

# Q3

## RAPPORT DE GESTION



TM

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	2
Aperçu	4
Premier appel public à l'épargne	5
Résumé des facteurs ayant une incidence sur notre performance	5
Évaluation de la performance de nos activités	10
Principales informations financières consolidées	13
Principaux faits saillants et principales transactions ayant eu une incidence sur les résultats de la période	14
Résumé des résultats d'exploitation	15
Résultats d'exploitation pour le troisième trimestre de 2018 par rapport au troisième trimestre de 2017	15
Résultats d'exploitation des neuf premiers mois de 2018 par rapport aux neuf premiers mois de 2017	21
Analyse des tendances saisonnières	28
Situation de trésorerie et sources de financement	29
Situation financière consolidée	31
Flux de trésorerie	33
Perspectives	37
Renseignements quantitatifs et qualitatifs sur les risques liés aux marchés et les autres risques financiers	38
Arrangements hors bilan	40
Transactions avec des parties liées	40
Estimations comptables critiques	40
Normes comptables mises en œuvre pour le trimestre et la période de neuf mois clos le 30 septembre 2018	41
Normes comptables futures	41
Facteurs de risque	41
Contrôles et procédures de communication de l'information et contrôles internes à l'égard de l'information financière	42
Données à jour sur les actions	42
Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS	42
Information supplémentaire	46

## PLASTIQUES IPL INC.

### RAPPORT DE GESTION

#### Pour le trimestre et la période de neuf mois clos le 30 septembre 2018

Le 9 novembre 2018

Le rapport de gestion de Plastiques IPL Inc. (conjointement avec ses filiales) ci-après désignée par les termes « Plastiques IPL », « IPL », la « Société », « nous », « nos » ou « notre » a été préparé en date du 9 novembre 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 la période de neuf mois clos le 30 septembre 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 constituée sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « **LCSA** »).

Dans le présent rapport de gestion, toutes les références au « **troisième trimestre de 2018** » ou au « **T3 2018** » renvoient au trimestre clos le 30 septembre 2018 et toutes les références au « **troisième trimestre de 2017** » ou au « **T3 2017** » renvoient au trimestre clos le 30 septembre 2017. Toutes les références dans le présent rapport de gestion à la « **période des neuf premiers mois de 2018** » renvoient à la période de neuf mois close le 30 septembre 2018 et toutes les références à la « **période des neuf premiers mois de 2017** » renvoient à la période de neuf mois close le 30 septembre 2017. Toujours dans le présent rapport de gestion, toutes les références à l'« **exercice 2018** » renvoient à l'exercice qui sera 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<sup>er</sup> 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 la période de neuf mois close le 30 septembre 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<sup>er</sup> 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. 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 septembre 2018 a été utilisé.

## **Mesures financières et principaux indicateurs**

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

## **Énoncés prospectifs**

Le présent rapport de gestion contient des énoncés qui constituent ou pourraient être réputés constituer des « énoncés prospectifs ». Les énoncés prospectifs représentent tous les éléments qui ne sont pas des faits historiques. Plus précisément, les énoncés prospectifs présentés dans le présent rapport de gestion comprennent, sans toutefois s'y limiter, les dates prévues de parachèvement de certains des projets d'immobilisations de la Société, la capacité de la Société de transférer les variations importantes des prix des intrants aux clients, les attentes de la Société à l'égard des coûts des résines et du transport et les résultats des mesures prises par la Société à cet égard y compris leur incidence sur la marge brute et la marge du BAIIA ajusté 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 et l'incidence de l'important carnet de commandes de la division SER sur la marge de BAIIA ajusté de la Société pour le reste de 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'accroître l'efficacité de la production et d'améliorer 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 grâce à notre réseau de 14 installations de fabrication. Notre expertise technique, particulièrement en matière de moulage par injection, nous permet de fournir des solutions novatrices à notre clientèle très diversifiée qui est composée notamment de 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. Nous offrons des produits allant des contenants alimentaires avec sceau de sécurité intégré, des seaux, des bols, des bacs et des couvercles à des contenants sur roues et des contenants de manutention.

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

Nous continuons d'être propriétaires d'une petite entreprise de recyclage de métaux au Royaume-Uni. Le chiffre d'affaires de cette entreprise s'élève à 3,9 % de nos produits consolidés pour les neuf premiers mois 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 27 juillet 2018, dans la foulée du premier appel public à l'épargne conclu le 28 juin 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 (10,3 millions de dollars). Dans le présent document, le premier appel public à l'épargne et l'option de surallocation sont collectivement désignés par l'acronyme « **PAPE** ».

Le PAPE a consisté en un placement total de 14 200 000 actions pour un produit brut total de **191,7 millions de dollars canadiens**. Le PAPE a été exécuté dans le cadre d'un plan d'arrangement d'IPL Plastics Ltd, dont la dénomination était alors IPL Plastics plc (« IPL plc »), en vertu 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 le prix des actions ordinaires aux termes du premier appel public à l'épargne, soit de 13,50 \$ canadiens (l'« **option de rachat** »). Un total de 2 085 678 actions ordinaires de catégorie B ont été soumises aux termes de l'option de rachat pour un prix de rachat total de 28,2 millions de dollars canadiens. Le 11 juillet 2018, la Société a utilisé une tranche de 28,2 millions de dollars canadiens (21,3 millions de dollars) du produit tiré du PAPE pour racheter les actions ordinaires de catégorie B aux termes de l'option de rachat.

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

Le total des coûts engagés à l'égard du PAPE et du plan d'arrangement s'est chiffré à 22,8 millions de dollars. De ce montant, une tranche totale de 9,9 millions de dollars a été passée en charges au titre des coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes à l'état consolidé du résultat net pour les neuf premiers mois de 2018, et une tranche additionnelle de 12,9 millions de dollars a été comptabilisée au titre des frais d'émission d'actions à l'état de la situation financière et portée en réduction des capitaux levés aux termes du PAPE, soit une augmentation de 0,6 million de dollars depuis le 30 juin 2018 en raison de l'exercice de l'option de surallocation.

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Trimestre clos le 30 septembre</i>	<i>Période de neuf mois close le 30 septembre</i>
État du résultat net – Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	—	9 923
État de la situation financière – Capital-actions	612	12 861
<b>Total</b>	<b>612</b>	<b>22 784</b>

## Résumé des facteurs ayant une incidence sur notre performance

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

### **Tendances du secteur**

Les secteurs de l'emballage en plastique rigide dans lesquels nous exerçons nos activités sont soumis à des changements des 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.

## **Gestion du coût des ventes**

### *Résine*

La plus importante composante de notre coût des ventes est le coût des matières premières, et la matière première la plus coûteuse est la résine. Pour le troisième trimestre de 2018, environ 49,0 % (47,5 % pour le troisième trimestre de 2017) de notre coût des ventes était attribuable à l'achat de résine de plastique. Le polypropylène et le polyéthylène représentent plus de 90 % de nos achats de résine de plastique selon la quantité de livres achetées. Les résines de plastique sont sujettes à des fluctuations de prix, notamment en raison des pénuries d'approvisionnement et des variations des prix du gaz naturel, du pétrole brut et d'autres produits intermédiaires pétrochimiques qui servent à la fabrication des résines et qui ont récemment enregistré une volatilité modérée. Notre rentabilité est touchée par la volatilité des prix des résines, laquelle est atténuée par la capacité de la Société à établir des arrangements donnant lieu à un transfert des variations des coûts (par contrat ou non) avec une proportion importante de nos clients ou à fixer de nouveaux prix au moyen de contrats à court terme. En raison des différences quant au moment où a lieu le transfert des variations du coût des résines à nos clients, l'augmentation des prix des résines a une incidence défavorable à court terme sur notre rentabilité, mais leur diminution a un effet favorable sur celle-ci. Ces délais quant au transfert des variations des coûts des matières premières pourraient avoir une incidence sur nos résultats lorsque se produisent des fluctuations des prix des résines.

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

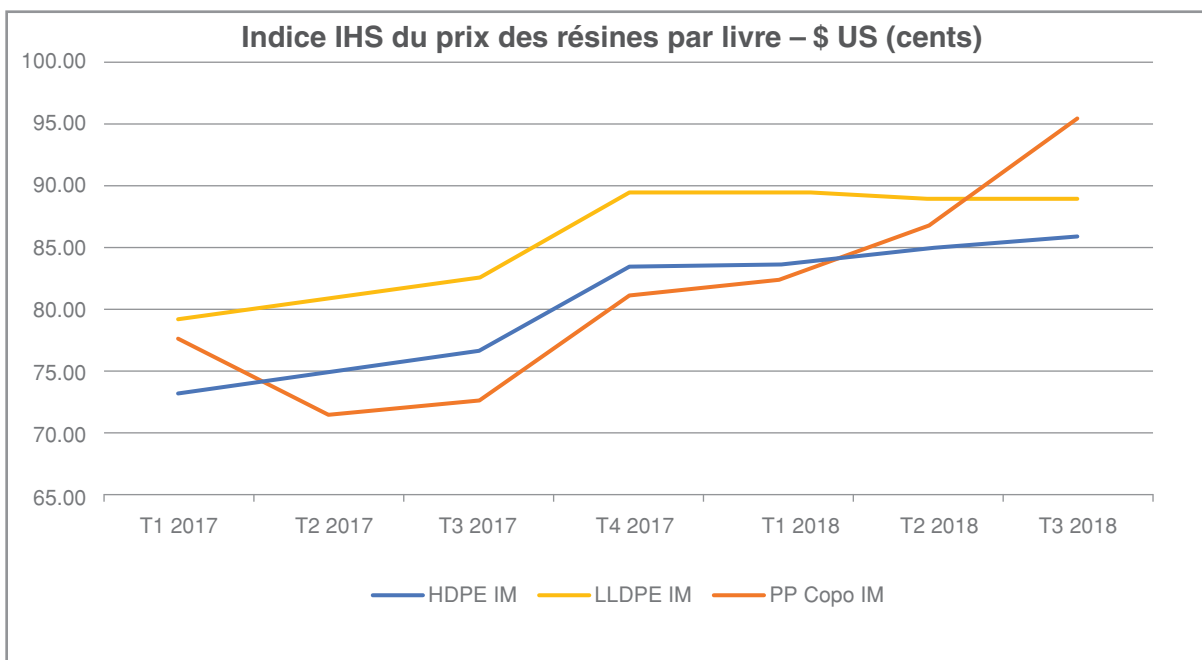
Nous avons réagi à la hausse des coûts des résines en transférant ces coûts au moyen d'accords de rétrocession avec des clients visés par de tels contrats et en cherchant à conclure avec les autres clients des ajustements généraux de prix. Des hausses générales des prix ont été mises en œuvre au deuxième et au troisième trimestres de 2018. L'effet positif de ces hausses des prix a toutefois été amoindri par les hausses additionnelles des prix des résines au cours de ces périodes. Il importe de noter que les accords de rétrocession en vigueur de la Société permettent de soutenir le bénéfice brut et le BAIIA ajusté en dollars absolus lors de hausses des prix des résines, mais que de telles hausses engendrent l'érosion de la marge brute et de la marge du BAIIA ajusté en pourcentage, car les fluctuations des prix des résines font varier d'un montant égal les produits et les coûts des ventes.

Le 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 en Amérique du Nord, allaient comme suit pour les trimestres et les périodes de neuf mois clos les 30 septembre 2018 et 2017, respectivement :

(en cents)	Trimestres clos les 30 septembre			Périodes de neuf mois closes les 30 septembre		
	2018	2017	Variation (%)	2018	2017	Variation (%)
Polyéthylène (HDPE IM)	<b>86,00</b>	76,67	12 %	<b>84,89</b>	75,00	13 %
Polyéthylène (LLDPE IM)	<b>89,00</b>	82,67	8 %	<b>89,22</b>	81,00	10 %
Polypropylène (PP Copo IM)	<b>95,50</b>	72,67	31 %	<b>88,28</b>	73,94	19 %



Les prix des résines de grade polypropylène ont continué d'augmenter au cours de la période allant du 1<sup>er</sup> janvier 2018 au 30 septembre 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 septembre 2018, le polypropylène (PP Copo IM) a connu une hausse de 16 % et les grades de polyéthylène HDPE IM et LLDPE IM ont aussi augmenté respectivement de 5 % et de 1 %.

Pour les activités européennes de notre secteur EGFE, les prix des résines ont augmenté au troisième trimestre de 2018 par rapport au troisième trimestre de 2017, le prix du polypropylène s'étant accru de 9,3 % et celui du polyéthylène, de 4,4 %. Pour les neuf premiers mois de 2018, le prix du polypropylène a augmenté de 6,4 % par rapport à la même période de 2017, tandis que celui du polyéthylène a baissé de 3,3 %.

