle IPLP détient une participation de 23,6 %. La participation de la Société dans Altas était évaluée à 1,1 million de dollars au 30 juin 2018. Les profits futurs attendus pour ce placement devraient être limités.

Charges financières (montant net)

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 30 juin		Variation	Variation (%)
	2018	2017		
Charges financières (montant net)	(9 890)	(5 926)	(3 964)	66,9 %

Les charges financières nettes ont augmenté de 4,0 millions de dollars au premier semestre de 2018, pour s'établir à 9,9 millions de dollars (5,9 millions de dollars pour le premier semestre de 2017), principalement en raison de l'incidence, sur la période complète, du montant prélevé sur les emprunts bancaires aux fins de l'acquisition de Macro en juin 2017, des montants additionnels prélevés sur la dette au deuxième trimestre de 2018 pour soutenir la hausse du fonds de roulement découlant essentiellement de la croissance des produits et de l'incidence des fluctuations des cours du change. Le taux d'intérêt moyen payé par la Société au premier semestre de 2018 s'est élevé à 5,1 % (4,3 % au premier semestre de 2017). La hausse du taux d'intérêt moyen payé est attribuable à l'augmentation des taux d'intérêt aux États-Unis et au Canada tout au long de 2017. Par ailleurs, la proportion des charges d'intérêts engagées en 2017 sur le marché américain s'est accrue en raison du prélèvement effectué aux fins de l'acquisition de Macro, tandis que les taux d'intérêt sous-jacents sont plus faibles en Irlande et au Royaume-Uni.

Impôt sur le résultat

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Semestres clos les 30 juin</i>		Variation	Variation (%)
	2018	2017		
Impôt sur le résultat	6 682	(3 123)	9 805	(313,9)%

Le crédit d'impôt, montant net, pour le premier semestre de 2018 s'est établi à 6,7 millions de dollars, alors qu'une charge de 3,1 millions de dollars avait été constatée pour le premier semestre de 2017, ce qui représente une diminution de 9,8 millions de dollars 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 7,8 millions de dollars pour le premier semestre de 2018 découlant principalement des coûts de transaction additionnels liés au refinancement, des coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités, des coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes ainsi que de coûts connexes essentiellement liés au PAPE et au plan d'arrangement, alors qu'un bénéfice avant impôt sur le résultat de 13,1 millions de dollars avait été inscrit pour le premier semestre de 2017, de même que par les ajustements apportés aux estimations de l'exercice précédent.

Perte découlant des activités abandonnées

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Semestres clos les 30 juin</i>		Variation	Variation (%)
	2018	2017		
Perte découlant des activités abandonnées (après impôt sur le résultat)	—	(340)	340	100,0 %

La perte découlant des activités abandonnées s'est établie à 0,3 million de dollars pour le premier semestre de 2017. La perte résultant de la sortie incluait le montant net des profits et des pertes calculés à la sortie de chacune des activités des ESE, les coûts liés aux licenciements relatifs aux activités des ESE et le profit réalisé au titre de l'écart de conversion dans le cadre de la sortie de l'ESE du Royaume-Uni.

(Perte nette) bénéfice net

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Semestres clos les 30 juin</i>		Variation	Variation (%)
	2018	2017		
(Perte nette) bénéfice net	(1 155)	9 658	(10 813)	(111,9)%

La perte nette pour le premier semestre de 2018 s'est établie à 1,2 million de dollars, contre un bénéfice net de 9,7 millions de dollars pour le premier semestre de 2017, soit une diminution de 10,8 millions de dollars. Cette diminution s'explique surtout par la hausse de 13,7 millions de dollars des coûts de transaction liés au refinancement, des coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités, des coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes, par les charges financières additionnelles de 4,0 millions de dollars et par la hausse des coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de 7,3 millions de dollars, facteurs compensés par la hausse de 4,5 millions de dollars du BAIIA pour le premier semestre de 2018 et la réduction de la charge d'impôt de 9,8 millions de dollars pour la période.

BAIIA ajusté

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 30 juin		Variation	Variation (%)
	2018	2017		
BAIIA ajusté¹⁾	39 852	35 390	4 462	12,6 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	16 943	19 718	(2 775)	(14,1)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	15 891	14 630	1 261	8,6 %
Solutions d'emballage réutilisable	8 514	2 302	6 212	269,9 %
Autres	(1 496)	(1 260)	(236)	18,7 %
Marge du BAIIA ajusté (% des produits)¹⁾	12,2 %	14,4 %	(2,2)%	(15,6)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	10,4 %	13,3 %	(2,9)%	(21,8)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	16,8 %	18,6 %	(1,8)%	(9,7)%
Solutions d'emballage réutilisable	15,1 %	32,3 %	(17,2)%	(53,3)%

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 rapprochement sur une base cumulative du BAIIA ajusté et du bénéfice net est expliqué plus en détail à la note 2 afférente aux états financiers consolidés résumés non audités.

