

# VENTES ET RÉSULTATS SEMESTRIELS 2018

Paris | 25 juillet 2018

Retrouvez l'audiocast de la réunion  
sur [www.groupeseb.com](http://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<sup>er</sup> semestre 2018

**4** Perspectives

# Environnement général

## Contexte – 1<sup>er</sup> 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 tcpc

ROPA

**208 M€**

**224 M€**

- 2,8 %

- 2,9 % à tcpc\*

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<sup>ER</sup> SEMESTRE 2018



Moulinex  
cookeo  
Bluetooth<sup>®</sup>  
SMART

## Des performances satisfaisantes

**1** 

---

Ventes

**2** 

---

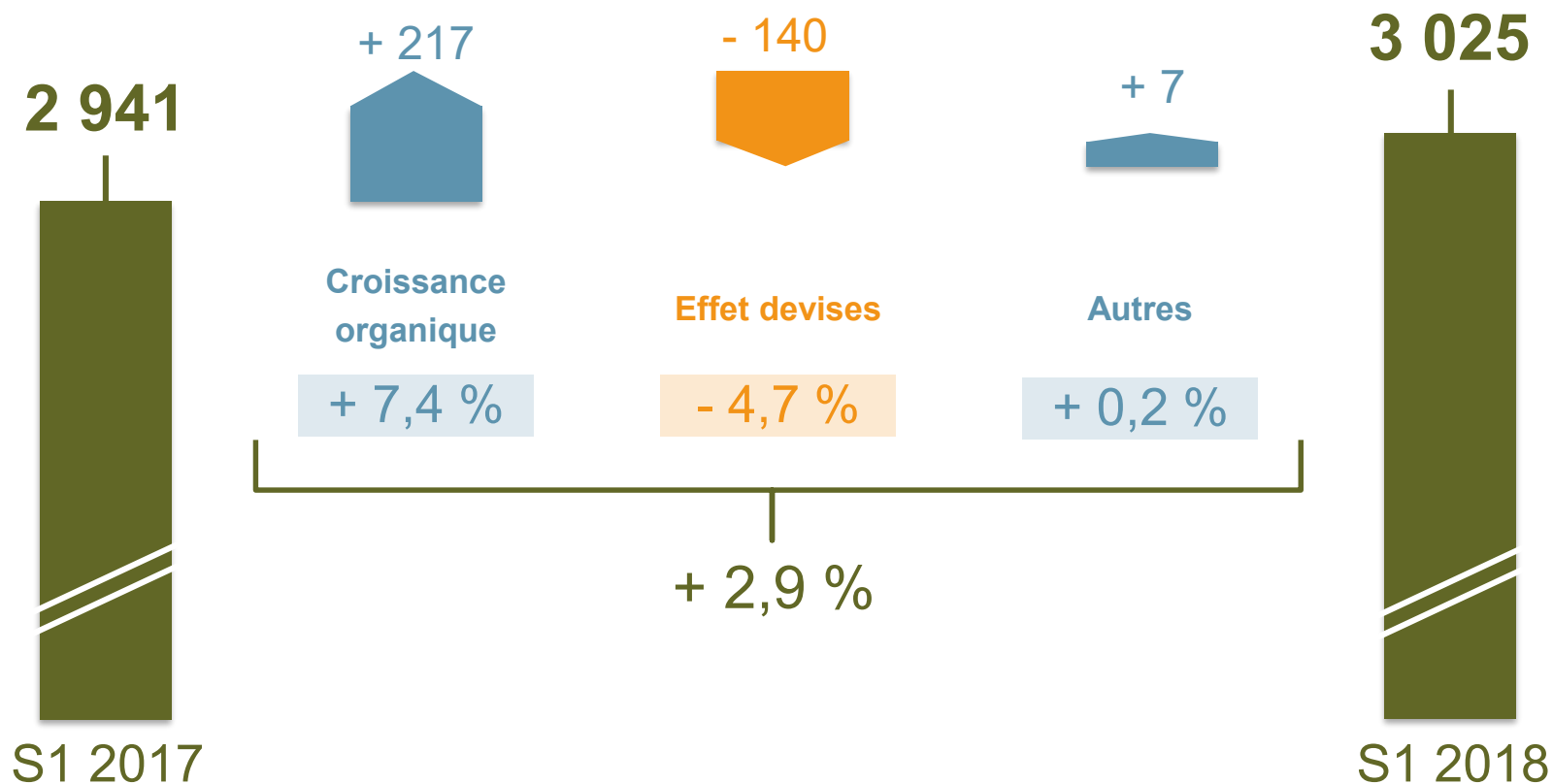
Résultats



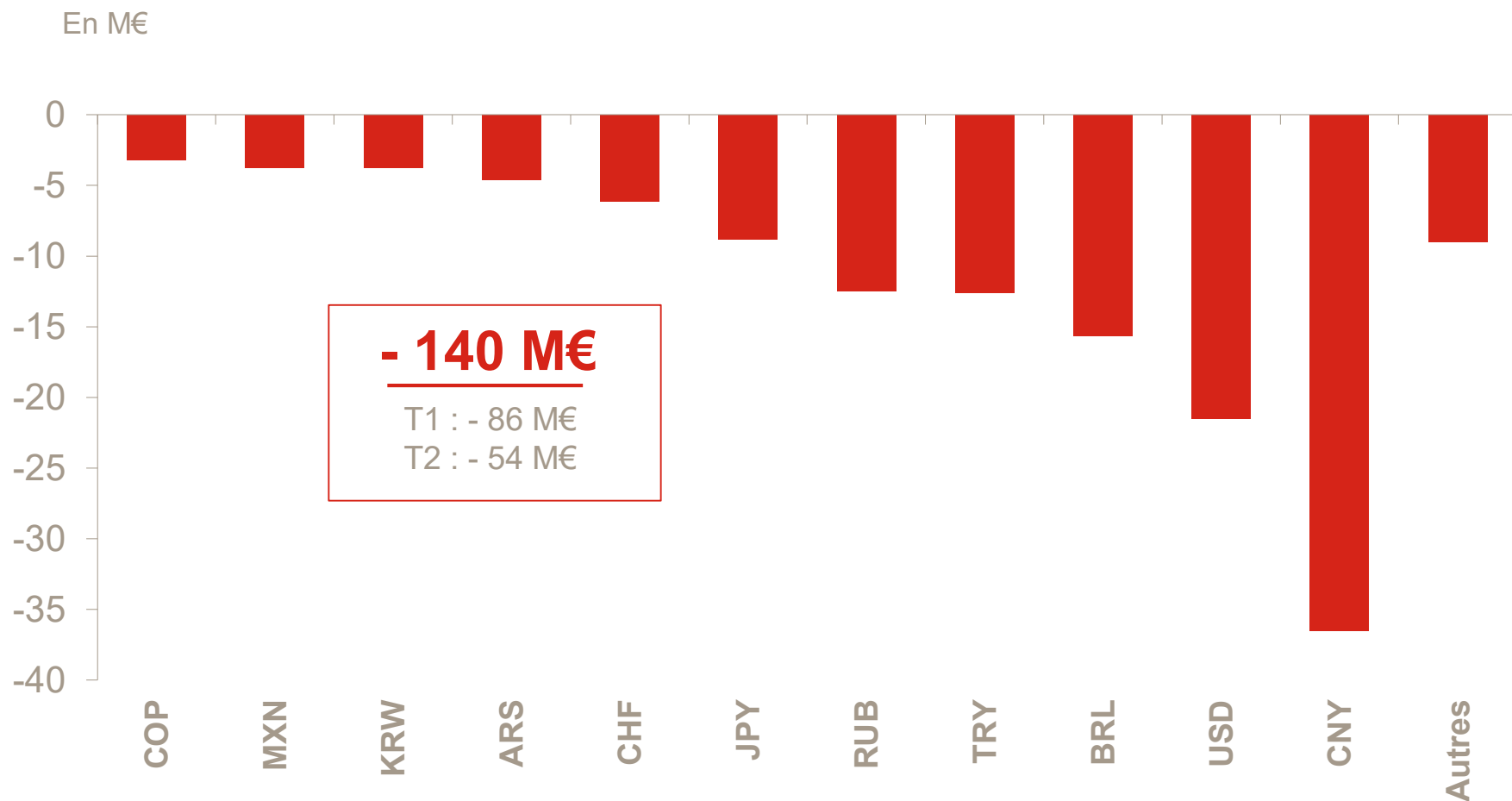
# Évolution des ventes

## 1<sup>er</sup> semestre 2017 → 2018

En M€

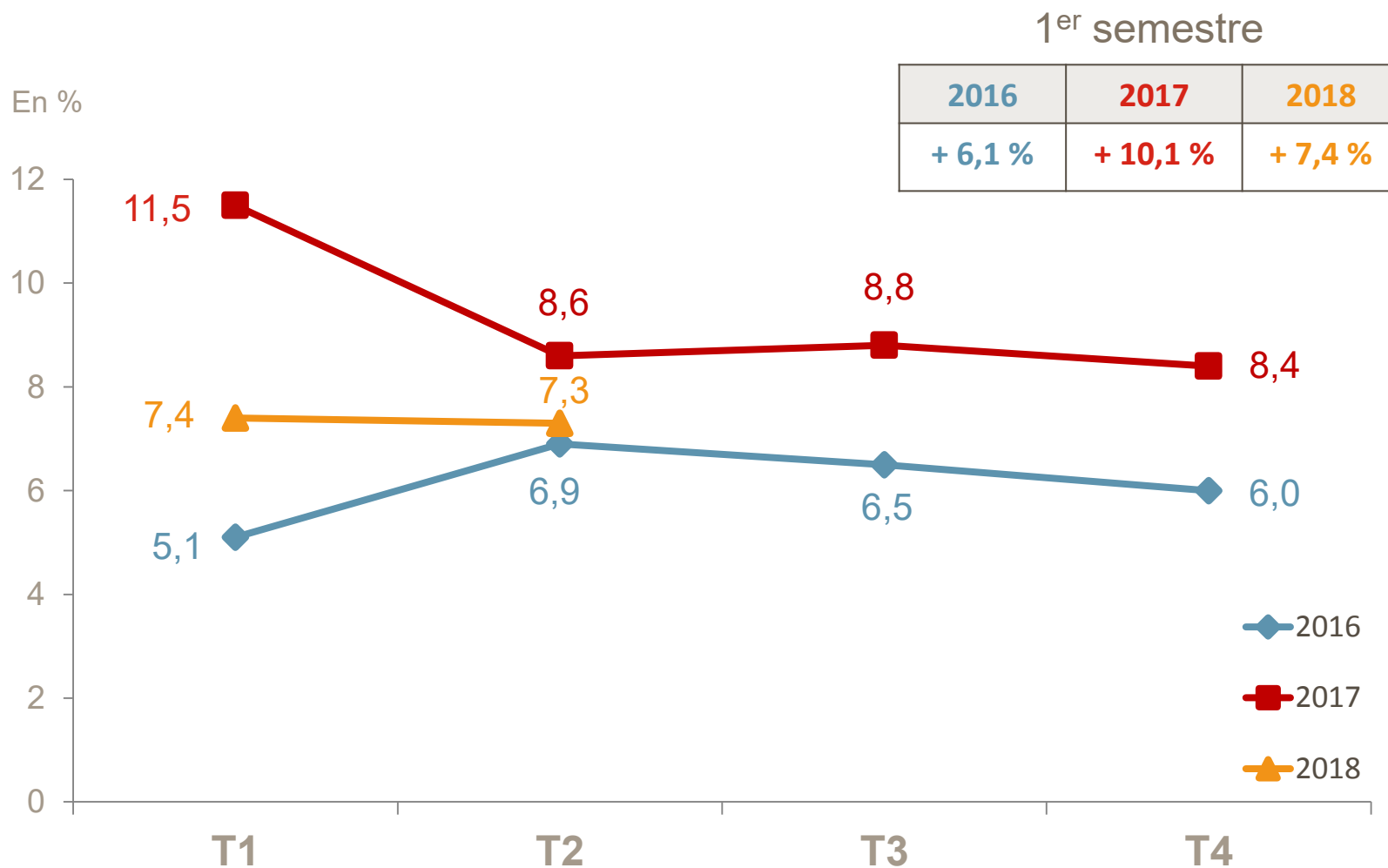


# Impact devises sur les ventes du 1<sup>er</sup> semestre 2018





# Croissance organique des ventes par trimestre



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

% calculés sur chiffres non arrondis

## Ventes du 2<sup>e</sup> trimestre

En M€



### EMEA

Europe occidentale

Autres pays



### AMÉRIQUE

Amérique du Nord

