

VENTES ET RÉSULTATS SEMESTRIELS 2018

Paris | 25 juillet 2018

Retrouvez l'audiocast de la réunion
sur www.groupeseb.com



VENTES ET RÉSULTATS SEMESTRIELS 2018

AVERTISSEMENT

Cette présentation peut contenir des déclarations de nature prévisionnelle concernant l'activité, les résultats et la situation financière du Groupe SEB. Ces anticipations s'appuient sur des hypothèses qui semblent raisonnables à ce stade mais sont dépendantes de facteurs exogènes tels que l'évolution des cours des matières premières, des parités monétaires, de la conjoncture économique et de la demande dans les grands marchés du Groupe ou l'effet des lancements de nouveaux produits par la concurrence.

Du fait de ces incertitudes, le Groupe SEB ne peut être tenu responsable pour d'éventuels écarts par rapport à ses anticipations actuelles qui seraient liés à la survenance d'événements nouveaux ou d'évolutions non prévisibles.

Les facteurs pouvant influencer de façon significative les résultats économiques et financiers du Groupe SEB sont présentés dans le Rapport Financier Annuel et Document de Référence déposé chaque année à l'AMF.

VENTES ET RÉSULTATS SEMESTRIELS 2018

- 1** Environnement général et contexte Groupe
- 2** Focus WMF
- 3** Ventes et résultats
du 1^{er} semestre 2018
- 4** Perspectives

Environnement général

Contexte – 1^{er} semestre 2018

ENVIRONNEMENT

- Marché PED en croissance contrastée
 - Dynamique Chine, EMEA
 - Compliqué en LATAM

- Volatilité accrue des devises et matières premières

- Une distribution en mutation

- Développement du marché mondial du café



IMPLICATIONS ET PERFORMANCES SEB

- Forte croissance organique, sur un historique exigeant
- Gains de Parts de Marché

- Hausses de prix ciblées engagées

- Développement des ventes e-commerce
- Difficultés avec certains distributeurs classiques

- Gains de nouveaux clients en PCM

Chiffres-clés à fin juin 2018

Chiffre d'affaires

3 025 M€

+ 2,9 %

+ 7,4 % à tpc

ROPA

208 M€

224 M€

- 2,8 %

- 2,9 % à tpc*

Résultat Net

91 M€

+ 9,5 %

Dette nette

2 015 M€

+ 110 M€ vs 31/12/2017

* Et hors PPA WMF One-off



Focus WMF

Flash WMF Grand Public : ventes contrastées

En Allemagne

- Marché plus tendu en articles culinaires
- Recul des ventes dans certains canaux de distribution
- Gains de PDM en P&P

A l'international

- Autres pays EMEA en progression
- Moins de programmes de fidélisation vs 2017 (Taïwan)
- Distribution encore en transition dans certains pays (Corée du Sud notamment)

Flash WMF Grand Public : des avancées tangibles

Dynamique produits

- Enrichissement de l'offre en magasins WMF et Home & Cook
- Innovation : gammes FusionTec, Lono...

Progression des ventes e-commerce : +20 %

Espagne : ventes +21 %

- Elargissement de la distribution : grands magasins, e-commerce, nouveau magasin WMF à Majorque

Turquie : relance de l'activité

- Extension de la distribution → 45 points de vente
- Ouverture d'un magasin WMF à Istanbul



WMF Professionnel : 290 M€, +2,4 % à tpcp

Historique S1 2017 élevé en Café Professionnel

Croissance continue en PCM en Allemagne

- Focus innovation, digitalisation et services
- Nombreux appels d'offres en cours

Développement accéléré en PCM à l'international

- Gains de nouveaux comptes en Europe Occidentale / Centrale, Chine, Thaïlande, Malaisie, Inde...
- Déploiement accru chez des clients existants : Burger King, 7 Eleven, Mc Donald's...

De nouveaux projets d'envergure: livraisons dès T2 2018

Carnet de commandes total à fin juin x 2 vs 2017

→ Horizon mi-2019

Ventes Equipement Hôtelier en légère croissance



WMF, Café Professionnel RaceTrac



Chaîne de magasins / stations-service de proximité
450 points de vente dans 4 états

3-4 machines livrées par point de vente

WMF, Café Professionnel Luckin Coffee



Création en nov. 2017: #2 des coffee-shops en Chine
525 points de vente dans 13 villes
Plan d'expansion ambitieux
> 1 000 machines livrées à fin juin