Le BAIIA ajusté s'est établi à 39,9 millions de dollars au premier semestre de 2018, comparativement à 35,4 millions de dollars pour le premier semestre de 2017, ce qui représente une hausse de 4,5 millions de dollars ou de 12,6 %. Les facteurs de croissance correspondent à ceux présentés à la rubrique sur les produits, les résultats ayant été avantagés par la croissance interne soutenue sur les marchés américains et canadiens, par les fluctuations des cours du change et l'apport additionnel de 6,2 millions de dollars de Macro depuis son acquisition en juin 2017. Les marges du BAIIA ajusté de toutes nos divisions se sont contractées d'un exercice à l'autre à cause essentiellement de la montée soutenue du prix des résines, d'enjeux irrésolus en matière de capacité et de coûts dans le secteur du transport et de l'amélioration soutenue de la performance au chapitre des produits générés par des catégories de produits dont les marges sont normalement plus étroites, comme les activités liées aux contenants environnementaux sur le marché européen de notre secteur EGFE.

Le BAIIA ajusté du secteur EGFE a diminué de 2,8 millions de dollars en raison des facteurs présentés à la rubrique « Coûts des ventes » du présent rapport de gestion, mais essentiellement en raison de la composition des ventes et de la hausse des prix des résines et des coûts du transport. Les principaux facteurs ayant contribué au rétrécissement de 2,9 % la marge du BAIIA ajusté, laquelle est passée de 13,3 % au premier semestre de 2017 à 10,4 % au premier semestre de 2018, sont les défis liés au prix des résines et aux coûts du transport dont il a été question au préalable.

Le BAIIA ajusté du secteur SEC s'est accru de 8,6 % pour s'établir à 15,9 millions de dollars au premier semestre de 2018, affichant une croissance à la fois en Amérique du Nord et en Europe. Le rétrécissement de la marge du BAIIA ajusté, passée de 18,6 % pour le premier semestre de 2017 à 16,8 % pour le premier semestre de 2018, découle essentiellement de la croissance des suites 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 frais de transport, de logistique et d'emballage découlant des nouvelles activités et, dans une moindre mesure, aux facteurs susmentionnés liés aux résines.

Le BAIIA ajusté du secteur SER s'est établi à 8,5 millions de dollars pour le premier semestre de 2018, contre 2,3 millions de dollars pour le premier semestre de 2017. Pour la période correspondante de 2017 et avant l'acquisition de Macro par IPLP, le BAIIA ajusté retraité en raison des ajustements pro forma relatifs à l'acquisition s'est chiffré à 7,9 millions de dollars. La marge du BAIIA ajusté pour le premier semestre de 2018 s'est établie à 15,1 %, contre 17,4 % pour le premier semestre de 2017, compte tenu de la période antérieure à l'acquisition par IPLP. Le recul découle essentiellement de la hausse des prix des résines susmentionnée. Comme mentionné au préalable, nous nous attendons à ce que l'important carnet de commandes pour ces activités et le prix actuel de la résine de polypropylène continuent de nuire à notre marge du BAIIA ajusté pour le reste de 2018.

BAIL ajusté

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 30 juin		Variation	Variation (%)
	2018	2017		
BAIL ajusté¹⁾	19 268	22 061	(2 793)	(12,7)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	7 898	12 329	(4 431)	(35,9)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	9 442	9 149	293	3,2 %
Solutions d'emballage réutilisable	3 642	2 090	1 552	74,3 %
Autres	(1 714)	(1 507)	(207)	13,7 %

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 2 afférente aux états financiers consolidés résumés non audités.

Le BAIL ajusté s'est chiffré à 19,3 millions de dollars pour le premier semestre de 2018, comparativement à 22,1 millions de dollars pour le premier semestre de 2017, ce qui représente une baisse de 2,8 millions de dollars ou de 12,7 %. Les coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles ont connu une importante hausse, passant de 13,3 millions de dollars au premier semestre de 2017 à 20,6 millions de dollars au premier semestre de 2018. Cette augmentation s'explique par les coûts additionnels liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de 4,6 millions de dollars découlant de l'acquisition de Macro; les coûts liés à l'amortissement de nouvelles immobilisations en 2017 dont l'acquisition a été faite essentiellement dans le cadre du programme d'investissement expliquent l'écart restant de 2,7 millions de dollars. Ces hausses des coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles ont contrebalancé la croissance de 4,5 millions de dollars du BAILA ajusté.

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 seront suffisants pour répondre à ses besoins de financement futurs. Toutefois, la capacité d'IPLP à financer ses besoins futurs, à respecter les échéances des versements des intérêts sur les facilités 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 plc (à titre de société mère d'un groupe d'emprunteurs dont IPL plc 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 plc 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 (116,6 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 ont servi à rembourser les dettes de One Fifty One plc en vertu de la convention de facilité du droit irlandais datée du 22 janvier 2014 (dans sa version modifiée) et de la convention de crédit canadienne d'IPL Inc. datée du 23 juillet 2015 (dans sa version modifiée). Les facilités ont également été utilisées et seront utilisées pour financer les besoins généraux de l'entreprise et le fonds de roulement (y compris, sans s'y limiter, le financement des acquisitions permises) d'IPLP. Les charges financières non amorties se rapportant à la dette remboursée de la Société aux termes de la facilité du droit irlandais et de la convention de crédit canadienne préalables, s'élevant à 4,8 millions de dollars, ont été passées en charges dans les états consolidés du résultat net au deuxième trimestre de 2018 et comptabilisées dans les coûts de transaction liés au refinancement.

