



## Plastiques IPL Inc. annonce ses résultats financiers du deuxième trimestre de 2020

**Montréal (Québec), le 11 août 2020** – Plastiques IPL Inc. (« Plastiques IPL », « IPLP », le « Groupe » ou la « Société ») (TSX : IPLP) a annoncé aujourd'hui ses résultats financiers du deuxième trimestre et du semestre clos le 30 juin 2020 (le « T2 2020 » et le « premier semestre de 2020 »).

Sauf indication contraire, toute l'information financière est présentée en dollars américains. Certaines mesures, y compris celles exprimées sur une base ajustée, ne sont pas conformes aux IFRS. Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS », plus loin.

Les résultats du T2 2020, calculés selon le BAIIA ajusté, malgré l'incidence défavorable de la COVID-19, reflètent une excellente performance globale compte tenu du fléchissement généralisé de l'économie. La performance du premier semestre de 2020 est similaire à celle du premier semestre de 2019. La marge du BAIIA ajusté a continué de s'améliorer, passant de 16,9 % au T2 2019 à 17,5 % au T2 2020. Une situation de trésorerie solide est en place pour soutenir les activités.

### Principaux faits saillants du T2 2020

- Les produits ont diminué de 9,1 % pour s'établir à 153,3 millions de dollars au T2 2020 (168,6 millions de dollars au T2 2019).
- Les produits du secteur Solutions d'emballage de produits de consommation (« **SEC** ») ont augmenté au T2 2020 pour se fixer à 63,5 millions de dollars alors qu'ils étaient de 59,6 millions de dollars au T2 2019, et ceux du secteur Solutions d'emballage grand format et environnementales (« **EGFE** ») ont diminué, passant de 77,6 millions de dollars au T2 2019 à 64,1 millions de dollars au T2 2020. Les produits du secteur Solutions d'emballage réutilisable (« **SER** ») ont également fléchi, passant de 26,5 millions de dollars au T2 2019 à 23,8 millions de dollars au T2 2020.
- Le bénéfice net s'est établi à 5,3 millions de dollars au T2 2020, un recul de 3,2 millions de dollars en regard de 8,5 millions de dollars au T2 2019.
- Le BAIIA ajusté s'est fixé à 26,8 millions de dollars pour le T2 2020, par rapport à 28,5 millions de dollars pour le T2 2019.
- Dans l'ensemble, les marges du BAIIA ajusté du Groupe se sont améliorées, passant de 16,9 % pour le T2 2019 à 17,5 % pour le T2 2020, chaque secteur ayant affiché des progressions à l'exception du secteur des SER en raison surtout de la composition des ventes. Ainsi, la marge du secteur SEC est passée de 20,6 % au T2 2019 à 22,0 % au T2 2020, celle du secteur EGFE est passée de 16,5 % au T2 2019 à 19,3 % au T2 2020, alors que celle du secteur SER s'est établie à 16,0 % au T2 2020 alors qu'elle était de 24,4 % au T2 2019.
- Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont accrues de 18,4 millions de dollars, passant de 14,5 millions de dollars pour le T2 2019 à 32,9 millions de dollars pour le T2 2020.
- La dette nette a diminué, passant de 297,4 millions de dollars au 31 décembre 2019 à 296,6 millions de dollars au 30 juin 2020, ce qui traduit en grande partie les entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation, compte non tenu des variations du fonds de roulement et des variations de change favorables sur le solde de la dette nette, facteurs atténués par les hausses saisonnières du fonds de roulement, les prélèvements sur les emprunts pour financer l'acquisition des activités et des actifs d'une entreprise de moulage par injection située au Royaume-Uni et les dépenses d'investissement en cours.
- Le 29 juillet 2020, IPLP a annoncé qu'elle avait conclu une convention d'arrangement en vue de son acquisition par Intelligent Packaging Limited Purchaser Inc., une entité contrôlée et gérée par Madison Dearborn Partners, LLC, une société de capital-investissement établie à Chicago, au prix de 10,00 \$ CA par action.

« Notre performance au T2 s'est améliorée au cours du trimestre grâce à l'éventail de nos produits et à la diversité de nos marchés, lesquels ont contribué à la reprise et nous ont permis de présenter des résultats financiers au-delà des attentes du marché, a déclaré **Alan Walsh, chef de la direction de Plastiques IPL**. Ces résultats ont été obtenus malgré les conditions de marché difficiles du fait des répercussions planétaires de la COVID-19 qui ont continué d'avoir une incidence sur nos activités et nuisent aux prévisions liées à la performance pour le reste de 2020. Nous restons déterminés à tirer profit de la reprise tout en assurant la sécurité de nos employés et de nos produits et en répondant aux besoins changeants des clients. Des mesures sont mises en place afin de maintenir la trésorerie et ainsi soutenir les liquidités et améliorer la solidité de notre bilan, ce qui permettra à IPL de demeurer bien positionnée pour saisir toute occasion de croissance sur les marchés qui pourrait se présenter. »