VENTES ET RÉSULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE 2018



Moulinex
cookeo

 Bluetooth[®]
SMART

Des performances satisfaisantes

1

Ventes

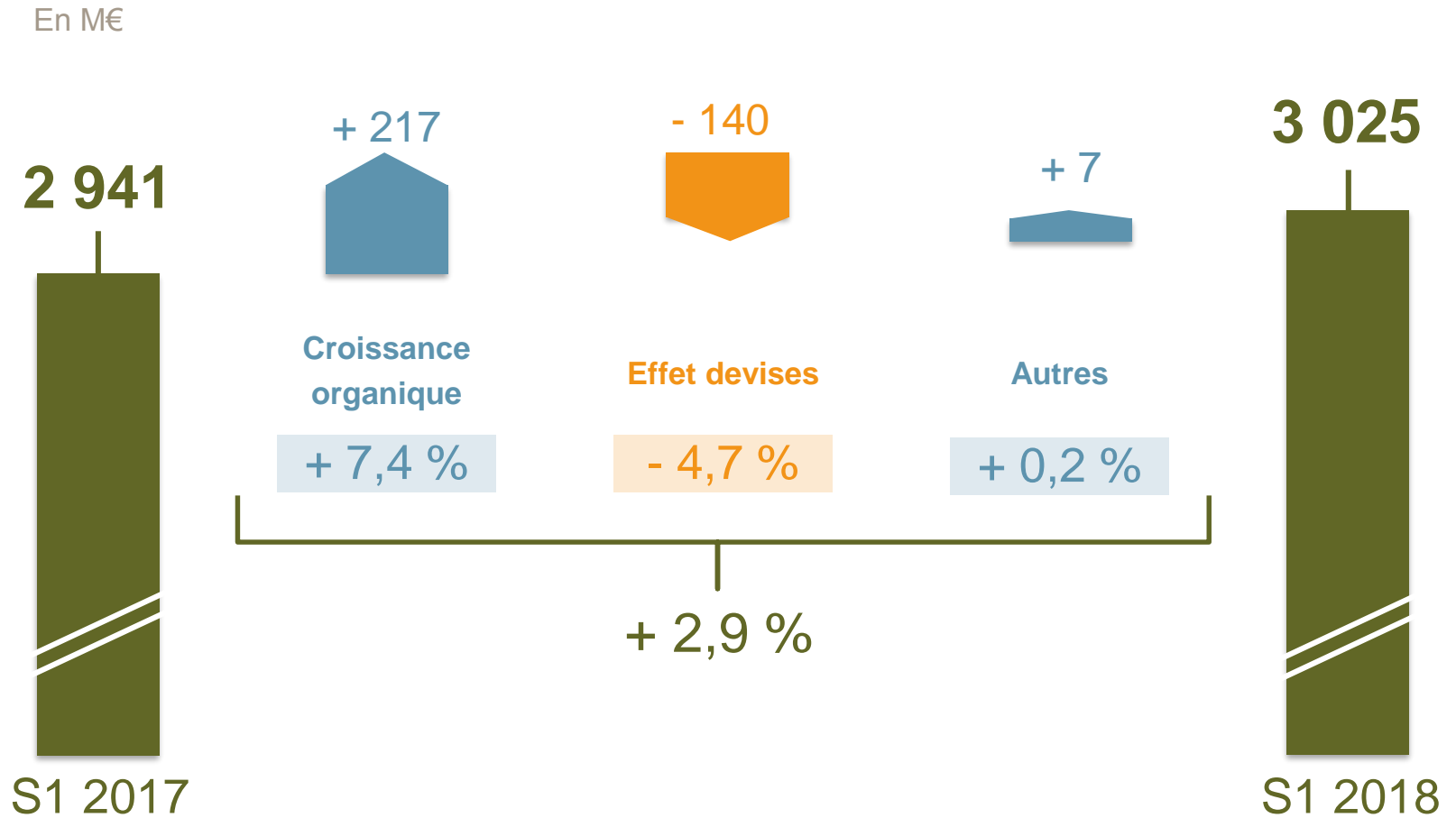
2

Résultats

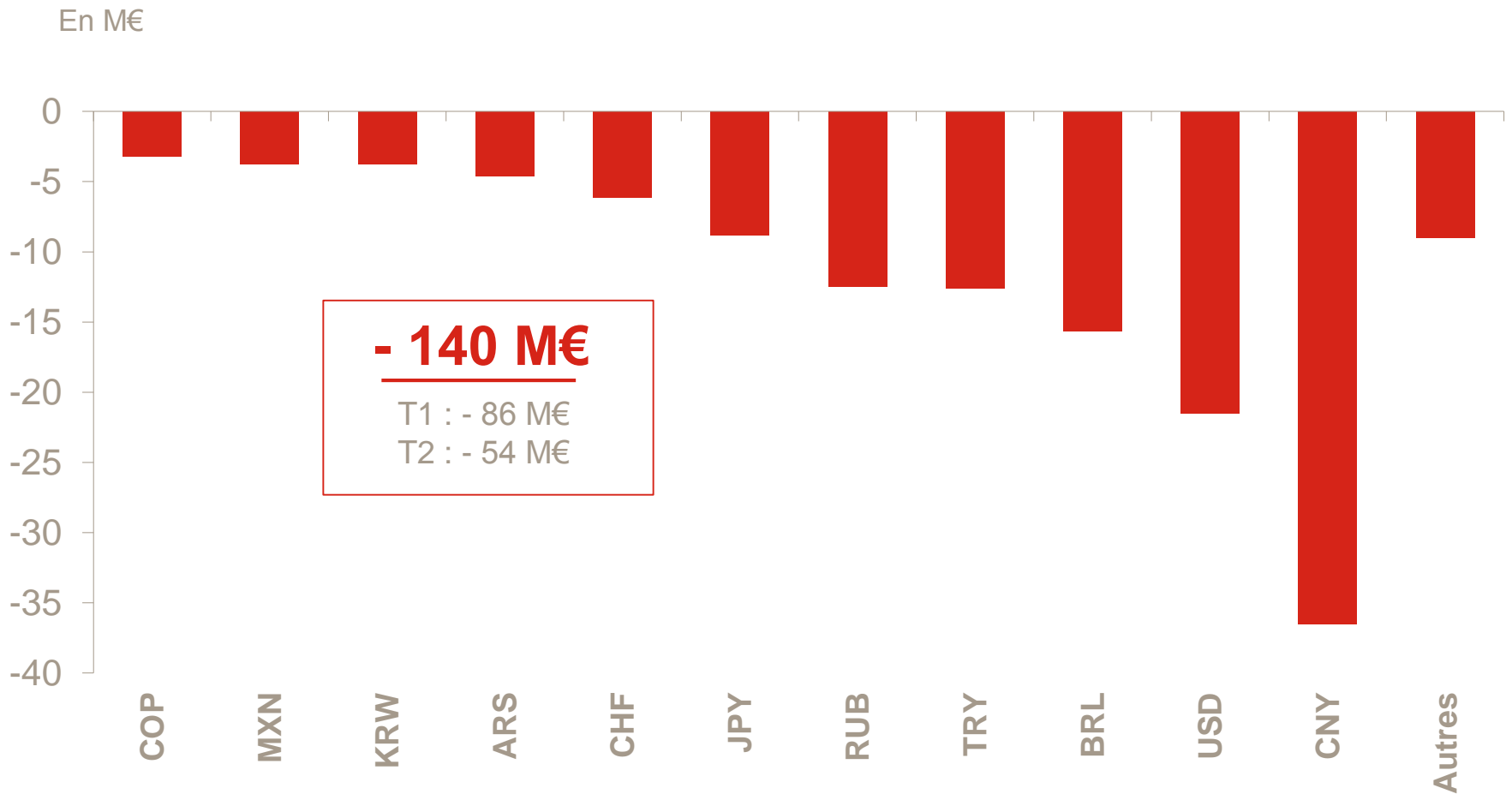


Évolution des ventes

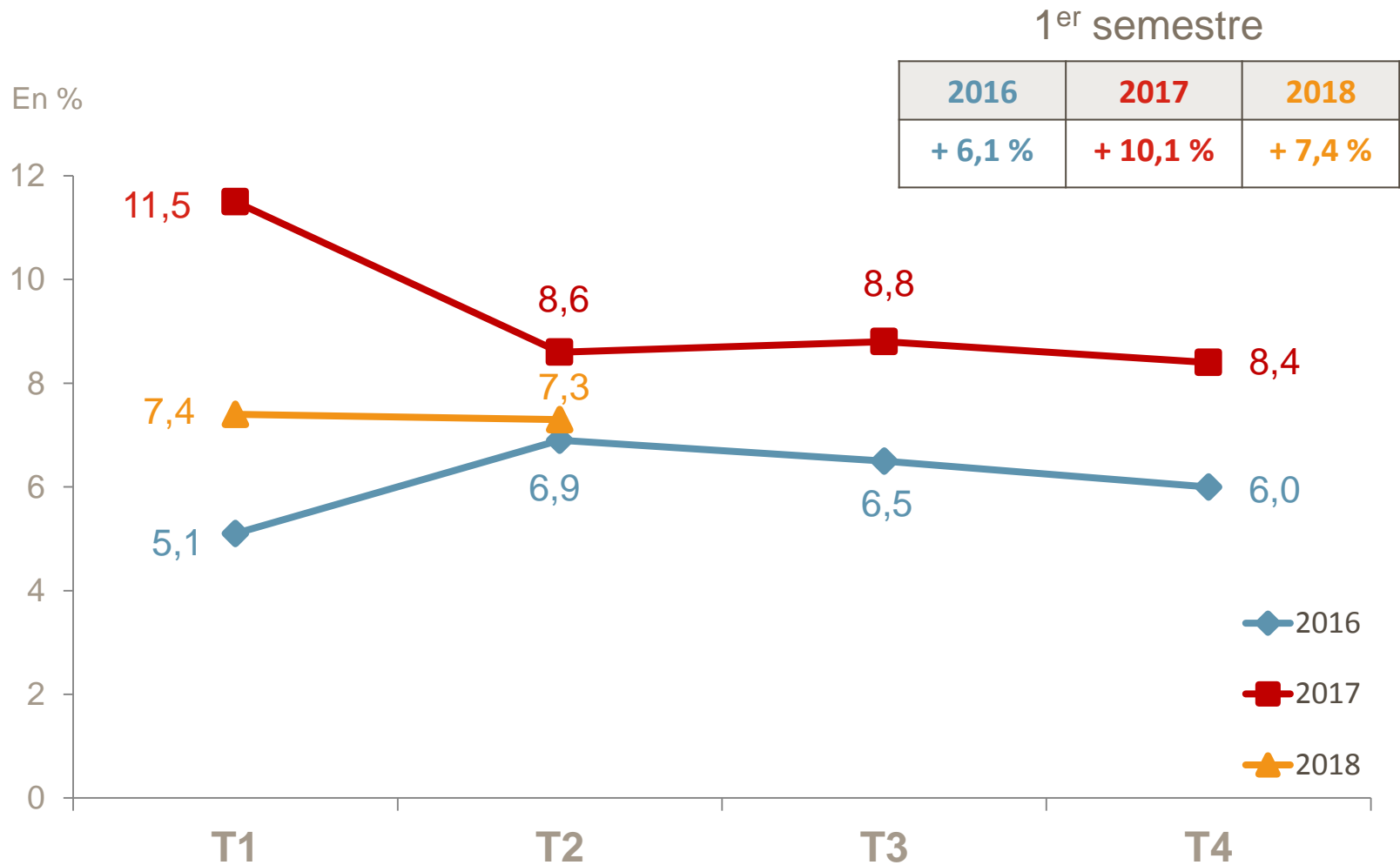
1^{er} semestre 2017 → 2018



Impact devises sur les ventes du 1^{er} semestre 2018



Croissance organique des ventes par trimestre



Ventes du 1^{er} semestre

En M€



EMEA

Europe occidentale

Autres pays



AMÉRIQUE

Amérique du Nord

Amérique du Sud



ASIE

Chine

Autres pays

TOTAL Grand Public

Professionnel

Groupe SEB

	2017	2018	Parités Courantes	tcpc
EMEA	1 316	1 337	+ 1,7 %	+ 4,2 %
Europe occidentale	988	997	+ 0,9 %	+ 1,3 %
Autres pays	328	340	+ 4,1 %	+ 12,9 %
AMÉRIQUE	407	338	- 17,0 %	- 7,5 %
Amérique du Nord	249	204	- 17,9 %	- 11,5 %
Amérique du Sud	158	134	- 15,5 %	- 0,7 %
ASIE	925	1 060	+ 14,4 %	+ 20,0 %
