



VENTES ET RESULTATS SEMESTRIELS 2016

Paris – 25 juillet 2016

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



AIRBAKE | ALL-CLAD | ARNO | ASIAVINA | CALOR | CLOCK | EMSA | IMUSA | KRUPS | LAGOSTINA | MAHARAJA WHITELINE | MIRRO
MOULINEX | OBH NORDICA | PANEX | ROCHEDO | ROWENTA | SAMURAI | SEB | SUPOR | TEFAL | T-FAL | UMCO | WEAREVER



VENTES ET RESULTATS SEMESTRIELS 2016

Paris – 25 juillet 2016

Avertissement

Cette présentation peut contenir des informations de nature prévisionnelle relatives à la situation financière, aux résultats, aux métiers, à la stratégie et aux projets du Groupe SEB. Même si le Groupe SEB estime que ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables, elles ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la société. Les résultats effectifs peuvent être différents des déclarations prévisionnelles en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont hors de notre contrôle, et notamment les risques décrits dans les documents qui sont ou seront déposés par le Groupe SEB auprès de l'Autorité des Marchés Financiers et également sur notre site www.groupeseb.com.

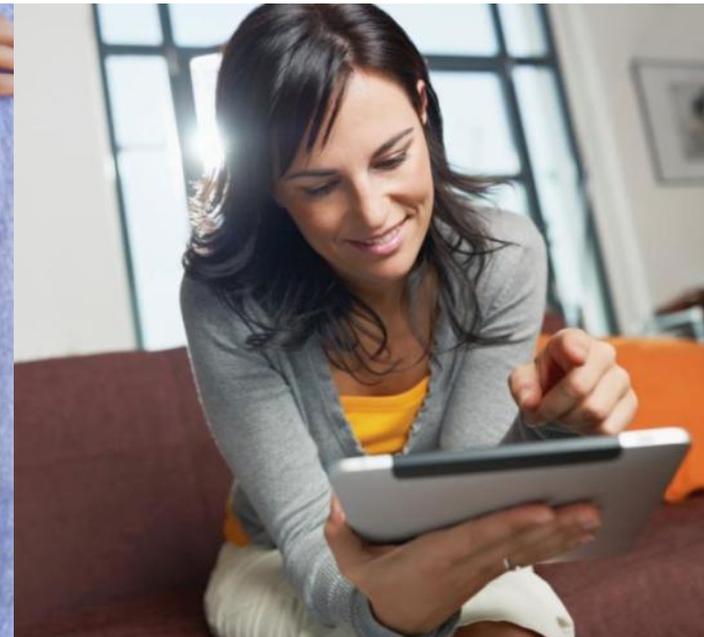
VENTES ET RESULTATS SEMESTRIELS 2016

Paris – 25 juillet 2016

- 1. Faits marquants**
- 2. Contexte, Activité et Résultats
du 1^{er} semestre**
- 3. Conclusion**

1. Faits marquants

- Acquisition d'EMSA
- Acquisition de WMF
- Renforcement au capital de SUPOR
- Réorganisation au Brésil
- Nouveau siège social



Acquisition d'EMSA

Design et savoir-faire

- Société allemande fondée en 1949
Siège social à Emsdetten
- **Cœur de métier**
 - Carafes et « mugs » isothermes
 - Ustensiles de cuisines
 - Boîtes de conservation
- **Culture de l'innovation**
- **3 sites industriels** : Allemagne, Chine et Vietnam
- 800 salariés