## Résultats financiers pour le deuxième trimestre et le premier semestre de 2020

(en millions de dollars, sauf indication contraire)	T2 2020	T2 2019	Variation (en %)	Premier semestre de 2020	Premier semestre de 2019	Variation (en %)
Produits	153,3	168,6	(9,1) %	294,4	310,4	(5,2) %
Marge brute	35,2	37,8	(6,9) %	61,6	64,0	(3,7) %
BAIIA ajusté <sup>1)</sup>	26,8	28,5	(6,1) %	45,8	45,8	0,1 %
Bénéfice net	5,3	8,5	(37,3) %	7,2	9,5	(24,9) %
Bénéfice net ajusté <sup>1)</sup>	9,5	10,3	(8,4) %	14,1	14,7	(4,5) %
Résultat dilué par action ajusté (en \$) <sup>1)</sup>	0,17	0,19	(10,5) %	0,26	0,27	(3,7) %
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation	32,9	14,5	n. s.	24,0	9,4	n. s.
Flux de trésorerie disponibles ajustés <sup>1)</sup>	27,7	9,4	n. s.	11,5	2,1	n. s.

- 1) *Mesure financière non conforme aux IFRS. Un rapprochement avec la mesure la plus directement comparable calculée conformément aux IFRS est présenté plus loin.*
- 2) *Non significatif (« n. s. »).*

Les produits ont diminué de 9,1 % pour s'établir à 153,3 millions de dollars au T2 2020, comparativement à 168,6 millions de dollars pour le T2 2019. La diminution des produits traduit avant tout la baisse des volumes de ventes dans le secteur EGFE en Amérique du Nord, le transfert des réductions de prix des résines, le ralentissement des ventes de MacroTrac et de contenants pour le marché de l'automobile de même que les prix moindres des contenants pour le marché agricole dans le secteur SER, le tout combiné aux variations de change défavorables. Ces facteurs ont été atténués par la hausse des volumes de ventes de contenants environnementaux dans le secteur EGFE en Europe et par la croissance du volume dans nos secteurs SEC en Amérique du Nord et en Europe.

La marge brute, le BAIIA ajusté, et le BAII ajusté ont reculé au T2 2020 par rapport au T2 2019. Ces reculs s'expliquent principalement par la baisse des produits, le calendrier de transfert des réductions des prix des résines et les variations de change défavorables, contrés en partie par une diminution du coût des intrants de résine et les baisses du coût de la main-d'œuvre et des autres frais de vente et charges générales et administratives, du fait notamment de l'aide reçue par l'entremise des programmes de subvention des salaires au Royaume-Uni et au Canada en raison de la COVID-19, aux termes desquels un crédit de 4,0 millions de dollars a été comptabilisé dans l'état intermédiaire consolidé résumé du résultat net au T2 2020.

La Société a inscrit un bénéfice net de 5,3 millions de dollars au T2 2020, contre un bénéfice net de 8,5 millions de dollars au T2 2019. Le recul du bénéfice net s'explique par un apport moindre découlant de la baisse des produits et une augmentation des coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration découlant essentiellement des coûts supplémentaires engagés au T2 2020 liés à la restructuration, aux licenciements et aux indemnités, facteurs contrebalancés en partie par une

diminution des charges d'exploitation, des charges financières et de la charge d'impôt sur le résultat. Le bénéfice net ajusté a reculé de 0,8 million de dollars pour se fixer à 9,5 millions de dollars au T2 2020.

Le résultat dilué par action s'est replié de 0,06 \$ pour atteindre 0,10 \$ au T2 2020, par rapport à 0,16 \$ au T2 2019. Le résultat dilué par action ajusté a diminué de 0,02 \$ pour s'établir à 0,17 \$ au T2 2020, en regard de 0,19 \$ au T2 2019.

Les sorties de trésorerie affectées à l'achat d'immobilisations corporelles se sont chiffrées à 7,3 millions de dollars pour le T2 2020 (15,1 millions de dollars pour le T2 2019), une tranche de 3,3 millions de dollars ayant trait aux dépenses d'investissement liées aux stratégies et au développement et une tranche de 4,0 millions de dollars représentant des dépenses d'investissement de maintien.

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation se sont accrues de 18,4 millions de dollars, pour s'établir à 32,9 millions de dollars au T2 2020, par rapport à 14,5 millions de dollars au T2 2019. Les flux de trésorerie disponibles ajustés ont augmenté de 18,3 millions de dollars, passant de 9,4 millions de dollars au T2 2019 à 27,7 millions de dollars au T2 2020.