Chine	680	825	+ 21,4 %	+ 26,6 %
Autres pays	245	235	- 4,8 %	+ 1,5 %
TOTAL Grand Public	2 648	2 735	+ 3,3 %	+ 7,9 %
Professionnel	293	290	- 1,1 %	+ 2,4 %
Groupe SEB	2 941	3 025	+ 2,9 %	+ 7,4 %

% calculés sur chiffres non arrondis

Ventes du 2^e trimestre

En M€



EMEA

Europe occidentale

Autres pays



AMÉRIQUE

Amérique du Nord

Amérique du Sud



ASIE

Chine

Autres pays

TOTAL Grand Public

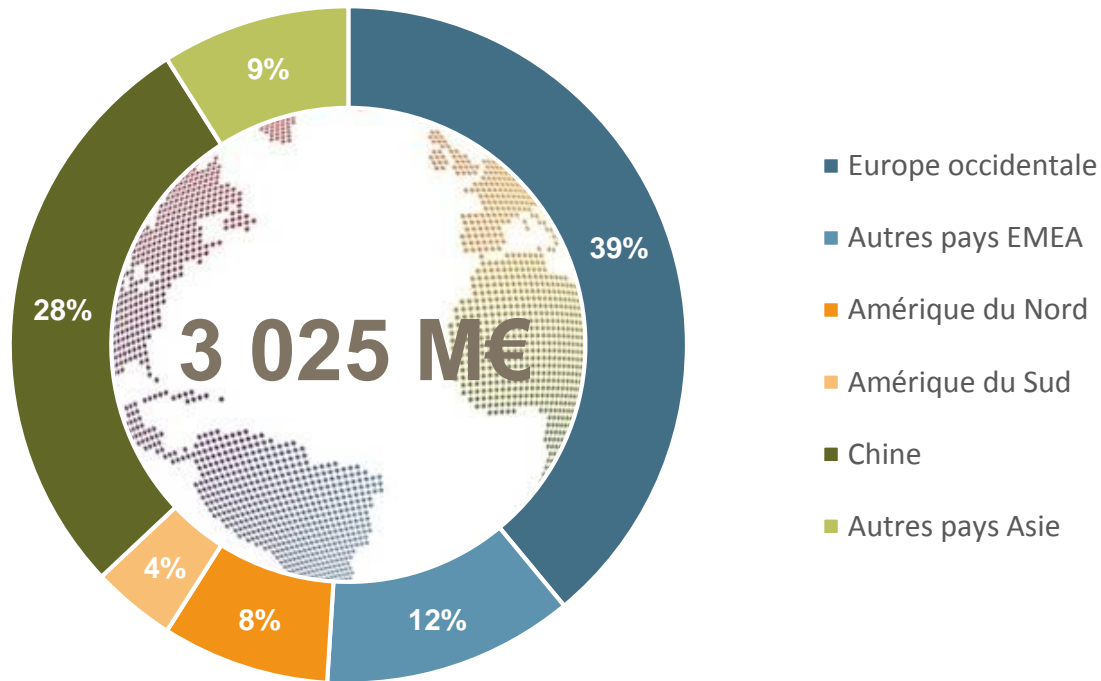
Professionnel

Groupe SEB

	T2 2017	T2 2018	Parités Courantes	tcpu
EMEA	657	652	- 0,6 %	+ 2,1 %
Europe occidentale	494	494	+ 0,1 %	+ 0,4 %
Autres pays	163	158	- 2,7 %	+ 7,4 %
AMÉRIQUE	203	177	- 12,9 %	- 3,9 %
Amérique du Nord	123	112	- 9,0 %	- 2,7 %
Amérique du Sud	80	65	- 18,8 %	- 5,6 %
ASIE	406	481	+ 18,4 %	+ 20,9 %
Chine	277	357	+ 28,9 %	+ 30,4 %
Autres pays	129	124	- 4,0 %	+ 0,6 %
TOTAL Grand Public	1 266	1 310	+ 3,5 %	+ 7,2 %
Professionnel	148	156	+ 4,9 %	+ 8,5 %
Groupe SEB	1 414	1 466	+ 3,7 %	+ 7,3 %