Acquisition d'EMSA

Des positions de 1^{er} plan



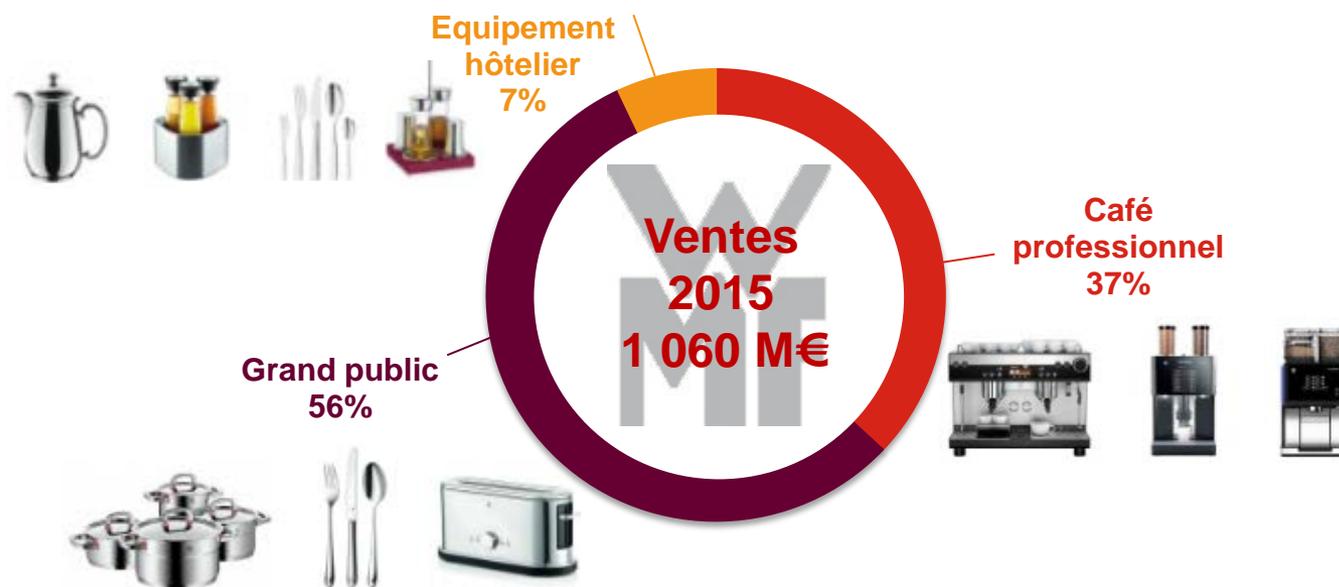
- Leadership en Allemagne
 - Carafes, pichets, bouteilles, « mugs » isothermes → **28 % PdM**
 - Conservation alimentaire → **~ 40 % PdM**
- Très forte notoriété de la marque en Allemagne → **81 %**

Ventes 2015
92 M€



Acquisition de WMF, Württembergische Metallwarenfabrik

- Société allemande fondée en 1853



Ventes 2015
1 060 M€

EBITDA 2015
118 M€ 11,1 %

5 700
collaborateurs

8 sites industriels
dont 6 en Europe

Une acquisition stratégique

- Entrée sur le marché très attractif des **machines à café professionnelles**
- Renforcement de notre position **en Allemagne**
- Accélération du développement des **ustensiles de cuisine**
- Enrichissement de notre **portefeuille de marques**
- Renforcement de notre réseau de **magasins en propre**



Café professionnel : une nouvelle plateforme de croissance

Ventes 2015 : 395 M€

- **N°1 mondial → 28 % PdM**
- Un parc installé de plus de 200 000 machines
- Maintenance via 500 techniciens en zone D-A-CH
- Politique d'innovation forte
- Base de clients professionnels très large

WMF  **schaerer**



Grand public : des positions renforcées en Allemagne

Ventes 2015 : 590 M€

- Leader des articles culinaires en zone D-A-CH
- Expertise inox
- Positionnement premium
- Croissance rapide en PEM
- Distribution diversifiée
+ 200 magasins en propre



Silit



Equipement hôtelier : un métier adjacent, stable et récurrent

Ventes 2015 : 75 M€



- N° 1 en zone D-A-CH
- Ustensiles et accessoires de table premium pour les hôtels, restaurants et navires de croisière
- Activité complémentaire pour le Groupe

 PRINCESS CRUISES

 AIDA
CRUISES

 Hilton
HOTELS & RESORTS

 Sheraton®
HOTELS & RESORTS

 PROCURIO
GENERAL TRADING (L.L.C.)