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 13 août 2018, un montant de principal de **[132,9 millions]** de dollars demeurait impayé. Le remboursement de la facilité à terme doit être effectué en versements de 2,75 millions d'euros (3,18 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 13 août 2018, la Société avait prélevé **[105,5 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.

Le 17 juillet 2018, la Société a utilisé une tranche de 95,0 millions de dollars du produit tiré du PAPE pour rembourser une partie de sa facilité de crédit renouvelable en dollars américains. Au début du mois d'août, des suites de l'exercice de l'option de surallocation, une tranche additionnelle de 9,7 millions de dollars de ce produit a été utilisée pour rembourser une autre partie de la facilité de crédit renouvelable en dollars américains.

Engagements

La convention relative aux nouvelles 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.

La convention relative aux nouvelles facilités contient 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 les engagements qui précèdent, la convention relative aux nouvelles 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 figurant dans la convention relative aux nouvelles facilités).

Au 30 juin 2018, la Société se conformait à tous les engagements et clauses restrictives figurant à la convention relative aux nouvelles facilités de crédit et aucun cas de défaut (selon la définition qui en est faite dans la convention relative aux nouvelles facilités) n'était survenu ni n'avait été autorisé. Le ratio d'endettement au 30 juin 2018 était de 2,72 fois la dette nette par rapport au BAIIA ajusté sur les douze derniers mois.

Débetures subordonnées non garanties

Le 23 juillet 2015, IPL Inc. a émis des débetures subordonnées non garanties à 10 % modifiées et mises à jour d'un capital total de 45,0 millions de dollars canadiens (35,9 millions de dollars) à la CDPQ, au FSTQ et à Investissement Québec (« IQ »), lesquelles ont été modifiées et mises à jour le 9 juin 2017, le 17 avril 2018 puis de nouveau le 1^{er} juin 2018 (les « débetures subordonnées non garanties »). Les intérêts sur les débetures subordonnées non garanties sont versés mensuellement, tandis que les remboursements de capital sont effectués tous les trimestres, dans chaque cas dans la mesure permise par la convention relative aux nouvelles facilités. Jusqu'au 1^{er} juillet 2019, ces remboursements doivent représenter 7,5 % par année du capital initial des débetures subordonnées non garanties et, par la suite, 10 % par année. IPL Inc. doit également verser des intérêts sur tous les intérêts impayés et l'arriéré de capital, à un taux de 12 % par année, calculé quotidiennement et composé mensuellement. Dans la mesure permise par la convention relative aux nouvelles facilités, des paiements anticipés peuvent être effectués par tranches de 1 million de dollars canadiens (0,8 million de dollars), sous réserve d'un montant de remboursement anticipé minimal de 5 millions de dollars canadiens (4,0 millions de dollars) et d'une prime correspondant à 1 % du remboursement de capital effectué. Le solde impayé de chaque débenture doit être remboursé en totalité à la première des dates suivantes : i) le 17 octobre 2023; ii) au remboursement anticipé en cas de défaut; ou iii) à la date à laquelle le porteur des débetures cessera d'être un actionnaire d'IPL Plastics plc ou de Plastiques IPL Inc. Au 30 juin 2018, le capital des débetures subordonnées non garanties en circulation d'IPL Inc. se chiffrait à 45,0 millions de dollars canadiens (34,0 millions de dollars).

En juillet 2018, les prêteurs aux termes des facilités de crédit de premier rang ont consenti au remboursement anticipé des débetures subordonnées de 45,0 millions de dollars canadiens émises à la CDPQ, au FSTQ et à IQ. En contrepartie du remboursement anticipé, en totalité, par IPL Inc. de ces débetures, une prime équivalant à 1 % du montant de capital de 45,0 millions de dollars canadiens doit être versée aux détenteurs de débetures en même temps que le paiement anticipé.

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 Plastics plc en règlement du passif lié à une option de vente.

Situation financière consolidée

Situation financière consolidée pour les périodes closes le 30 juin 2018 et le 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 aux 30 juin 2018 et 2017, ainsi que la variation nette connexe :

<i>(en milliers de dollars)</i>	Période close le 30 juin 2018	Exercice 2017	Variation
Actifs			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	170 624	47 609	123 015
Total des clients et autres débiteurs – parties courante et non courante	135 367	93 022	42 345
Stocks	90 546	82 833	7 713
Immobilisations corporelles	257 137	257 421	(284)
Goodwill et immobilisations incorporelles	239 288	248 640	(9 352)
Passifs			
Total des prêts et emprunts – parties courante et non courante	378 155	321 751	56 404
Total des fournisseurs et autres créditeurs – parties courante et non courante	144 223	121 249	22 974
Contrepartie éventuelle différée	—	143 683	(143 683)

Trésorerie et équivalents de trésorerie

S'élevant à 170,6 millions de dollars au 30 juin 2018, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ont augmenté de 123,0 millions de dollars en regard de ceux au 31 décembre 2017. Cette hausse est principalement attribuable au produit de 126,5 millions de dollars (167,5 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 ».

