



RÉSULTATS ANNUELS 2018

Paris | 28 février 2019

Retrouvez le webcast de la réunion
sur www.groupeseb.com



RÉSULTATS ANNUELS 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. Le bilan et le compte de résultat inclus dans le présent communiqué de presse sont extraits des états financiers consolidés au 31 décembre 2018 audités par les Commissaires aux comptes et arrêtés par le Conseil d'Administration de SEB SA en date du 26 février 2019.

1. Une bonne année
2. De solides performances
3. Perspectives
4. Annexes

SOMMAIRE



01

UNE BONNE ANNÉE

Un environnement compliqué et qui s'est durci au fil des mois

FAITS MARQUANTS

- Contexte macro-économique difficile
 - Turquie / Moyen-Orient / Brésil...
 - Guerre commerciale US / Chine
 - Europe (UK, Italie, France)
- Mutation profonde de la distribution
 - Difficultés de certains distributeurs classiques vs développement continu du e-commerce
 - Contexte très promotionnel
- Renchérissement des matières premières
- Forte volatilité des devises émergentes



Chiffres-clés 2018 – Une nouvelle très belle année de croissance

Chiffre d'affaires

6 812 M€

+ 5,1 %

+ 7,8 % à tpc

Grand public

6 177 M€

+ 4,3%

+ 7,2 %

à tpc

Professionnel

635 M€

+ 12,8%

+ 14,3 %

à tpc



Chiffres-clés 2018 – De solides performances

Chiffre d'affaires

6 812 M€

+ 5,1 % + 7,8 % à tcpc

ROPA

695 M€

+ 2,5 %* + 8,5 % à tcpc*

Résultat net

419 M€

+ 11,8 %

* Avant PPA one-off

Dettes nette

1 578 M€

- 327 M€ vs 31/12/2017

Dettes nette/EBITDA ajusté

1,90

2,36 au 31/12/2017

Dividende

proposé à l'Assemblée Générale 2019

2,14 €

+ 7,0 %

Force et résilience de notre stratégie

**UN PORTEFEUILLE
DE MARQUES
FORTES ET
COMPLEMENTAIRES**

**UNE OFFRE
PRODUITS
LARGE ET
DIVERSIFIÉE**

**UNE
STRATÉGIE DE
DISTRIBUTION
MULTI-CANAL**

**UNE
PRÉSENCE
MONDIALE
ÉQUILBRÉE**

**UNE SUPPLY
CHAIN
OPTIMISÉE ET
COMPÉTITIVE**

MARQUES GRAND PUBLIC

MONDIALES
RÉGIONALES

MARQUES PREMIUM

MARQUES
PROFESSIONNELLES

ARTICLES
CULINAIRES
& USTENSILES

ÉLECTRIQUE
CULINAIRE

SOIN DE LA
MAISON ET DE LA
PERSONNE

MACHINES À CAFÉ
PROFESSION-
NELLES

GRANDES SURFACES
ALIMENTAIRES

SPÉCIALISTES

MAGASINS
TRADITIONNELS

E-COMMERCE

RETAIL GROUPE

B TO B

PRÉSENCE DANS
150 PAYS

POSITIONS DE
LEADERSHIP
DANS + 25 PAYS

PAYS MATURES
56 % DES VENTES

PAYS ÉMERGENTS
44 % DES VENTES

FABRICATION
INTERNE : 2/3 DES
PRODUITS VENDUS

41 SITES INDUSTRIELS

EXPERTISE INDUS-
TRIELLE, ACHATS ET
LOGISTIQUE

97% DES SITES
CERTIFIÉS ISO 14001

2018 : de nouvelles avancées

- Poursuite de la **transformation digitale**
- Engagement **sociétal** partagé
- Renforcement de notre présence à travers des **acquisitions ciblées**
 - Zahran en Égypte
 - Wilbur Curtis aux États-Unis



Poursuite de la transformation digitale

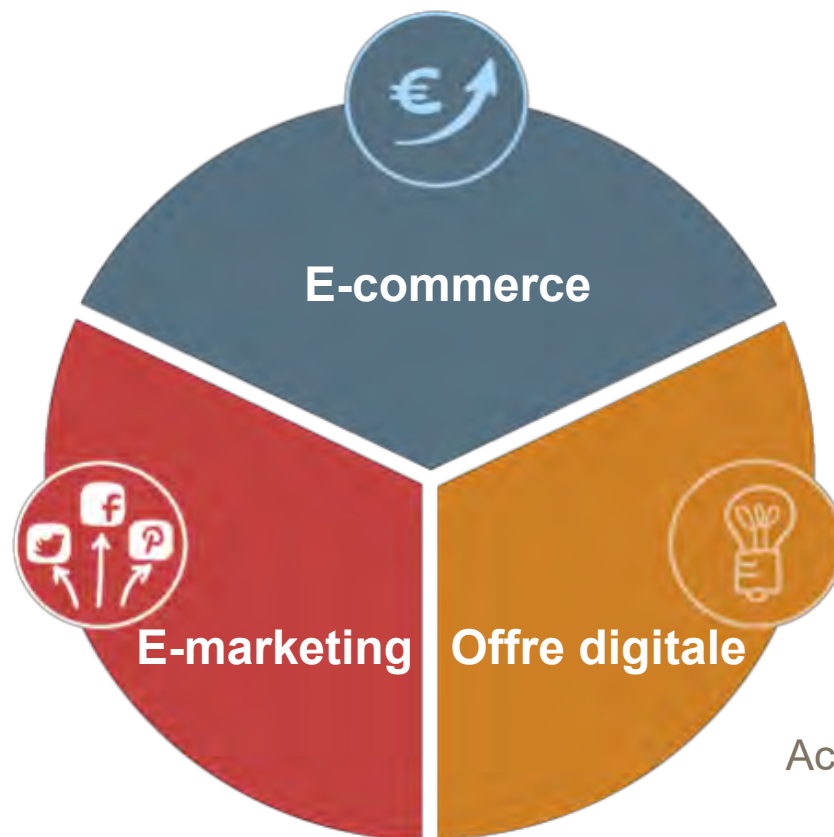
220 distributeurs connectés via nos sites internet