### **Incidence de la COVID-19**

L'urgence sanitaire actuelle causée par la propagation de la COVID-19 a des conséquences importantes sur les économies et les marchés dans lesquels la Société est présente. La capacité des gouvernements et des autorités médicales à contenir la propagation de la COVID-19 ou à prévenir sa résurgence sera déterminante pour définir l'étendue de son incidence sur l'économie mondiale et plus précisément sur les économies dans lesquelles IPLP mène ses activités. La direction suit les recommandations de l'Organisation mondiale de la Santé et du Centre pour le contrôle et la prévention des maladies ainsi que les directives des gouvernements dans les territoires où la Société exerce ses activités. La direction continue d'évaluer et d'apprécier l'incidence de la COVID-19 sur nos activités et notre exploitation à mesure que de nouveaux faits se présentent et que les circonstances évoluent.

La santé et la sécurité du personnel sont de la plus haute importance et la Société a agi rapidement pour mettre en place des mesures appropriées et adaptées afin de protéger leur sécurité et leur bien-être. L'entreprise a également dû réagir rapidement pour se conformer aux nombreuses nouvelles réglementations gouvernementales dans chacun des territoires dans lesquels elle a des activités et pour ajuster, adopter et coordonner les méthodes de travail afin d'assurer la santé et la sécurité du personnel tout en continuant à offrir des produits de qualité et sûrs aux clients. La haute direction continue de travailler en étroite collaboration avec les équipes de gestion opérationnelle dans l'ensemble de l'organisation, en veillant à ce que les politiques, les procédures et les plans soient en place pour aider à atténuer les incidences défavorables sur l'entreprise.

La Société a mis en œuvre une vaste gamme de mesures de continuité des activités et d'urgence tandis qu'elle maintient en exploitation les 14 installations de fabrication. Dans les territoires où cela est applicable, les usines d'IPLP sont considérées comme produisant des produits essentiels pour les entreprises essentielles. En raison du niveau sans précédent de volatilité sur les marchés de la Société et de l'incertitude entourant l'ampleur et la durée des restrictions gouvernementales qui ont été mises en place ou qui le seront de nouveau à court terme, l'incidence sur la demande future des produits d'IPLP ne peut pas être estimée de façon fiable à l'heure actuelle. D'une part, IPLP a connu une demande accrue pour certains produits, comme les contenants d'emballage alimentaire, et d'autre part, elle a constaté un ralentissement de la demande pour d'autres produits.

La Société a pris un certain nombre de mesures pour s'assurer de maintenir une situation de trésorerie solide, notamment en limitant les dépenses d'investissement et en réduisant les effectifs et d'autres coûts dans les secteurs de l'entreprise où la demande pour certains produits a diminué.

À ce jour, la Société n'a rencontré aucun retard dans la livraison de résine aux usines à la suite de la COVID-19 et surveille la situation de près avec ses fournisseurs. Il n'y a pas eu de perturbations importantes dans l'approvisionnement d'autres matériaux ou d'autres intrants nécessaires au processus de fabrication. Le réseau logistique est toujours en activité, mais certains éléments ont été affectés par les mesures de confinement à la maison. Dans certains cas, IPLP fait appel à ses propres fournisseurs de services de logistique pour aider des clients qui ont recours habituellement à leurs propres fournisseurs de transport.

La direction s'attend à ce que les pratiques de distanciation sociale et de suivi des contacts et les mesures d'isolement restent en vigueur jusqu'à la fin de 2020 et même au-delà (jusqu'à ce que des traitements ou un vaccin soient mis au point ou les deux). IPLP a effectué des révisions à ses procédures internes sur la COVID-19 afin d'y inclure de nouvelles pratiques et de favoriser l'application des mesures de distanciation sociale à chacun de ses emplacements dans le monde.

Dans l'ensemble, la direction est encouragée par la résilience du modèle d'entreprise de la Société, lequel a bien répondu aux enjeux très sérieux qui se sont posés, tous les aspects de la résilience organisationnelle ayant été testés. La direction est reconnaissante au personnel et aux équipes de gestion de leur contribution incroyable et de leurs efforts considérables pour relever les défis posés par la pandémie de COVID-19.