Le solde de la trésorerie et les équivalents de trésorerie diminuera considérablement au troisième trimestre de 2018, la Société ayant utilisé le produit tiré du PAPE afin de procéder au rachat de 2 085 678 actions ordinaires de catégorie B aux termes de l'option de rachat pour un montant de 28,2 millions de dollars canadiens, de rembourser 104,7 millions de dollars sur l'encours de la dette aux termes de la facilité de crédit renouvelable ainsi que de payer les frais et charges liés au plan d'arrangement et au PAPE.

Clients et autres débiteurs

S'établissant à 135,4 millions de dollars au 30 juin 2018, les clients et autres débiteurs ont augmenté de 42,4 millions de dollars par rapport à ceux au 31 décembre 2017, qui se sont élevés à 93,0 millions de dollars. 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. Par ailleurs, la hausse des ventes de 33,3 % au cours du semestre clos le 30 juin 2018 a engendré une hausse des comptes clients.

Stocks

Le solde des stocks a augmenté de 7,7 millions de dollars, passant de 82,8 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 90,5 millions de dollars au 30 juin 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 pour le troisième trimestre de 2018 au sein de toutes nos divisions, mais principalement à ceux des SER du marché de l'agriculture qui sont habituellement en période de pointe pendant les deuxième et troisième trimestres de l'exercice, ce qui coïncide avec les principales saisons de culture maraîchère. La demande est généralement plus forte au cours des deuxième et troisième trimestres de l'exercice.

Immobilisations corporelles

Le solde des immobilisations corporelles a diminué de 0,3 million de dollars, passant de 257,4 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 257,1 millions de dollars au 30 juin 2018. Les entrées d'immobilisations se sont chiffrées à 25,0 millions de dollars pour le premier semestre de 2018, ce qui a été contrebalancé par une dotation à l'amortissement de 17,3 millions de dollars. La variation restante se rapporte aux variations de change. Au 30 juin 2018, la valeur comptable des immobilisations corporelles ayant trait aux actifs en cours de construction se chiffrait à 31,9 millions de dollars (31,0 millions de dollars au 31 décembre 2017).

Goodwill et immobilisations incorporelles

La variation entre le solde du goodwill et des immobilisations incorporelles au 30 juin 2018 et celui au 31 décembre 2017 se rapporte à la finalisation des justes valeurs de Macro se chiffrant à 0,5 million de dollars, aux écarts de conversion et à l'amortissement de diverses immobilisations incorporelles. Le solde du goodwill et des immobilisations incorporelles a diminué de 9,4 millions de dollars, passant de 248,6 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 239,3 millions de dollars au 30 juin 2018.

Prêts et emprunts

Le solde des prêts et emprunts a augmenté de 56,4 millions de dollars, passant de 321,8 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 378,2 millions de dollars au 30 juin 2018. Les prélèvements du semestre se rapportent surtout à des sorties de trésorerie de 34,5 millions de dollars effectuées pour des dépenses d'investissement et pour répondre aux obligations en matière de fonds de roulement des divisions. Le 17 avril 2018, la Société a conclu le refinancement de ses arrangements de financement qui ont remplacé ses facilités de crédit existantes par des facilités engagées de 400,0 millions d'euros (494,3 millions de dollars).

Fournisseurs et autres créditeurs

Le solde des fournisseurs et autres créditeurs a augmenté de 23,0 millions de dollars, passant de 121,2 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 144,2 millions de dollars au 30 juin 2018. La hausse tient principalement à la comptabilisation d'un passif de 21,3 millions de dollars (28,2 millions de dollars canadiens) lié à l'option de rachat réglée en juillet 2018.

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 30 juin 2018. Le 28 février 2018, les titres de capitaux propres des actionnaires minoritaires dans IPL Inc. ont été échangés contre 47 238 242 actions d'IPL plc. La réalisation de cette transaction entraîne le règlement du passif lié à une option de vente en date du 28 février 2018 et l'annulation du passif au titre de la contrepartie éventuelle différée.

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 trimestres et des semestres clos les 30 juin 2018 et 2017.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2018	2017	2018	2017
Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	73	9 248	(19 786)	(7 666)
Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement	(11 711)	(93 687)	(33 058)	(105 110)
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement	141 419	114 737	174 243	115 666
Augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	129 781	30 298	121 399	2 890
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de la période	39 806	15 978	47 609	41 479
Effet des variations des cours de change sur la trésorerie détenue	1 037	1 149	1 616	3 056
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de la période	170 624	47 425	170 624	47 425

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 trimestres et les semestres clos les 30 juin 2018 et 2017.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2018	2017	2018	2017
BAIIA ajusté	22 798	20 772	39 852	35 390
(Perte nette) profit net de change	(1 700)	(740)	(833)	42
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités payés	(443)	(157)	(3 108)	(673)
Autres produits reçus (montant net)	—	158	55	45
Impôt sur le résultat payé	(38)	427	236	(343)
Variations du fonds de roulement	(20 646)	(10 240)	(55 806)	(41 221)
Autres	102	(972)	(182)	(906)
Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	73	9 248	(19 786)	(7 666)