Amérique du Sud



### ASIE

Chine

Autres pays

TOTAL Grand Public

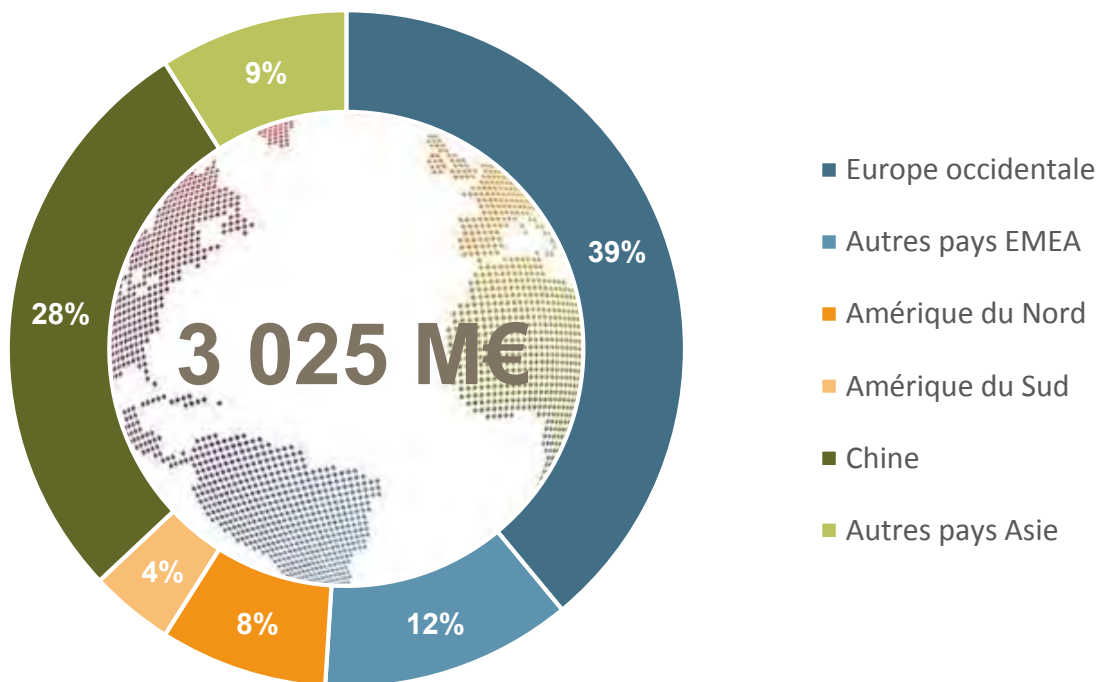
Professionnel

Groupe SEB

	T2 2017	T2 2018	Parités Courantes	tcpc
<b>EMEA</b>	<b>657</b>	<b>652</b>	<b>- 0,6 %</b>	<b>+ 2,1 %</b>
Europe occidentale	494	494	+ 0,1 %	+ 0,4 %
Autres pays	163	158	- 2,7 %	+ 7,4 %
<b>AMÉRIQUE</b>	<b>203</b>	<b>177</b>	<b>- 12,9 %</b>	<b>- 3,9 %</b>
Amérique du Nord	123	112	- 9,0 %	- 2,7 %
Amérique du Sud	80	65	- 18,8 %	- 5,6 %
<b>ASIE</b>	<b>406</b>	<b>481</b>	<b>+ 18,4 %</b>	<b>+ 20,9 %</b>
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<sup>er</sup> semestre