Près de **25 %** des ventes grand public

Référencements élargis chez les pure
players : **+ 60 %** en 2018



Poursuite de la transformation digitale



15 produits connectés lancés en 5 ans

Cookeo Connect : **25%** des volumes Cookeo

Applications : **> 800 000** utilisateurs mensuels

Acquisition de **750g International**

Machines professionnelles connectées :
Coffee connect

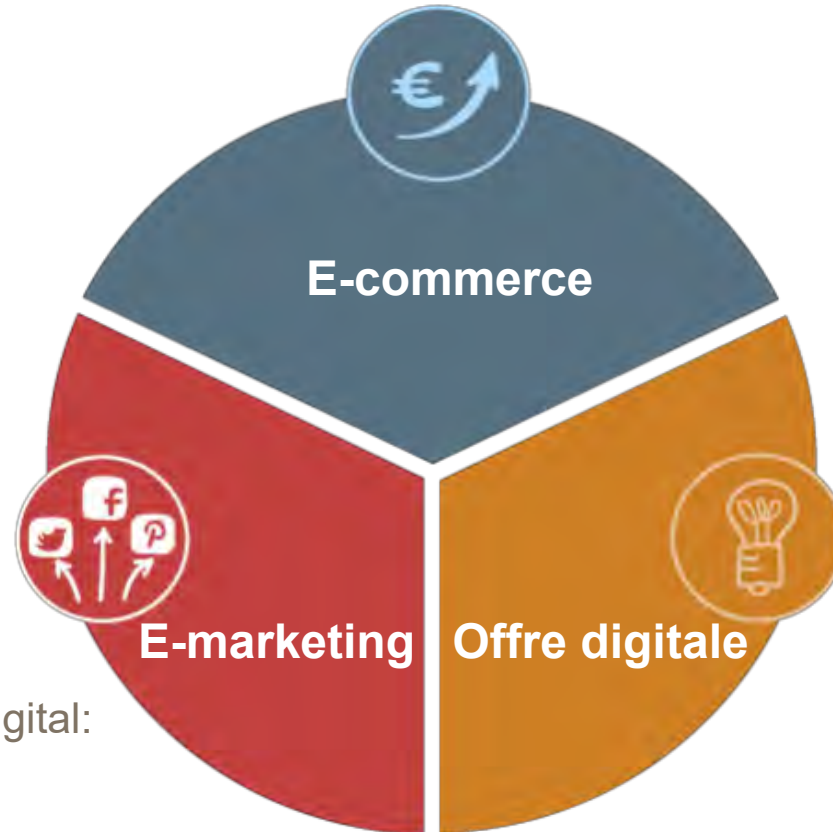
Poursuite de la transformation digitale

Investissements médias à
+ de 40 % digitaux

> 60 millions de visites
sur les sites du Groupe

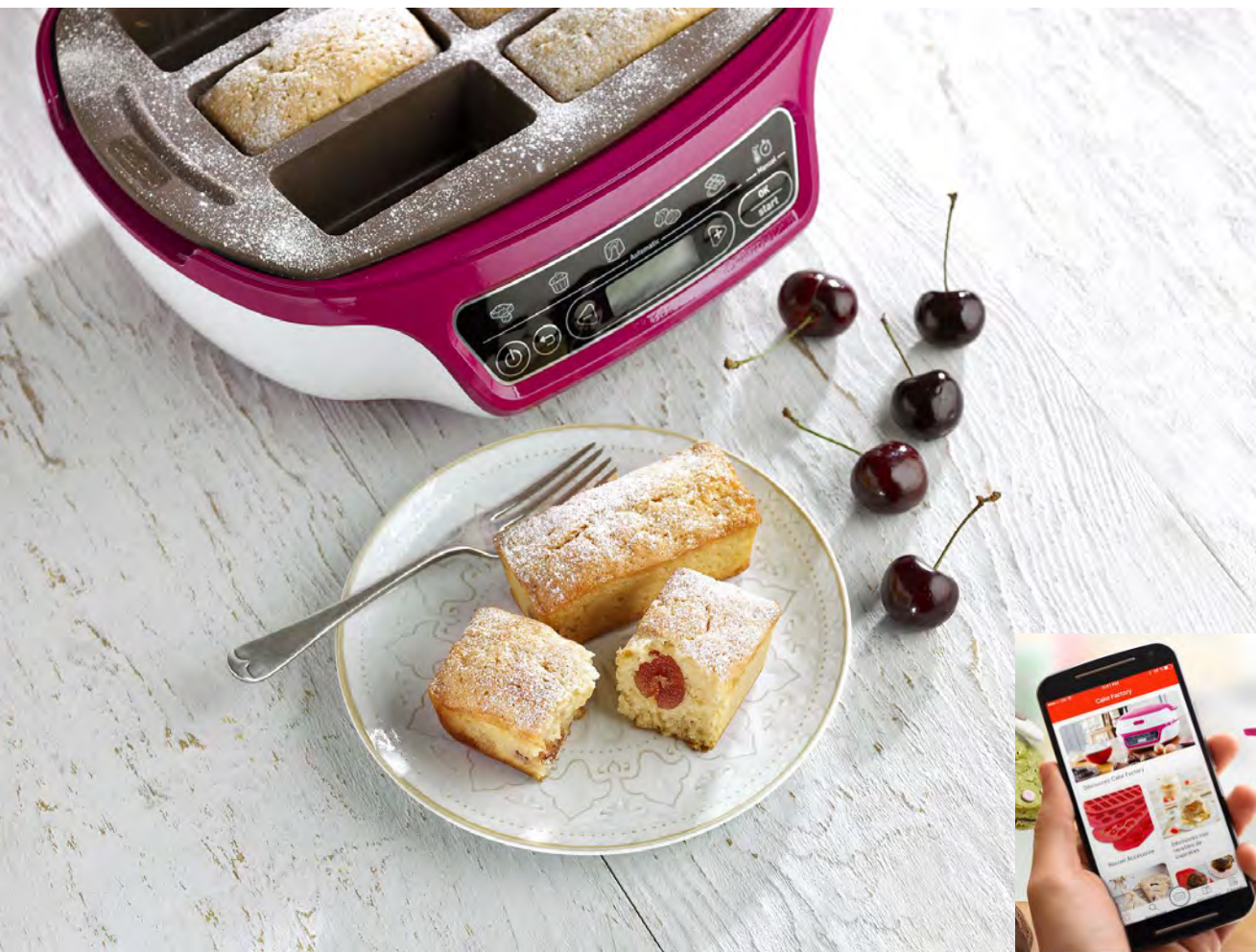
Recrutements d'experts du digital:
170 depuis 2015

Succès des **communautés digitales** :
Cuisine Companion / Cookeo / Cake Factory



Poursuite de la transformation digitale

Un succès récent : Cake Factory en France



1^{ère} communauté Facebook de marque dédiée à Cake Factory en septembre 2018

- **20 000** membres en 5 mois dans le groupe Facebook
- Une communauté active : **4** nouvelles conversations/min

Campagne active d'influence :

- **350** publications d'influenceurs sur Instagram
- **+ d'1 million** de personnes atteintes
- **45 000** interactions sur les publications d'influenceurs

Lancement d'une **application** Cake Factory

- **36 600** téléchargements de l'application
- **90%** des utilisateurs sur l'application au moins une fois par semaine.
- **450** recettes publiées sur l'application dont 250 recettes utilisateurs



2018 : de nouvelles avancées

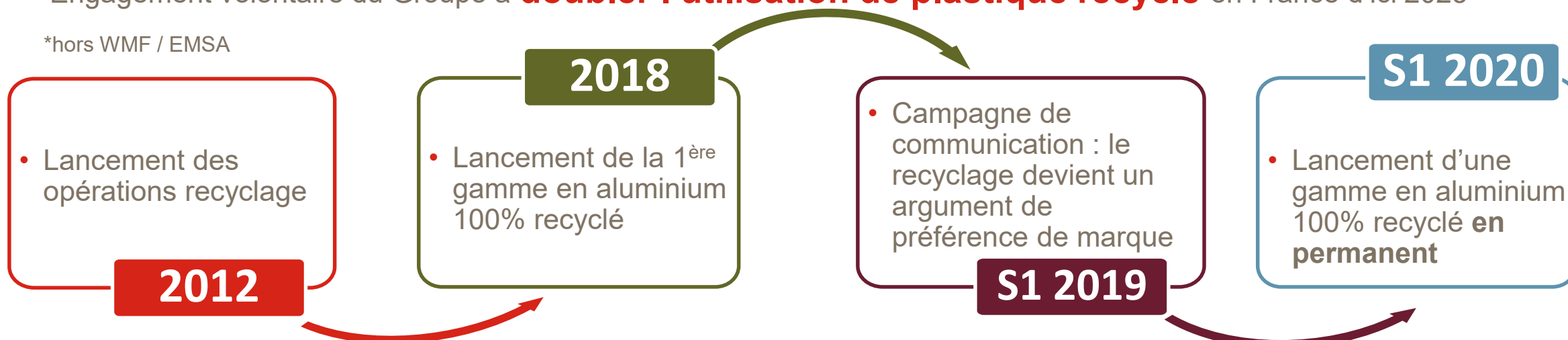
- Poursuite de la **transformation digitale**
- Engagement **sociétal partagé**
- Renforcement de notre présence à travers des **acquisitions ciblées**
 - Zahran en Égypte
 - Wilbur Curtis aux États-Unis



Le recyclage au service de l'économie circulaire

- **38 %** de matières recyclées sur tous nos achats matériaux* (métaux, plastiques, emballages) pour les produits fabriqués en 2018
- Engagement volontaire du Groupe à **doubler l'utilisation de plastique recyclé** en France d'ici 2025

*hors WMF / EMSA



Un exemple fort en France :
le recyclage d'Articles culinaires

→ 20 opérations depuis 2012

→ 1 Million de produits collectés

*



La réparabilité au service de l'économie circulaire

- En 2018, **93 %** des volumes PEM* étaient réparables (75 % totalement et 18 % majoritairement)
 - **6 200 réparateurs agréés** dans le monde
 - **6 M de pièces détachées** stockées à Faucogney pour l'Europe
- ➔ Les consommateurs adhèrent : Produits réparés en Europe (hors garantie) **+ 40 %** en 5 ans



Nouveauté : une offre de **réparation forfaitaire** adaptée à chaque famille de produits (moins d'un tiers du prix quels que soient la panne et l'âge de l'appareil)

➔ Pilote sur la marque Rowenta

*hors US

Pour un engagement sociétal partagé



- **Le Fonds Groupe SEB**, un objectif la lutte contre l'exclusion
- Depuis 10 ans parmi les **500 projets soutenus** :
 - ➔ En **Chine**, création et construction de **22 écoles**
 - ➔ Au **Vietnam** et en **Inde** création de **3 centres** pour jeunes adultes vivant sous le seuil de pauvreté avec un programme de formation sur 18 mois. **1500 jeunes** accueillis débouchant sur **600 emplois**.
 - ➔ Au **Brésil**, programme de formation à une alimentation saine pour 3600 enfants des favelas de Sao Paulo
 - ➔ En **Colombie**, programme de social business au bénéfice de 2000 vendeurs de café de rue à Medellin (Tinteros)
 - ➔ En **France** pour l'Agence des Dons en Nature plus de **9 M€ de dons** en 10 ans
 - ➔ En **France** avec l'Institut Télémaque depuis 2005, **940 jeunes accompagnés**.
- Mécénat Mondial: plus de **8 M€** les 3 dernières années
- Et **nos salariés s'engagent** pour l'International Charity Week dans **33 pays / 53 sites** pour des actions de lutte contre l'exclusion au quotidien.



2018 : de nouvelles avancées

- Poursuite de la **transformation digitale**
- Engagement **sociétal** partagé
- Renforcement de notre présence à travers des **acquisitions ciblées**
 - **Zahran en Égypte**
 - **Wilbur Curtis aux États-Unis**



Renforcement de notre présence Développement du Groupe en Egypte

Ventes **x 2 en 2018**

Zahran

- Partenaire **historique** du Groupe
- **2018** : JV Groupe SEB Egypt Zahran
- **N°1** en articles et préparation culinaires
- **2** sites industriels
- **> 2M** produits fabriqués par an
- **860** collaborateurs
- Marché local de **100 M** d'habitants
- **Exportation** vers les pays voisins



Renforcement de notre présence

Acquisition de Wilbur-Curtis aux États-Unis

Ventes 2018

> 90 M\$

- **# 2** du café filtre professionnel aux États-Unis
- **25 %** de parts de marché
- Marché du café filtre : **1/3** du Café professionnel aux États-Unis
→ Longue et forte tradition aux États-Unis



WMF-Schaerer / Wilbur Curtis

De multiples complémentarités...

