

A l'attention des rédacteurs des chroniques affaires et finance :

SYMBOLE AU TELESCTIPTEUR : IFX

Imaflex inc. annonce ses résultats pour le trimestre terminé le 30 septembre 2014.

Montréal, le 27 novembre 2014 – Imaflex inc. (TSXV : IFX) annonce ses résultats pour le trimestre terminé le 30 septembre 2014.

(non-vérifiés) (CAN \$ milliers, sauf données par action)	<u>T3 2014</u>	<u>T3 2013</u>	<u>2014</u> <u>Année à</u> <u>date</u>	<u>2013</u> <u>Année à</u> <u>date</u>
Produits d'exploitation	15 314	15 203	45 004	42 186
Coût des ventes (excluant l'amortissement)	13 754	13 315	40 095	36 709
Marge brute (\$) (avant amortissement)	1 560	1 888	4 909	5 477
Marge brute (%) (avant amortissement)	10,2%	12,4%	10,9%	13,0%
Amortissement du matériel de production	307	287	926	825
Marge brute (\$)	1 253	1 601	3 983	4 652
Marge brute (%)	8,2%	10,5%	8,9%	11,0%
Charges	1 493	1 467	4 409	4 154
Perte (gain) de change	(561)	230	(490)	(227)
Résultat avant impôt	321	(96)	64	725
Charge d'impôt sur le résultat	147	139	302	334
Résultat net	174	(235)	(238)	391
Résultat de base et dilué par action	0,004	(0,005)	(0,005)	0,009
RAIIA	790	326	1 450	1 935

Les résultats incluent ceux d'Imaflex inc. (« Imaflex ») située à Montréal (Québec) et de ses divisions les Emballages Canguard (« Canguard ») et Canslit (« Canslit ») situées à Victoriaville (Québec), et sa filiale en propriété exclusive, Imaflex USA, inc. (« Imaflex USA ») située à Thomasville (Caroline du nord).

Produits des activités ordinaires

Les ventes ont augmenté de 111 000 \$ au troisième trimestre de 2014 en comparaison à 2013, ce qui est une amélioration marquée en considérant que, en plus de la fermeture planifiée des usines au Canada, les usines aux États-Unis ont également fermé, et ce pour une période plus longue qu'elles ne l'avaient fait en 2013. Les facteurs qui ont eu un impact majeur sur le prix de vente moyen au cours du troisième trimestre sont les multiples augmentations du prix de la résine de 2013 à 2014, une conversion des ventes du dollar ÉUA au dollar CAD à un taux plus élevé de même qu'un mix de produits favorable. Pour certains produits, le volume de ventes a été sacrifié afin de pouvoir se concentrer sur les opérations et des produits plus rentables.

Au cours de la période de neuf mois, les ventes ont progressé de 2 818 000 \$ ou 6,7% en 2014 en comparaison à 2013. Cette amélioration s'explique surtout par le prix de vente moyen plus élevé de la pellicule, par l'appréciation du dollar ÉUA contre le dollar CAD au cours de la période de neuf mois de même que l'augmentation du volume des ventes de la pellicule pour emballage au cours du premier trimestre de 2014. La diminution des ventes de pellicule destinée à la plasticulture au premier trimestre de 2014 de même que la fermeture plus longue des usines aux États-Unis au troisième trimestre de 2014 ont eu un effet négatif sur les ventes au cours de la période de neuf mois.

Marge brute

La baisse de 348 000 \$ de la marge brute au troisième trimestre de 2014 en comparaison à 2013 est surtout le résultat de la rentabilité moindre des opérations aux États-Unis, qui malgré le fait d'avoir conservé une structure de coût semblable ont connu une baisse des ventes. La direction a décidé de limiter la production afin de concentrer ses efforts sur l'efficacité opérationnelle pour planifier l'augmentation future des volumes. Les opérations canadiennes ont subi l'effet défavorable de l'appréciation du dollar ÉUA, qui a mené à une diminution de la marge brute en pourcentage des ventes, de 10,5% en au troisième trimestre de 2013 à 8,2% au troisième trimestre de 2014.