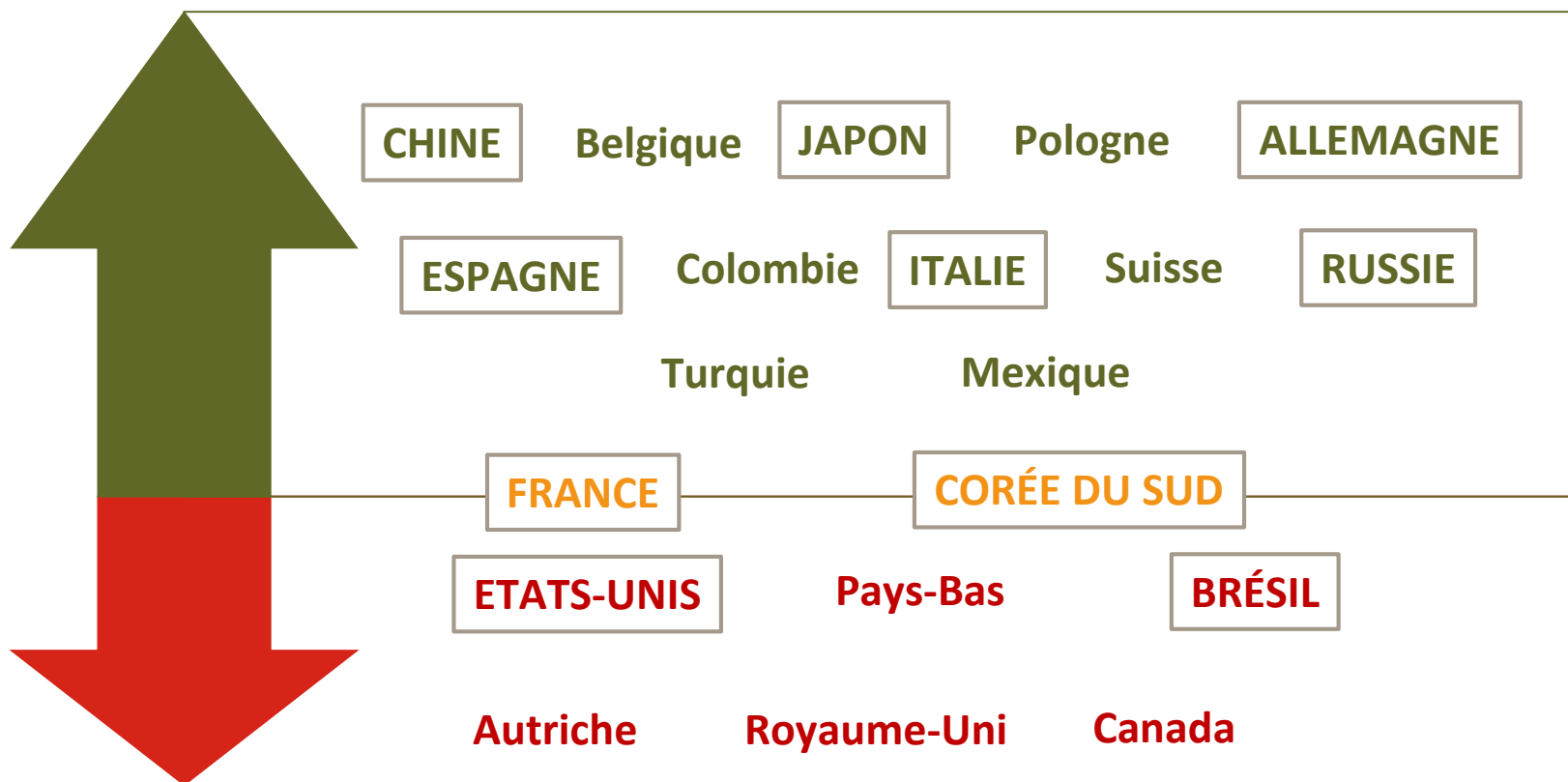
Pays matures **53 %**

Pays émergents **47 %**



# Palmarès des 20 premiers pays – 1<sup>er</sup> 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 DETALACH**

**Ventes S1 2018 : + 29 % à tcpc**

- 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

**Ventes S1 2018 : + 7 % à tpc**

- 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

*extrema*  
s tranquilos

## 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 Soin 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  
也同样给你