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 2,6 % de la marge brute et de 2,5 % de la marge du BAIIA ajusté pour les neuf premiers mois 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 représenté environ 15,8 % du coût des ventes et 68,9 % du total des coûts de la main-d'œuvre de la période de neuf mois close le 30 septembre 2018 et ils incluent les membres du personnel participant directement à la fabrication et à la conception des produits, au fonctionnement des machines, aux réparations et à l'entretien de la machinerie et des moules et

à d'autres activités de la chaîne d'approvisionnement comme le contrôle de la qualité. La Société exerce ses activités dans 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 7,4 % pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018 (7,2 % pour la période de neuf mois correspondante 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 premier semestre de 2018, des suites des hausses de prix initiales au deuxième semestre de 2017. Ces hausses sont imputables à l'augmentation du prix du carburant et à la réduction de la capacité dans le marché du transport par suite de la nouvelle réglementation relative aux camionneurs en Amérique du Nord, ainsi qu'aux défis que pose la disponibilité de la main-d'œuvre en Amérique du Nord en raison du niveau de l'emploi. Ces facteurs ont ajouté une pression sur les marges d'exploitation de la Société pour les neuf premiers mois de 2018 par rapport aux neuf premiers mois 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.

Au troisième trimestre de 2018, les frais de transport exprimés en dollars américains absolus se sont stabilisés à l'échelle de la Société comparativement à ceux du deuxième trimestre de 2018. Par ailleurs, exprimés en pourcentage du coût des ventes, les frais de transport ont été ramenés à 7,1 %, contre 7,6 % au troisième trimestre de 2017. Cette stabilisation s'explique en partie par les mesures que nous avons prises, dont il est question ci-dessus, la diminution des frais de transports exprimés en pourcentage du coût des ventes découlant aussi de la hausse des prix des résines sur le coût global des ventes.

### **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 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 68,4 millions de dollars avaient été dépensés au 30 septembre 2018. Au total, les sorties de trésorerie affectées à l'achat d'immobilisations corporelles au cours des neuf premiers mois de 2018 se sont élevées à 44,2 millions de dollars (34,5 millions de dollars au cours des neuf premiers mois de 2017), dont une tranche de 37,2 millions de dollars se rapportait aux dépenses d'investissement liées aux stratégies et au développement et une tranche de 7,0 millions de dollars, à l'investissement de maintien.

Ces projets pourraient perturber les activités courantes dans nos usines de fabrication pendant un certain temps et entraîner des pertes d'efficacité en matière de production et d'exploitation ainsi qu'occasionner des coûts additionnels au titre du contrôle de la qualité, de l'entreposage et de la logistique, entre autres. Nous prévoyons que ces perturbations temporaires se poursuivront au quatrième trimestre de 2018 et au premier semestre de 2019, soit jusqu'à la conclusion de cet important programme d'investissement. Les coûts découlant de telles perturbations relativement au démarrage et à l'intégration des projets d'investissement d'envergure sont inclus dans les coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités, lesquels ne sont pas pris en compte dans nos principales mesures de la performance. Au cours de la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, des coûts de 4,9 millions de dollars ont été engagés relativement au démarrage et à l'intégration des projets d'investissement d'envergure à nos installations d'Amérique du Nord, dont une tranche de 4,0 millions de dollars à notre installation de Forsyth, en Géorgie, et une tranche de 0,9 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 53,0 % des produits que nous avons comptabilisés pour les neuf premiers mois 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 cours des neuf premiers mois de 2018 comparativement à la période correspondante de 2017, soit de 1,4 % et de 5,6 %, respectivement. Au troisième trimestre de 2018, le dollar américain s'est redressé de 4,2 % par rapport au dollar canadien et est demeuré relativement stable par rapport à la livre sterling comparativement au troisième trimestre de 2017.

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

Par conséquent, aux États-Unis, nous bénéficions actuellement d'une couverture de change naturelle pour les produits vendus localement. Au Canada, nous sommes exposés aux fluctuations du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien lorsque des produits vendus

en dollars canadiens contiennent des matières premières et des intrants achetés en dollars américains et lorsque des produits sont vendus en dollars américains sur le marché américain. La direction exige que chaque secteur opérationnel gère son risque de change entre le dollar américain et sa monnaie fonctionnelle.

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

### ***Caractère saisonnier***

Les activités d'IPLP présentent un caractère saisonnier modéré dicté par les tendances saisonnières des marchés finaux de nos clients. Bien que certains coûts variables de la Société puissent être gérés de façon à les faire correspondre à de tels cycles saisonniers, nos coûts sont, en grande partie, fixes et ne peuvent pas être ajustés en fonction des variations saisonnières. Par exemple, les clients du marché de l'agriculture de notre 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 par l'entremise de ses secteurs opérationnels SEC, EGFE et SER.

Les produits provenant de la vente de biens sont évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir, compte tenu des retours, des remises commerciales et des rabais pour quantités, exclusion faite des taxes de vente. Les produits sont comptabilisés lorsque le contrôle des produits a été transféré à l'acheteur. Cela est normalement réputé survenir lors de l'expédition ou de la livraison des biens. Les produits provenant de la vente de biens ont représenté environ 99 % du total de nos produits pour les neuf premiers mois 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, 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 83,4 %, 79,3 %, 83,1 % et 79,1 % des produits aux troisièmes trimestres de 2018 et 2017 et pour les neuf premiers mois de 2018 et 2017, respectivement. Les motifs de la hausse du coût des ventes en pourcentage des produits au troisième trimestre de 2018 par rapport au troisième trimestre de 2017 ainsi qu'au cours des neuf premiers mois de 2018 par rapport aux neuf premiers mois de 2017 sont décrits en détail aux rubriques « **Résultats d'exploitation du troisième trimestre de 2018 par rapport au troisième trimestre de 2017** » et « **Résultats d'exploitation des neuf premiers mois de 2018 par rapport aux neuf premiers mois 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 « **Gestion du coût des ventes** » de la rubrique « **Résumé des facteurs ayant une incidence sur notre performance** ».

## **Charges d'exploitation**

Nos charges d'exploitation ont représenté respectivement 10,5 %, 10,7 %, 10,9 % et 11,5 % des produits pour les troisièmes trimestres de 2018 et 2017 ainsi que pour les neuf premiers mois 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 et les relations clients.

Depuis que nous sommes devenus une société ouverte, nous engageons des coûts additionnels au titre des charges générales et administratives, notamment des frais au titre de la comptabilité, de l'assurance et des services juridiques, des coûts liés à la conformité du

contrôle interne et aux relations avec les investisseurs ainsi que des coûts liés au conseil d'administration et à la gouvernance accrus et des charges au titre de la rémunération et des avantages sociaux des membres du personnel additionnels.

### ***Autres mesures***

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

## Principales informations financières consolidées

Le tableau suivant présente un sommaire de nos récents résultats d'exploitation pour les périodes présentées. Les principales informations financières consolidées présentées ci-après pour les trimestres et les périodes de neuf mois clos les 30 septembre 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 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
<b>Données tirées de l'état du résultat net :</b>				
<b>Activités poursuivies</b>				
Produits	169 173	157 516	495 786	402 446
Coût des ventes	(141 172)	(124 935)	(412 243)	(318 528)
<b>Marge brute</b>	<b>28 001</b>	<b>32 581</b>	<b>83 543</b>	<b>83 918</b>
Charges d'exploitation (montant net)	(17 721)	(16 909)	(53 995)	(46 185)
Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	—	—	(9 923)	—
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités	(2 462)	(2 914)	(5 834)	(7 258)
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	<b>7 818</b>	<b>12 758</b>	<b>13 791</b>	<b>30 475</b>
Autres (charges) produits (montant net)	(205)	910	(170)	1 678
Quote-part du bénéfice des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	1 147	1 448	1 953	2 010
Charges financières (montant net)	(2 586)	(4 755)	(12 476)	(10 681)
Coûts de transaction liés au refinancement	(897)	—	(5 658)	—
<b>Bénéfice (perte) avant impôt sur le résultat</b>	<b>5 277</b>	<b>10 361</b>	<b>(2 560)</b>	<b>23 482</b>
Impôt sur le résultat	(517)	(3 137)	6 165	(6 260)
<b>Bénéfice découlant des activités poursuivies</b>	<b>4 760</b>	<b>7 224</b>	<b>3 605</b>	<b>17 222</b>
<b>Activités abandonnées</b>				
Bénéfice (perte) découlant des activités abandonnées	—	257	—	(83)
<b>Bénéfice net</b>	<b>4 760</b>	<b>7 481</b>	<b>3 605</b>	<b>17 139</b>
<b>BAIIA ajusté<sup>1)</sup></b>	<b>20 521</b>	<b>25 534</b>	<b>60 373</b>	<b>60 924</b>
<b>Marge du BAIIA ajusté<sup>1)</sup></b>	<b>12,1 %</b>	<b>16,2 %</b>	<b>12,2 %</b>	<b>15,1 %</b>
<b>BAII ajusté<sup>1)</sup></b>	<b>10 280</b>	<b>15 672</b>	<b>29 548</b>	<b>37 733</b>
<b>Bénéfice net ajusté<sup>1)</sup></b>	<b>10 537</b>	<b>8 706</b>	<b>24 344</b>	<b>22 081</b>
<b>Bénéfice par action découlant des activités poursuivies (en \$) :</b>				
De base	0,09	0,23	0,08	0,55
Dilué	0,09	0,22	0,08	0,53
De base ajusté <sup>1)</sup>	0,20	0,27	0,56	0,70
Dilué ajusté <sup>1)</sup>	0,19	0,26	0,54	0,68
<b>Bénéfice par action découlant des activités poursuivies pro forma (en \$)<sup>1)</sup> :</b>				
De base	0,09	0,14	0,07	0,32
Dilué	0,09	0,13	0,07	0,32
De base ajusté	0,20	0,16	0,46	0,42
Dilué ajusté	0,19	0,16	0,44	0,41
<b>Données tirées de l'état de la situation financière (à la clôture de la période)<sup>2)</sup> :</b>				
	<b>T3 2018</b>	Exercice 2017		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	56 046	47 609		
Immobilisations corporelles	262 400	257 421		
Total des actifs	789 942	746 358		
Total des prêts et emprunts, y compris la partie courante	274 349	321 751		
Total des passifs	441 411	646 675		
Total des capitaux propres	348 531	99 683		
<b>Total des capitaux propres pro forma<sup>1)</sup></b>	<b>348 531</b>	<b>243 305</b>		
<b>Dettes nettes<sup>1)</sup></b>	<b>219 737</b>	<b>276 341</b>		
<b>Données sur les flux de trésorerie</b>				
Entrées nettes (sorties nettes) de trésorerie liées aux activités d'exploitation	16 621	23 264	(3 165)	15 598
Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement	(7 447)	(3 733)	(40 505)	(108 843)
(Sorties nettes) entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement	(124 496)	(37 307)	59 373	78 359
<b>Flux de trésorerie disponibles ajustés<sup>1)</sup></b>	<b>18 432</b>	<b>19 769</b>	<b>(8 962)</b>	<b>5 756</b>

- 1) À titre de complément aux données financières présentées conformément aux IFRS, nous utilisons les mesures financières non conformes aux IFRS additionnelles suivantes pour clarifier notre rendement passé et pour en tirer une meilleure compréhension : BAIIA ajusté, marge du BAIIA ajusté, BAII ajusté, bénéfice net ajusté, résultat de base et dilué par action ajusté, résultat de base et dilué par action pro forma, résultat de base et dilué par action ajusté pro forma, total des capitaux propres pro forma, dette nette et flux de trésorerie disponibles ajustés. Nous avons inclus des définitions pour chacune de ces mesures financières dans le cadre du rapprochement des mesures conformes aux IFRS. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».
- 2) Les données tirées de l'état de la situation financière sont présentées au 30 septembre 2018 et au 31 décembre 2017.

## 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 troisième trimestre de 2018 et pour les neuf premiers mois de 2018 comparativement au troisième trimestre de 2017 et pour les neuf premiers mois de 2017, respectivement, comprennent les éléments suivants :

- Les produits se sont accrus de 7,4 % pour se chiffrer à 169,2 millions de dollars au troisième trimestre de 2018, en raison d'une solide performance dans l'ensemble des divisions;
- Le BAIIA ajusté a baissé pour se chiffrer à 20,5 millions de dollars au troisième trimestre de 2018;
- La marge brute et la marge du BAIIA ajusté ont toutes deux reculé en raison principalement de changements dans la composition des produits et des pressions imposées sur les coûts des intrants liés à la résine et à la main-d'œuvre;
- Depuis juillet 2017, les prix indiciaires des résines en Amérique du Nord 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 troisième trimestre de 2018 et pour les neuf premiers mois de 2018. Nous avons réagi à la hausse des coûts des résines, 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 7,2 % du coût des ventes pour les neuf premiers mois de 2017 à 7,4 % du coût des ventes pour les neuf premiers mois de 2018. Nous avons réagi à la hausse des frais de transport en prenant un certain nombre de mesures qui comprennent : i) la conclusion d'ententes contractuelles révisées avec nos nouveaux clients et nos clients existants; ii) la négociation d'augmentations générales des prix avec nos clients et iii) l'amélioration de nos processus d'approvisionnement en matière de transport. Les frais de transport de la Société ont commencé à se stabiliser au troisième trimestre de 2018, les coûts globaux correspondants à ceux du deuxième trimestre de 2018 et les frais de transport exprimés en pourcentage des produits ayant diminué au troisième trimestre de 2018 par rapport au troisième trimestre de 2017;
- La Société a fait l'acquisition de la totalité du capital-actions de Macro le 9 juin 2017. Le secteur opérationnel SER comprend les résultats de Macro;
- 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 pour les neuf premiers mois de 2018 se sont chiffrées à 44,2 millions de dollars (34,5 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017), une tranche de 37,2 millions de dollars ayant trait aux dépenses d'investissement stratégique et de développement et une tranche de 7,0 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 219,7 millions de dollars au 30 septembre 2018 en raison des produits issus du PAPE. Le ratio d'endettement financier de la Société à l'égard de la dette nette par rapport au BAIIA ajusté des douze derniers mois s'établissait à 2,76 au 30 septembre 2018;



- Le 11 juillet 2018, la Société a utilisé une tranche de 28,2 millions de dollars canadiens du produit tiré du PAPE pour racheter les actions ordinaires de catégorie B aux termes de l'option de rachat;
- Le 17 avril 2018, la Société 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);
- 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 s'est traduite par 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 périodes de neuf mois clos les 30 septembre 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.