 Fairmont
HOTELS & RESORTS



Acquisition : chiffres-clés (1/2)

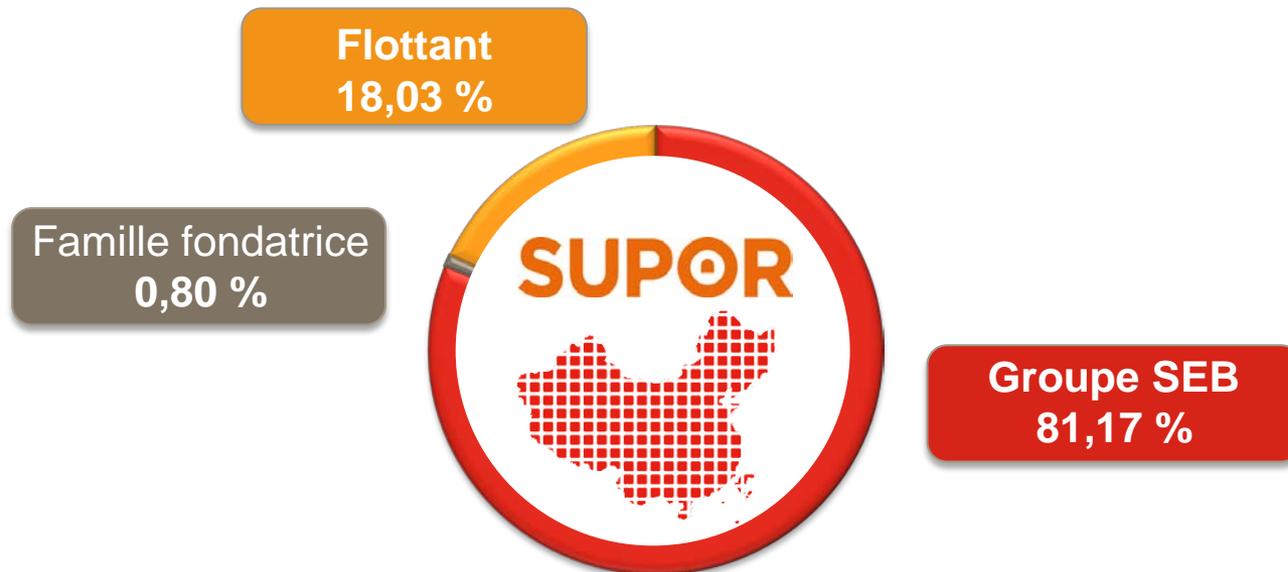
- **Montant de la transaction → 1 585 M€**
 - Prix de vente : **1 020 M€**
 - Reprise de la dette financière nette : **565 M€**
- Provision retraites et pré-retraites : **125 M€**
- « Closing » de l'opération attendu au 2nd semestre 2016

Acquisition : chiffres-clés (2/2)

- EBITDA 2016 ajusté estimé : **140 M€**
- Objectif de synergies : **~ 40 M€ par an à l'horizon 2020**
- Ratio proforma Dette nette / EBITDA ajusté :
 - **Inférieur à 3 au 31/12/2016**
 - **Retour à moins de 2 à fin 2018**
- Relation du BPA > **20 % dès la première année**

Renforcement au capital de Supor

- 22 décembre 2015 → Accord de rachat de **50 millions d'actions** soit 7,9 % du capital de Supor à la famille Su / Prix unitaire de 29 RMB
- 2 juin 2016 → Accord des autorités chinoises
- 24 juin 2016 → Transfert des titres - **Coût = 196 M€**



Prix de revient d'une action Supor pour le Groupe SEB = 17 RMB

Réorganisation industrielle au Brésil

Activité industrielle du Groupe



- Environnement brésilien très dégradé
- Faiblesse persistante du Real
- Usine historique PEM du Groupe à São Paulo insuffisamment productive et enclavée
- Rentabilité et parts de marché du Groupe sous pression au Brésil



Transfert partiel de production vers Recife depuis 3 ans (~ 20 %)

Transfert progressif de la production résiduelle de PEM de São Paulo vers Itatiaia

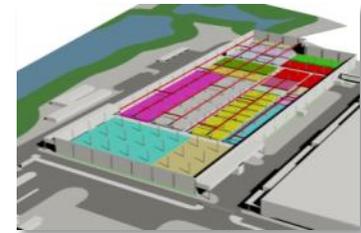
Relocalisation de la production de PEM

Itatiaia (état de Rio de Janeiro) → Proximité des 3 plus gros marchés régionaux du Groupe au Brésil : São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro



Capacité industrielle fortement augmentée

- Nouvelle usine en construction > 56 000 m² avec possibilité d'extension



Capacité logistique améliorée

- Nouvel entrepôt industriel 36 000 m²



Efficacité commerciale accrue

- Centre de distribution 9 500 m²



Montée en puissance progressive de l'usine d'Itatiaia



Nouveau siège social, un CAMPUS unique...