% calculés sur chiffres non arrondis

Répartition géographique des ventes du 1^{er} semestre

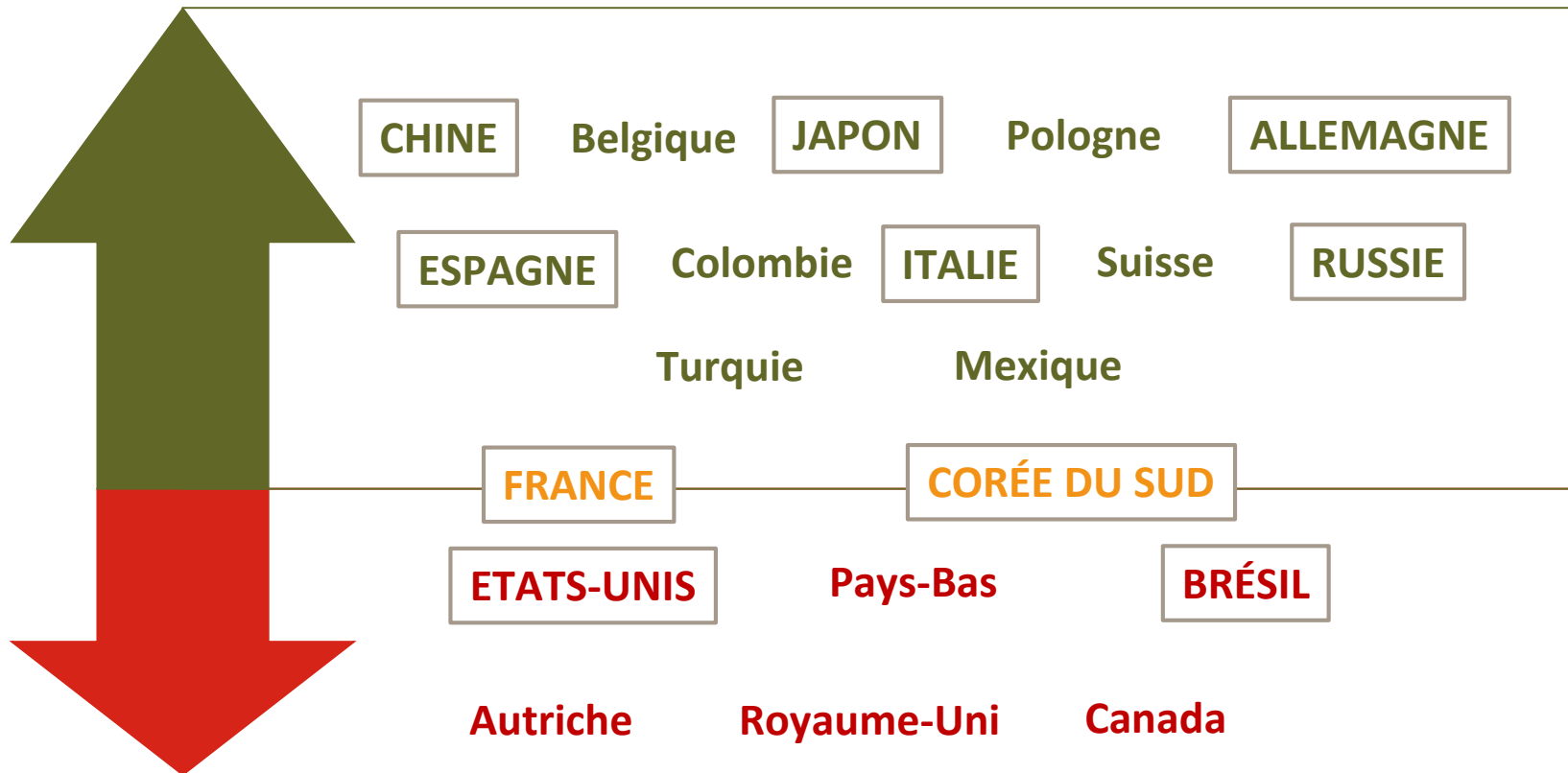


Pays matures **53 %**

Pays émergents **47 %**

Palmarès des 20 premiers pays – 1^{er} semestre

10 PREMIERS PAYS



À tcpc, hors Professionnel

Flash pays

Turquie
Pologne
Ukraine
Espagne
Colombie
Brésil
Etats-Unis
Chine





Ventes S1 2018 : + 35 % à tcpc

- N°2 en PEM, gains de Parts de Marché + 0,2 pt
- Croissance tirée par les volumes et les prix
- Forte dynamique des produits fabriqués localement
- Excellente performance des magasins en propre
- Intégration WMF bien engagée



EVIDENCE

INTENSYWNY SMAK **KRYJE SIĘ W DETALAC**

Ventes S1 2018 : + 29 % à tpc

- Croissance toutes catégories
- **Gains de Part de Marché en PEM : + 2,1 pts**
- Investissements accrus en exécution magasin
- Ventes x 2 en machines expresso automatiques



Ventes S1 2018 : + 66 % à tcpc

- Croissance généralisée en PEM
- Gains de Part de Marché : + 4,6 pts
- Groupe SEB n°2 en PEM, leader en articles culinaires

НАЙКРАЩА ЯКІСТЬ ПРИБИРАННЯ

SMART FORCE™



**90 DÍAS
DE PRUEBA
SIN COMPROMISO***

Ventes S1 2018 : + 2 %, + 5 % hors B2B et LPs

- Gains de Part de Marché en PEM : + 0,4 pt
→ Leadership consolidé, Rowenta marque n°1
- Excellent démarrage des aspirateurs robots
- Premiers résultats de l'intégration de WMF très satisfaisants





CONOCE EL NUEVO

samurai

TURBO SILENCE EXTREME

Para extrema

los tranquilos

Ventes S1 2018 : + 7 % à tcpc

- Gains de Part de Marché en PEM : + 1,5 pt
- Bonne dynamique en ventilateurs et blenders
- Forte amélioration de la marge opérationnelle en articles culinaires

ARNO POWER MAX 1000



O PODER DAS 6 LÂMINAS
NÃO DEIXA
PEDAÇOS

Ventes S1 2018 : - 5 % à tpc

- Bonne performance en ventilateurs, **leadership conforté**
- Transition industrielle en articles culinaires
- Impact de la grève des transporteurs routiers
- Fragilité de certains distributeurs