Au cours de la période de neuf mois, la marge brute a diminué de 669 000 \$ et le pourcentage de marge brute a diminué de 11,0% à 8,9% en 2014, surtout suite à la rentabilité moindre aux premier et troisième trimestres de 2014, alors que la Société a fait face à des difficultés différentes, mais tout aussi difficiles. Le premier trimestre a surtout subi l'effet négatif des ventes de pellicule pour la plasticulture étant donné les conditions météorologiques défavorables aux Sud-Est des États-Unis. Lors du troisième trimestre de 2014, les ventes des opérations aux États-Unis ont été stratégiquement diminuées afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle. Au cours de la période de neuf mois, la Société a également connu une augmentation du coût de sa matière première étant donné les augmentations du prix de la résine et du dollar ÉUA plus fort. Si les ventes progressent tel que prévu pour les opérations aux États-Unis, la direction estime qu'une augmentation de la rentabilité devrait suivre.

Charges de vente et administratives

Les charges de vente et administratives sont restées stables au troisième trimestre de 2014 comparativement à 2013, augmentant de 1 315 000 \$ en 2013 à 1 327 000 \$ en 2014 et de 8,6% des ventes en 2013 à 8,7% en 2014. Étant donné que la structure de coûts de la Société est restée comparable de la fin du deuxième trimestre 2013 au troisième trimestre de 2014, la direction s'attendait à un niveau comparable de charges de vente et administratives. La progression des ventes et l'appréciation du dollar ÉUA ont eu pour effet d'augmenter certaines charges. À moins que le développement de produits requière des dépenses importantes, la direction ne prévoit pas l'ajout de charges de vente et administratives importantes pour le restant de 2014.

Au cours de la période de neuf mois, les charges de vente et administratives ont augmenté de 236 000 \$ en comparaison à 2013, suite aux projets de développement de nouveaux produits qui ont requis l'ajout d'un poste au sein de la direction, qui a été créé à mi-chemin en 2013, à la progression des ventes et à l'appréciation du dollar ÉUA comparativement au dollar CAD. En pourcentage des ventes, les charges de vente et administratives sont restées à 8,8% des ventes, puisque la croissance de la Société a requis des ressources et des coûts supplémentaires. La direction croit maintenant avoir une structure qui lui permettra de supporter la croissance de même que les efforts de recherche et de développement.

Résultat net

Le résultat net a augmenté du troisième trimestre de 2013 au troisième trimestre de 2014, passant d'une perte de 235 000 \$ à un résultat net positif de 174 000 \$. Cette augmentation est surtout le résultat du gain de change important réalisé au cours du troisième trimestre de 2014 en comparaison à la perte de change subie en 2013, qui a plus que compensé les éléments qui ont eu un effet défavorable sur la rentabilité.

Au cours de la période de neuf mois, le résultat net de 391 000 \$ en 2013 a diminué pour atteindre une perte nette de 238 000 \$ en 2014. La diminution de la marge brute et l'augmentation des charges de vente et administratives de même que les charges financières n'ont été que partiellement compensées par l'effet favorable du mouvement des devises en 2014. La Société a vendu moins de pellicule destinée au marché agricole au début de l'exercice 2014 et a également fait face à des coûts de matières premières en croissance au

cours de toute la période. Les activités aux États-Unis ont généré une rentabilité moindre, surtout au cours du troisième trimestre de 2014, afin de pouvoir se concentrer sur l'efficacité de la production et préparer une augmentation éventuelle du volume qui devrait se matérialiser au cours de l'exercice 2015. La direction croit que la rentabilité qui a été sacrifiée et les dépenses qui se sont ajoutées à l'exploitation mèneront éventuellement aux produits qui seront le moteur de la croissance future.