### **Perspectives**

Les résultats pour le T2 2020 mesurés selon le BAIIA ajusté ont subi l'incidence de la COVID-19 et des mesures de confinement connexes qui ont été largement appliquées à l'échelle mondiale au début du trimestre. Les conséquences commerciales ont été diverses. De fait, le secteur EGFE a connu un ralentissement des ventes de seaux destinés aux marchés finaux de l'alimentation en Amérique du Nord, de même que des retards du côté des appels d'offres et des nouvelles commandes pour certains produits environnementaux en Amérique du Nord. Toutefois, la diminution de la demande pour les produits industriels au Royaume-Uni a été atténuée par une hausse de la demande des produits de manutention du côté des clients dont la demande pour le pain, les barquettes pour la viande et les emballages pour la livraison à domicile a augmenté. Le secteur SEC a profité d'un accroissement généralisé des volumes de produits d'emballage alimentaire mais a constaté une réduction des ventes pour certains clients, notamment ceux qui appartiennent au secteur de l'hôtellerie. Le secteur SER a enregistré une baisse de la demande des produits MacroTrac en raison de l'annulation des événements de divertissement extérieur, des concerts et des salons professionnels. Les ventes de contenants pour le marché de l'automobile ont également reculé. L'incidence du recul des produits sur le BAIIA ajusté a été atténuée par le déclin des prix de la résine, par la participation au programme de subvention des salaires au Canada et à des programmes similaires dans d'autres territoires en raison de la COVID-19 et par l'effet des mesures prises pour rationaliser les coûts fixes en réponse à la pandémie de COVID-19.

La direction voit des signes encourageants et une reprise des activités dans certains marchés à mesure que les mesures de confinement liées à la COVID-19 sont assouplies, notamment une amélioration dans les produits industriels des marchés du Royaume-Uni et des accroissements dans les produits de manutention et les emballages alimentaires. La Société prévoit tout de même que le contexte lié à la COVID-19 continuera d'avoir une incidence défavorable sur les résultats au T3 2020. Plus précisément, le secteur EGFE continue de présenter des ventes de seaux destinés aux marchés finaux de l'alimentation réduites en Amérique du Nord, le secteur SEC subit l'incidence de la baisse des ventes liées au secteur de l'hôtellerie, alors que le secteur SER constate une demande moindre pour les produits MacroTrac et les contenants pour le marché de l'automobile.

Le dollar américain s'est raffermi par rapport au dollar canadien, à la livre sterling et à l'euro, ce qui a eu une incidence du change défavorable sur les produits du T2 2020 par rapport à ceux de la période correspondante de 2019. La turbulence des cours de change devrait continuer de se répercuter sur les résultats en 2020 en raison de facteurs macro-environnementaux comme l'agitation et les conflits sur la scène internationale, les négociations commerciales, les conditions définitives négociées pour le retrait de la Grande-Bretagne de l'Union européenne et l'incidence de la COVID-19, entre autres incertitudes.

En Amérique du Nord, les prix moyens du polypropylène selon l'indice IHS ont reculé de 23,1 % au cours du T2 2020 comparativement au T2 2019, tandis que les prix du polyéthylène HDPE ont diminué de 7,1 % par rapport au T2 2019. En Europe, les prix moyens de la résine ICIS pour le polypropylène et le polyéthylène ont diminué de 20,0 % et de 22,1 %, respectivement, au T2 2020 par rapport au T2 2019. En raison de la volatilité actuelle sur les marchés, les perspectives à court terme à l'égard du prix de la résine pour le T3 2020 demeurent incertaines. En Amérique du Nord, le prix par livre de polypropylène et de polyéthylène selon l'indice IHS avait respectivement diminué de 11,7 % et augmenté de 13,3 % en juillet 2020 par rapport à juillet 2019. En Europe, le prix par tonne de résine

ICIS pour le polypropylène et le polyéthylène avait respectivement diminué de 16,3 % et de 14,9 % en juillet 2020 par rapport à juillet 2019.

Dans le cadre de la gestion de la crise de la COVID-19, les priorités de la Société demeurent inchangées : protéger et préserver en tout temps la santé et la sécurité des employés, maintenir les 14 installations de fabrication en activité, offrir des produits de qualité et sûrs aux clients, éliminer ou reporter les dépenses d'investissement non essentielles, réduire les coûts et rationaliser les secteurs d'activité où la demande a diminué.

À la suite des mesures immédiates et décisives pour rationaliser les coûts, de la participation au programme de subvention des salaires au Canada et à des programmes similaires dans d'autres territoires en raison de la COVID-19, de la gestion des dépenses d'investissement et du contrôle serré du fonds de roulement, combinés au maintien de niveaux élevés de trésorerie disponible et à l'accès à d'importantes facilités bancaires, la Société détient des liquidités considérables et un bilan solide pour continuer de soutenir les activités, se rétablir de tout déclin et saisir de nouvelles occasions d'affaires à mesure que l'incidence de la pandémie s'atténue dans les marchés touchés.

Comme il a été mentionné précédemment, la pandémie mondiale de COVID-19 devrait avoir une incidence significative sur l'activité économique dans l'ensemble des marchés de la Société en 2020. En raison de l'incertitude continue entourant l'ampleur et la durée des mesures connexes, les prévisions financières du Groupe pour 2020 demeurent en suspens. Le Groupe continue de suivre de près la situation et d'autres mises à jour seront fournies lorsque nous en saurons davantage.