FEATURED CHEF

THOMAS KELLER

Ventes S1 2018 : - 12 % à tcpc

- Semestre impacté par un historique 2017 défavorable (Electrique culinaire KRUPS)
- **Bon T2 en articles culinaires et en Soins du linge**
- Persistance des enjeux dans la distribution
- Développement des ventes en ligne



Ventes S1 2018 : + 27 % à tpc

- Excellentes performances en PEM
→ Parts de Marché : + 2,2 pts vs fin 2017
- Forte croissance en articles culinaires
- Développement continu des ventes en ligne
- Montée en puissance des nouvelles catégories

Nouvelles catégories

Ustensiles

Ventes S1 + 35 %

苏泊尔BB杯

把给Baby的健康呵护也同时给你



立即购买



tritan - 健康材质 - 美国FDA认可
广泛应用于婴幼儿奶瓶

Soin de la maison et de la personne

Ventes S1 + 54 %



Hottes et cuisson

Ventes S1 + 68 %



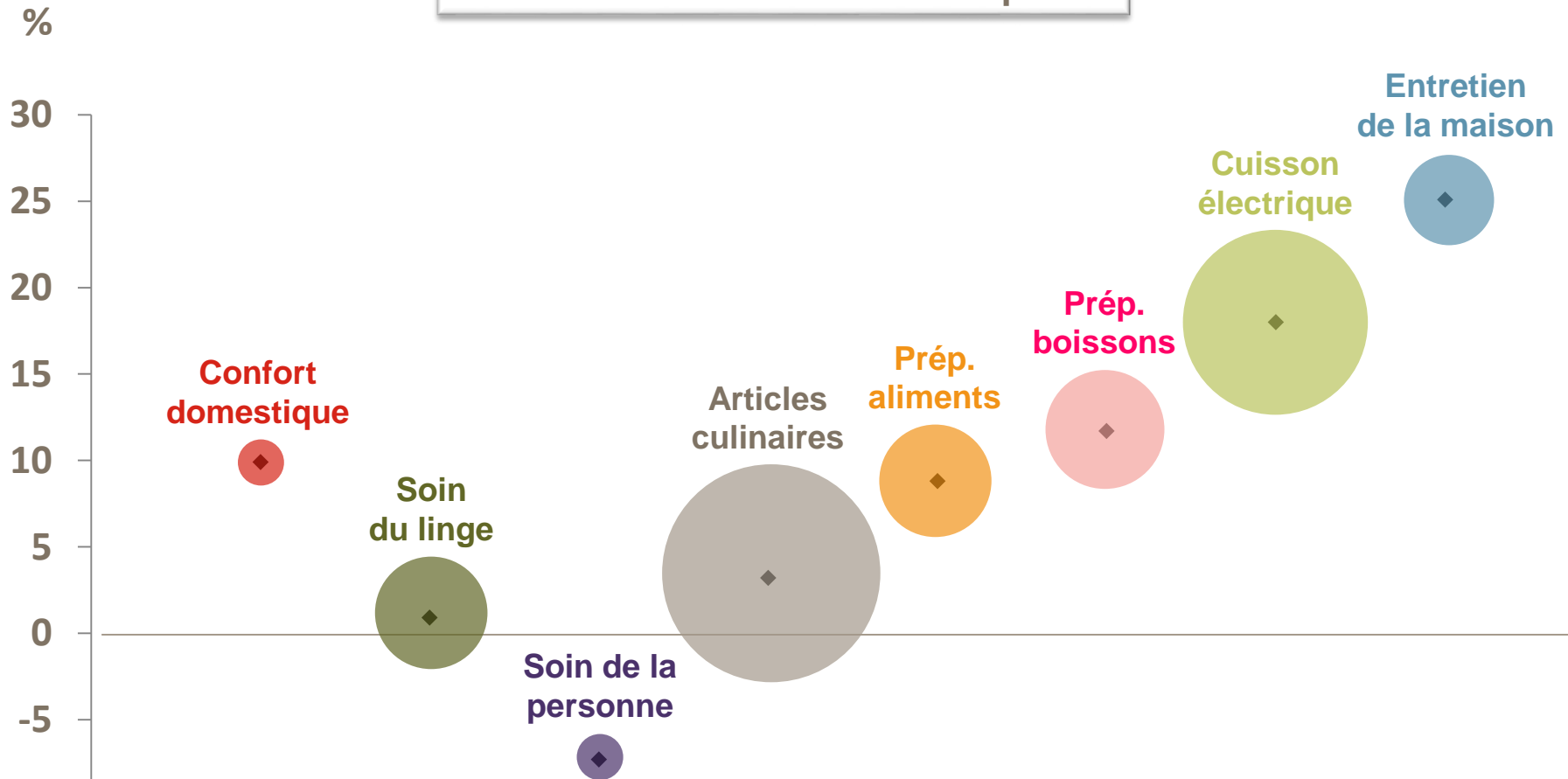
Flash produits

Palmarès par ligne de produits
Articles culinaires
Gamme Fusiontec
Soin de la maison et du linge
Electrique culinaire
Gamme Lono
Développement des applications
digitales



Palmarès par ligne de produits

Croissance des ventes à tpc



Articles culinaires



Tefal
Ever Cook
For the love of transmission.



Pro INOX



The
All in One
Pan



Clipsominut' Duo



T-FAL Stackables

Gamme FUSIONTEC



Soin de la maison et du linge



Electrique culinaire

Gamme Companion



Arno Powermax 1000



Cook4me+ Krups

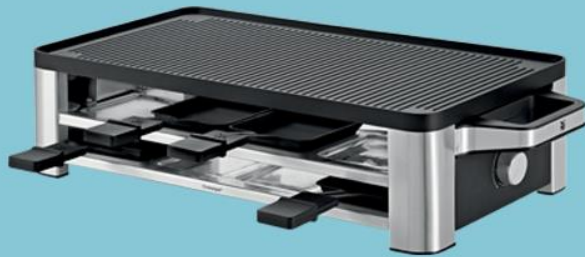


Cake Factory



Roma / Pisa

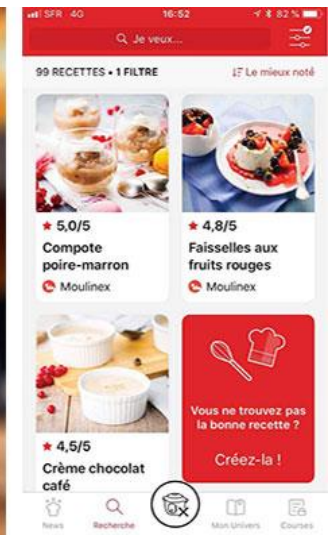
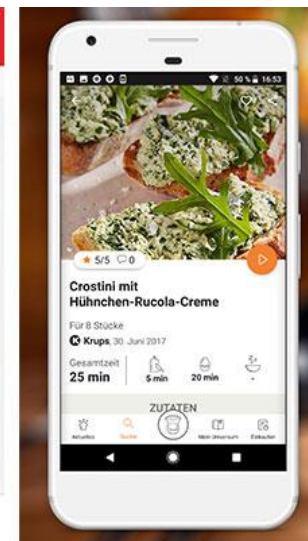
Gamme LONO