PRODUITS

- Machines filtre + machines expresso automatiques
- **2/3** du marché du Café professionnel aux USA
- Opportunités de double équipement

PRIX

- De **800\$** à **1 000\$** pour les machines filtre
- De **3 500\$** à **10 000\$** pour les machines expresso automatiques

CLIENTS

- **Comptes locaux et nationaux**



Ambition : leadership du Café professionnel aux Etats-Unis



schaerer
swiss coffee competence

WMF

Curtis®



02

**DE SOLIDES
PERFORMANCES**

De solides performances

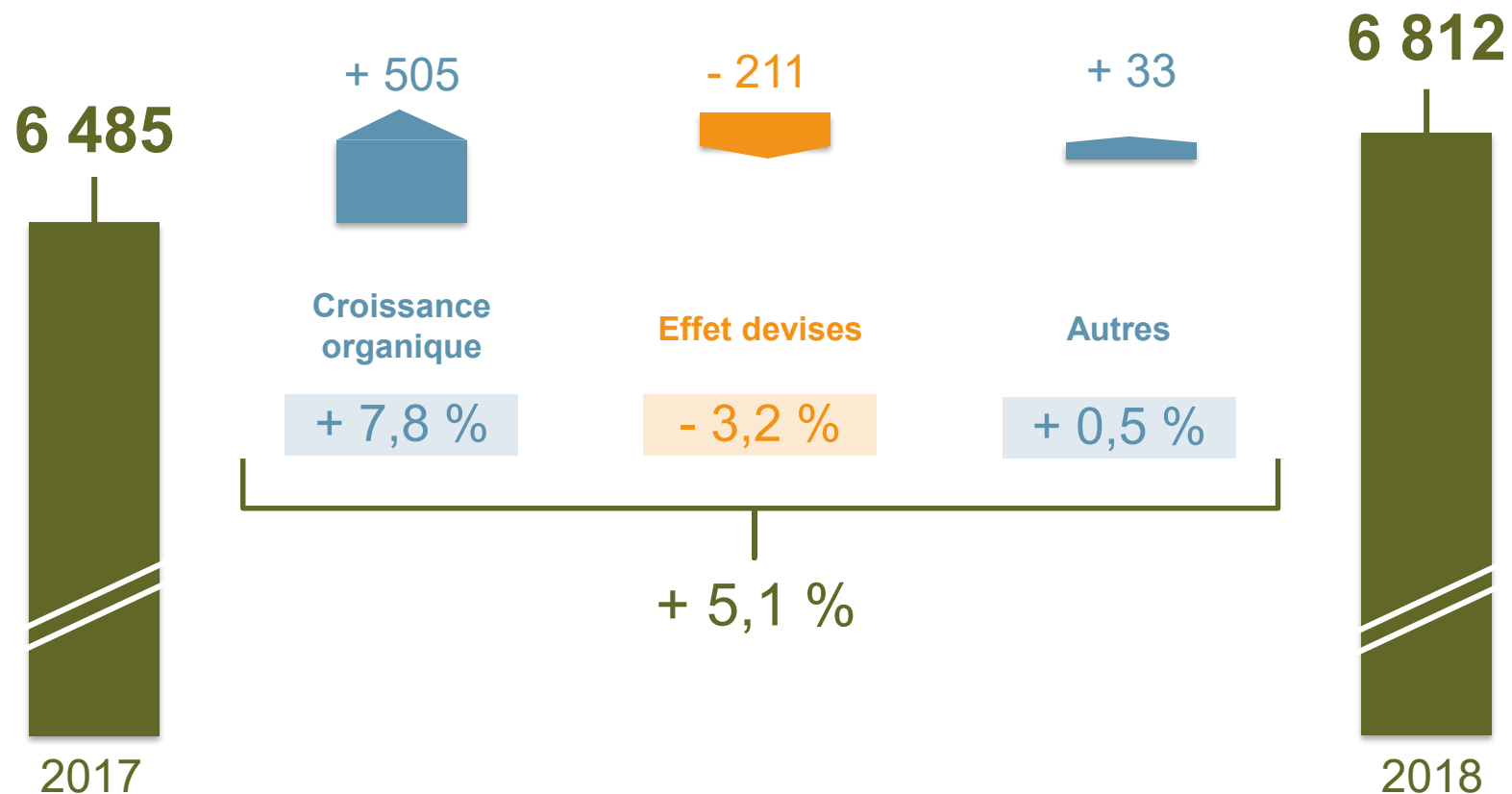
1 Ventes

2 Résultats

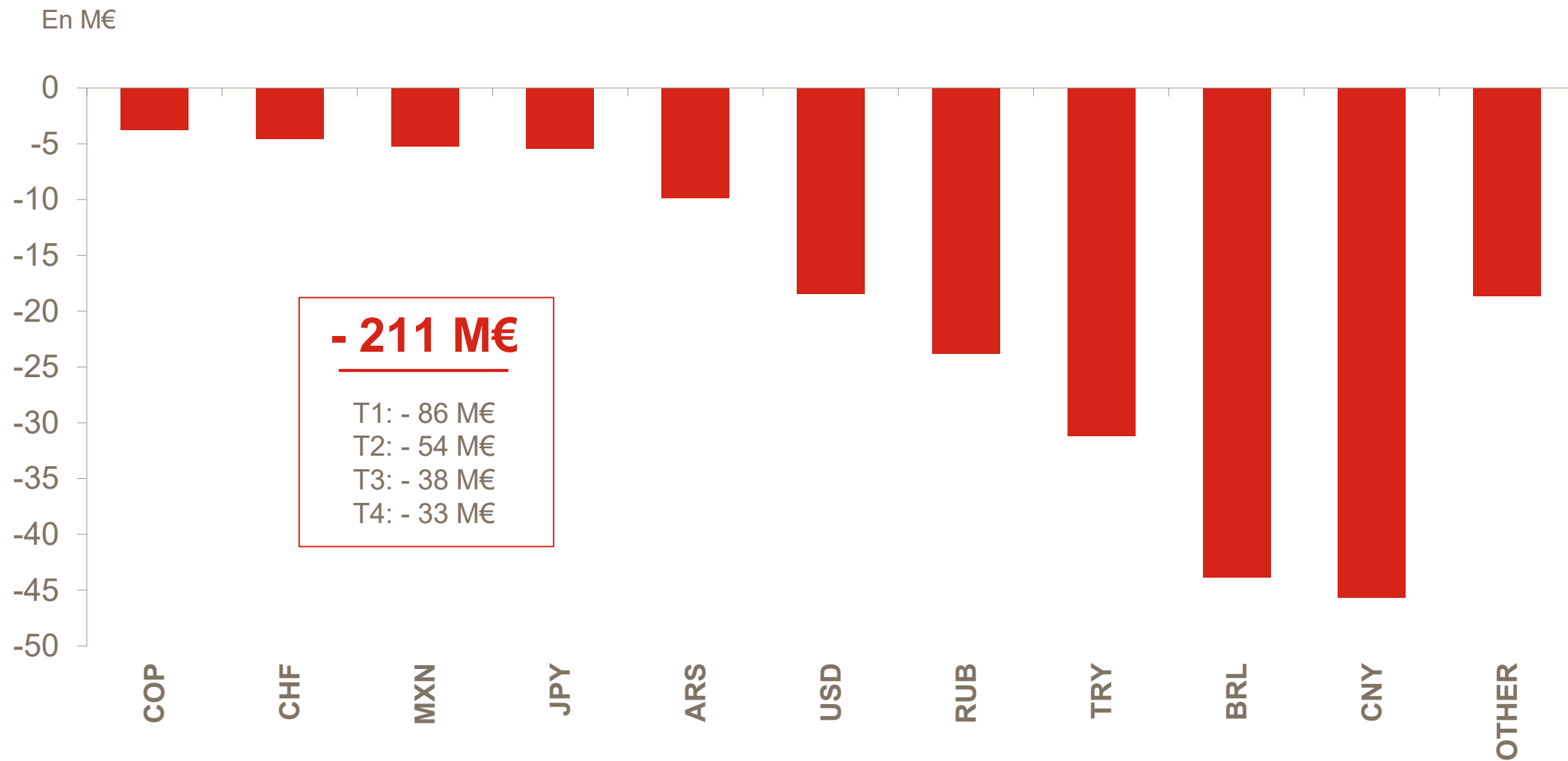


Évolution des ventes 2017 → 2018

En M€

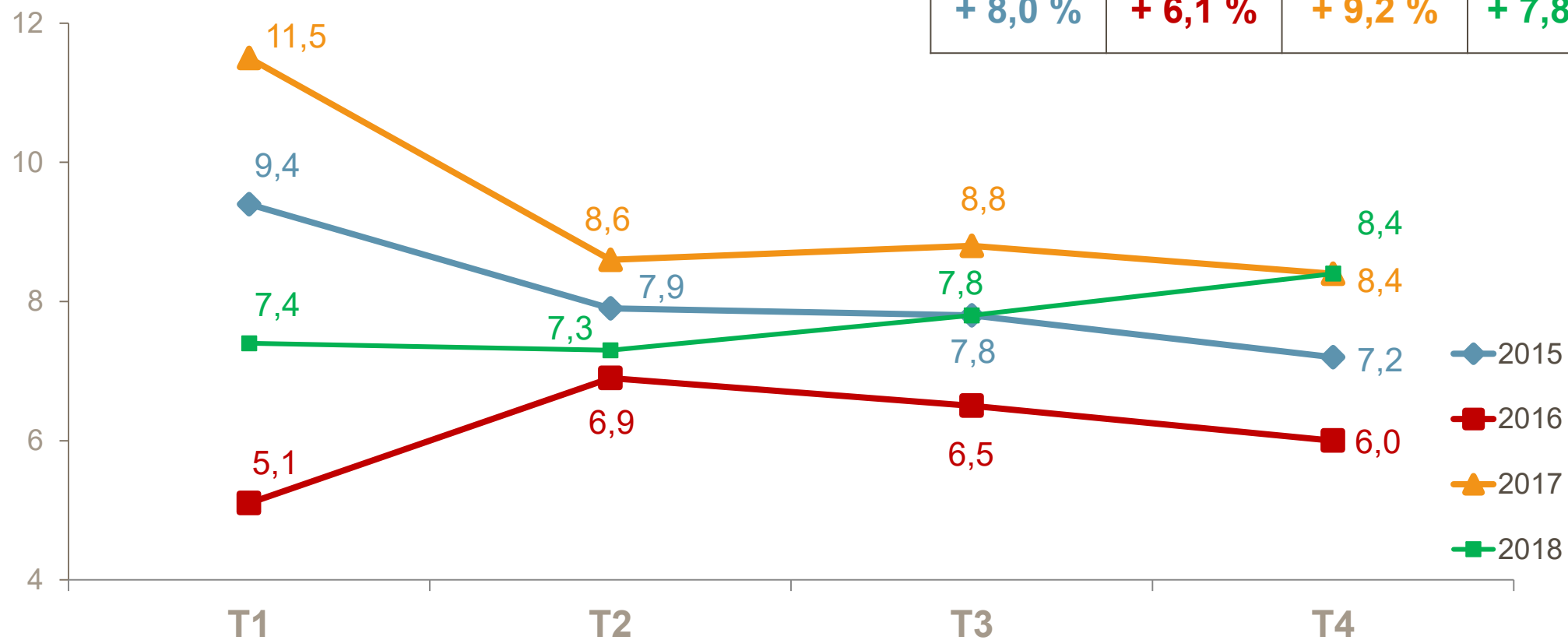


Impact devises sur les ventes 2018






Croissance organique des ventes par trimestre

En %



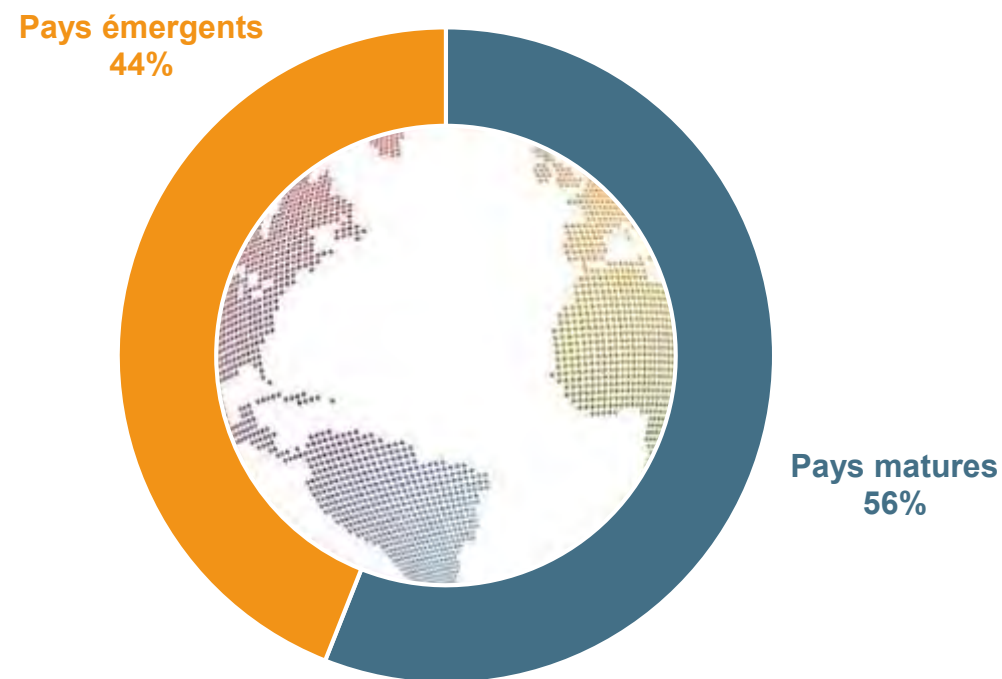
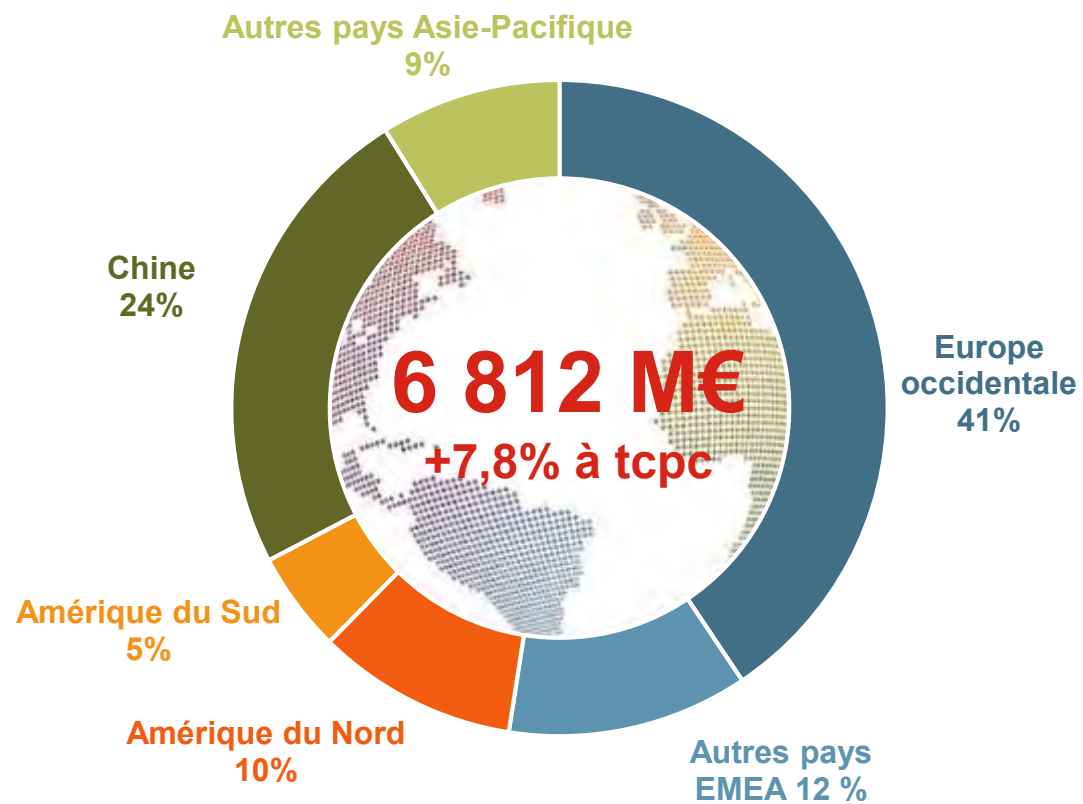
2015	2016	2017	2018
+ 8,0 %	+ 6,1 %	+ 9,2 %	+ 7,8 %