IPLP demeure convaincue que les perspectives globales de la Société demeurent favorables, du fait de sa gestion solide, d'une diversification importante de ses produits et de ses marchés, de sa solidité financière et de sa résilience, ainsi que de ses actifs bien investis.

La description des perspectives financières de la Société pour l'exercice 2020 dans le présent communiqué de presse repose sur des avis, stratégies, hypothèses et attentes actuelles de la direction concernant les occasions de croissance d'IPLP et sur son appréciation quant à aux occasions d'affaires, à l'industrie de l'emballage en général et au marché de l'emballage en plastique rigide en particulier. La présentation des perspectives précédentes vise à donner aux investisseurs davantage d'information concernant l'incidence financière des initiatives commerciales et des stratégies de croissance d'IPLP. La description des perspectives pour l'exercice 2020 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 les résultats réels de la Société varient.

### **Événements postérieurs à la date de clôture**

Le 29 juillet 2020, IPLP a annoncé avoir conclu une convention d'arrangement (la « convention d'arrangement ») en vue de son acquisition (l'« opération de fermeture du capital ») par Intelligent Packaging Limited Purchaser Inc. (l'« acheteur »), une entité contrôlée par des fonds (les « fonds MDP ») gérés par Madison Dearborn Partners, LLC (« MDP »), une société de capital-investissement établie à Chicago. Aux termes de la convention d'arrangement et sous réserve de l'obtention de l'approbation des actionnaires et d'autres approbations habituelles, l'acheteur fera l'acquisition selon un prix de 10,00 \$ CA en espèces par action (le « prix d'achat ») de toutes les actions ordinaires émises et en circulation (les « actions ») d'IPLP.

La majorité des actions en circulation appartenant à la Caisse de dépôt et placement du Québec (la « Caisse »), le plus important actionnaire d'IPLP, feront effectivement l'objet d'un roulement pour une valeur implicite par action égale au prix d'achat. Ainsi, à l'issue de la transaction, les fonds MDP seront l'actionnaire contrôlant d'IPLP, et une filiale en propriété exclusive de la Caisse détiendra une participation minoritaire d'environ 24,9 %.

La convention d'arrangement comporte une disposition de sollicitation qui permet à la Société de solliciter des propositions d'acquisition supérieures potentielles et d'entreprendre des discussions et des négociations à l'égard de telles propositions pendant une période initiale de 30 jours (pouvant être prolongée de 10 jours dans certaines circonstances).

L'opération de fermeture de capital prendra effet seulement si elle est approuvée par i) au moins 66 ⅔ % des voix exprimées par les actionnaires à l'assemblée extraordinaire des actionnaires convoquée afin d'examiner l'opération; ii) la majorité simple des voix exprimées par les actionnaires, compte non tenu des droits de vote rattachés aux actions détenues par la Caisse conformément au Règlement 61-101 sur les mesures de protection des porteurs minoritaires lors d'opérations particulières (le « Règlement 61-101 »); et iii) la Cour supérieure du Québec, après examen du caractère équitable de l'opération, tant du point de vue du fond que de la forme. La réalisation de l'opération n'est assujettie à aucune condition de financement.

Le conseil d'administration d'IPLP et le comité indépendant du conseil d'administration (le « comité spécial ») recommandent à l'unanimité aux actionnaires d'approuver la convention d'arrangement.

### **États financiers consolidés et rapport de gestion**

Les états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités de la Société et les notes y afférentes pour le trimestre et le semestre clos le 30 juin 2020 ainsi que le rapport de gestion connexe sont disponibles sous le profil de la Société sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et sous l'onglet Relations avec les investisseurs du site Web de la Société au [www.iplglobal.com](http://www.iplglobal.com).

### **Conférence téléphonique**

La direction tiendra une conférence téléphonique à l'intention des analystes et des investisseurs le mercredi 12 août 2020 à 10 h (heure de l'Est). Pour joindre la conférence téléphonique, veuillez composer le 866-996-7190 ou le 270-215-9493 en Amérique du Nord ou le 1800902189 ou le 012475604 en Irlande, suivi du code d'accès 2789245. Les diapositives qui seront utilisées lors de la conférence téléphonique seront disponibles au préalable sur le site Web de la Société au <https://www.iplglobal.com/investors/filings-presentations-reports>. Un enregistrement de la conférence téléphonique sera disponible jusqu'au mercredi 19 août 2020. Pour accéder à l'enregistrement, veuillez composer le 855-859-2056 et entrer le code 2789245.

### **À propos d'IPLP**

IPLP est un fournisseur de premier ordre de solutions de produits d'emballage durables principalement dans les marchés de l'alimentation, de la consommation, de l'agriculture, de la logistique et de l'environnement, présent au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Irlande, en Belgique, en Chine et au Mexique. IPLP compte environ 2 000 employés et possède des bureaux à Montréal et à Dublin. Pour obtenir plus de renseignements, veuillez visiter le site Web de la Société au [www.iplglobal.com](http://www.iplglobal.com).