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

#### Produits

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Produits</b>	<b>169 173</b>	157 516	11 657	7,4 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	<b>84 780</b>	84 149	631	0,7 %
Amérique du Nord	<b>53 949</b>	60 160	(6 211)	(10,3)%
Europe	<b>30 831</b>	23 989	6 842	28,5 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	<b>46 180</b>	40 374	5 806	14,4 %
Amérique du Nord	<b>35 797</b>	31 469	4 328	13,8 %
Europe	<b>10 383</b>	8 905	1 478	16,6 %
Solutions d'emballage réutilisable	<b>32 544</b>	27 121	5 423	20,0 %
Autres	<b>5 669</b>	5 872	(203)	(3,5)%

Les produits se sont établis à 169,2 millions de dollars au troisième trimestre de 2018, comparativement à 157,5 millions de dollars au troisième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 11,7 millions de dollars ou de 7,4 %, attribuable principalement à la poursuite de la croissance interne des divisions SEC et SER. L'effet des hausses de volume et de prix sur les produits a été contrebalancé en partie par les écarts de conversion défavorables, le dollar américain s'étant redressé au troisième trimestre de 2018.

Les produits du secteur EGFE se sont établis à 84,8 millions de dollars au troisième trimestre 2018 (53,9 millions de dollars en Amérique du Nord et 30,8 millions de dollars en Europe), en hausse de 0,6 million de dollars ou de 0,7 % par rapport à la période correspondante de 2017. Le recul de 6,2 millions de dollars des produits du secteur EGFE dans le marché nord-américain est essentiellement attribuable au fait que le troisième trimestre de 2017 a compté deux contrats non récurrents dans les catégories des produits environnementaux et de la manutention, qui se sont chiffrés à 10,7 millions de dollars, ainsi qu'à l'incidence des fluctuations défavorables des cours de change au troisième trimestre de 2018 par rapport au troisième trimestre de 2017. La croissance interne s'est poursuivie dans le secteur des produits d'emballage en vrac en Amérique du Nord. Les activités européennes ont contribué aux produits à hauteur de 30,8 millions de dollars au troisième trimestre de 2018, soit une hausse de 6,8 millions de dollars par rapport aux produits de 24,0 millions de dollars du troisième trimestre de 2017. La hausse de 28,5 % des produits tirés des activités européennes du secteur EGFE au troisième trimestre de 2018 est attribuable aux ventes additionnelles liées au déploiement de nouveaux conteneurs environnementaux, un certain nombre de soumissions ayant été remportées, ceux-ci affichant habituellement une marge brute plus faible par rapport aux autres produits environnementaux des EGFE en Europe.

Les produits du secteur SEC se sont établis à 46,2 millions de dollars au troisième trimestre de 2018 (35,8 millions de dollars en Amérique du Nord et 10,4 millions de dollars en Europe), en hausse de 5,8 millions de dollars ou de 14,4 %. Les produits du secteur SEC se sont accrues sur le marché nord-américain, affichant une croissance de 4,3 millions de dollars au troisième trimestre de 2018 par rapport au troisième trimestre de 2017, en plus d'une hausse de 1,5 million de dollars en Europe. La croissance sur le marché nord-américain est principalement attribuable aux nouvelles activités liées aux produits laitiers, à la croissance des activités existantes et aux augmentations des prix des résines, facteurs qui ont été contrebalancés par l'incidence de la variation des cours de change. L'augmentation de 1,5 million 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 et de la hausse des volumes de vente de nos produits d'emballage de détail destinés aux marchés de l'alimentation et de l'agriculture.

Les produits du secteur SER se sont établis à 32,5 millions de dollars au troisième trimestre de 2018, en hausse de 5,4 millions de dollars par rapport à ceux de 27,1 millions de dollars au troisième trimestre de 2017. L'augmentation de 20,0 % des activités du secteur SER 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 a été contrebalancée en partie par la baisse des ventes sur les marchés des agrumes en Californie en raison des conditions météorologiques défavorables ayant nui aux récoltes.

### Coût des ventes

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Coût des ventes</b>	<b>(141 172)</b>	(124 935)	(16 237)	13,0 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(72 771)	(69 974)	(2 797)	4,0 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(38 224)	(31 979)	(6 245)	19,5 %
Solutions d'emballage réutilisable	(26 156)	(19 023)	(7 133)	37,5 %
Autres	(4 021)	(3 959)	(62)	1,6 %
<b>Coût des ventes (% des produits)</b>	<b>(83,4)%</b>	(79,3)%	(4,1)%	5,2 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(85,8)%	(83,2)%	(2,6)%	3,1 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(82,8)%	(79,2)%	(3,6)%	4,5 %
Solutions d'emballage réutilisable	(80,4)%	(70,1)%	(10,3)%	14,7 %
Autres	(70,9)%	(67,4)%	(3,5)%	5,2 %

Le coût des ventes s'est établi à 141,2 millions de dollars au troisième trimestre de 2018, comparativement à 124,9 millions de dollars au troisième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 16,2 millions de dollars ou de 13,0 %. Le coût des ventes en pourcentage des produits s'est chiffré à 83,4 % au troisième trimestre de 2018, comparativement à 79,3 % au troisième trimestre de 2017. L'augmentation du coût des ventes au troisième trimestre de 2018 par rapport au troisième trimestre de 2017 s'explique surtout par les prix plus élevés des résines, les défis que posent le marché du travail et les coûts de la main-d'œuvre ainsi que les frais de transport. Selon nos estimations, les hausses soutenues des prix des résines en Amérique du Nord ont entraîné une diminution de 3,0 % de notre marge brute et de 2,9 % de notre marge du BAIIA ajusté au troisième trimestre de 2018, sur la base de produits et de prix des autres intrants constants par rapport à la même période de l'exercice précédent. En outre, certaines augmentations des produits visaient des secteurs de produits ayant des marges habituellement plus faibles sur les matières, ce qui a fait augmenter le coût relatif des ventes en pourcentage des produits. Les fluctuations des cours de change au troisième trimestre de 2018 par rapport au troisième trimestre de 2017 ont donné lieu à une diminution du coût des ventes pour nos divisions EGFE et SEC, le dollar américain s'étant redressé par rapport au dollar canadien.

Le coût des ventes de notre division EGFE a augmenté de 2,8 millions de dollars sur une base absolue et est passé de 83,2 % en pourcentage des produits au troisième trimestre de 2017 à 85,8 % au troisième 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 au troisième trimestre de 2018 par rapport à la période correspondante de 2017 a engendré une diminution de 1,9 % de la marge brute et de 1,8 % 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 les changements apportés à la réglementation relative aux camionneurs aux États-Unis ont fait grimper

encore davantage les prix du transport et les coûts de la main-d'œuvre. Ces contraintes combinées à la répartition géographique plus vaste des expéditions de produits aux clients ont entraîné une augmentation globale des frais de transport, lesquels sont passés de 6,4 % des produits au troisième trimestre de 2017 à 7,1 % des produits au troisième trimestre de 2018 pour l'Amérique du Nord. Pour les activités européennes du secteur EGFE, l'effet de la hausse des volumes de vente de produits présentant des coûts des résines plus élevés est le principal facteur ayant entraîné la hausse des coûts des ventes au troisième trimestre de 2018. Le coût de l'énergie a également eu une incidence sur le secteur EGFE en Europe, mais dans une moindre mesure.

Le coût des ventes de notre division SEC a augmenté de 6,2 millions de dollars au cours du troisième trimestre de 2018 tandis que le coût des ventes en pourcentage des produits a augmenté de 3,6 %, passant de 79,2 % au troisième trimestre de 2017 à 82,8 % au troisième trimestre de 2018, du fait surtout des activités nord-américaines, pour lesquelles, en pourcentage des produits, le coût des ventes s'est élevé à 81,3 % au troisième trimestre de 2018 contre 77,3 % au troisième trimestre de 2017. La hausse de 4,0 % 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 troisième 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. Les autres coûts accessoires relatifs aux nouvelles activités liées aux produits laitiers comme les coûts de l'étiquetage IML, de l'emballage, du transport, de l'entreposage et de la logistique ont augmenté au troisième trimestre de 2018 par rapport au troisième trimestre de 2017. Le coût des résines en pourcentage des produits a également augmenté au troisième 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 plus haut. Le coût des ventes de nos activités européennes pour le troisième trimestre de 2018 a également augmenté comparativement au troisième trimestre de 2017, en raison essentiellement de la hausse des volumes de vente.

Le coût des ventes de la division SER s'est établi à 26,2 millions de dollars ou à 80,4 % des produits pour le troisième trimestre de 2018, comparativement à 19,0 millions de dollars ou 70,1 % des produits au troisième trimestre de 2017. L'augmentation du coût des ventes en pourcentage des produits au troisième trimestre de 2018 est attribuable à l'incidence des hausses des prix des résines, à un changement dans la composition des ventes en faveur de produits à plus faible marge découlant de la baisse des ventes sur le marché des agrumes et aux coûts d'externalisation temporaires liés à un nouveau contrat de contenants spécialisés pour le secteur automobile. La division SER utilise du polypropylène dans ses produits. Le prix du polypropylène a enregistré une hausse de 9,0 % deux mois d'affilée, soit en mai et en juin 2018, ce qui a eu une incidence importante sur le coût des résines pour le troisième trimestre de 2018. Nous estimons que la hausse du prix du polypropylène au troisième trimestre de 2018 a engendré une diminution de 9,4 % à la fois de la marge brute et de la marge du BAIIA ajusté pour ces activités, sur la base de produits et de prix des autres intrants constants d'un trimestre sur l'autre. 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 des résines, toutefois, ces hausses de prix prennent du temps à se réaliser et habituellement, le carnet de commandes est écoulé avant leur entrée en vigueur. En raison 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 quatrième trimestre de 2018.

## Charges d'exploitation (montant net)

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Charges d'exploitation (montant net)</b>	<b>(17 721)</b>	(16 909)	(812)	4,8 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(7 728)	(7 350)	(378)	5,1 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(3 318)	(3 525)	207	(5,9)%
Solutions d'emballage réutilisable	(4 056)	(3 781)	(275)	7,3 %
Autres	(2 619)	(2 253)	(366)	16,2 %
<b>Charges d'exploitation (montant net) en pourcentage des produits</b>	<b>(10,5)%</b>	(10,7)%	0,2 %	(1,9)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(9,1)%	(8,7)%	(0,4)%	4,6 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(7,2)%	(8,7)%	1,5 %	(17,2)%
Solutions d'emballage réutilisable	(12,5)%	(13,9)%	1,4 %	(10,1)%
Autres	(46,2)%	(38,4)%	(7,8)%	20,3 %

Les charges d'exploitation se sont établies à 17,7 millions de dollars au troisième trimestre de 2018, comparativement à 16,9 millions de dollars au troisième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 0,8 millions de dollars ou de 4,8 %. Les charges d'exploitation en pourcentage des produits se sont chiffrées à 10,5 % au troisième trimestre de 2018, comparativement à 10,7 % au troisième 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. Dans l'ensemble, les charges d'exploitation sont demeurées relativement inchangées dans toutes nos divisions, des frais de vente et charges générales et administratives additionnels ayant été engagés au cours du trimestre par suite de la clôture du PAPE.

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

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

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration	(2 462)	(2 914)	452	(15,5)%
Coûts de transaction liés au refinancement	(897)	—	(897)	100,0 %
<b>Total des coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration</b>	<b>(3 359)</b>	(2 914)	(445)	15,3 %

Les coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration se sont établis à 3,4 millions de dollars au troisième trimestre de 2018, comparativement à 2,9 millions de dollars au troisième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 0,5 million de dollars.

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 2,0 millions de dollars ont été engagés pour le démarrage et l'intégration de projets d'investissement d'envergure dans nos installations nord-américaines au troisième trimestre de 2018. Au troisième trimestre de 2017, les coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités se rapportaient essentiellement à la réorganisation d'entreprise, à la restructuration de la gestion et aux licenciements, ainsi qu'aux coûts liés à l'acquisition de Macro.