Développement des applications digitales

Applications

- **11 applications à date** dont 2 lancées au S1 2018 (Pure Air et My Smart Force)
- **2,5 millions** de téléchargements des applis Food
- **400 000** utilisateurs actifs par mois
- **800 000 comptes créés**, dont 350 000 en 2017
- **1 250 recettes créées** par les communautés Cookeo & Companion en France



Des performances satisfaisantes

1

Ventes

2

Résultats



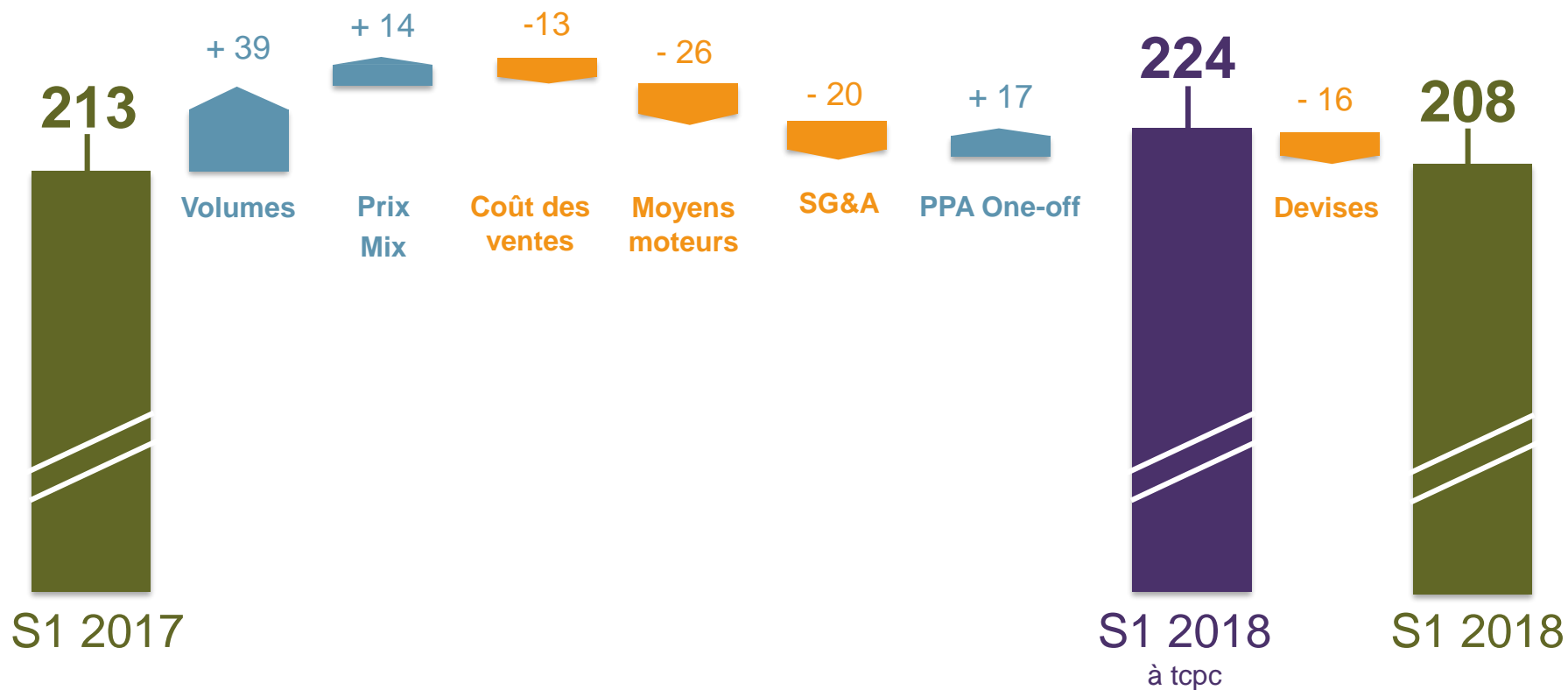
Résultat Opérationnel d'Activité (ROPA)

En M€	S1 2017	S1 2018	Δ
Ventes	2 941	3 025	+ 2,9 %
Frais opérationnels	2 711	2 817	+ 3,9 %
ROPA avant PPA one-offs	230	208	- 9,9 %
MOP avant PPA one-offs	7,8 %	6,9 %	- 0,9 pt
PPA one-offs	17	0	
ROPA	213	208	- 2,8 %

Construction du ROPA

1^{er} semestre 2017 → 2018

En M€



Résultat d'Exploitation

En M€	S1 2017	S1 2018	
Résultat Opérationnel d'Activité (ROPA)	213	208	- 2,8 %
Intéressement et participation	(11)	(10)	
Autres produits et charges d'exploitation	(24)	(12)	
Résultat d'exploitation	178	186	+ 4,2 %