Entrées (sorties) 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 de la résine 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 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2018	2017	2018	2017
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation, compte non tenu des variations du fonds de roulement	20 719	19 488	36 020	33 555
Variations du fonds de roulement	(20 646)	(10 240)	(55 806)	(41 221)
Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	73	9 248	(19 786)	(7 666)

Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont établies à 0,1 million de dollars pour le deuxième trimestre de 2018, en baisse de 9,1 millions de dollars ou 99,2 % comparativement à des entrées de 9,2 millions de dollars pour le deuxième trimestre de 2017. Cette diminution découle principalement de l'augmentation du fonds de roulement de 10,4 millions de dollars, attribuable surtout à la hausse

des créances clients découlant de la croissance des produits et à l'approvisionnement supplémentaire des stocks en prévision de la demande attendue au troisième trimestre de 2018, ce qui a été contrebalancé par une hausse de 2,0 millions de dollars du BAIIA.

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont élevées à 19,8 millions de dollars pour le premier semestre de 2018, contre des sorties de 7,7 millions de dollars pour le premier semestre de 2017, ce qui représente une augmentation des sorties de 12,1 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 14,6 millions de dollars en raison des facteurs susmentionnés compensée par la hausse de 4,5 millions de dollars du BAIIA ajusté d'un exercice sur l'autre.

Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Trimestres clos les 30 juin</i>		<i>Semestres clos les 30 juin</i>	
	2018	2017	2018	2017
Produit de la vente et de la sortie d'immobilisations corporelles et incorporelles, d'immeubles de placement et de biens immobiliers détenus en vue de la vente	604	—	1 766	252
Sortie/abandon de filiales, déduction faite de la trésorerie cédée	—	42 316	112	42 185
Produit du rachat d'actions et dividendes reçus d'entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	—	253	—	313
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	(12 258)	(11 484)	(34 456)	(23 006)
Acquisition de filiales, compte tenu des coûts connexes et de la trésorerie acquise	(57)	(124 788)	(401)	(125 700)
Autres	—	16	(79)	846
Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement	(11 711)	(93 687)	(33 058)	(105 110)

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont chiffrées à 11,7 millions de dollars pour le deuxième trimestre de 2018, contre 93,7 millions de dollars pour le deuxième trimestre de 2017, soit une diminution de 82,0 millions de dollars. Cette diminution est attribuable essentiellement à l'acquisition de Macro en juin 2017, qui a entraîné des sorties de trésorerie de 124,8 millions de dollars au deuxième trimestre de 2017 contrebalancées par les activités des ESE situées en Irlande et au Royaume-Uni ayant généré des entrées de trésorerie de 42,3 millions de dollars.

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement ont été de 33,1 millions de dollars pour le premier semestre de 2018, contre 105,1 millions de dollars pour le premier semestre de 2017, pour une diminution de 72,0 millions de dollars. Cette diminution s'explique surtout par l'acquisition de Macro en juin 2017, et par la sortie des ESE situées en Irlande et au Royaume-Uni susmentionnée qui a entraîné des sorties nettes de trésorerie de 83,5 millions de dollars pour le premier semestre de 2017, contrebalancées par la hausse des dépenses d'investissements en infrastructure, passées de 23,0 millions de dollars pour le premier semestre de 2017 à 34,5 millions de dollars pour le premier semestre de 2018.

Dépenses d'investissement

Le tableau ci-dessous présente les sorties de trésorerie relativement aux dépenses d'investissement pour le deuxième trimestre de 2018, le deuxième trimestre de 2017, le premier semestre de 2018 et le premier semestre de 2017, par secteur opérationnel.

(en milliers de dollars)	2018			2017		
	Développement	Maintien	Total	Développement	Maintien	Total
EGFE	4 127	1 095	5 222	5 104	476	5 580
SEC	2 797	459	3 256	5 348	421	5 769
SER	2 911	599	3 510	—	—	—
Autres	86	184	270	—	135	135
Total	9 921	2 337	12 258	10 452	1 032	11 484

(en milliers de dollars)	2018			2017		
	Développement	Maintien	Total	Développement	Maintien	Total
EGFE	17 190	1 612	18 802	11 066	1 119	12 185
SEC	8 419	1 333	9 752	9 794	824	10 618
SER	3 848	1 707	5 555	—	—	—
Autres	108	239	347	—	203	203
Total	29 565	4 891	34 456	20 860	2 146	23 006

Les sorties de trésorerie ayant servi à l'achat d'immobilisations corporelles au cours du deuxième trimestre de 2018 se sont élevées à 12,3 millions de dollars (11,5 millions de dollars au deuxième trimestre de 2017), dont une tranche de 9,9 millions de dollars se rapportait aux dépenses d'investissement liées aux stratégies et au développement et une tranche de 2,3 millions de dollars, à l'investissement de maintien.