Ressources en capital

La Société a une marge de crédit d'exploitation pouvant atteindre 8 500 000 \$ portant intérêt au taux de base majoré de 1,25 %. Cette marge de crédit est garantie par les créances clients et les stocks. Au 30 septembre 2014, la Société avait prélevé un montant de 8 065 410 \$ sur la marge de crédit (7 438 682 \$ au 31 décembre 2013). La position du fonds de roulement de la Société s'est améliorée depuis le 31 décembre 2013, passant de 143 234 \$ à 1 998 965 \$, surtout suite à la présentation de l'endettement bancaire à long terme dans sa portion courante et non-courante, selon la cédule de remboursement prévue. Au cours du premier trimestre de 2014, la Société a refinancé un emprunt à long terme afin d'améliorer son fonds de roulement et a également payé le solde de prix d'acquisition du regroupement d'entreprises. En octobre 2014, la Société a clôturé un financement à long terme afin d'améliorer son fonds de roulement suivant l'augmentation des ventes et les investissements en équipement faits au cours de l'année. En se basant sur sa situation actuelle, la direction ne prévoit pas de problèmes de liquidité.

Perspectives

La direction est fière de constater que la Société est arrivée au point où toutes les divisions de production devraient commencer à être rentables. Par contre, les investissements que nous avons dû faire afin d'établir les bases permettant de réaliser une augmentation des ventes et de la rentabilité dans un futur proche ont été absorbés par nos activités traditionnelles et, par conséquent, l'amélioration de notre performance financière ne s'est donc pas matérialisée dans les résultats de ce trimestre.

Des communiqués de presse publiés récemment, détaillant comment notre équipe de recherche et développement a trouvé une manière efficace et productive de recycler les déchets de peinture ainsi qu'une solution innovatrice à d'importants problèmes auxquels fait face l'industrie de l'agrumiculture, confirment le potentiel de croissance future que nous avons créé. La direction croit maintenant que la combinaison de la réduction des coûts et de l'augmentation des revenus de nos activités traditionnelles devrait bientôt améliorer nos résultats.

Énoncé d'exonération

Certaines déclarations et certains renseignements inclus dans le présent communiqué constituent des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives comportent des risques, des incertitudes et d'autres facteurs connus et inconnus en regard desquels les résultats, le rendement ou les réalisations réels sont susceptibles de différer grandement des résultats, du rendement ou des réalisations dont il est fait état dans ces déclarations prospectives ou qui sont implicites à celles-ci. L'énoncé additionnel de facteurs pouvant affecter les projections, les estimés et les prévisions de la direction se retrouve dans d'autres documents déposés auprès des autorités canadiennes réglementaires, dans des rapports aux actionnaires et dans d'autres communications. Nous ne nous engageons nullement à mettre à jour quelle que déclaration prospective que ce soit, qui peut être faite par nous ou en notre nom à l'occasion, à moins d'une exigence contraire de la part des autorités réglementaires.

Mesure non conforme aux IFRS

Dans la présente diffusion de presse, la direction de la Société a recours à une mesure non définie selon les IFRS. RAIIA constitue cette mesure. Cependant, la direction précise qu'aux

fins de présentation des résultats de la Société, le RAIIA est associé à la ligne intitulée « Bénéfice avant les charges financières, les impôts, le gain sur la variation de la juste valeur du passif financier dérivé et l'amortissement ». Même si le RAIIA est une mesure non conforme aux IFRS, la direction, les analystes, les investisseurs et bon nombre d'autres intervenants financiers l'utilisent afin d'évaluer le rendement et la gestion de la Société sur les plans financiers et de l'exploitation. Toutefois, les investisseurs ne doivent pas interpréter RAIIA comme une alternative au bénéfice net déterminé en conformité aux IFRS comme un indicateur de la performance de la Société. La définition du RAIIA utilisée par la Société peut différer de celles utilisées par d'autres entreprises.

La Bourse de croissance TSX n'a pas revu le présent communiqué de presse et se dégage de toute responsabilité quant à la pertinence ou à l'exactitude des renseignements qu'il contient.

Pour renseignements supplémentaires:

Imaflex inc.,

Joseph Abbandonato, Président et chef de la direction

Giancarlo Santella, Contrôleur Corporatif

Tel: (514) 935-5710

Fax: (514) 935-0264

Courriel électronique: info@imaflex.com

Site web: www.imaflex.com