Résultat Net

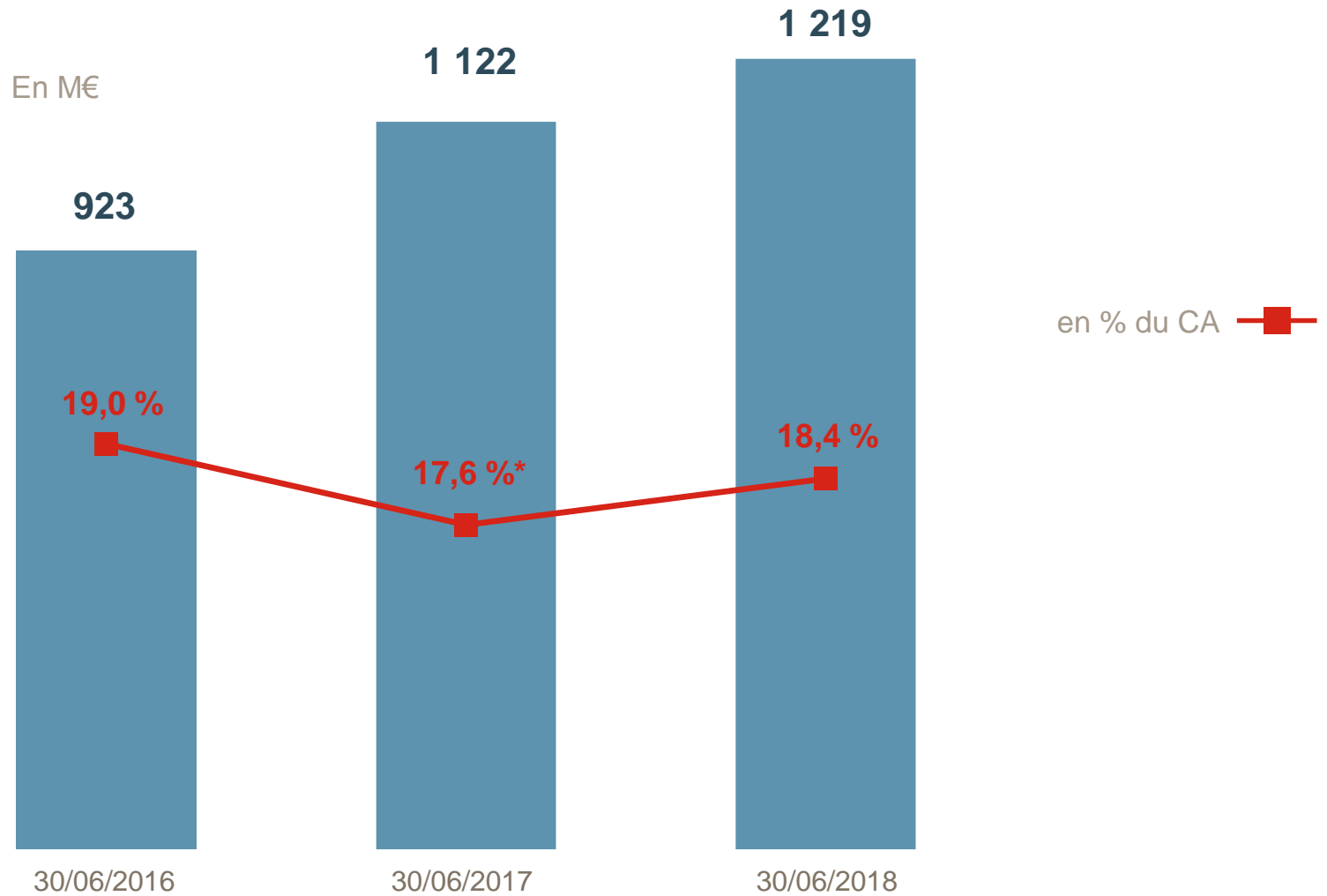
En M€	S1 2017	S1 2018	
Résultat d'exploitation	178	186	+ 4,2 %
Charges d'intérêt	(17)	(16)	
Autres charges financières	(27)	(20)	
Impôts	(31)	(36)	
Intérêts minoritaires	(19)	(23)	
Résultat net	83	91	+ 9,5 %

Bilan simplifié

En M€	30/06/2017*	30/06/2018
Actif immobilisé	3 524	3 540
BFR d'exploitation	1 122	1 219
Total des actifs à financer	4 646	4 759
Fonds propres	1 739	1 984
Provisions	445	385
Autres actifs et passifs à CT	397	375
Dette financière nette	2 065	2 015
Total des financements	4 646	4 759