立即购买



tritan  
健康材质 • 美国FDA认证  
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 %**

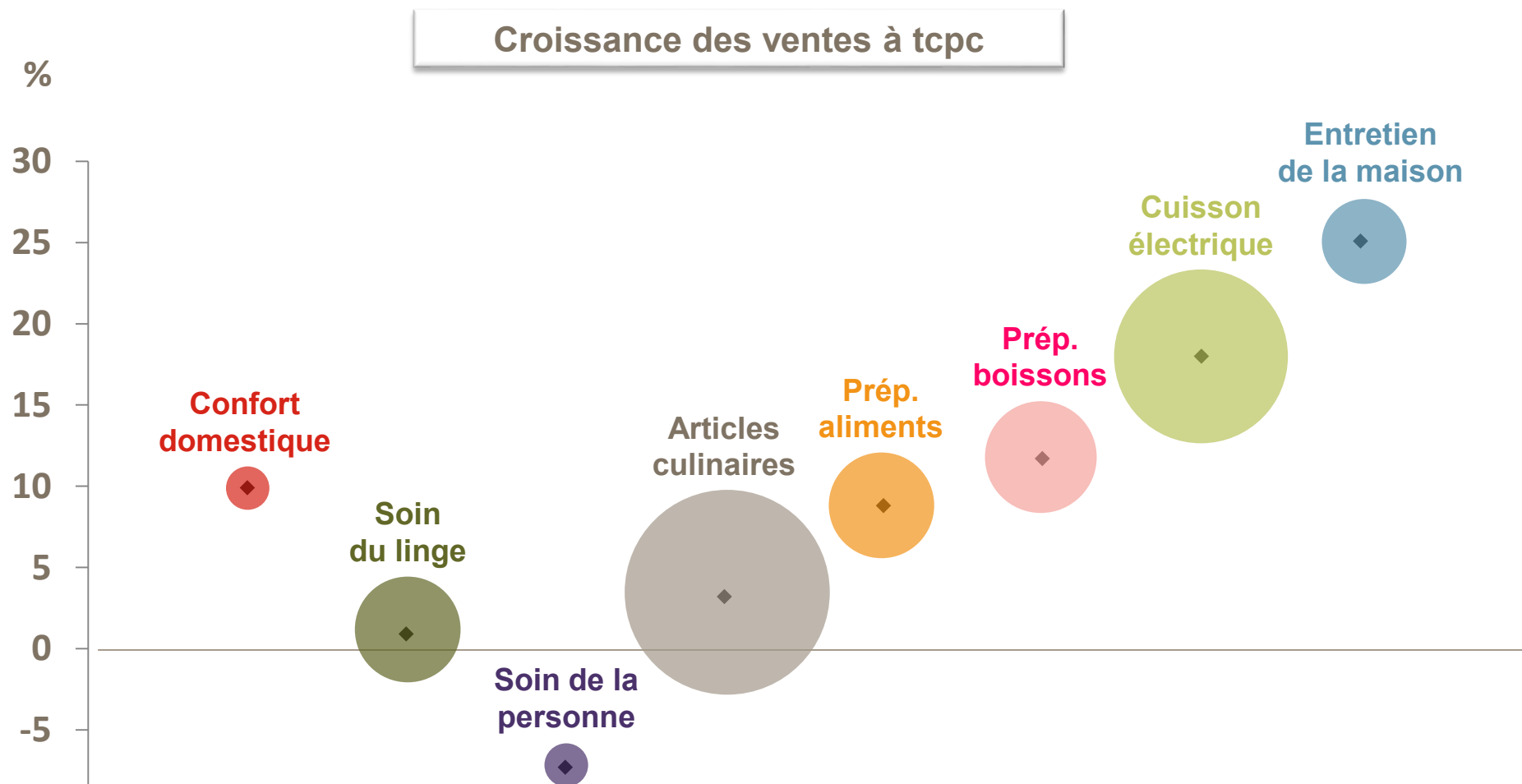


## Flash produits

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





## 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



XTP Cyclonic 4A+



**AIR FORCE™**  
Air Force 460  
**ALL-IN-ONE**



# Electrique culinaire

Gamme Companion



Arno Powermax 1000



Cook4me+ Krups



Cake Factory



Roma / Pisa



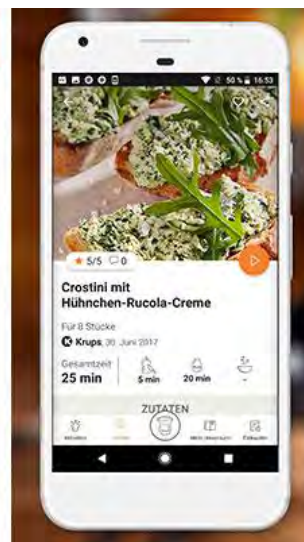