Ventes annuelles par zone géographique

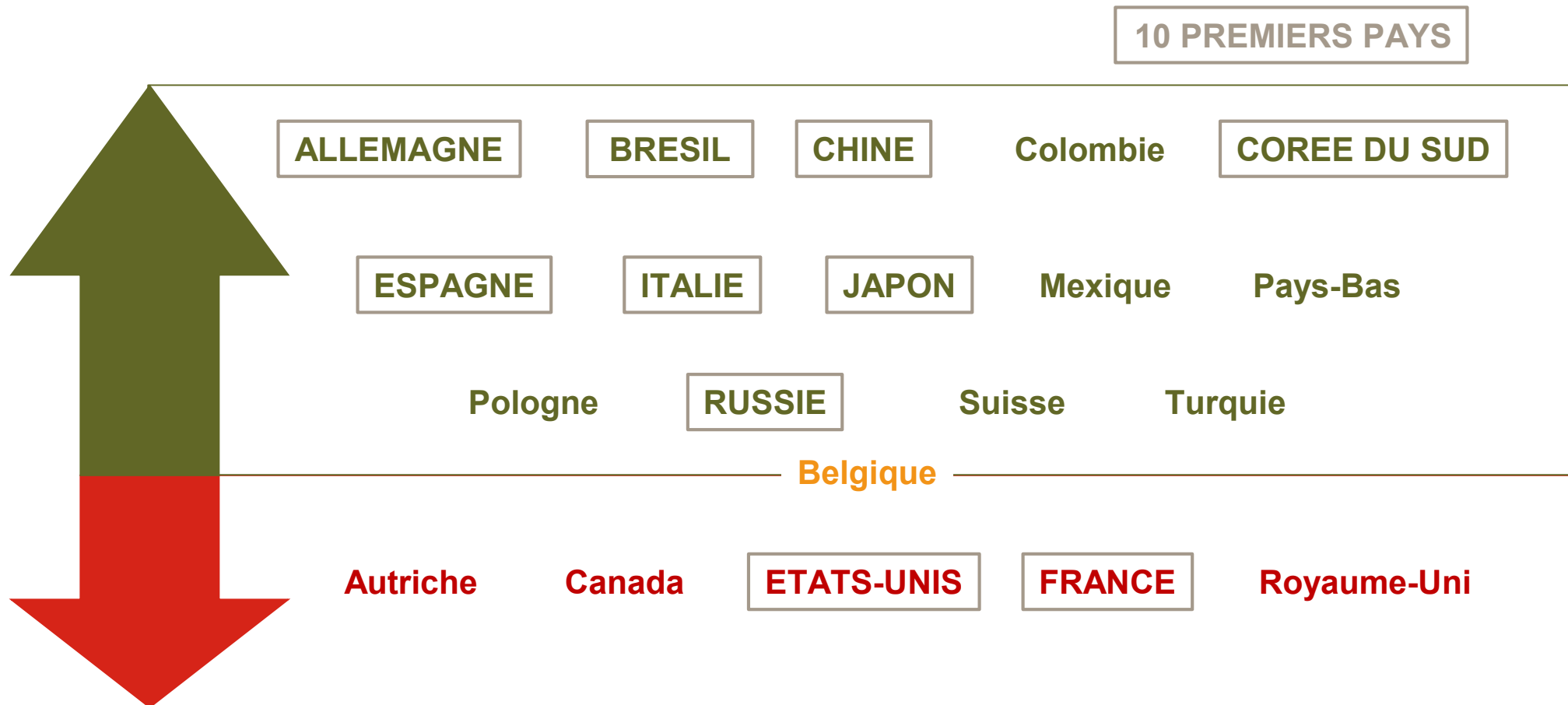
En M€		2017	2018	Parités courantes	tcp
	EMEA	3 170	3 223	+ 1,7 %	+ 3,3 %
	Europe occidentale	2 424	2 430	+ 0,2 %	+ 0,4 %
	Autres pays	746	793	+ 6,4 %	+ 12,5 %
	AMERIQUE	946	887	- 6,3 %	+ 0,4 %
	Amérique du Nord	579	547	- 5,5 %	- 4,4 %
	Amérique du Sud	367	340	- 7,4 %	+ 8,2 %
	ASIE	1 806	2 067	+ 14,5 %	+ 17,6 %
	Chine	1 286	1 554	+ 20,9 %	+ 24,3 %
	Autres pays	520	513	- 1,2 %	+ 0,9 %
	TOTAL Grand Public	5 922	6 177	+ 4,3 %	+ 7,2 %
	Professionnel	563	635	+ 12,8 %	+ 14,3 %
	Groupe SEB	6 485	6 812	+ 5,1 %	+ 7,8 %

% calculés sur chiffres non arrondis

Répartition géographique des ventes

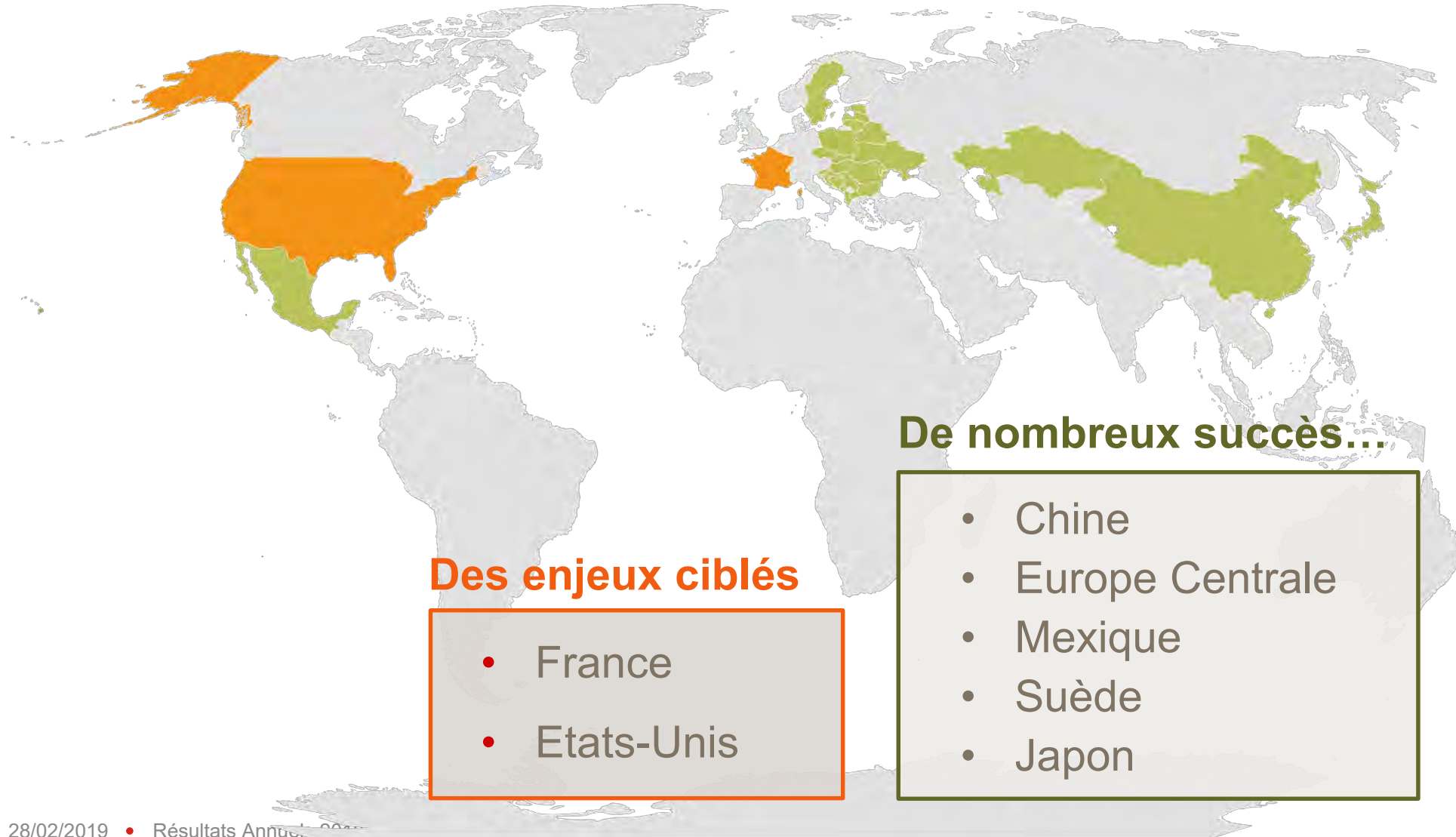


Palmarès des 20 premiers pays – Ventes grand public



à tpc

Quelques focus pays



France

Ventes 2018 - **3 %**

- Marché atone
- Regroupement de centrales d'achats
- Contexte promotionnel
- Moins de LPs vs 2017
- Effet exceptionnel « gilets jaunes »



Cafetières expresso automatiques
Ventes 2018 + 35 %

Etats-Unis

Ventes 2018 - **6 %** à tpc

- Une activité pénalisée par les difficultés de la distribution classique
- Retrait de nos ventes en PEM notamment Krups
- Résilience de nos ventes en Articles Culinaires
- Bonne rentabilité