Pour le premier semestre de 2018, les sorties de trésorerie affectées à l'entrée d'immobilisations corporelles se sont élevées à 34,5 millions de dollars (23,0 millions de dollars au premier semestre de 2017), dont une tranche de 29,6 millions de dollars se rapportait aux dépenses d'investissement stratégiques et de développement et une tranche de 4,9 millions de dollars, aux investissements de maintien. La hausse des sorties de trésorerie affectées à l'entrée d'immobilisations au premier semestre de 2018 comparativement au premier semestre de 2017 découle d'un programme de dépenses d'investissement important amorcé en 2016 et 2017 qui comporte des modalités de paiement différé habituellement pondérées à la fin du premier semestre de l'exercice. Pour l'exercice 2018, nous prévoyons que nos sorties de trésorerie totaliseront environ 52,5 millions de dollars au titre des entrées d'immobilisations corporelles.

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 directs. Parmi ces projets figurent le remplacement de machines existantes par de nouvelles qui sont plus efficaces et le rapatriement de la production donnée en sous-traitance qui contribuent conjointement à réduire le coût de la main-d'œuvre et les charges d'exploitation et à accroître l'automatisation.

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. Au cours des exercices 2016 et 2017, nous avons amorcé un important programme de dépenses d'investissement soutenu par des engagements majeurs de clients de premier plan se chiffrant à 80,3 millions de dollars, pour soutenir nos objectifs de croissance interne.

Engagements au titre des dépenses d'investissement futures

Au cours de l'exercice 2017, la Société avait des dépenses d'investissement futures approuvées totalisant 55,1 millions de dollars, dont une tranche de 25,2 millions de dollars était sous contrat et la tranche restante de 29,9 millions de dollars était autorisée, mais libre de contrats. Le montant total des dépenses d'investissement autorisées représente le montant de dépenses d'investissement prévu au budget de 2018. Nous ne nous attendons pas à ce que les dépenses d'investissement de 2018 excèdent le montant budgété de 55,1 millions de dollars pour l'exercice 2018, comme mentionné au préalable.

Entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2018	2017	2018	2017
Charges financières payées	(1 832)	(2 856)	(5 758)	(5 240)
Produit net des titres de capitaux propres émis	126 549	247	127 029	308
Montant net prélevé sur les emprunts bancaires	347 572	133 513	389 338	141 382
Remboursement sur les emprunts	(330 870)	(16 167)	(336 366)	(20 784)
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement	141 419	114 737	174 243	115 666

Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement se sont établies à 141,4 millions de dollars au deuxième trimestre de 2018, comparativement à 114,7 millions de dollars au deuxième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 26,7 millions de dollars. Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement au deuxième trimestre de 2018 ont principalement trait au produit net de 126,5 millions de dollars tiré du premier appel public à l'épargne le 28 juin 2018 (se reporter à la rubrique « **Premier appel public à l'épargne** » du présent rapport de gestion). Après la clôture de la période, nous avons utilisé le produit pour racheter 2 085 678 actions ordinaires de catégorie B aux termes de l'option de rachat pour un montant de 28,2 millions de dollars canadiens, avons remboursé un montant de 104,7 millions de dollars prélevé aux termes de la facilité de crédit renouvelable et avons payé certains coûts et charges liés au plan d'arrangement et au premier appel public à l'épargne.

Les importants montants prélevés et remboursés ont trait au refinancement bancaire survenu en avril 2018 ayant mené au remboursement de la dette d'IPL plc aux termes de la facilité du droit irlandais datée du 22 janvier 2014 (dans sa version modifiée) et de la convention de crédit canadienne d'IPL Inc. datée du 23 juillet 2015 (dans sa version modifiée). 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.

Les autres variations survenues au deuxième trimestre de 2018 ont trait à un prélèvement sur les emprunts bancaires aux fins des besoins du fonds de roulement et des dépenses d'investissement stratégiques et de développement au cours du trimestre. Au deuxième trimestre de 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.

Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement se sont chiffrées à 174,2 millions de dollars au premier semestre de 2018, contre des entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement de 115,7 millions de dollars au premier semestre de 2017, soit une hausse de 58,5 millions de dollars. La hausse des entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement au premier semestre de l'exercice 2018 par rapport au premier semestre de 2017 est sensiblement attribuable aux mêmes facteurs que ceux identifiés dans l'analyse du deuxième trimestre 2018.

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.

Le 28 février 2018, les titres de capitaux propres des actionnaires minoritaires d'IPL Inc. ont été échangés contre 47 238 242 actions d'IPL Plastics plc. La conclusion de cette transaction a eu pour incidence le règlement du passif lié à une option de vente avec prise d'effet le 28 février 2018 et l'élimination de l'obligation contractuelle liée à la contrepartie éventuelle différée de 201,3 millions de dollars au 31 décembre 2017.

Le 17 juillet 2018, la Société a utilisé une tranche de 95,0 millions de dollars du produit du PAPE pour rembourser une partie de sa facilité de crédit renouvelable en dollars américains. Au début du mois d'août, des suites de l'exercice de l'option de surallocation, une tranche additionnelle de 9,7 millions de dollars de ce produit a été utilisée pour rembourser une partie additionnelle de la facilité de crédit renouvelable en dollars américains.