# Gamme LONO



# 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



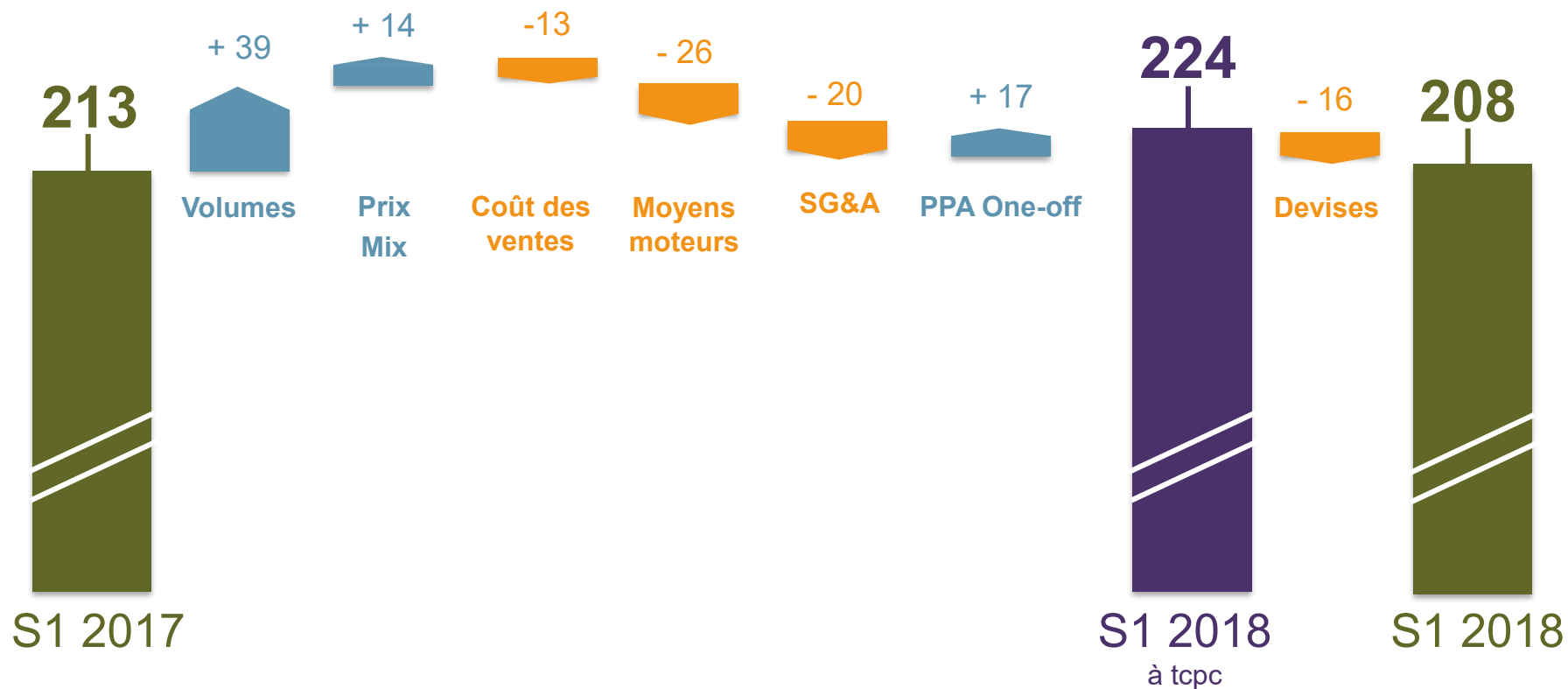
## Résultat Opérationnel d'Activité (ROPA)

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	
<b>ROPA</b>	<b>213</b>	<b>208</b>	<b>- 2,8 %</b>

# Construction du ROPA

## 1<sup>er</sup> semestre 2017 → 2018

En M€



# Résultat d'Exploitation

En M€

Résultat Opérationnel  
d'Activité (ROPA)

Intéressement et  
participation

Autres produits et charges  
d'exploitation

**Résultat d'exploitation**

**S1 2017**

**S1 2018**

213

208

- 2,8 %

(11)

(10)

(24)

(12)