### **Énoncés prospectifs**

Le présent communiqué de presse peut contenir 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 communiqué de presse comprennent, sans toutefois s'y limiter, les attentes de la Société à l'égard de l'épidémie de coronavirus (COVID-19) et de son incidence potentielle sur les produits et le BAIIA ajusté de la Société, les dates prévues de parachèvement de certains des projets d'immobilisations de la Société, la capacité de la Société de transférer les variations importantes des prix des intrants aux clients, les attentes de la Société à l'égard des coûts des résines et du transport et les résultats des mesures prises par la Société à cet égard y compris leur incidence sur la marge brute et la marge du BAIIA ajusté de l'exercice 2020, les attentes liées au recrutement de main-d'œuvre, à la hausse du coût de la main-d'œuvre, et à nos sorties de trésorerie attendues pour l'exercice 2020, ainsi que les attentes de la Société à l'égard de la volatilité des monnaies étrangères et de son incidence sur les produits et le BAIIA ajusté. Ces 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 2020 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. En outre, les résultats et le rendement réels futurs pourraient varier des hypothèses que nous présentons à la rubrique « Perspectives » présentée ci-dessous.

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 un certain nombre de risques et d'incertitudes.

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

De nombreux facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, le niveau d'activité ou le rendement réels ou que les réalisations ou événements à venir ou les faits nouveaux diffèrent considérablement de ceux exprimés ou sous-entendus par les énoncés prospectifs, notamment les facteurs suivants, dont il est question plus en détail à la rubrique « **Facteurs de risque** » du rapport de gestion: l'incidence de la COVID-19 sur notre entreprise et sur nos activités; ainsi que les risques liés à la convention d'arrangement, y compris la possibilité que l'opération de fermeture du capital ne se réalise pas selon les conditions ou l'échéancier actuellement envisagés ou qu'elle ne soit pas réalisée du tout en raison, entre autres, de l'incapacité d'obtenir les approbations requises des actionnaires, de la cour et des autorités de réglementation ou de satisfaire aux autres conditions de clôture de l'opération de fermeture du capital en temps opportun ou pour toute autre raison, de même que la possibilité que l'annonce ou la réalisation de l'opération de fermeture du capital ait une incidence défavorable sur certaines relations d'affaires; 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, y compris la possibilité que surviennent des litiges en lien avec l'opération de fermeture du capital; d'éventuelles obligations d'indemnisation par suite d'un dessaisissement; le risque de contrepartie; les risques liés à toute radiation future de notre goodwill et de nos autres immobilisations

incorporelles; tout changement dans la législation fiscale applicable; la possibilité que les ventes futures de nos titres par des actionnaires existants ou par nous fassent chuter le cours de nos actions ordinaires; la forte influence de la Caisse de dépôt et placement du Québec (la « **CDPQ** ») sur les questions soumises aux actionnaires; notre dépendance envers nos filiales pour obtenir les fonds nécessaires au financement de nos activités et de nos dépenses; notre politique de dividendes; la difficulté à faire exécuter au Canada un jugement rendu contre les administrateurs et dirigeants de la Société qui ne sont pas des résidents du Canada; les risques associés à l'indemnisation de nos administrateurs et dirigeants; les risques associés à notre règlement administratif sur le choix du tribunal; ainsi que la possible inexactitude des énoncés prospectifs qui figurent dans le 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 communiqué de presse est donnée entièrement sous réserve de la mise en garde qui précède et rien ne garantit que cette information se révélera exacte, puisque les résultats réels et les événements futurs pourraient différer considérablement de ceux prévus dans ces énoncés. En conséquence, les lecteurs ne devraient donc pas se fier indûment à l'information prospective. Sauf indication contraire ou si le contexte exige une autre interprétation, l'information prospective qui figure dans le présent communiqué de presse est fournie à la date du présent communiqué de presse et la Société ne s'engage nullement à la mettre à jour ou à la modifier notamment compte tenu de nouveaux renseignements ou d'événements futurs, sauf si la législation en valeurs mobilières applicable l'exige. Nous rappelons également aux lecteurs que les perspectives figurant dans le présent communiqué de presse ne doivent être utilisées qu'aux fins prévues aux présentes ou à cet égard, selon le cas.

### **Mesures financières non conformes aux IFRS**

Le présent communiqué de presse 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 et notre performance 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 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. Les mesures financières appliquées comprennent le BAIIA ajusté, la marge du BAIIA ajusté, le BAIL ajusté, le bénéfice net ajusté, le résultat de base par action ajusté, le résultat dilué par action ajusté, la dette nette, le ratio d'endettement financier et les flux de trésorerie disponibles ajustés.