Outre la variation de la contrepartie éventuelle différée et le remboursement subséquent des débetures de second rang non garanties et d'un montant de 104,7 millions de dollars sur la facilité de crédit renouvelable au moyen du produit du PAPE, aucune variation importante des obligations et engagement contractuels résiduels de la Société non décrite à la rubrique « Situation financière consolidée » du présent rapport de gestion n'est survenue par rapport aux obligations et engagements décrits dans les états financiers annuels au 31 décembre 2017 et pour l'exercice clos à cette date inclus dans le prospectus.

Obligations contractuelles au 31 décembre 2017

(en milliers de dollars)	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 ¹⁾	327 458	27 715	110 696	188 974	73
Dette de second rang non garantie	49 090	6 179	12 812	30 099	—
Billets convertibles	2 743	160	319	320	1 944
Passifs liés aux contrats de location-financement	353	116	237	—	—
Autres					
Contrepartie éventuelle différée	201 383	61	—	201 322	—
Engagements en capital sous contrat	25 191	22 320	2 871	—	—
Contrats de location simple	23 894	3 795	5 473	5 472	9 154
Total des obligations contractuelles	630 112	60 346	132 408	426 187	11 171

1) Le solde des emprunts bancaires garantis de premier rang figurant dans le tableau ci-dessus ne tient pas compte du refinancement bancaire global qui a été conclu le 17 avril 2018.

Perspectives

La Société continue de connaître une forte croissance de la demande pour ses produits dans chacun de ses trois secteurs opérationnels continue de générer une croissance interne des produits tirés de ses activités grâce aux importantes occasions qui se présentent à elle, tant au niveau de la clientèle que des marchés.

Les résultats de l'exercice 2018 continuent d'être touchés défavorablement par la hausse des prix des résines, des frais de transport et de logistique ainsi que du coût de la main-d'œuvre. Par conséquent, nous nous attendons à ce que ratios de marge brute et de marge du BAIIA ajusté subissent des pressions similaires dans la seconde moitié de l'exercice 2018 en regard de leurs niveaux un an plus tôt. Nonobstant ces pressions imposées sur les coûts des intrants, dont certaines sont cycliques, nous sommes d'avis qu'à mesure que les prix des résines se stabiliseront, nous serons en mesure de rajuster le coût de nos ventes de sorte que nos marges retourneront aux seuils de rentabilité normalisés.

Pour l'exercice 2018, nous prévoyons que nos sorties de trésorerie totaliseront environ 52,5 millions de dollars au titre des entrées d'immobilisations corporelles. Cette estimation est notamment fondée sur les hypothèses suivantes : i) parachèvement de nos projets d'immobilisations selon les délais et les budgets impartis; ii) taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien de 1 pour 1,27 et iii) taux d'intérêt et d'inflation conformes aux niveaux historiques.

Nous continuerons d'envisager des acquisitions complémentaires qui seraient conséquentes sur le plan stratégique et alignées sur nos paramètres d'acquisition rigoureux, et qui représentent une plus-value pour les actionnaires.

La description des perspectives financières de la Société pour l'exercice 2018 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 à la catégorie 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 2018 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.

La Société est exposée aux risques suivants en raison de l'utilisation qu'elle fait des instruments financiers :

- Risque de crédit
- Risque de liquidité
- Risque de marché
 - Risque de change
 - Risque de taux d'intérêt
- Risque sur marchandises

Les rubriques qui suivent contiennent des renseignements sur l'exposition de la Société à chacun des risques énumérés ci-dessus, 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 à la clôture de l'exercice selon les cotes octroyées par Standard & Poor's (BBB – ou plus en 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 nos résultats d'exploitation et notre 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 le prix des résines augmentait ou diminuait 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, 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 rapport de gestion se trouvant dans le prospectus. Aucune variation importante des obligations et engagements contractuels résiduels de la Société n'est survenue par rapport aux obligations et engagements décrits dans les états financiers annuels.

Au 30 juin 2018, le Groupe 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. Aucun changement n'est survenu depuis le 31 mars 2018.

Transactions avec des parties liées

IPL Inc., la filiale canadienne de la Société a prélevé un montant sur l'emprunt à terme de second rang de la CDPQ. La CDPQ, actuellement actionnaire à hauteur de 27,9 % d'IPLP, a consenti un prêt à terme de second rang de 20,0 millions de dollars canadiens (15,1 millions de dollars) à IPL Inc. Ces prêts portent intérêt à taux annuel de 10,0 % et les intérêts sont remboursables mensuellement à chaque prêteur proportionnellement au prêt consenti. Les débetures devaient être remboursées en versements trimestriels égaux à compter du 30 septembre 2017. Aucun montant n'a été remboursé au cours de l'exercice 2017 puisque les conditions nécessaires au remboursement n'ont pas été satisfaites. Du 30 septembre 2017 au 30 juin 2019, un remboursement de principal annuel de 7,5 % est prévu. À compter du trimestre qui sera clos le 30 septembre 2019 et jusqu'après le trimestre précédant immédiatement le 17 octobre 2023, un remboursement annuel de principal de 10,0 % est prévu. Le solde impayé des débetures sera remboursable en totalité à la première des occurrences entre : i) le 17 octobre 2023; ii) le remboursement anticipé des débetures en cas de défaut et iii) la date à laquelle le détenteur de débetures cessera d'être un actionnaire de la Société. 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 premier appel public à l'épargne.