Au cours du troisième trimestre de 2018, les débentures subordonnées non garanties d'un montant de 45,0 millions de dollars canadiens ont été remboursées en totalité. En contrepartie du remboursement anticipé de ces débentures, une prime équivalant à 1 % du montant du principal a été versée aux détenteurs des débentures, conformément aux modalités des débentures. De plus, les charges financières non

amorties se rapportant aux débtures subordonnées non garanties ont été passées en charges dans les états consolidés du résultat net au troisième trimestre de 2018. Les deux montants ont été comptabilisés dans les coûts de transaction liés au refinancement.

### Charges financières (montant net)

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Charges financières – (montant net)</b>	<b>(2 586)</b>	(4 755)	2 169	(45,6)%

Les charges financières nettes ont diminué de 2,2 millions de dollars pour s'établir à 2,6 millions de dollars au troisième trimestre de 2018 (4,8 millions de dollars au troisième trimestre de 2017), principalement en raison de l'incidence du remboursement d'un montant net d'environ 70,0 millions de dollars sur la facilité de crédit renouvelable et des débtures subordonnées non garanties d'un montant de 45,0 millions de dollars canadiens assorties d'un taux nominal de 10,0 % au troisième trimestre de 2018. Le taux d'intérêt moyen payé par la Société au troisième trimestre de 2018 s'est élevé à 4,45 % (4,88 % au troisième trimestre de 2017). La variation du taux d'intérêt moyen payé est attribuable principalement au remboursement des débtures subordonnées non garanties au troisième trimestre de 2018 et à la plus petite proportion d'emprunts libellés en dollars américains.

### Impôt sur le résultat

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Impôt sur le résultat</b>	<b>(517)</b>	(3 137)	2 620	(83,5)%

La charge d'impôt nette pour le troisième trimestre de 2018 s'est élevée à 0,5 million de dollars, comparativement à une charge de 3,1 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2017, ce qui représente une baisse de 2,6 millions de dollars sur un an. La diminution de la charge d'impôt est attribuable essentiellement au recul du bénéfice avant impôt de 5,1 millions de dollars au troisième trimestre de 2018 comparativement au résultat inscrit au troisième trimestre de 2017 et à la réévaluation des charges à payer en matière de risques fiscaux.

### Bénéfice net

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Bénéfice net</b>	<b>4 760</b>	7 481	(2 721)	(36,4)%

Le bénéfice net s'est chiffré à 4,8 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2018, alors qu'un bénéfice net de 7,5 millions de dollars a été inscrit pour le troisième trimestre de 2017, soit une baisse de 2,7 millions de dollars. Cette baisse s'explique surtout par la diminution du bénéfice d'exploitation attribuable aux facteurs décrits à la rubrique sur le coût des ventes plus haut et aux coûts supplémentaires liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration. Ces facteurs ont été compensés par la baisse des charges financières 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 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>BAIIA ajusté<sup>1)</sup></b>	<b>20 521</b>	25 534	(5 013)	(19,6)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	8 812	10 957	(2 145)	(19,6)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	7 815	7 798	17	0,2 %
Solutions d'emballage réutilisable	4 702	6 981	(2 279)	(32,6)%
Autres	(808)	(202)	(606)	300,0 %
<b>Marge du BAIIA ajusté<sup>1)</sup> (% des produits)</b>	<b>12,1 %</b>	16,2 %	(4,1)%	(25,3)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	10,4 %	13,0 %	(2,6)%	(20,0)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	16,9 %	19,3 %	(2,4)%	(12,4)%
Solutions d'emballage réutilisable	14,4 %	25,7 %	(11,3)%	(44,0)%

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 20,5 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2018, comparativement à 25,5 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2017, ce qui représente une baisse de 5,0 millions de dollars ou de 19,6 %. Les facteurs expliquant cette baisse correspondent à ceux présentés aux rubriques sur les produits et le coût des ventes, l'incidence favorable de la croissance interne soutenue dans toutes les divisions ayant été contrebalancée par les contraintes relatives aux coûts des résines, du transport et de la main-d'œuvre. Les marges du BAIIA ajusté de toutes nos divisions se sont donc contractées d'un exercice à l'autre, passant de 16,2 % au troisième trimestre de 2017 à 12,1 % au troisième trimestre de 2018. Par ailleurs, l'amélioration de la performance au chapitre des produits découlant des volumes est survenue dans des catégories de produits dont les marges brutes sont normalement plus étroites.

Le BAIIA ajusté du secteur EGFE a diminué de 2,1 millions de dollars au troisième trimestre de 2018 en raison des facteurs mentionnés précédemment dans la section sur le coût des ventes du présent rapport de gestion, la marge du BAIIA ajusté s'étant contractée, se chiffrant à 10,4 % au troisième trimestre de 2018 contre 13,0 % au troisième trimestre de 2017. Les hausses des prix des résines, des frais de transport et des coûts de la main-d'œuvre en Amérique du nord sont les principaux facteurs ayant contribué à la contraction de la marge du BAIIA ajusté du troisième trimestre de 2018, tout comme la baisse de la marge du BAIIA ajusté en Europe en raison des changements dans la composition des produits.

Le BAIIA ajusté du secteur SEC s'est établi à 7,8 millions de dollars au troisième trimestre de 2018, soit le même montant qu'au troisième trimestre de 2017. La contraction de la marge du BAIIA ajusté de 19,3 % au troisième trimestre de 2017 à 16,9 % au troisième 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 troisième trimestre de 2017 sont la composition des ventes, la montée des prix des résines, les enjeux liés au marché du travail et les frais supplémentaires 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 4,7 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2018, contre 7,0 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2017, soit une baisse de 2,3 millions de dollars. La marge du BAIIA ajusté s'est établie à 14,4 % pour le troisième trimestre de 2018, en baisse par rapport à celle de 25,7 % enregistrée pour le troisième trimestre de 2017. Le rétrécissement de la marge du BAIIA ajusté est essentiellement imputable à la hausse des prix des résines, à la composition des produits qui reflète des activités à marge plus étroite et aux coûts temporaires d'externalisation de la division dans le secteur de l'automobile, ce qui s'est traduit, pour le secteur SER, par un BAIIA ajusté pour le troisième trimestre de 2018 inférieur d'environ 4,0 millions de dollars à nos attentes. Si les prix du propylène pour 2018 avaient été les mêmes que ceux pour 2017, notre BAIIA ajusté pour le troisième trimestre de 2018 aurait été plus élevé de 3,3 millions de dollars. 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)	Trimestres clos les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>BAIL ajusté<sup>1)</sup></b>	<b>10 280</b>	15 672	(5 392)	(34,4)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	4 281	6 826	(2 545)	(37,3)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	4 638	4 870	(232)	(4,8)%
Solutions d'emballage réutilisable	2 332	4 318	(1 986)	(46,0)%
Autres	(971)	(342)	(629)	183,9 %

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 intermédiaires consolidés résumés non audités.

Le BAIL ajusté s'est établi à 10,3 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2018, comparativement à 15,7 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2017, ce qui représente une baisse de 5,4 millions de dollars attribuable principalement aux mêmes facteurs que ceux qui ont été décrits à la rubrique sur le BAILA ajusté. Par ailleurs, les coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles ont augmenté de 0,3 millions de dollars, passant de 9,9 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2017 à 10,2 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2018. Cette augmentation s'explique par les coûts liés à l'amortissement de nouvelles immobilisations en 2017 et pour les neuf premiers mois de 2018, dont l'entrée a été faite essentiellement dans le cadre du programme d'investissement.

## Résultats d'exploitation des neuf premiers mois de 2018 par rapport aux neuf premiers mois de 2017

### Produits

(en milliers de dollars)	Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Produits découlant des activités poursuivies</b>	<b>495 786</b>	402 446	93 340	23,2 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	247 076	232 346	14 730	6,3 %
Amérique du Nord	161 974	160 140	1 834	1,1 %
Europe	85 102	72 206	12 896	17,9 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	140 551	119 017	21 534	18,1 %
Amérique du Nord	107 105	92 024	15 081	16,4 %
Europe	33 446	26 993	6 453	23,9 %
Solutions d'emballage réutilisable	89 060	34 247	54 813	160,1 %
Autres	19 099	16 836	2 263	13,4 %

Les produits se sont établis à 495,8 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, comparativement à 402,4 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017, ce qui représente une hausse de 93,3 millions de dollars ou de 23,2 %. L'acquisition de Macro en juin 2017 a représenté une tranche de 54,8 millions de dollars de la hausse, l'écart résiduel de 38,5 millions de dollars découlant principalement de la croissance interne dans les secteurs EGFE et SEC.

Les produits du secteur EGFE se sont établis à 247,1 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018 (162,0 millions de dollars en Amérique du Nord et 85,1 millions de dollars en Europe), en hausse de 14,7 millions de dollars ou de 6,3 % par rapport à la période correspondante de 2017. La croissance dans le marché nord-américain de 1,8 million 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. Comme prévu, 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 pour les neuf premiers mois de 2017. Les activités européennes ont contribué à hauteur de 85,1 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, contre 72,2 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017, en hausse de 12,9 millions de dollars ou 17,9 %. Les activités européennes ont profité de la croissance découlant du lancement de nouveaux contenants

environnementaux, plusieurs nouveaux marchés ayant été conclus, ceux-ci affichant habituellement une marge brute plus faible par rapport aux autres produits du secteur EGFE en Europe. Les fluctuations des cours de change ont aussi eu une incidence favorable tant en Amérique du Nord qu'en Europe au cours des neuf premiers mois de 2018 par rapport aux neuf premiers mois de 2017, en raison du dollar américain plus faible par rapport au dollar canadien et à la livre sterling, respectivement.

Les produits du secteur SEC se sont établis à 140,6 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018 (107,1 millions de dollars en Amérique du Nord et 33,4 millions de dollars en Europe), en hausse de 21,5 millions de dollars ou de 18,1 %. Les produits se sont accrus de façon notable tant sur le marché nord-américain que le marché européen, affichant des croissances respectives de 15,1 millions de dollars et de 6,5 millions de dollars en regard des neuf premiers mois 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 à la croissance interne des activités qui existaient déjà. La hausse de 6,5 millions de dollars des produits de nos activités européennes découle principalement de la demande additionnelle émanant de notre plus important client en Europe et de la hausse des volumes de vente de nos produits d'emballage alimentaire. Les fluctuations des cours de change ont aussi eu une influence favorable sur les résultats de cette division.

Les produits du secteur SER se sont établis à 89,1 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, en hausse de 54,8 millions de dollars par rapport à la période de neuf mois correspondante 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 72,6 millions de dollars. La hausse des activités de Macro de 16,5 millions de dollars ou 22,7 % par rapport aux neuf premiers mois de 2017 est essentiellement attribuable au lancement de nouvelles technologies liées aux contenants pour le marché de l'automobile et le marché des pommes, principalement dans la région Pacifique Nord-Ouest des États-Unis. Cette croissance est contrebalancée en partie par la baisse des ventes sur le marché californien des cerises et des agrumes imputable aux conditions météorologiques défavorables, qui ont nui aux récoltes. Dans l'ensemble, les ventes de contenants ont augmenté de 25,4 % pour les neuf premiers mois de 2018 par rapport aux neuf premiers mois de 2017 en raison surtout des ventes sur le marché de l'automobile, tandis que les ventes de contenants à vocation agricole ont augmenté de 8,0 % pour les mêmes périodes comparatives.

### Coût des ventes

(en milliers de dollars)	Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Coût des ventes</b>	<b>(412 243)</b>	(318 528)	(93 715)	29,4 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(212 183)	(191 070)	(21 113)	11,0 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(115 152)	(93 381)	(21 771)	23,3 %
Solutions d'emballage réutilisable	(71 532)	(23 229)	(48 303)	207,9 %
Autres	(13 376)	(10 848)	(2 528)	23,3 %
<b>Coût des ventes (% des produits)</b>	<b>(83,1)%</b>	(79,1)%	(4,0)%	5,1 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(85,9)%	(82,2)%	(3,7)%	4,5 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(81,9)%	(78,5)%	(3,4)%	4,3 %
Solutions d'emballage réutilisable	(80,3)%	(67,8)%	(12,5)%	18,4 %
Autres	(70,0)%	(64,4)%	(5,6)%	8,7 %

Le coût des ventes s'est établi à 412,2 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, comparativement à 318,5 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017, ce qui représente une hausse de 93,7 millions de dollars ou de 29,4 %. Le coût des ventes en pourcentage des produits s'est chiffré à 83,1 % pour les neuf premiers mois de 2018, comparativement à 79,1 % pour les neuf premiers mois de 2017. L'acquisition de Macro en juin 2017 a contribué à hauteur de 48,3 millions de dollars au coût global des ventes, la hausse restante de 45,4 millions de dollars étant principalement partagée entre les secteurs EGFE et SEC. L'augmentation du coût des ventes au cours des neuf premiers mois de 2018 par rapport aux neuf premiers mois de 2017 s'explique surtout par les prix beaucoup plus élevés des résines, les enjeux liés au marché du travail et au coût de la main-d'œuvre en Amérique du Nord ainsi que les augmentations des frais de transport. À notre avis, la hausse des coûts des résines a entraîné des réductions de notre marge brute et, par conséquent, une hausse des coûts des



ventes en pourcentage des produits d'environ 2,6 %. En outre, la croissance des produits visait principalement 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 pour les neuf premiers mois de 2018 par rapport aux neuf premiers mois 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 cours des neuf premiers mois de 2018 par rapport aux neuf premiers mois 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 21,1 millions de dollars sur une base absolue et est passé de 82,2 % en pourcentage des produits pour les neuf premiers mois de 2017 à 85,9 % pour les neuf premiers mois de 2018. 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 au cours des neuf premiers mois de 2018 par rapport aux neuf premiers mois de 2017, sur la base de produits et de coûts des autres intrants constants, ont donné lieu à une baisse de 2,9 % de la marge brute et de 2,8 % de la marge du BAIIA ajusté de cette division en Amérique du Nord. La hausse du prix du carburant, les défis posés par le marché du travail et la nouvelle réglementation relative aux camionneurs aux États-Unis ont entraîné une hausse additionnelle des frais de transport. Ces contraintes combinées à la répartition géographique plus vaste des expéditions de produits aux clients ont entraîné une augmentation globale des frais de transport, lesquels sont passés de 5,9 % des produits pour les neuf premiers mois de 2017 à 7,1 % des produits pour les neuf premiers mois de 2018 en Amérique du Nord. Les coûts se sont stabilisés au troisième trimestre de 2018 par rapport au premier semestre de 2018. Du côté européen, les hausses de produits ont été comptabilisées pour les catégories de produits présentant habituellement des coûts des résines plus élevés, ce qui a engendré une hausse du coût des ventes en pourcentage des produits. Le coût de l'énergie a eu une incidence sur le secteur EGFE en Europe dans une moindre mesure. Les fluctuations des cours de change au cours des neuf premiers mois de 2018 ont entraîné une hausse additionnelle du coût des ventes sur les marchés nord-américains et européens par rapport aux neuf premiers mois de 2017.