Leadership en Articles culinaires
Ventes 2018 + 1 %

Chine : une nouvelle année exceptionnelle



Ventes Supor 2018

+ 25 %

+ 30 % en PEM

+ 13 % en Articles culinaires

+ 72 % en Soin de la maison
et du linge

N°1 en Articles culinaires

N°2 en PEM culinaire

Chiffres à tcpc

Chine : une nouvelle année exceptionnelle

绛红



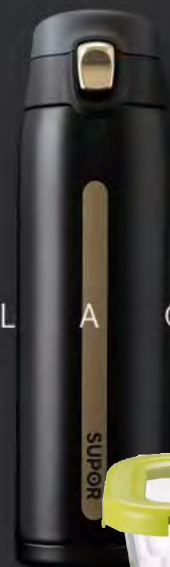
G U L E S

桃粉



P I N K

墨黑



B L A C K

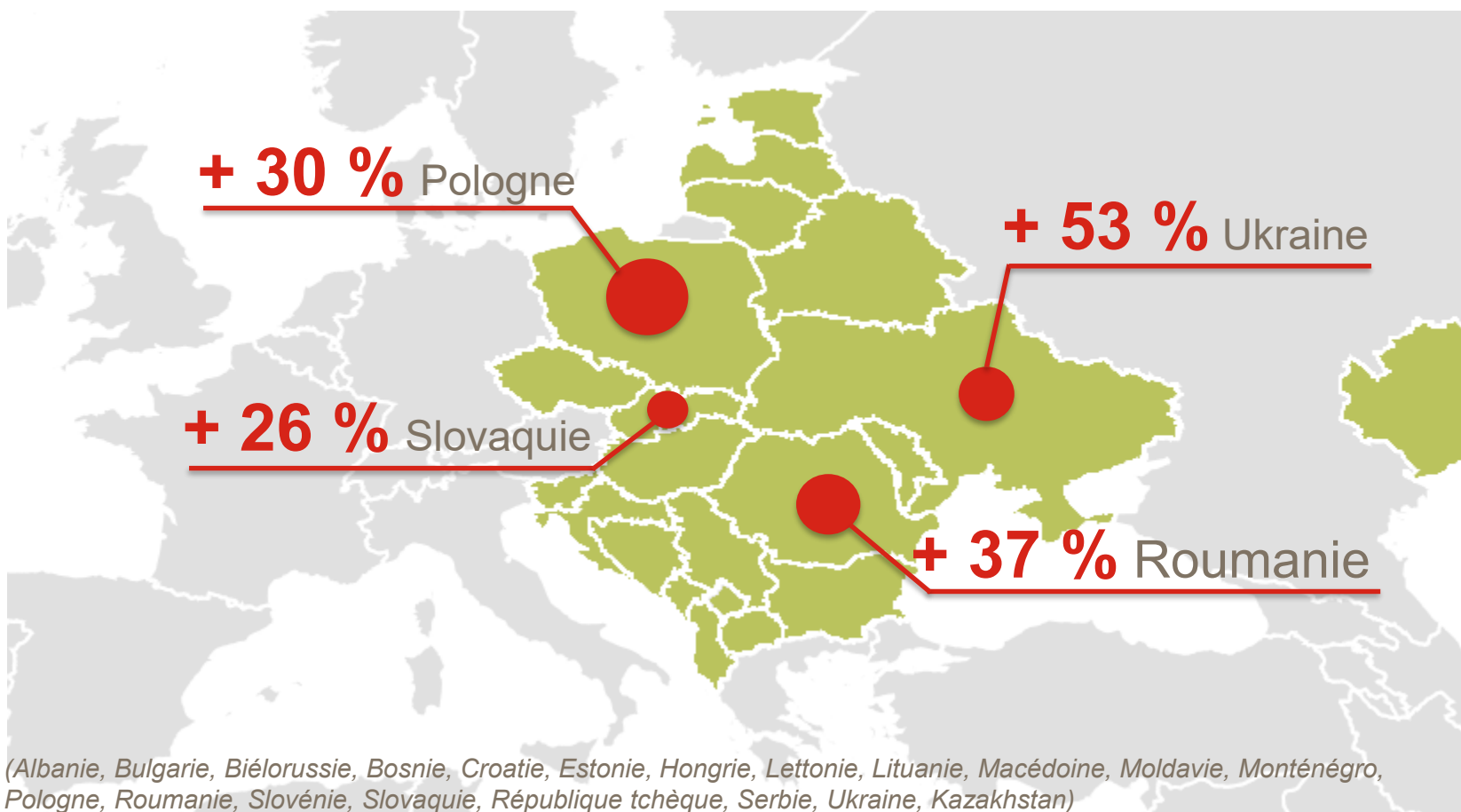
Mugs / Boîtes de conservation

+ 40 %

à tpc



Europe Centrale et Orientale : une croissance accélérée



Ventes 2018

> 300 M€

+ 21 %

+ 40 % en Cuisson électrique



Gains de PDM généralisés

Chiffres à tpc

Pologne: un momentum remarquable



Aspirateurs

Ventes 2018 **x 3,5**
à tpc



Mexique : poursuite d'une belle dynamique



Ventes 2018

+ 9 %

+ 40 % Cuisson électrique

+ 14 % Soin du linge

Produits champions :

Blenders, machines à café filtre, ventilateurs, défroisseurs

+ 40 %



Chiffres à tpcp

Suède : un marché en développement



Ventes 2018

+ 15 %

Produits champions :

Articles culinaires, cuiseurs vapeur, soin du linge, tondeuses homme, Optigrill...

+ 16 %



Chiffres à tcpc

Japon : une croissance généralisée



クックフォーミー / クックフォーミー エクスプレス

クックフォーミーならマニュアル操作でも簡単ラクラク調理！
美味しく作れるレシピをご紹介します！



Ventes 2018

+ 9 %

+ 63 % Cook4me

Produits champions :

Articles culinaires (yc Ingenio),
défroisseurs, bouilloires...

+ 21%



Chiffres à tpc

Japon : une croissance généralisée



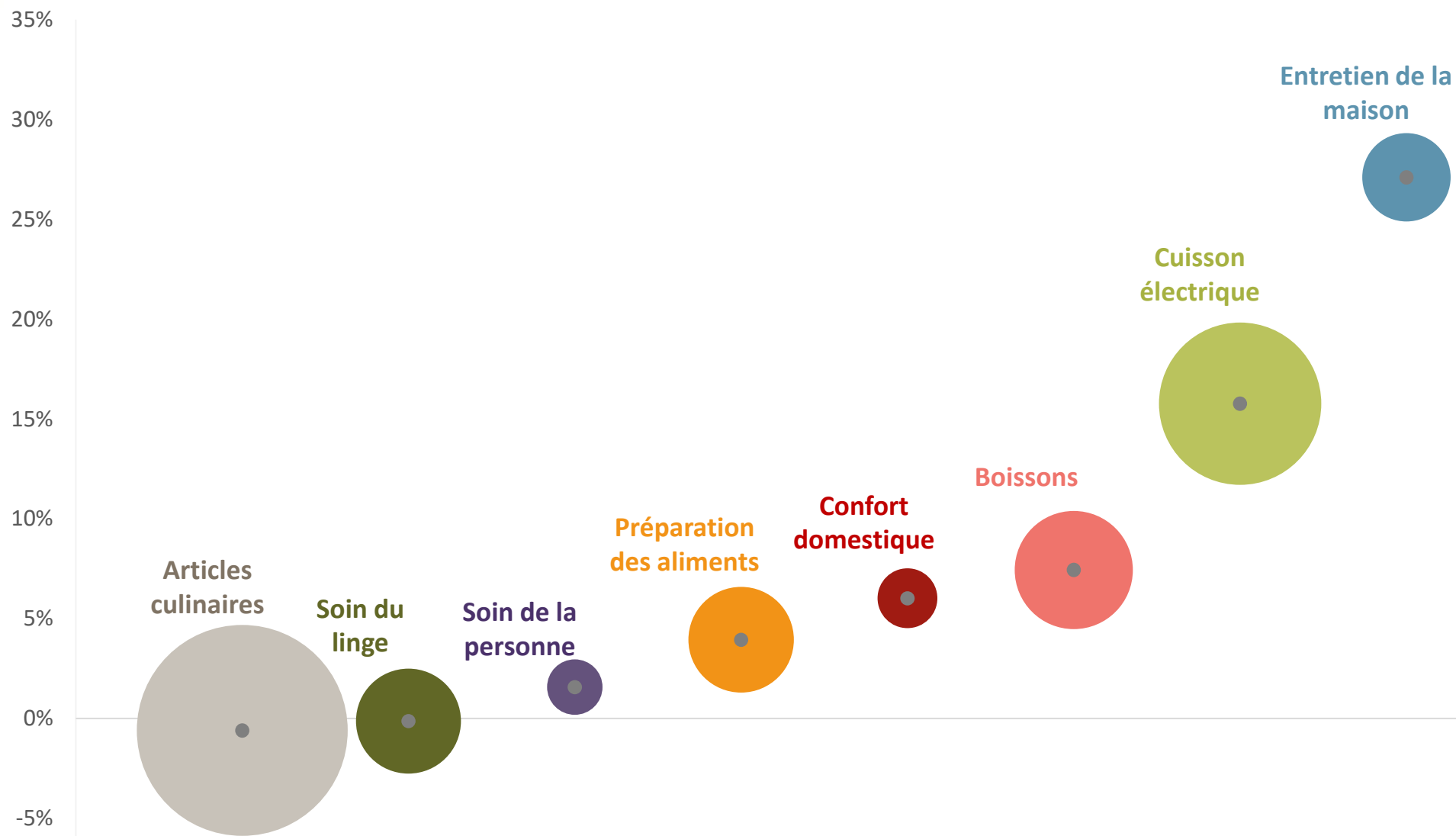
クックフォーミー / クックフ
クックフォーミーならマニュアル操作でも
美味しく作れるレシピをご紹介します！