Le BAIIA ajusté et le BAIL ajusté sont présentés afin d'aider les investisseurs à évaluer la performance financière de la Société et des activités d'exploitation de ses secteurs sur une base uniforme en éliminant des éléments, comme les coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration, la quote-part du résultat des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence, les autres produits (montant net), les charges financières et les charges d'impôt, qui ne sont pas représentatifs de la performance opérationnelle de la Société. Le BAIIA ajusté fait également abstraction de certains éléments sans effet sur la trésorerie comme les dotations aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles. La marge du BAIIA ajusté constitue une analyse du BAIIA ajusté exprimé en pourcentage des produits. La direction a également recours à ces mesures pour évaluer la performance commerciale sous-jacente des secteurs d'exploitation de la Société. Nous croyons que ces mesures financières sont utiles pour évaluer notre performance sur le plan de



l'exploitation d'une période à l'autre puisqu'elles ne tiennent pas compte de certains éléments qui, selon nous, ne sont pas représentatifs de nos activités principales.

Le bénéfice net ajusté aide également les principales parties prenantes à évaluer la performance financière de la Société sur une base uniforme en éliminant du bénéfice net certains coûts susmentionnés de même que les dotations aux amortissements des immobilisations incorporelles comptabilisées à l'acquisition de filiales et ajustées de manière à refléter l'incidence fiscale de ces éléments. Le résultat de base et dilué par action ajusté représente une mesure systématique des résultats de la Société qui s'obtient en divisant le bénéfice net ajusté par le nombre moyen pondéré d'actions, avant et après dilution. La dette nette est une mesure de l'endettement financier de la Société qui présume que la totalité des fonds en caisse est affectée au remboursement d'une partie de l'encours de la dette. Le ratio d'endettement financier s'entend du ratio de la dette nette par rapport au BAIIA ajusté des 12 derniers mois et mesure le nombre d'années qu'il faudrait pour que le BAIIA ajusté de l'entreprise suffise à rembourser intégralement la dette nette. Le BAIIA ajusté des 12 derniers mois s'entend du BAIIA ajusté de l'entreprise des 12 mois précédents et du BAIIA ajusté d'une entreprise acquise pour les mêmes 12 mois, après ajustement pour tenir compte de la période préalable à l'acquisition. Les flux de trésorerie disponibles ajustés sont une mesure indiquant le montant relatif de la trésorerie qui est générée par la Société au cours de la période et est disponible pour financer les dividendes, les remboursements sur la dette et les acquisitions. Nous croyons que la présentation de ces mesures financières permet aux investisseurs de mieux comprendre notre rendement financier et notre situation financière.

Ces mesures sont définies à la rubrique « **Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS** » du présent communiqué de presse.

La Société croit que la présentation de ces mesures financières permet aux investisseurs de mieux comprendre notre rendement financier et notre situation financière. La Société croit également que ces mesures financières sont utiles pour évaluer sa performance sur le plan de l'exploitation d'une période à l'autre puisqu'elles ne tiennent pas compte de certains éléments qui, selon la direction, ne sont pas représentatifs des activités principales de la Société. Les tableaux plus bas présentent un rapprochement des mesures non conformes aux IFRS utilisées dans le présent communiqué de presse.

## Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS

### Rapprochement du BAII ajusté et du BAIIA ajusté avec le bénéfice net

Le BAIIA ajusté correspond au bénéfice net avant l'impôt sur le résultat, les charges financières nettes, la quote-part de la perte des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence, les autres produits (montant net), les coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration et les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles. Le BAII ajusté correspond au BAIIA ajusté déduction faite des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2020	2019	2020	2019
<b>Bénéfice net</b>	<b>5 312</b>	8 470	<b>7 172</b>	9 547
Charge d'impôt sur le résultat	<b>2 521</b>	3 075	<b>1 021</b>	1 970
Charges financières (montant net)	<b>3 782</b>	4 465	<b>8 122</b>	8 392
Quote-part de la perte des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	—	—	—	360
Autres produits (montant net)	<b>(160)</b>	(314)	<b>(823)</b>	(334)
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	<b>11 455</b>	15 696	<b>15 492</b>	19 935
Coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration	<b>3 000</b>	667	<b>5 836</b>	2 874
<b>BAII ajusté</b>	<b>14 455</b>	16 363	<b>21 328</b>	22 809
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	<b>12 322</b>	12 158	<b>24 518</b>	22 978
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>26 777</b>	28 521	<b>45 846</b>	45 787

Rapprochement du bénéfice net ajusté, du résultat de base par action ajusté, du résultat dilué par action ajusté