Le coût des ventes de notre secteur SEC a augmenté de 21,8 millions de dollars ou de 23,3 % au cours des neufs premiers mois de 2018 tandis que le coût des ventes en pourcentage des produits a augmenté de 3,4 %, passant de 78,5 % pour les neuf premiers mois de 2017 à 81,9 % pour les neuf premiers mois de 2018, du fait surtout des activités nord-américaines. La composition des ventes sur le marché nord-américain pour les neuf premiers mois 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 autres coûts accessoires relatifs aux nouvelles activités liées aux produits laitiers comme les coûts de l'étiquetage IML, de l'emballage, du transport, de l'entreposage et de la logistique ont augmenté au cours des neuf premiers mois de 2018 par rapport aux neuf premiers mois de 2017. Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2018, la tendance observée au deuxième semestre de l'exercice 2017 relativement à la hausse des prix des résines a donné lieu à une augmentation de ce coût en pourcentage des produits dans nos activités nord-américaines, une partie de cette hausse ayant été couverte par les augmentations de prix mentionnées plus haut. 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. Les fluctuations des cours de change au cours des neuf premiers mois de 2018 ont entraîné une hausse additionnelle du coût des ventes de la division SEC comparativement à la période des neuf premiers mois de 2017.

Le coût des ventes du secteur SER s'est établi à 71,5 millions de dollars ou 80,3 % des produits pour les neuf premiers mois de 2018, compte tenu des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de 4,7 millions de dollars. Au cours des neuf premiers mois 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 53,0 millions de dollars et à 72,9 % des produits. La hausse du coût des ventes en pourcentage des produits pour les neuf premiers mois 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 et des cerises, ainsi que des coûts d'externalisation temporaires liés au nouveau contrat visant des bacs spécialisés pour le secteur automobile. Nous estimons que la hausse du prix du polypropylène au cours des neuf premiers mois de 2018 a entraîné une réduction de 7,0 % de la marge brute et de 6,9 % de la marge du BAIIA ajusté pour ces activités, sur la base de produits et de coûts des autres intrants constants. 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 30,8 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, contre 23,2 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017, soit une hausse de 7,6 millions de dollars. L'acquisition de Macro a contribué à hauteur de 4,4 millions de dollars à cette augmentation, l'augmentation résiduelle de 3,2 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)	Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Charges d'exploitation (montant net)</b>	<b>(53 995)</b>	(46 185)	(7 810)	16,9 %
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(22 708)	(22 121)	(587)	2,7 %
Solutions d'emballage de produits de consommation	(11 313)	(11 618)	305	(2,6)%
Solutions d'emballage réutilisable	(11 535)	(4 610)	(6 925)	150,2 %
Autres	(8 439)	(7 836)	(603)	7,7 %
<b>Charges d'exploitation (montant net) en % des produits</b>	<b>(10,9)%</b>	(11,5)%	0,6 %	(5,2)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	(9,2)%	(9,5)%	0,3 %	(3,2)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	(8,0)%	(9,8)%	1,8 %	(18,4)%
Solutions d'emballage réutilisable	(13,0)%	(13,5)%	0,5 %	(3,7)%
Autres	(44,2)%	(46,5)%	2,3 %	(4,9)%

Les charges d'exploitation se sont établies à 54,0 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, contre 46,2 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017, soit une hausse de 7,8 millions de dollars ou 16,9 %. En pourcentage des produits, les charges d'exploitation ont représenté 10,9 % des produits pour les neuf premiers mois de 2018, contre 11,5 % pour les neuf premiers mois 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 les neuf premiers mois de 2018 ont légèrement augmenté de 0,6 million de dollars ou 2,7 % par rapport aux neuf premiers mois de 2017. Cette hausse est essentiellement imputable à l'incidence des fluctuations du change, le dollar américain s'étant affaibli de 1,4 % et de 5,6 % respectivement par rapport au dollar canadien et à la livre sterling au cours des neuf premiers mois de 2018 en regard des neuf premiers mois de 2017. Les charges d'exploitation en pourcentage des ventes ont diminué, passant de 9,5 % pour les neuf premiers mois de 2017 à 9,2 % pour les neuf premiers mois de 2018.

En ce qui concerne le secteur SEC, les charges d'exploitation pour les neuf premiers mois de 2018 ont diminué de 0,3 million de dollars par rapport aux neuf premiers mois de 2017 et les charges d'exploitation en pourcentage des produits sont passées de 9,8 % des produits pour les neuf premiers mois de 2017 à 8,0 % pour les neuf premiers mois 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 6,9 millions de dollars. Les charges d'exploitation des activités de Macro exprimées en pourcentage des produits sont habituellement plus élevées que celles de nos autres activités. Pour les neuf premiers mois de 2018, les charges d'exploitation se sont établies à 13,0 % des produits, contre 13,5 % 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 sont chiffrés à 2,5 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018. Les charges d'exploitation liées à Macro pour les neuf premiers mois de 2017, y compris la période antérieure à son acquisition par IPLP, se sont chiffrées à 9,1 millions de dollars ou 12,6 % des produits.

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

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

(en milliers de dollars)	Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	(9 923)	—	(9 923)	100,0 %
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités	(5 834)	(7 258)	1 424	(19,6)%
Coûts de transaction liés au refinancement	(5 658)	—	(5 658)	100,0 %
<b>Coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration</b>	<b>(21 415)</b>	<b>(7 258)</b>	<b>(14 157)</b>	<b>195,1 %</b>

Les coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration se sont établis à 21,4 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, comparativement à 7,3 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017, ce qui représente une hausse de 14,2 millions de dollars. Au cours des neuf premiers mois de 2018, des coûts de 9,9 millions de dollars ont été engagés relativement au PAPE et au plan d'arrangement.

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2018, les coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités engagés pour le démarrage et l'intégration de projets d'investissement d'envergure dans nos installations de Forsyth, en Géorgie, et d'Edmundston, au Nouveau-Brunswick, se sont chiffrés respectivement à 4,0 millions de dollars et à 0,9 million de dollars. Au cours des neuf premiers mois 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 des coûts liés à la réorganisation d'entreprise, à la restructuration de la gestion et aux licenciements.

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

## Autres produits (charges) (montant net)

(en milliers de dollars)	Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Autres produits (charges) (montant net)</b>	<b>(170)</b>	<b>1 678</b>	<b>(1 848)</b>	<b>(110,1)%</b>

Les autres produits s'étaient établis à 1,7 million de dollars pour les neuf premiers mois de 2017 et avaient principalement trait à des dividendes totalisant 1,2 million de dollars versés par Pioneer Green Energy LLC (« **Pioneer** »), société de développement d'énergie éolienne et solaire américaine dans laquelle IPLP détient toujours une participation de 13,7 %. Au quatrième trimestre de 2017, Pioneer nous a versé un montant supplémentaire de 0,4 million de dollars, qui devrait représenter le paiement de dividendes final.

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

(en milliers de dollars)	Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Quote-part du résultat des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence</b>	<b>1 953</b>	<b>2 010</b>	<b>(57)</b>	<b>(2,8)%</b>

Ce montant représente la quote-part du résultat de la Société dans l'entreprise comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence Atlas Investments plc (« **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 2,2 millions de dollars au 30 septembre 2018. Les profits futurs attendus pour ce placement devraient être limités.

### Charges financières (montant net)

(en milliers de dollars)	Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Charges financières (montant net)</b>	<b>(12 476)</b>	(10 681)	(1 795)	16,8 %

Les charges financières nettes ont augmenté de 1,8 million de dollars au cours des neuf premiers mois de 2018 pour s'établir à 12,5 millions de dollars (10,7 millions de dollars pour les neuf premiers mois 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, contrebalancée en partie par l'incidence du remboursement d'un montant net d'environ 70,0 millions de dollars sur la facilité de crédit renouvelable et des débiteures subordonnées non garanties d'un montant de 45,0 millions de dollars canadiens au troisième trimestre de 2018. Le taux d'intérêt moyen payé par la Société au cours des neuf premiers mois de 2018 s'est élevé à 4,86 % (4,48 % au cours des neuf premiers mois de 2017). La variation du taux d'intérêt moyen payé est attribuable à l'augmentation des taux d'intérêt de base aux États-Unis et au Canada tout au long de 2017 et depuis le début de l'exercice 2018. Par ailleurs, la proportion des charges d'intérêts engagées au premier semestre de 2018 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

(en milliers de dollars)	Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Impôt sur le résultat</b>	<b>6 165</b>	(6 260)	12 425	(198,5)%

Le crédit d'impôt, montant net, pour les neuf premiers mois de 2018 s'est établi à 6,2 millions de dollars, alors qu'une charge de 6,3 millions de dollars avait été constatée pour les neuf premiers mois de 2017, ce qui représente une diminution de 12,4 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 2,6 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018 découlant principalement des coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration, alors qu'un bénéfice avant impôt sur le résultat de 23,5 millions de dollars avait été inscrit pour les neuf premiers mois de 2017, par les ajustements apportés aux estimations de l'exercice précédent et par la réévaluation des charges à payer en matière de risques fiscaux.

### Bénéfice net

(en milliers de dollars)	Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>Bénéfice net</b>	<b>3 605</b>	17 139	(13 534)	(79,0)%

Le bénéfice net pour les neuf premiers mois de 2018 s'est établi à 3,6 millions de dollars, contre un bénéfice net de 17,1 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017, soit une diminution de 13,5 millions de dollars. Cette diminution s'explique surtout par la hausse de 14,2 millions de dollars des coûts de transaction et des coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration, par la hausse des coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de 7,6 millions de dollars et par les charges financières additionnelles de 1,8 million de dollars, facteurs compensés par la réduction de la charge d'impôt de 12,4 millions de dollars pour la période.

## BAIIA ajusté

(en milliers de dollars)	Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>BAIIA ajusté<sup>1)</sup></b>	<b>60 373</b>	60 924	(551)	(0,9)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	25 755	30 675	(4 920)	(16,0)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	23 706	22 428	1 278	5,7 %
Solutions d'emballage réutilisable	13 216	9 283	3 933	42,4 %
Autres	(2 304)	(1 462)	(842)	57,6 %
<b>Marge du BAIIA ajusté (% des produits)<sup>1)</sup></b>	<b>12,2 %</b>	15,1 %	(2,9)%	(19,2)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	10,4 %	13,2 %	(2,8)%	(21,2)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	16,9 %	18,8 %	(1,9)%	(10,1)%
Solutions d'emballage réutilisable	14,8 %	27,1 %	(12,3)%	(45,4)%

1) Le BAIIA ajusté et la marge du BAIIA ajusté sont des mesures non conformes aux IFRS qui font l'objet d'un rapprochement avec le bénéfice découlant des activités poursuivies, comme il est décrit en détail à la rubrique « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » du présent rapport de gestion. Le 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 60,4 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, comparativement à 60,9 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017, ce qui représente une baisse de 0,5 million de dollars ou de 0,9 %. Les facteurs expliquant cette baisse correspondent à ceux présentés aux rubriques sur les produits et le coût des ventes, l'incidence favorable de la croissance interne soutenue dans toutes les divisions et l'apport additionnel de 3,9 millions de dollars de Macro depuis son acquisition en juin 2017 ayant été contrebalancés par les pressions exercées sur le coût des intrants par les coûts des résines, du transport et de la main-d'œuvre. De ce fait, les marges du BAIIA ajusté de toutes nos divisions se sont contractées d'un exercice à l'autre, passant de 15,1 % pour les neuf premiers mois de 2017 à 12,2 % pour les neuf premiers mois de 2018. Par ailleurs, l'amélioration soutenue de la performance au chapitre des produits attribuable aux volumes provient de catégories de produits dont les marges brutes sont normalement plus étroites.