33 T-Fal stores

>20 % des ventes au Japon

Palmarès par ligne de produits – Grand public



Quelques produits champions Aspirateurs

Ventes 2018 **+ 27 %** à tpc

Présence significative dans **30 pays**

2018 : Gains de PDM dans plus de **20 pays**



Quelques produits champions Blenders

Présence significative dans **40 pays**

PDM mondiale : **12 % (+1,3 pt)**

High-speed blenders: **+ 70 %** à tpc



Quelques produits champions Défroisseurs

Ventes 2018 **+ 28 %** à tpc

Présence dans **plus de 65 pays**

PDM mondiale : **21 % (+ 2 pts)**



Quelques produits champions

Mugs isothermes

Ventes 2018 **+ 42 %** à tpc

Présence dans **plus de 75 pays**



De bonnes performances

1 Ventes

2 Résultats



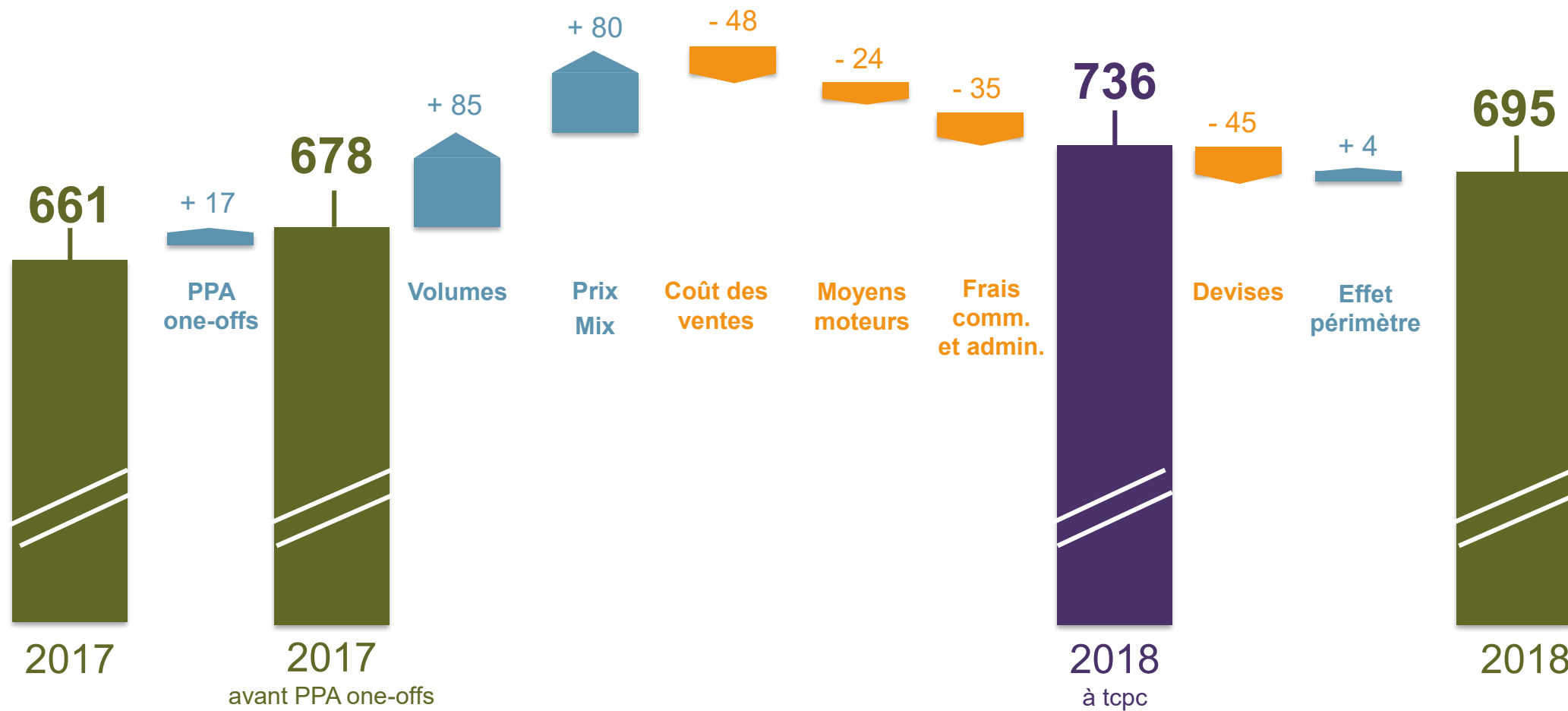
Résultat Opérationnel d'Activité (ROPA)

En M€	2017	2018	Δ	Δ tpc
Ventes	6 485	6 812	+5,1 %	+7,8%
ROPA	678*	695	+2,5 %	+8,5%
<i>MOP</i>	<i>10,5%*</i>	<i>10,2%</i>	<i>-0,3 pt</i>	<i>=</i>
ROPA publié	661	695	+5,2 %	+11,3%
<i>MOP publiée</i>	<i>10,2%</i>	<i>10,2%</i>	<i>=</i>	<i>+0,3 pt</i>

* avant PPA one-off

Construction du ROPA

En M€



Moyens moteurs

En M€

Innovation

Publicité et marketing

Total moyens moteurs

2017 *	2018	Δ tpc
235	247	+ 6,0 %
432	431	+ 2,7 %
667	678	+ 3,7 %

* Avec WMF

Montant brut, avant CIR et capitalisation 2018

Résultat d'exploitation

En M€	2017	2018	
Résultat Opérationnel d'Activité (ROPA)	661	695	+5,1 %
Intéressement et participation	(38)	(34)	
Autres produits et charges d'exploitation	(43)	(36)	
Résultat d'exploitation	580	625	+8,0 %

Résultat net

En M€	2017	2018	
Résultat d'exploitation	580	625	+8,0 %
Charges d'intérêt	(35)	(33)	
Autres produits et charges financières	(37)	1	
Impôts	(99)	(131)	
Intérêts minoritaires	(34)	(43)	
Résultat net	375	419	+11,8 %