* Après finalisation des écritures de PPA de WMF

Évolution du BFR

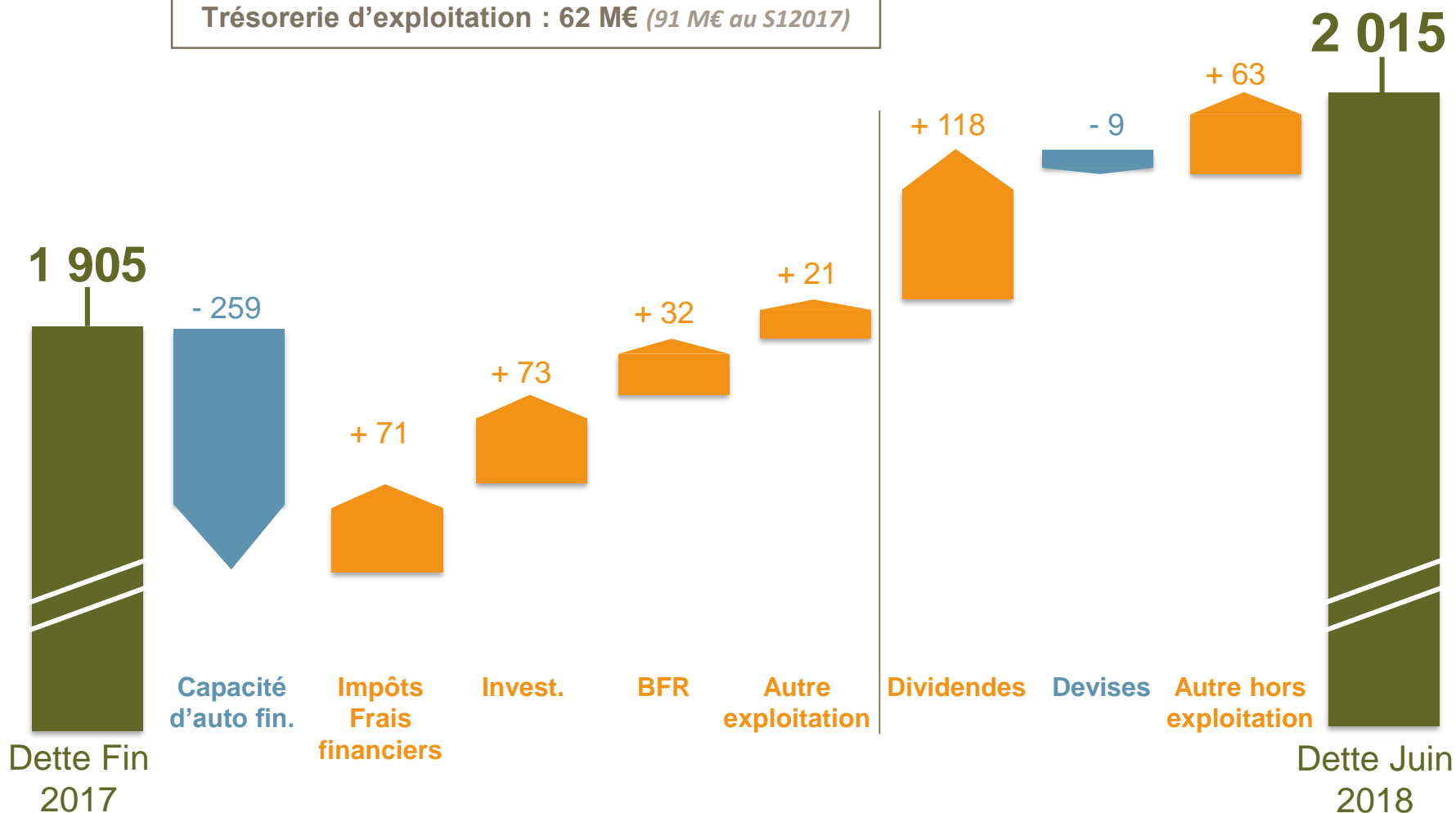


*WMF Proforma

Évolution de l'endettement net

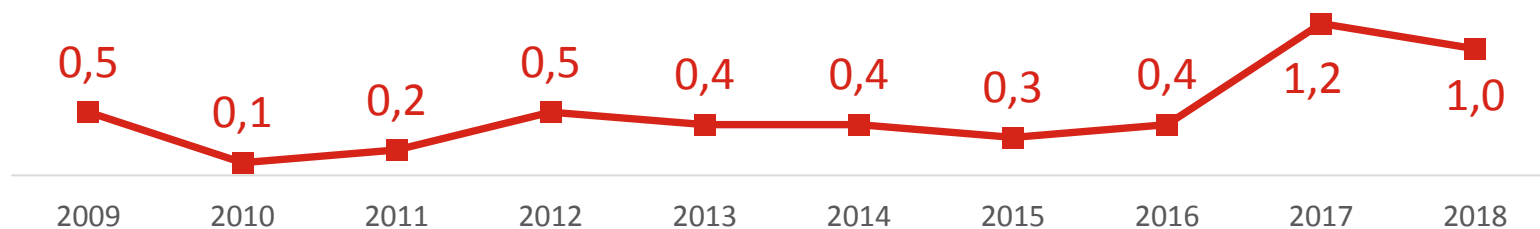
En M€

Trésorerie d'exploitation : 62 M€ (91 M€ au S12017)

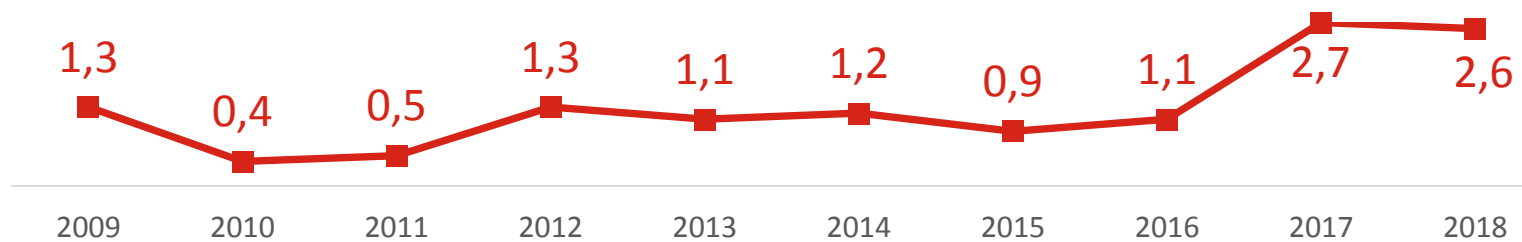


Ratios d'endettement au 30 juin

Dettes nettes/Fonds propres



Dettes nettes/EBITDA ajusté*



*12 mois glissants

PERSPECTIVES



2018 : un double objectif

Poursuivre la croissance rentable du Groupe SEB, ancien périmètre

- Bonne dynamique en EMEA
- Excellente croissance en Chine
- Stabilisation des ventes aux US au 2nd semestre
- Capitalisation de la reconfiguration industrielle au Brésil
- Baisse des programmes de fidélisation vs 2017

Poursuivre l'intégration de WMF et accélérer

- Amélioration de l'activité consumer au 2nd semestre
- Accélération en Café Professionnel
- Contrôle des coûts, déploiement des synergies opérationnelles et réduction des stocks

Historique élevé
Environnement plus tendu (devises, matières premières, distribution...)

Objectifs 2018

- ➔ **Objectif de croissance organique des ventes revu à la hausse : > 7 %**
- ➔ **Au niveau de parités actuelles, plus défavorables qu'anticipé, confirmation de l'objectif de croissance du ROPA avant impacts one-off des PPA WMF : > 5 %**
- ➔ **Confirmation de l'objectif de réduction de la dette : ratio Dette nette / EBITDA ajusté < 2 à fin 2018**

A taux de change et périmètre constants (à tcpc) - Organique

Les montants et les taux de croissance à taux de change et périmètre constants (ou organiques) de l'année N par rapport à l'année N-1 sont calculés :

- en utilisant les taux de change moyens de l'année N-1 sur la période considérée (année, semestre, trimestres)
- sur la base du périmètre de consolidation de l'année N-1.

Cette pratique concerne essentiellement les ventes et le Résultat Opérationnel d'Activité.

Résultat Opérationnel d'Activité (ROPA)

Le Résultat Opérationnel d'Activité (ROPA) est le principal indicateur de performance du Groupe SEB. Il correspond aux ventes diminuées des frais opérationnels, à savoir, du coût des ventes, des frais d'innovation (R&D, marketing stratégique, design), de la publicité, de marketing opérationnel et des frais commerciaux et administratifs. L'intéressement et la participation, ainsi que les autres produits et charges d'exploitation non courants en sont exclus.

EBITDA ajusté

L'EBITDA ajusté correspond au Résultat Opérationnel d'Activité diminué de l'intéressement et de la participation, auquel on ajoute les amortissements et les dépréciations opérationnels.

Endettement financier net (ou dette financière nette)

Sous cette terminologie, on entend l'ensemble des dettes financières courantes et non courantes diminuées de la trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que des instruments dérivés liés au financement du Groupe qui ont une échéance inférieure à un an et sont cessibles facilement. L'endettement financier net s'entend également après d'éventuels placements financiers à court terme sans risque de changement de valeur significatif mais dont l'échéance à la date de souscription est supérieure à 3 mois.

Trésorerie d'exploitation

La trésorerie d'exploitation correspond à la « trésorerie provenant de l'exploitation » telle que présentée dans le tableau des flux de trésorerie consolidés, retraitée des opérations non récurrentes ayant impacté l'endettement net du Groupe (par exemple, les restructurations décaissées) et après prise en compte des investissements récurrents (CAPEX).

Product Cost Optimization (PCO)

Programme du Groupe qui regroupe et formalise les actions de productivité et de création de valeur.

Opération Performance SEB (OPS)

Programme du Groupe qui vise l'amélioration de la performance globale jusqu'à l'excellence.



Prochains événements

25 juillet | avant Bourse Ventes et résultats du S1 2018

25 octobre | après Bourse Ventes et infos financières 9 mois 2018

NOUS CONTACTER

Investisseurs / Analystes

Groupe SEB
Direction de la Communication Financière
et des Relations Investisseurs

Isabelle Posth

Raphaël Hoffstetter

iposth@groupeseb.com

rhoffstetter@groupeseb.com

Tél. : +33 (0) 4 72 18 16 40

comfin@groupeseb.com

Presse

Image Sept

Caroline Simon

Claire Doligez

Isabelle Dunoyer de Segonzac

caroline.simon@image7.fr

cdoligez@image7.fr

isegonzac@image7.fr

Tél. : +33 (0) 1 53 70 74 48

www.groupeseb.com