Le BAIIA ajusté du secteur EGFE a diminué de 4,9 millions de dollars en raison des facteurs présentés à la rubrique sur le coût des ventes du présent rapport de gestion, mais essentiellement en raison de la composition des ventes en Europe et de la hausse des coûts des résines, de la main-d'œuvre et du transport en Amérique du Nord. Ces facteurs ont contribué au rétrécissement de la marge du BAIIA ajusté, laquelle est passée de 13,2 % pour les neuf premiers mois de 2017 à 10,4 % pour les neuf premiers mois de 2018.

Le BAIIA ajusté du secteur SEC s'est accru de 5,7 % pour s'établir à 23,7 millions de dollars pour les neuf premiers mois 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 18,8 % pour les neuf premiers mois de 2017 à 16,9 % pour les neuf premiers mois 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 13,2 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, contre 9,3 millions de dollars pour les neuf premiers mois 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 14,9 millions de dollars. La marge du BAIIA ajusté pour les neuf premiers mois de 2018 s'est établie à 14,8 %, contre 20,5 % pour les neuf premiers mois de 2017, compte tenu de la période antérieure à l'acquisition par IPLP. Le recul découle essentiellement de la hausse des prix des résines, de la composition des produits et des coûts d'externalisation temporaires susmentionnés. 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.

## BAII ajusté

(en milliers de dollars)	Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	Variation (%)
<b>BAII ajusté<sup>1)</sup></b>	<b>29 548</b>	37 733	(8 185)	(21,7)%
Solutions d'emballage grand format et environnementales	12 179	19 155	(6 976)	(36,4)%
Solutions d'emballage de produits de consommation	14 080	14 019	61	0,4 %
Solutions d'emballage réutilisable	5 974	6 408	(434)	(6,8)%
Autres	(2 685)	(1 849)	(836)	45,2 %

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 audités.

Le BAII ajusté s'est chiffré à 29,5 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, comparativement à 37,7 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017, ce qui représente une baisse de 8,2 millions de dollars ou de 21,7 %. Les coûts liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles ont connu une importante hausse, passant de 23,2 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017 à 30,8 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018. Cette augmentation s'explique par les coûts additionnels liés aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de 4,4 millions de dollars découlant de l'acquisition de Macro et à l'amortissement supplémentaire de 3,2 millions de dollars découlant des entrées d'immobilisations en 2017 et au cours des neuf premiers mois de 2018, dont l'acquisition a été faite essentiellement dans le cadre du programme d'investissement. Le reste de la baisse s'explique par la diminution de 0,5 million de dollars du BAIIA ajusté pour les neuf premiers mois de 2018.

### Analyse des tendances saisonnières

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

Le tableau suivant présente la performance financière consolidée trimestrielle de la Société pour les sept trimestres les plus récents. Comme il est expliqué plus haut, certaines transactions importantes pourraient avoir une incidence sur les tendances trimestrielles.

(en milliers de dollars)	T3 2018	T2 2018	T1 2018	T4 2017	T3 2017	T2 2017	T1 2017
Produits	169 173	178 292	148 321	133 441	157 516	132 338	112 592
Bénéfice net (perte nette)	4 760	(2 574)	1 417	5 528	7 481	10 890	(1 232)
Résultat de base par action	0,09	(0,06)	0,01	0,17	0,24	0,34	(0,01)
Résultat dilué par action	0,09	(0,06)	0,01	0,17	0,23	0,34	(0,01)
Bénéfice net (perte nette) – Activités poursuivies	4 760	(2 574)	1 417	6 115	7 224	6 040	3 958
Résultat de base par action – activités poursuivies	0,09	(0,06)	0,01	0,19	0,23	0,19	0,02
Résultat dilué par action – activités poursuivies	0,09	(0,06)	0,01	0,19	0,22	0,19	0,02
BAIIA ajusté	20 521	22 798	17 054	19 150	25 534	20 772	14 617
Bénéfice net ajusté	10 537	8 685	5 121	1 582	8 706	8 799	4 578
Résultat dilué par action ajusté pro forma	0,19	0,16	0,12	0,03	0,16	0,17	0,11

## Situation de trésorerie et sources de financement

### Aperçu

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

IPLP est d'avis que les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ainsi que les montants qu'elle peut prélever sur ses facilités seront suffisants pour satisfaire aux exigences de financement futures. Toutefois, la capacité d'IPLP à financer ses besoins futurs, à respecter les échéances des versements des intérêts sur les facilités 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 (123,9 millions de dollars) en tout temps au cours de la période de disponibilité de la facilité de crédit renouvelable.

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

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

### Facilité à terme

La facilité à terme arrive à échéance le 17 avril 2023 et, en date du 8 novembre 2018, un montant de principal de 133,2 millions de dollars demeurerait impayé. Le remboursement de la facilité à terme doit être effectué en versements de 2,75 millions d'euros (3,2 millions de dollars), dont le premier sera versé le 17 octobre 2019, soit 18 mois après la date de la nouvelle convention relative aux facilités, et les versements subséquents, tous les trois mois par la suite. Le solde devra être remboursé intégralement le 17 avril 2023, sous réserve du droit d'IPLP de demander deux périodes de prorogation d'une année chacune et de l'acceptation d'une telle demande par les prêteurs.

## Facilité de crédit renouvelable

La facilité de crédit renouvelable vient à échéance le 17 avril 2023, sous réserve de toute prolongation acceptée par les prêteurs et, au 8 novembre 2018, la Société avait prélevé 136,9 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 30 août 2018, la Société a prélevé 45,5 millions de dollars canadiens sur sa facilité de crédit renouvelable en dollars canadiens afin de rembourser la totalité de ses débentures subordonnées non garanties.

## 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. Les conventions relatives aux nouvelles facilités contiennent également des engagements de ne pas faire usuels, notamment des restrictions en ce qui concerne la capacité de la Société et de chacun des autres emprunteurs et garants de verser certaines distributions, d'acquiescer d'autres sociétés ou de fusionner ou se regrouper avec d'autres sociétés, de faire certains investissements ou dépenses d'investissement, d'apporter des changements importants à leur entreprise, de conclure certaines coentreprises, de se séparer de certains actifs, de fournir certaines formes d'aide financière, de contracter des dettes ou de conclure ou transiger des instruments financiers autres que les dettes permises, ainsi que d'hypothéquer, de grever ou de nantir leurs actifs ou de les donner en garantie autrement que par des charges autorisées. Outre ces engagements de faire et ne pas faire, la 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 aux termes des facilités).

Au 30 septembre 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 septembre 2018 était de 2,76 fois la dette nette par rapport au BAIIA ajusté sur les douze derniers mois.

### *Débentures subordonnées non garanties*

Le 31 août 2018, les débentures subordonnées non garanties d'un montant de 45,0 millions de dollars canadiens ont été remboursées en totalité. En contrepartie du remboursement anticipé de ces débentures, une prime équivalant à 1 % du montant du principal a été versée aux détenteurs des débentures, conformément aux modalités des débentures.

### *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 plc en règlement du passif lié à une option de vente. Il y a lieu de se reporter à l'explication concernant la « contrepartie éventuelle différée » de la rubrique « **Situation financière consolidés** » plus bas.



## Situation financière consolidée

Situation financière consolidée pour les périodes closes le 30 septembre 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 au 30 septembre 2018 et au 31 décembre 2017, ainsi que la variation nette connexe :

(en milliers de dollars)	Période close le 30 septembre 2018	Exercice 2017	Variation
<b>Actifs</b>			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	56 046	47 609	8 437
Total des clients et autres débiteurs – parties courante et non courante	131 785	93 022	38 763
Stocks	88 680	82 833	5 847
Immobilisations corporelles	262 400	257 421	4 979
Goodwill et immobilisations incorporelles	238 579	248 640	(10 061)
<b>Passifs</b>			
Total des prêts et emprunts – parties courante et non courante	274 349	321 751	(47 402)
Total des fournisseurs et autres créditeurs – parties courante et non courante	115 064	121 249	(6 185)
Contrepartie éventuelle différée	—	143 683	(143 683)

### Trésorerie et équivalents de trésorerie

S'élevant à 56,0 millions de dollars au 30 septembre 2018, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ont augmenté de 8,4 millions de dollars en regard de ceux au 31 décembre 2017. Cette hausse est principalement attribuable au produit de 144,8 millions de dollars (191,7 millions de dollars canadiens) tiré du premier appel public à l'épargne de la Société compte non tenu des paiements liés aux rachats aux termes de l'option de rachat, du remboursement de la dette et des frais liés au premier appel public à l'épargne et au plan d'arrangement. Un rapprochement complet et une explication des variations des flux de trésorerie de la Société au cours de l'exercice sont présentés à la rubrique « Flux de trésorerie ».

Le solde de la trésorerie a diminué considérablement au troisième trimestre de 2018 par rapport au deuxième 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 en dollars américains ainsi que de payer les frais et charges liés au PAPE, au plan d'arrangement et aux questions connexes.

### Clients et autres débiteurs

S'établissant à 131,8 millions de dollars au 30 septembre 2018, les clients et autres débiteurs ont augmenté de 38,8 millions de dollars par rapport à ceux au 31 décembre 2017, qui se sont élevés à 93,0 millions de dollars. La hausse des ventes de 23,2 % au cours de la période de neuf mois close le 30 septembre 2018 a engendré une hausse des comptes clients. Le profil de notre portefeuille de créances clients a légèrement changé, car nous avons obtenu des contrats importants auprès de multinationales de premier plan qui, dans certains cas, ont des délais de paiement plus longs.

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

## **Stocks**

Le solde des stocks a augmenté de 5,8 millions de dollars, passant de 82,8 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 88,7 millions de dollars au 30 septembre 2018. La hausse des stocks est attribuable surtout à l'approvisionnement en stocks en vue de la prestation de services à de nouveaux clients et de la demande élevée soutenue au sein de toutes nos 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 hausse des prix des résines, principalement du polypropylène, constatée depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018 se traduit aussi par une augmentation de la valeur des stocks.

## **Immobilisations corporelles**

Le solde des immobilisations corporelles a augmenté de 5,0 millions de dollars, passant de 257,4 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 262,4 millions de dollars au 30 septembre 2018. Les entrées d'immobilisations se sont chiffrées à 36,8 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, ce qui a été contrebalancé par une dotation à l'amortissement de 25,8 millions de dollars. La baisse restante se rapporte à des sorties de 1,6 million de dollars et à des variations de change de 4,4 millions de dollars. Au 30 septembre 2018, la valeur comptable des immobilisations corporelles ayant trait aux actifs en cours de construction se chiffrait à 37,7 millions de dollars (31,0 millions de dollars au 31 décembre 2017).

## **Goodwill et immobilisations incorporelles**

Le solde du goodwill et des immobilisations incorporelles a diminué de 10,1 millions de dollars, passant de 248,6 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 238,6 millions de dollars au 30 septembre 2018. Cette diminution s'explique principalement par l'amortissement des immobilisations incorporelles de 5,0 millions de dollars et les écarts de conversion de 5,2 millions de dollars.

## **Prêts et emprunts**

Le solde des prêts et emprunts a diminué de 47,4 millions de dollars, passant de 321,8 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 274,3 millions de dollars au 30 septembre 2018. Au troisième trimestre de 2018, la Société a utilisé 104,7 millions de dollars du produit tiré du PAPE pour rembourser une partie de sa facilité de crédit renouvelable en dollars américains et elle a par la suite prélevé 45,5 millions de dollars canadiens sur sa facilité de crédit renouvelable en dollars canadiens afin de rembourser la totalité de son obligation au titre de ses débentures subordonnées non garanties.

## **Fournisseurs et autres créditeurs**

Le solde des fournisseurs et autres créditeurs a fléchi de 6,1 millions de dollars, passant de 121,2 millions de dollars au 31 décembre 2017 à 115,1 millions de dollars au 30 septembre 2018. La baisse découle principalement du calendrier des paiements.

## **Contrepartie éventuelle différée**

Le solde de la contrepartie éventuelle différée a diminué, passant de 143,7 millions de dollars au 31 décembre 2017 à néant au 30 septembre 2018, comme il est expliqué à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement » du présent rapport de gestion plus haut.

## Flux de trésorerie

Les tableaux et l'analyse qui suivent présentent les importantes transactions en trésorerie ayant eu une incidence sur les flux de trésorerie de la Société au cours des trimestres et des périodes de neuf mois clos les 30 septembre 2018 et 2017.