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

Le bénéfice net ajusté correspond au bénéfice net avant la quote-part de la perte des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence, les coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration, l'amortissement des immobilisations incorporelles liées aux acquisitions, les autres produits (montant net) et l'impôt sur le résultat pour chacun des éléments susmentionnés. 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 juin</i>		<i>Semestres clos les 30 juin</i>	
	<b>2020</b>	2019	<b>2020</b>	2019
<b>Bénéfice net</b>	<b>5 312</b>	8 470	<b>7 172</b>	9 547
Coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration	<b>3 000</b>	667	<b>5 836</b>	2 874
Amortissement des immobilisations incorporelles liées aux acquisitions	<b>2 112</b>	2 036	<b>3 466</b>	3 670
Autres produits (montant net)	<b>(160)</b>	(314)	<b>(823)</b>	(334)
Quote-part de la perte des entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	—	—	—	360
Impôt lié à chacun des éléments susmentionnés	<b>(802)</b>	(568)	<b>(1 589)</b>	(1 398)
<b>Bénéfice net ajusté</b>	<b>9 462</b>	10 291	<b>14 062</b>	14 719
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	<b>54 295</b>	53 980	<b>54 295</b>	53 802
<b>Résultat de base par action ajusté (en \$)</b>	<b>0,17</b>	0,19	<b>0,26</b>	0,27
Instruments de capitaux propres ayant un effet dilutif – options sur actions	—	608	—	607
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (après dilution)	<b>54 295</b>	54 588	<b>54 295</b>	54 409
<b>Résultat dilué par action ajusté (en \$)</b>	<b>0,17</b>	0,19	<b>0,26</b>	0,27

### Rapprochement de la dette nette

Le tableau qui suit présente la dette nette de la Société au 30 juin 2020 et au 31 décembre 2019. La dette nette s'entend des prêts et emprunts, des obligations locatives et des billets convertibles moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie.

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>30 juin</i> <b>2020</b>	<i>31 décembre</i> 2019
Prêts et emprunts	<b>384 119</b>	349 708
Obligations locatives	<b>21 242</b>	24 068
Billets convertibles	<b>1 388</b>	1 393
Trésorerie et équivalents de trésorerie	<b>(110 186)</b>	(77 731)
<b>Dette nette</b>	<b>296 563</b>	297 438

### Ratio d'endettement financier

Le tableau suivant présente le ratio d'endettement financier de la Société au 30 juin 2020 et au 31 décembre 2019. Le ratio d'endettement financier s'entend du ratio de la dette nette par rapport au BAIIA ajusté des 12 derniers mois, y compris la période préalable à l'acquisition des activités et des actifs d'une entreprise de moulage par injection située au Royaume-Uni au 30 juin 2020 et la période préalable à l'acquisition de Loomans, au 31 décembre 2019.

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>30 juin</i> <b>2020</b>	<i>31 décembre</i> 2019
<b>Dette nette</b>	<b>296 563</b>	297 438
BAIIA ajusté	<b>91 518</b>	91 459
BAIIA de Loomans pour la période préalable à l'acquisition	—	1 970
BAIIA de l'entreprise de moulage par injection située au Royaume-Uni pour la période préalable à l'acquisition	<b>512</b>	—
BAIIA ajusté des 12 derniers mois	<b>92 030</b>	93 429
<b>Ratio d'endettement financier</b>	<b>3,22</b>	3,18

### 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, moins les montants payés au titre des charges financières et de l'investissement de maintien, auxquels ont été rajoutés les coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration payés (à l'exclusion des coûts liés à l'investissement et au financement) ainsi que les autres produits (montant net).

<i>(en milliers de dollars)</i>	<i>Trimestres clos les 30 juin</i>		<i>Semestres clos les 30 juin</i>	
	<b>2020</b>	2019	<b>2020</b>	2019
<b>Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation</b>	<b>32 895</b>	14 518	<b>24 018</b>	9 380
Coûts liés aux transactions, à la réorganisation et à l'intégration (à l'exclusion des coûts liés à l'investissement et au financement)	<b>2 639</b>	1 914	<b>3 597</b>	6 381
Autres produits (montant net)	<b>160</b>	57	<b>823</b>	140
<b>Entrées nettes de trésorerie ajustées liées aux activités d'exploitation</b>	<b>35 694</b>	16 489	<b>28 438</b>	15 901
Investissement de maintien	<b>(4 027)</b>	(2 739)	<b>(8 458)</b>	(6 090)
Charges financières payées	<b>(3 995)</b>	(4 352)	<b>(8 465)</b>	(7 707)
<b>Flux de trésorerie disponibles ajustés</b>	<b>27 672</b>	9 398	<b>11 515</b>	2 104

**Demandes des investisseurs**

**Personne-ressource**

Paul Meade, directeur, Relations avec les investisseurs, +353 87 0655368