**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)	
<b>Résultat net</b>	<b>83</b>	<b>91</b>	<b>+ 9,5 %</b>

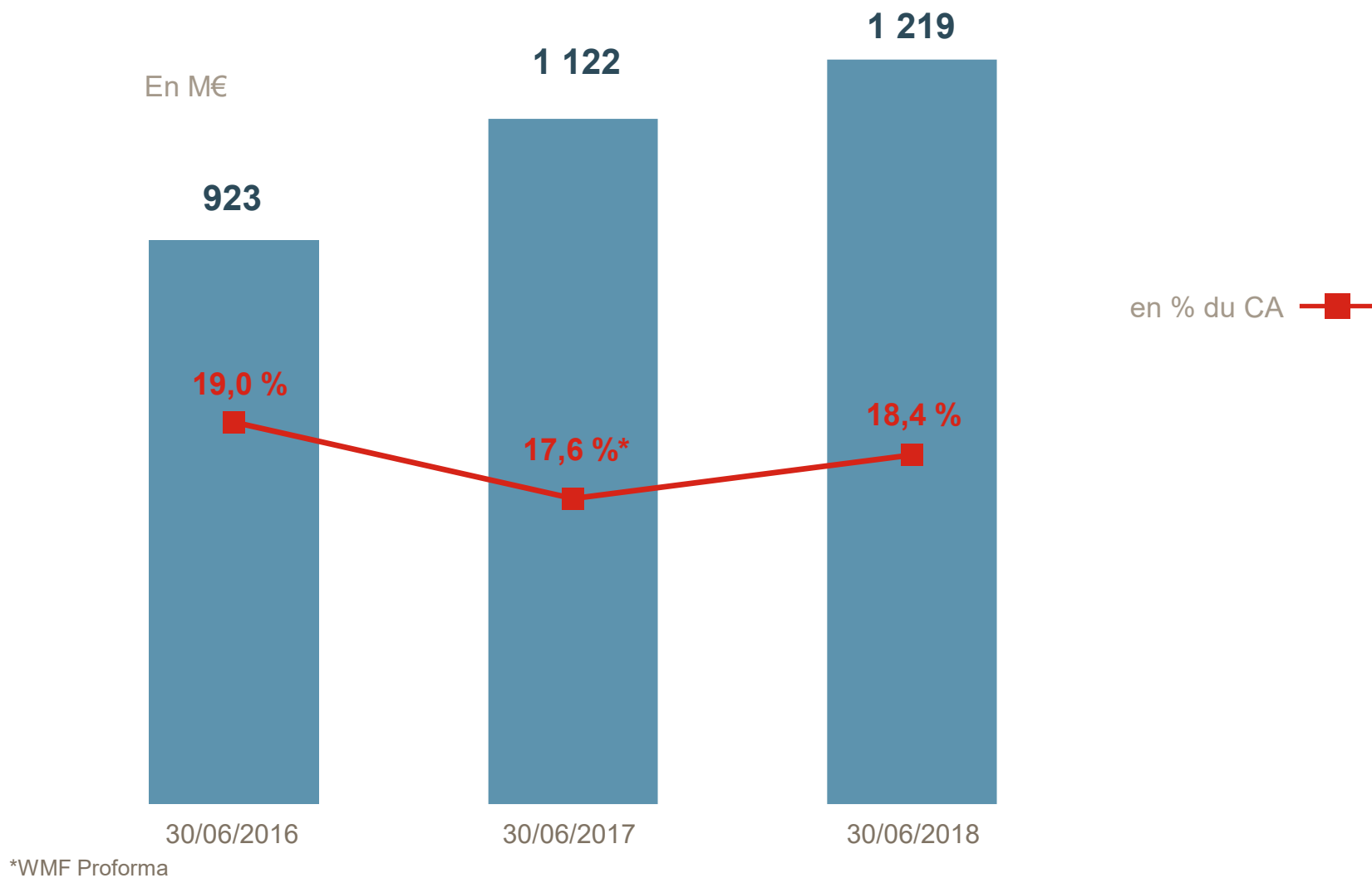


## Bilan simplifié

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

\* Après finalisation des écritures de PPA de WMF

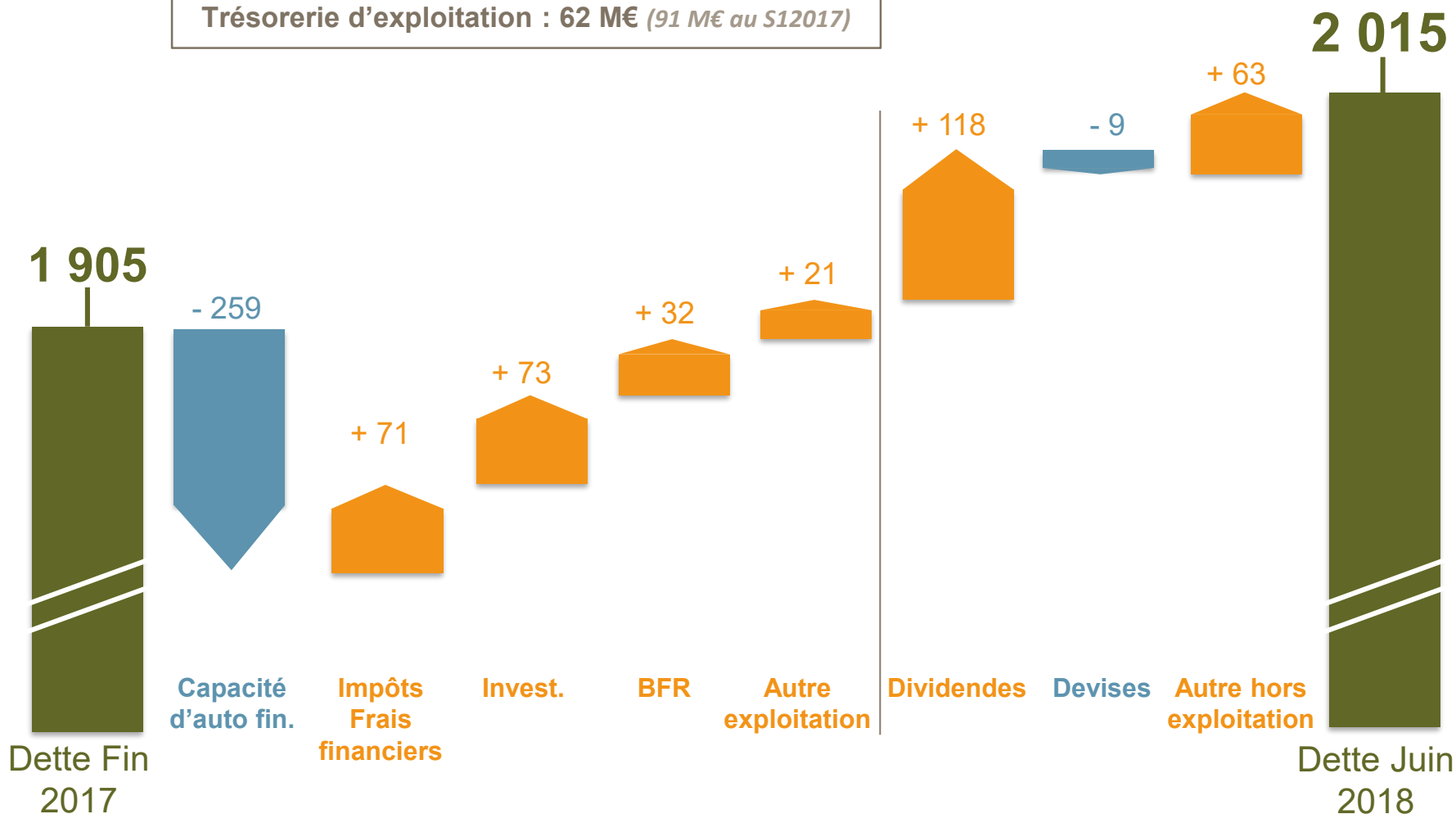
# Évolution du BFR



# Évolution de l'endettement net

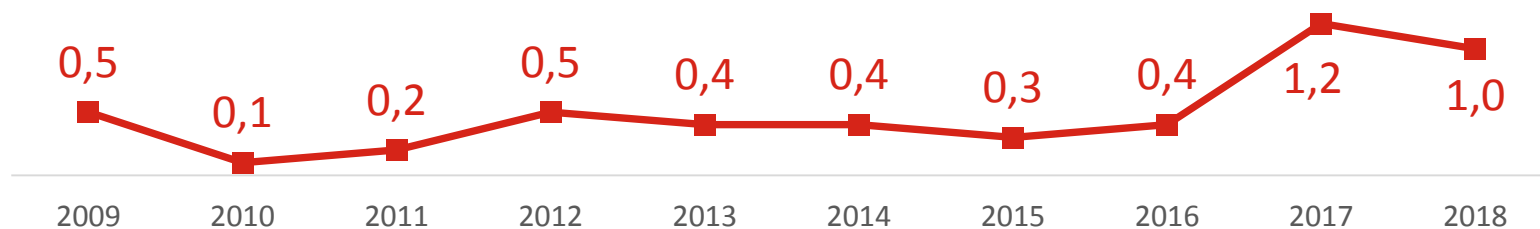
En M€

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

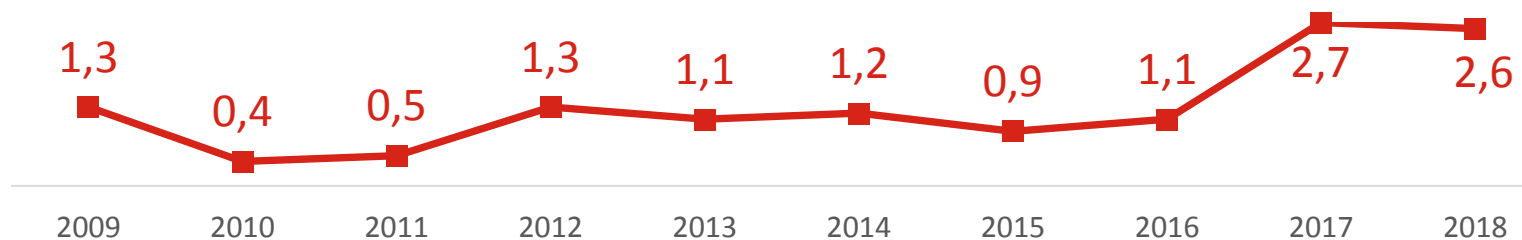


## Ratios d'endettement au 30 juin

### Dette nette/Fonds propres



### Dette nette/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 2<sup>nd</sup> 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 2<sup>nd</sup> 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](mailto:iposth@groupeseb.com)

[rhoffstetter@groupeseb.com](mailto:rhoffstetter@groupeseb.com)

Tél. : +33 (0) 4 72 18 16 40  
[comfin@groupeseb.com](mailto:comfin@groupeseb.com)

### **Presse**

Image Sept

**Caroline Simon**

**Claire Doligez**

**Isabelle Dunoyer de Segonzac**

[caroline.simon@image7.fr](mailto:caroline.simon@image7.fr)

[cdoligez@image7.fr](mailto:cdoligez@image7.fr)

[isegonzac@image7.fr](mailto:isegonzac@image7.fr)

Tél. : +33 (0) 1 53 70 74 48

**[www.groupeseb.com](http://www.groupeseb.com)**