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Trimestres clos les 30 septembre</i>		<i>Périodes de neuf mois closes les 30 septembre</i>	
	<b>2018</b>	2017	<b>2018</b>	2017
Entrées nettes (sorties nettes) de trésorerie liées aux activités d'exploitation	<b>16 621</b>	23 264	<b>(3 165)</b>	15 598
Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement	<b>(7 447)</b>	(3 733)	<b>(40 505)</b>	(108 843)
(Sorties nettes) entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement	<b>(124 496)</b>	(37 307)	<b>59 373</b>	78 359
<b>(Diminution) augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie</b>	<b>(115 322)</b>	(17 776)	<b>15 703</b>	(14 886)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de la période	<b>170 624</b>	47 425	<b>47 609</b>	41 479
Effet des variations des cours de change sur la trésorerie détenue	<b>744</b>	1 721	<b>(7 266)</b>	4 777
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de la période</b>	<b>56 046</b>	31 370	<b>56 046</b>	31 370

## 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 périodes de neuf mois clos les 30 septembre 2018 et 2017.

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Trimestres clos les 30 septembre</i>		<i>Périodes de neuf mois closes les 30 septembre</i>	
	<b>2018</b>	2017	<b>2018</b>	2017
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>20 521</b>	25 534	<b>60 373</b>	60 924
Profit net (perte nette) de change	<b>(297)</b>	181	<b>(1 130)</b>	223
Premier appel public à l'épargne et frais connexes	<b>(6 070)</b>	—	<b>(7 360)</b>	—
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités payés	<b>(2 324)</b>	(3 740)	<b>(4 130)</b>	(4 413)
Autres produits reçus (charges)	—	(6)	<b>55</b>	(169)
Impôt sur le résultat payé	<b>(400)</b>	(838)	<b>(163)</b>	(1 181)
Variations du fonds de roulement	<b>5 199</b>	1 905	<b>(50 607)</b>	(38 991)
Autres	<b>(8)</b>	228	<b>(203)</b>	(795)
<b>Entrées nettes (sorties nettes) de trésorerie liées aux activités d'exploitation</b>	<b>16 621</b>	23 264	<b>(3 165)</b>	15 598

## Entrées nettes (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 des résines et d'autres coûts d'approvisionnement, les modalités des fournisseurs, l'accumulation de stocks aux fins d'importants contrats avec des clients ou de la demande saisonnière et le calendrier de recouvrement des créances clients.

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Trimestres clos les 30 septembre</i>		<i>Périodes de neuf mois closes les 30 septembre</i>	
	<b>2018</b>	2017	<b>2018</b>	2017
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation, compte non tenu des variations du fonds de roulement	<b>11 422</b>	21 359	<b>47 442</b>	54 589
Variations du fonds de roulement	<b>5 199</b>	1 905	<b>(50 607)</b>	(38 991)
<b>Entrées nettes (sorties nettes) de trésorerie liées aux activités d'exploitation</b>	<b>16 621</b>	23 264	<b>(3 165)</b>	15 598

Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont établies à 16,6 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2018, en baisse de 6,7 millions de dollars ou 28,6 % par rapport aux entrées de 23,3 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2017. La diminution au troisième trimestre de 2018 est principalement attribuable aux montants payés relativement au PAPE, au plan d'arrangement et aux questions connexes, la diminution du BAIIA ajusté de 5,0 millions de dollars étant compensée par la réduction du fonds de roulement mentionnée plus haut.

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont élevées à 3,2 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, contre des entrées de 15,6 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017, ce qui représente une baisse de 18,8 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 11,6 millions de dollars en raison d'une augmentation du solde des créances clients attribuable à la croissance des produits et à la constitution de stocks supplémentaires aux fins de la demande soutenue et par les paiements susmentionnés relatifs à la diminution au troisième trimestre de 2018.

### **Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement**

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Trimestres clos les 30 septembre</i>		<i>Périodes de neuf mois closes les 30 septembre</i>	
	<b>2018</b>	2017	<b>2018</b>	2017
Produit de la vente et de la sortie d'immobilisations corporelles et incorporelles	<b>520</b>	—	<b>2 286</b>	252
Sortie/abandon de filiales, déduction faite de la trésorerie cédée	<b>205</b>	1 051	<b>317</b>	43 033
Produit du rachat d'actions et distributions reçues d'entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence et actifs disponibles à la vente	<b>1 112</b>	7 139	<b>1 112</b>	7 452
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	<b>(9 705)</b>	(11 685)	<b>(44 161)</b>	(34 488)
Acquisition de filiales, compte tenu des coûts connexes et de la trésorerie acquise	<b>(135)</b>	(145)	<b>(536)</b>	(125 845)
Autres	<b>556</b>	(93)	<b>477</b>	753
<b>Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement</b>	<b>(7 447)</b>	(3 733)	<b>(40 505)</b>	(108 843)

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont chiffrées à 7,4 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2018, contre 3,7 millions de dollars pour le troisième trimestre de 2017, soit une augmentation de 3,7 millions de dollars. Cette augmentation est attribuable essentiellement aux distributions reçues d'Altas et de Pioneer au troisième trimestre de 2017.

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement ont été de 40,5 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, contre 108,8 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017, pour une diminution de 68,3 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 comme il est mentionné plus haut, ce qui a entraîné des sorties nettes de trésorerie de 82,8 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017, contrebalancées par la hausse des dépenses d'investissements en infrastructure de 9,7 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018.

## Dépenses d'investissement

Le tableau ci-dessous présente les sorties de trésorerie relativement aux dépenses d'investissement pour le troisième trimestre de 2018, le troisième trimestre de 2017, les neuf premiers mois de 2018 et les neuf premiers mois de 2017, par secteur opérationnel.

(en milliers de dollars)	2018			2017		
	Développement	Maintien	Total	Développement	Maintien	Total
EGFE	3 834	1 215	5 049	3 752	1 184	4 936
SEC	1 287	559	1 846	5 289	557	5 846
SER	2 436	192	2 628	359	163	522
Autres	28	154	182	149	232	381
<b>Total</b>	<b>7 585</b>	<b>2 120</b>	<b>9 705</b>	<b>9 549</b>	<b>2 136</b>	<b>11 685</b>

(en milliers de dollars)	2018			2017		
	Développement	Maintien	Total	Développement	Maintien	Total
EGFE	21 024	2 827	23 851	14 818	2 303	17 121
SEC	9 706	1 892	11 598	15 083	1 381	16 464
SER	6 284	1 899	8 183	359	163	522
Autres	136	393	529	149	232	381
<b>Total</b>	<b>37 150</b>	<b>7 011</b>	<b>44 161</b>	<b>30 409</b>	<b>4 079</b>	<b>34 488</b>

Les sorties de trésorerie ayant servi à l'achat d'immobilisations corporelles au troisième trimestre de 2018 se sont élevées à 9,7 millions de dollars (11,7 millions de dollars au troisième trimestre de 2017), dont une tranche de 7,6 millions de dollars se rapportait aux dépenses d'investissement stratégiques et de développement et une tranche de 2,1 millions de dollars, à l'investissement de maintien.

Pour les neuf premiers mois de 2018, les sorties de trésorerie affectées à l'achat d'immobilisations corporelles se sont élevées à 44,2 millions de dollars (34,5 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017), dont une tranche de 37,2 millions de dollars se rapportait aux dépenses d'investissement stratégiques et de développement et une tranche de 7,0 millions de dollars, à l'investissement de maintien. La hausse des sorties de trésorerie affectées aux immobilisations au cours des neuf premiers mois de 2018 comparativement aux neuf premiers mois de 2017 découle d'un programme de dépenses d'investissement important amorcé en 2016 et 2017 qui comporte des modalités de paiement différé. 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.

### Dépenses d'investissement stratégiques et de développement

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

### Investissement de maintien

L'investissement de maintien d'IPLP est nécessaire pour maintenir le niveau de production et l'efficacité opérationnelle de nos installations de fabrication. Les produits ou le BAIIA ajusté ne sont généralement pas touchés par l'investissement de maintien. Toutefois, certains projets d'investissement peuvent, de par leur nature, entraîner des économies de coûts 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.

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

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
Charges financières payées	(4 463)	(5 105)	(10 221)	(10 345)
Produit net des titres de capitaux propres émis	(15 720)	60	111 309	296
Montant net prélevé sur les emprunts bancaires	35 151	29 376	430 715	170 830
Remboursement sur les emprunts	(139 464)	(61 638)	(472 430)	(82 422)
<b>Entrées nettes (sorties nettes) de trésorerie liées aux activités de financement</b>	<b>(124 496)</b>	<b>(37 307)</b>	<b>59 373</b>	<b>78 359</b>

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités de financement se sont établies à 124,5 millions de dollars au troisième trimestre de 2018, comparativement à des entrées nettes 37,3 millions de dollars au troisième trimestre de 2017, ce qui représente une hausse de 87,2 millions de dollars. Au troisième trimestre de 2018, les preneurs fermes se sont portés acquéreurs de 1 000 000 d'actions ordinaires supplémentaires au prix de 13,50 \$ CA l'action ordinaire pour un produit brut supplémentaire de 13,5 millions de dollars canadiens (10,3 millions de dollars) par l'intermédiaire de l'option de surallocation. La Société a utilisé un montant de 104,7 millions de dollars prélevé sur le produit tiré du PAPE pour rembourser une partie de sa facilité de crédit renouvelable en dollars américains et a par la suite prélevé un montant de 45,4 millions de dollars canadiens sur sa facilité de crédit renouvelable en dollars canadiens afin de rembourser en totalité son obligation au titre des débetures subordonnées non garanties. Par ailleurs, un montant de 28,2 millions de dollars canadiens (21,3 millions de dollars) du produit tiré du PAPE a été utilisé pour racheter des actions ordinaires de catégorie B aux termes de l'option de rachat. Au troisième trimestre de 2017, les sorties nettes de trésorerie liées aux activités de financement avaient essentiellement trait aux prélèvements sur des emprunts bancaires aux fins de dépenses d'investissement, contrebalancés par le remboursement d'emprunts bancaires exigibles du fait de la réduction du fonds de roulement.

Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement se sont chiffrées à 59,4 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2018, contre des entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement de 78,4 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 2017, soit une baisse de 19,0 millions de dollars. La baisse des entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement pour les neuf premiers mois de l'exercice 2018 par rapport aux neuf premiers mois de 2017 est attribuable aux mêmes facteurs que ceux relevés dans l'analyse du troisième trimestre 2018, la Société ayant utilisé les fonds mobilisés au moyen du PAPE pour régler une partie de la dette. Outre les prélèvements et les remboursements indiqués dans l'analyse consacrée au troisième trimestre de 2018, il a été fait état pour le deuxième trimestre de 2018 d'importants montants prélevés et remboursés ayant trait au refinancement bancaire survenu en avril 2018. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « **Situation de trésorerie et sources de financement – Facilités de premier rang garanties** » du présent rapport de gestion. Les autres montants prélevés au cours de la période de neuf mois se rapportent surtout à des sorties de trésorerie de 44,2 millions de dollars effectuées aux fins des dépenses d'investissement et des obligations en matière de fonds de roulement des divisions. Au cours des neuf premiers mois 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.

## 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.

Outre le règlement du passif au titre de la contrepartie éventuelle différée, le remboursement des débetures subordonnées non garanties et le remboursement d'un montant de 104,7 millions de dollars sur la facilité de crédit renouvelable en dollars américains dont il a été question à la rubrique « **Situation de trésorerie et sources de financement** » du présent rapport de gestion, 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
<b>Dette</b>					
Emprunts bancaires garantis de premier rang <sup>1)</sup>	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	—	—
<b>Autres</b>					
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
<b>Total des obligations contractuelles</b>	<b>630 112</b>	<b>60 346</b>	<b>132 408</b>	<b>426 187</b>	<b>11 171</b>

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 et de générer une croissance interne des produits tirés de ses activités, misant sur les importantes occasions qui se présentent à elle, tant au niveau de la clientèle que des marchés.

Les résultats des neuf premiers mois de l'exercice 2018 ont été touchés défavorablement par, entre autres facteurs, les changements dans la composition des produits et les hausses des coûts des résines, des frais de transport et de logistique ainsi que de la main-d'œuvre. Au troisième trimestre de 2018, les prix du polyéthylène se sont hissés de 3,5 % tandis que les prix du polypropylène sont demeurés inchangés et que les frais de transports se sont stabilisés par rapport au trimestre précédent. IPLP a réagi à la hausse du coût des résines en 2018 en transférant ces coûts aux clients visés par des accords de rétrocession et en s'efforçant de négocier des ajustements de prix généraux avec les autres clients. Des hausses générales des prix ont été mises en œuvre au deuxième et au troisième trimestres de 2018. L'effet positif de ces augmentations de prix a toutefois été amoindri par les hausses additionnelles des prix des résines au cours de ces périodes. Selon les perspectives à court terme concernant les prix des résines, le prix du polyéthylène devrait demeurer stable tandis que celui des intrants de polypropylène pourrait baisser.

Au cours des dernières années, la Société a connu une croissance interne extrêmement vigoureuse, effectué bon nombre d'acquisitions, réalisé une restructuration d'entreprise complexe en prévision de son premier appel public à l'épargne, remanié ses divisions d'exploitation et considérablement fait progresser son programme d'investissement d'envergure, lequel sera bientôt mené à terme. Conformément à son plan stratégique, la Société a plus récemment initié de nouvelles mesures améliorées en vue d'accroître ses marges commerciales et ses niveaux de rentabilité de base au cours de 2019 et par la suite. Cette vaste initiative stratégique, qui en est aux premières étapes de formulation, vise à accroître la marge et le bénéfice durable dans toutes les divisions, mais porte plus particulièrement sur notre secteur EGFE en Amérique du Nord.

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 aussi 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.