Estimations comptables critiques

Les états financiers intermédiaires consolidés résumés non 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 ont principalement trait aux éléments présentés ci-après.

Goodwill et immobilisations incorporelles

IPLP applique au moins annuellement des tests de dépréciation au goodwill et à d'autres immobilisations incorporelles qui nécessitent la formulation d'hypothèses pour le calcul des montants recouvrables sous-jacents, y compris les flux de trésorerie générés par les unités opérationnelles et les taux d'actualisation utilisés pour actualiser les flux de trésorerie futurs.

Regroupements d'entreprises

À l'acquisition d'une filiale, IPLP évalue la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris à titre provisoire jusqu'à l'établissement définitif de ces justes valeurs dans un délai de un an suivant la date d'acquisition.

Actifs d'impôt différé

La comptabilisation d'actifs d'impôt différé exige l'évaluation de la disponibilité de bénéfices imposables futurs auxquels des pertes fiscales reportées en avant pourront être imputées.

Évaluation de la juste valeur

Plusieurs des méthodes comptables et informations à présenter de la Société exigent l'évaluation de la juste valeur, tant pour ce qui est des actifs et passifs financiers que des actifs et passifs non financiers. Lorsqu'elle évalue la juste valeur d'un actif ou d'un passif, la Société utilise autant que possible des données observables sur le marché. Les justes valeurs sont classées à des niveaux différents de la hiérarchie des justes valeurs selon les données utilisées aux fins de l'évaluation, comme suit :

- Niveau 1 : des prix (non ajustés) cotés sur des marchés actifs pour des actifs ou des passifs identiques;
- Niveau 2 : des données autres que les prix cotés visés au niveau 1, qui sont observables pour l'actif ou le passif concerné, soit directement (à savoir des prix) ou indirectement (à savoir des données dérivées de prix); et
- Niveau 3 : des données relatives à l'actif ou au passif qui ne sont pas basées sur des données observables de marché (données non observables).

Si les données utilisées pour évaluer la juste valeur de l'actif ou du passif sont susceptibles d'être classées dans un niveau différent de la hiérarchie des justes valeurs, l'évaluation de la juste valeur est alors classée globalement au même niveau de la hiérarchie que la donnée du plus bas niveau qui est importante pour la juste valeur prise dans son ensemble.

Les transferts entre les niveaux de la hiérarchie des justes valeurs sont mesurés par la Société à la clôture de la période de présentation de l'information financière au cours de laquelle le changement est survenu.

Normes comptables mises en œuvre pour le trimestre et le semestre clos le 30 juin 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 intermédiaires consolidés résumés pour les deuxièmes trimestres de 2018 et 2017 et les premiers semestres de 2018 et 2017.

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. L'IASB a mené à bien son projet de remplacement de l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*, par étapes, étoffant la norme au terme de chaque étape. IPLP a choisi d'adopter une méthode comptable permettant la comptabilisation des profits et des pertes sur les placements cotés en bourse dans les autres éléments du résultat global. L'adoption de l'IFRS 9, *Instruments financiers*, n'a pas eu d'incidence importante sur la situation financière ni sur la performance de la Société.

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

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, *Contrats de location* qui 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*, ayant pris effet le 1^{er} janvier 2019, 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 aux termes duquel la comptabilisation d'un droit d'utilisation et d'un passif locatif évalué à la valeur actualisée des paiements futurs au titre de la location à l'état de la situation financière sera exigée pour tous les contrats de location importants d'une durée de plus de un an. La Société évalue à l'heure actuelle l'incidence que l'IFRS 16 aura sur ses états financiers.

Aucune autre IFRS ni aucune autre interprétation n'étant pas déjà 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 prospectus déposé le 21 juin 2018 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 du trimestre et semestre clos le 30 juin 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 en matière de communication de l'information et contrôles internes à l'égard de l'information financière

Comme nous sommes récemment devenus un émetteur assujéti, nous avons l'intention de déposer des attestations du chef de la direction et du chef des finances abrégées à l'égard de notre première période intermédiaire suivant l'obtention de ce nouveau statut d'émetteur assujéti.

Données à jour sur les actions

Au 13 août 2018, un total de 53 563 693 actions ordinaires étaient émises et en circulation, dont une tranche de 14 200 000 actions ordinaires et une tranche de 39 363 693 actions ordinaires de catégorie B. Aucune action privilégiée n'est émise et en circulation.

Des suites de la clôture du premier appel public à l'épargne, à la date marquant les six mois suivant la clôture, toutes les actions ordinaires de catégorie B émises et en circulation seront automatiquement converties en actions ordinaires, à raison de une pour une, et seront inscrites à la cote aux fins de négociation.

Information supplémentaire

Pour obtenir de l'information supplémentaire à l'égard de notre Société, y compris nos rapports annuels et trimestriels les plus récents déposés dans le cadre du prospectus, consultez SEDAR, à l'adresse www.sedar.com.