Bilan simplifié

En M€

Actif immobilisé

BFR d'exploitation

Total des actifs à financer

Fonds propres

Provisions

Autres actifs et passifs à CT

Dette financière nette

Total des financements

31/12/2017

3 512

1 222

4 734

1 964

413

452

1 905

4 734

31/12/2018

3 578

1 120

4 698

2 307

383

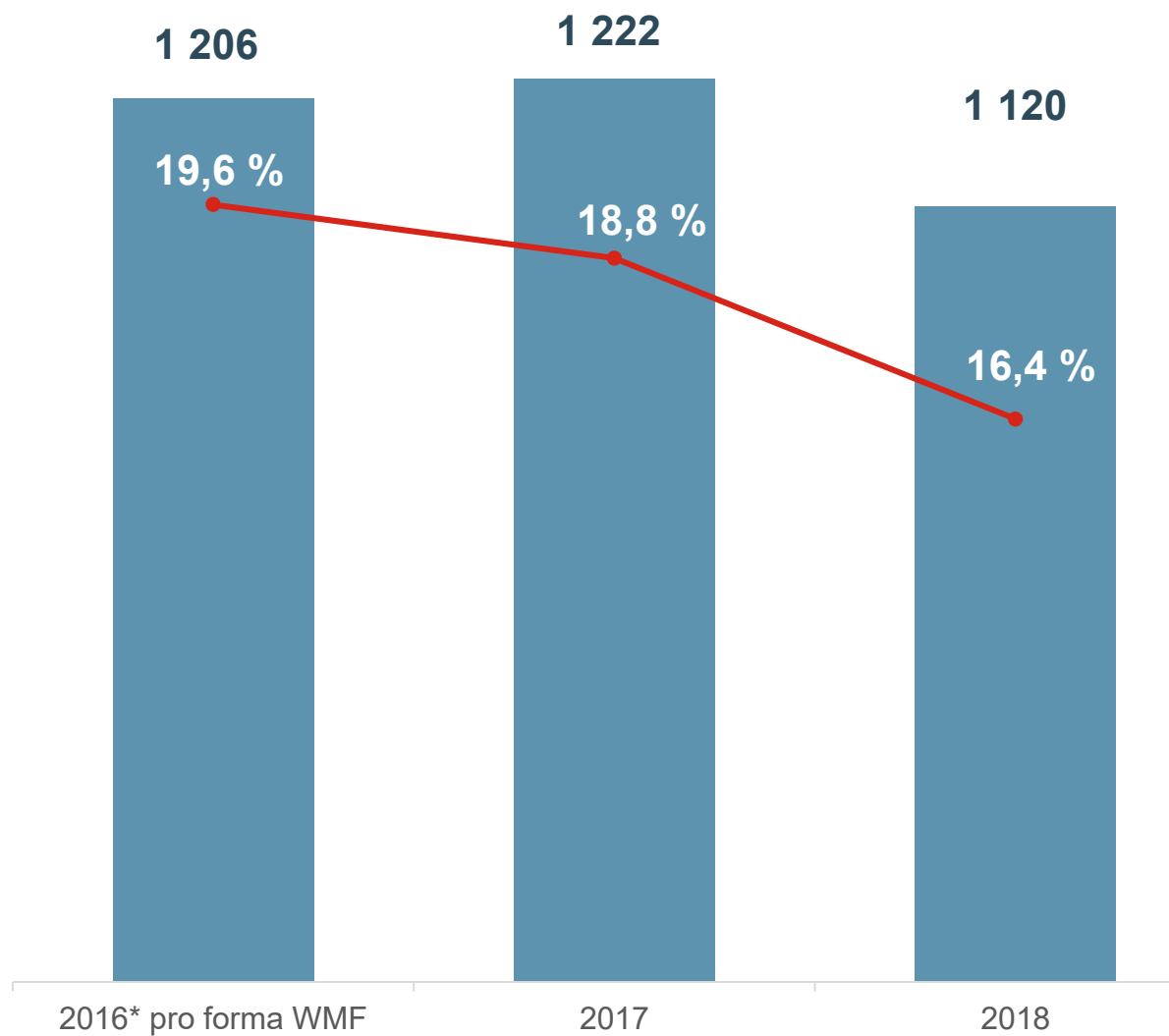
430

1 578

4 698

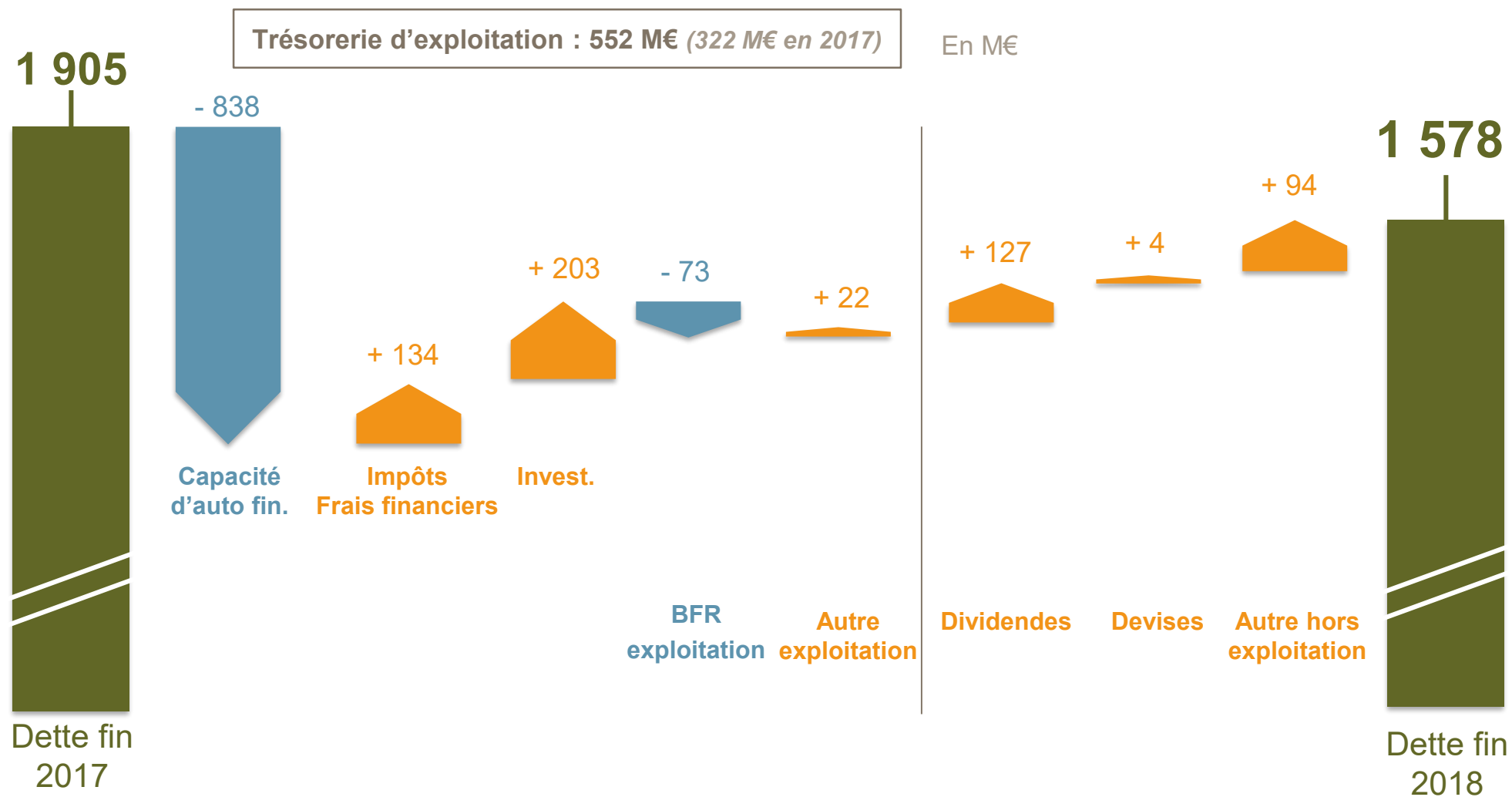
Évolution du BFR d'exploitation

En M€



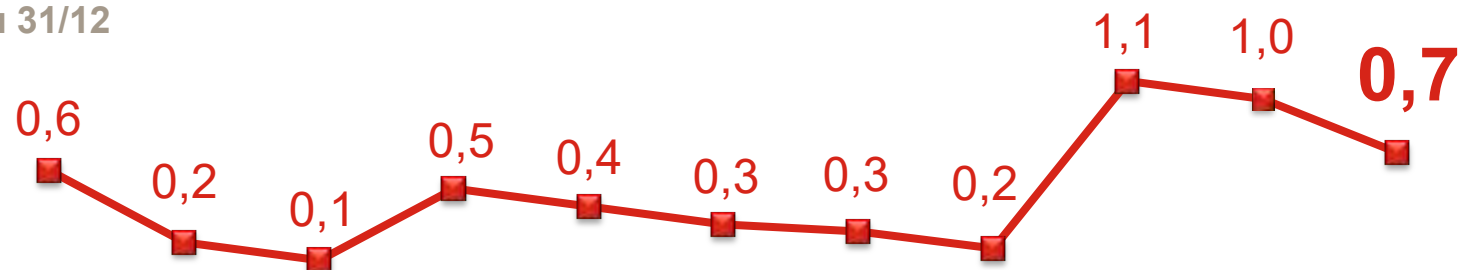
en % du CA Groupe

Évolution de l'endettement net

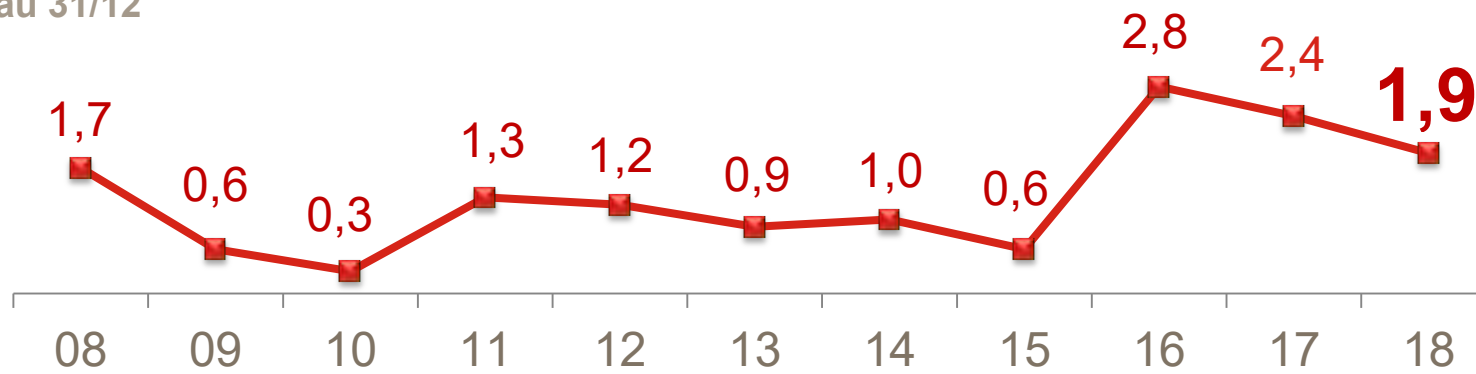


Ratios d'endettement conformes aux attentes

Dette nette/Fonds propres
Ratio au 31/12



Dette nette/EBITDA ajusté
Ratio au 31/12





03

PERSPECTIVES

Guidance 2019

- Environnement général toujours incertain
- Anticipation d'effets devises et matières encore négatifs, de moindre ampleur qu'en 2018

OBJECTIFS 2019

Nouvelle croissance organique des ventes

Nouvelle progression du Résultat Opérationnel d'Activité

Activité Grand public :

- Croissance plus équilibrée entre Europe (y.c. France), Eurasie et Chine
- Eurasie, Chine → Momentum favorable
- US: Priorité au maintien de la rentabilité
- Brésil: Capitalisation sur la compétitivité retrouvée en PEM

Activité Professionnelle:

- Poursuite de la croissance en Café professionnel
- Premiers effets de l'Intégration de Wilbur Curtis aux États-Unis

- Investissements industriels soutenus en Chine, Suisse et France

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

www.groupeseb.com



Presse

Groupe SEB

Direction de la Communication Corporate

Cathy Pianon

Anissa Djaadi

cpianon@groupeseb.com

adjaadi@groupeseb.com

Tél. : +33 (0) 6 33 13 02 00

+33 (0) 6 88 20 90 88

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



CONTACTS






04

ANNEXES

Ventes trimestrielles 2018

En M€

	T1	T2	S1	T3	9 mois	T4	2018
 EMEA	686	652	1 337	715	2 053	1 171	3 223
Europe occidentale	503	494	997	539	1 536	894	2 430
Autres pays	183	158	340	176	517	277	793
 AMÉRIQUES	161	177	338	235	573	314	887
Amérique du Nord	92	112	204	152	357	190	547
Amérique du Sud	69	65	134	83	216	124	340
 ASIE	578	481	1 060	485	1 544	523	2 067
Chine	469	357	825	367	1 192	362	1 554
Autres pays	109	124	235	118	352	161	513
TOTAL yc WMF Consumer	1 425	1 310	2 735	1 435	4 170	2 008	6 177
WMF Professionnel	134	156	290	168	458	176	635
Groupe SEB	1 559	1 466	3 025	1 603	4 628	2 184	6 812

% calculés sur chiffres non arrondis

Glossaire

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 avril après Bourse	Ventes et infos financières T1 2019
22 mai	Assemblée Générale 2019
24 juillet avant Bourse	Ventes et résultats du S1 2019
29 octobre après Bourse	Ventes et infos financières 9 mois 2018



AGENDA