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

#### **Risque de crédit**

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

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



En ce qui concerne la trésorerie et les équivalents de trésorerie de la Société, les cotes de crédit des institutions dans lesquelles la trésorerie était déposée étaient de BBB – ou supérieures le 30 septembre 2018 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 les prix des résines augmentaient ou diminuaient de 5 %, cela aurait une incidence significative sur le coût des ventes. Par le passé, la Société a généralement été en mesure de transférer les fluctuations des prix des résines à certains de ses clients, mais cette capacité dépend, dans une certaine mesure, de la conjoncture du marché et du moment auquel les fluctuations des prix des résines surviennent et, dans tous les cas, tend à accuser du retard sur les fluctuations du prix des intrants. Rien ne garantit que la Société sera en mesure de transférer ou de continuer de transférer les fluctuations de prix à ses clients.

### Arrangements hors bilan

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

Au 30 septembre 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 30 juin 2018.

### Transactions avec des parties liées

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

Dans le cadre du premier appel public à l'épargne, la Société a conclu une convention de droits des investisseurs avec la CDPQ, qui est entrée en vigueur le 28 juin 2018, soit la date de clôture du 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 sont présentés dans notre rapport de gestion précédent. Il s'agit principalement des éléments suivants : goodwill et immobilisations incorporelles, regroupement d'entreprises, actifs d'impôt différé et évaluation de la juste valeur.

## Normes comptables mises en œuvre pour le trimestre et la période de neuf mois clos le 30 septembre 2018

Un certain nombre de nouvelles normes et de normes et interprétations modifiées ont pris effet pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018 et ont été appliquées aux fins de l'établissement des états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités pour les troisième trimestres de 2018 et 2017 et les neuf premiers mois 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<sup>er</sup> janvier 2018. La norme précise des exigences portant sur la comptabilisation, l'évaluation, la dépréciation, la décomptabilisation et les règles générales de comptabilité de couverture. IPLP a choisi d'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 de la Société. Les variations de la juste valeur des couvertures de flux de trésorerie ont été comptabilisées dans les capitaux propres.

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

### Normes comptables futures

L'IFRS 16, *Contrats de location*, établit des principes concernant la comptabilisation, l'évaluation et la présentation des contrats de location ainsi que les informations à fournir à leur sujet pour le bailleur et le preneur. L'adoption de l'IFRS 16, *Contrats de location*, éliminera le classement des contrats de location à titre de contrats de location simple ou de contrats de location-financement et instaurera un modèle unique de comptabilisation 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. L'IFRS 16 s'applique aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019 et le Groupe l'appliquera à partir de cette date.

Le Groupe a effectué une évaluation initiale de l'incidence potentielle de l'IFRS 16 et se propose d'utiliser la mesure de simplification permettant la comptabilisation des contrats de location classés antérieurement comme des contrats de location simple, et prenant fin dans les 12 mois suivant la date de transition, comme des contrats à court terme. L'application de l'IFRS 16 donnera lieu à la comptabilisation d'actifs et de passifs supplémentaires dans l'état consolidé de la situation financière et les charges supplémentaires au titre des intérêts locatifs et de l'amortissement auront une incidence sur le résultat dans l'état consolidé du résultat net. L'adoption de l'IFRS 16 aura un effet positif sur le BAIIA ajusté, mesure financière non conforme aux IFRS, qui augmentera du fait du retrait des charges locatives.

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 de la période de neuf mois clos le 30 septembre 2018.

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

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

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

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

Dans les documents déposés par la Société aux deuxième et troisième trimestres de 2018, le chef de la direction et le chef des finances de la Société ont attesté, comme l'exige le Règlement 52-109, le caractère approprié de l'information financière, la conception des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société et la conception des contrôles internes à l'égard de l'information financière. Le comité d'audit de la Société a examiné le présent rapport de gestion et les états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités et les notes y afférentes au 30 septembre 2018 et pour le trimestre et la période de neuf mois clos à ces dates, et le conseil d'administration de la Société a approuvé ces documents avant leur publication.

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

Il n'y a eu aucun changement au contrôle interne à l'égard de l'information financière au troisième trimestre de 2018 qui a eu ou qui pourrait raisonnablement avoir eu une incidence significative sur notre contrôle interne à l'égard de l'information financière.

### **Données à jour sur les actions**

Au 8 novembre 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. Un total de 2 272 851 options sur actions étaient en cours à la clôture du trimestre.

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.

### **Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS**

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

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

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

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

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Trimestres clos les 30 septembre</i>		<i>Périodes de neuf mois closes les 30 septembre</i>	
	<b>2018</b>	2017	<b>2018</b>	2017
<b>Bénéfice découlant des activités poursuivies</b>	<b>4 760</b>	7 224	<b>3 605</b>	17 222
Impôt sur le résultat	<b>517</b>	3 137	<b>(6 165)</b>	6 260
Coûts de transaction liés au refinancement	<b>897</b>	—	<b>5 658</b>	—
Charges financières (montant net)	<b>2 586</b>	4 755	<b>12 476</b>	10 681
Autres charges (produits) (montant net)	<b>205</b>	(910)	<b>170</b>	(1 678)
Quote-part du résultat des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	<b>(1 147)</b>	(1 448)	<b>(1 953)</b>	(2 010)
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	<b>7 818</b>	12 758	<b>13 791</b>	30 475
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités	<b>2 462</b>	2 914	<b>5 834</b>	7 258
Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	<b>—</b>	—	<b>9 923</b>	—
<b>BAII ajusté</b>	<b>10 280</b>	15 672	<b>29 548</b>	37 733
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	<b>10 241</b>	9 862	<b>30 825</b>	23 191
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>20 521</b>	25 534	<b>60 373</b>	60 924

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

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

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

<i>(en milliers de dollars, sauf indication contraire)</i>	<i>Trimestres clos les 30 septembre</i>		<i>Périodes de neuf mois closes les 30 septembre</i>	
	<b>2018</b>	2017	<b>2018</b>	2017
<b>Bénéfice découlant des activités poursuivies</b>	<b>4 760</b>	7 224	<b>3 605</b>	17 222
Coûts de transaction liés au refinancement	<b>897</b>	—	<b>5 658</b>	—
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités	<b>2 462</b>	2 914	<b>5 834</b>	7 258
Coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes	<b>—</b>	—	<b>9 923</b>	—
Amortissement des immobilisations incorporelles liées aux acquisitions	<b>1 645</b>	1 772	<b>4 978</b>	3 404
Autres charges (produits) (montant net)	<b>205</b>	(910)	<b>170</b>	(1 678)
Quote-part du résultat des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	<b>(1 147)</b>	(1 448)	<b>(1 953)</b>	(2 010)
Impôt lié à chacun des éléments susmentionnés	<b>1 715</b>	(846)	<b>(3 871)</b>	(2 115)
<b>Bénéfice net ajusté</b>	<b>10 537</b>	8 706	<b>24 344</b>	22 081
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	<b>53 190</b>	31 680	<b>43 332</b>	31 455
<b>Résultat de base par action ajusté (en \$)</b>	<b>0,20</b>	0,27	<b>0,56</b>	0,70
Instruments de capitaux propres ayant un effet dilutif – options sur actions	<b>1 430</b>	1 244	<b>1 488</b>	1 192
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (dilué)	<b>54 620</b>	32 924	<b>44 820</b>	32 647
<b>Résultat dilué par action ajusté (en \$)</b>	<b>0,19</b>	0,26	<b>0,54</b>	0,68

## Résultat de base et dilué par action pro forma

Le résultat par action pro forma reflète le résultat par action historique révisé selon le nombre d'actions ordinaires en circulation aux dates de clôture respectives des périodes, après prise en compte de l'opération de réorganisation des actions qui a eu lieu le 28 février 2018 dans le cadre de laquelle les titres de capitaux propres des actionnaires minoritaires dans IPL Inc. ont été échangés contre 47 238 242 actions d'IPL 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 du nombre d'actions ordinaires émises à la clôture du premier appel public à l'épargne et du nombre d'actions rachetées aux termes de l'option de rachat.

<i>(en milliers de dollars, sauf indication contraire)</i>	<i>Trimestres clos les 30 septembre</i>		<i>Périodes de neuf mois closes les 30 septembre</i>	
	<b>2018</b>	2017	<b>2018</b>	2017
<b>Bénéfice découlant des activités poursuivies</b>	<b>4 760</b>	7 224	<b>3 605</b>	17 222
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	<b>53 190</b>	31 680	<b>43 332</b>	31 455
Ajustement pro forma au titre des actions émises lors de la réorganisation des actions	—	9 448	<b>2 015</b>	9 448
Ajustement pro forma au titre des actions émises aux termes du premier appel public à l'épargne	<b>286</b>	14 200	<b>9 399</b>	14 200
Ajustement pro forma au titre des actions rachetées aux termes de l'option de rachat	—	(2 086)	<b>(1 346)</b>	(2 086)
	<b>53 476</b>	53 242	<b>53 400</b>	53 017
<b>Résultat de base par action pro forma (en \$)</b>	<b>0,09</b>	0,14	<b>0,07</b>	0,32
Instruments de capitaux propres ayant un effet dilutif – options sur actions <sup>1)</sup>	<b>1 430</b>	1 244	<b>1 488</b>	1 192
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (dilué)	<b>54 906</b>	54 486	<b>54 888</b>	54 209
<b>Résultat dilué par action pro forma (en \$)</b>	<b>0,09</b>	0,13	<b>0,07</b>	0,32

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 septembre</i>		<i>Périodes de neuf mois closes les 30 septembre</i>	
	<b>2018</b>	2017	<b>2018</b>	2017
<b>Bénéfice net ajusté</b>	<b>10 537</b>	8 706	<b>24 344</b>	22 081
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	<b>53 190</b>	31 680	<b>43 332</b>	31 455
Ajustement pro forma au titre des actions émises lors de la réorganisation des actions	—	9 448	<b>2 015</b>	9 448
Ajustement pro forma au titre des actions émises aux termes du premier appel public à l'épargne	<b>286</b>	14 200	<b>9 399</b>	14 200
Ajustement pro forma au titre des actions rachetées aux termes de l'option de rachat	—	(2 086)	<b>(1 346)</b>	(2 086)
	<b>53 476</b>	53 242	<b>53 400</b>	53 017
<b>Résultat de base par action ajusté pro forma (en \$)</b>	<b>0,20</b>	0,16	<b>0,46</b>	0,42
Instruments de capitaux propres ayant un effet dilutif – options sur actions <sup>1)</sup>	<b>1 430</b>	1 244	<b>1 488</b>	1 192
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (dilué)	<b>54 906</b>	54 486	<b>54 888</b>	54 209
<b>Résultat dilué par action ajusté pro forma (en \$)</b>	<b>0,19</b>	0,16	<b>0,44</b>	0,41

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.

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Au 30 septembre</i>	<i>Au 31 décembre</i>
	<b>2018</b>	2017
Total des capitaux propres	<b>348 531</b>	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
<b>Total des capitaux propres pro forma</b>	<b>348 531</b>	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.

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Au 30 septembre</i>	<i>Au 31 décembre</i>
	<b>2018</b>	2017
Emprunts bancaires	<b>274 020</b>	286 118
Emprunts à terme de second rang	—	35 280
Passifs liés aux contrats de location-financement	<b>329</b>	353
Billets convertibles	<b>1 434</b>	2 199
Trésorerie et équivalents de trésorerie	<b>(56 046)</b>	(47 609)
<b>Dette nette</b>	<b>219 737</b>	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,

sauf les coûts liés aux activités d'investissement et de financement, le paiements des coûts liés au premier appel public à l'épargne et frais connexes et les autres montants (reçus) payés au titre des produits (charges).

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Trimestres clos les 30 septembre</i>		<i>Périodes de neuf mois closes les 30 septembre</i>	
	<b>2018</b>	2017	<b>2018</b>	2017
<b>Entrées nettes (sorties nettes) de trésorerie liées aux activités d'exploitation</b>	<b>16 621</b>	23 264	<b>(3 165)</b>	15 598
Premier appel public à l'épargne et frais connexes	<b>6 070</b>	—	<b>7 360</b>	—
Coûts liés à la réorganisation et à l'intégration des activités payés (à l'exclusion des coûts liés à l'investissement et au financement)	<b>2 324</b>	3 740	<b>4 130</b>	4 413
Autres (produits) charges (montant net)	—	6	<b>(55)</b>	169
<b>Entrées nettes (sorties nettes) de trésorerie ajustées liées aux activités d'exploitation</b>	<b>25 015</b>	27 010	<b>8 270</b>	20 180
Investissement de maintien <sup>1)</sup>	<b>(2 120)</b>	(2 136)	<b>(7 011)</b>	(4 079)
Charges financières payées	<b>(4 463)</b>	(5 105)	<b>(10 221)</b>	(10 345)
<b>Flux de trésorerie disponibles ajustés</b>	<b>18 432</b>	19 769	<b>(8 962)</b>	5 756

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.

### Information supplémentaire

Pour obtenir de l'information supplémentaire à l'égard de notre Société, y compris notre rapport trimestriel le plus récent et les rapports annuels et trimestriels déposés dans le cadre du prospectus, consultez SEDAR, à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).