...inscrit dans la modernité et respectueux de l'environnement

- « **Usine Tertiaire** »

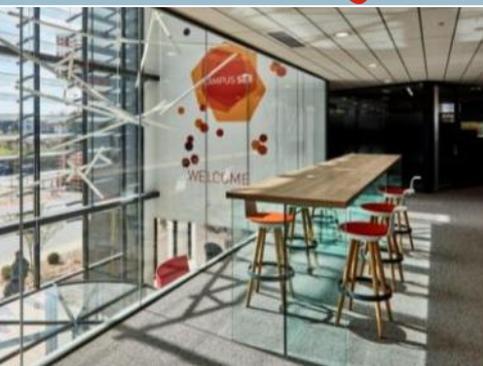
- 6 ha / 25 000 m² de bureaux
- ~ 1 000 collaborateurs
- Près de 60 salles de réunions

- **Une démarche durable**

- Matériaux choisis, consommations énergétiques réduites

EFFICACITÉ AU TRAVAIL ACCRUE
COLLABORATIONS FACILITÉES
AMÉLIORATION DE LA QUALITÉ DE VIE
COHÉSION DES ÉQUIPES

Espaces
co-working



Amphithéâtre
290 places



SEB
Lab



digital
ROOM



2. Contexte, Activité et Résultats du 1^{er} semestre 2016



Le 1^{er} semestre en bref



- Forte volatilité des devises
- Environnement difficile au Brésil
- Contexte européen plutôt porteur
- BREXIT
- Matières premières favorables



- Bonne dynamique des ventes
- Environnement prix bien orienté
- Gains achats
- Moyens moteurs accrus
- Robuste progression des résultats
- Très bonne génération de trésorerie

Chiffres-clés à fin juin 2016

tcpc : taux de change et périmètre constants

	T1	T2	S1
Chiffre d'affaires	1 115 M€	1 049 M€	2 164 M€
Variation en €	+ 2,3 %	+ 2,5 %	+ 2,4 %
Variation à tcpc	+ 5,1 %	+ 6,9 %	+ 6,0 %
ROPA	93 M€	79 M€	172 M€
Variation en €	+ 1,1 %	+ 46,0 %	+ 17,7 %
Variation à tcpc	+ 50 %	+ 76 %	+ 60 %
Génération de trésorerie d'exploitation	144 M€	81 M€	81 M€ en S1 2015
Endettement au 30/06	629 M€	+313 M€	+313 M€ vs 31/12/2015

Ventes du 1^{er} semestre 2016

	S1 2015	S1 2016	Parités Courantes	tcpu	2015/2014 à tcpu
EMEA	966	1 016	+ 5,1 %	+ 5,6 %	+ 6,6 %
Europe Occidentale	684	731	+ 6,8 %	+ 4,7 %	+ 6,4 %
Autres pays	282	285	+ 0,9 %	+ 7,9 %	+ 7,0 %
AMERIQUES	420	352	- 16,2 %	- 5,4 %	+ 6,1 %
Amérique du Nord	246	214	- 12,8 %	- 9,5 %	+ 8,4 %
Amérique du Sud	174	138	- 21,0 %	+ 0,4 %	+ 3,5 %
ASIE	727	796	+ 9,6 %	+ 13,1 %	+ 14,0 %
Chine	522	585	+ 12,3 %	+ 17,2 %	+ 17,0 %
Autres pays d'Asie	205	211	+ 2,8 %	+ 2,7 %	+ 7,6 %
Total	2 113	2 164	+ 2,4 %	+ 6,0 %	+ 8,7 %

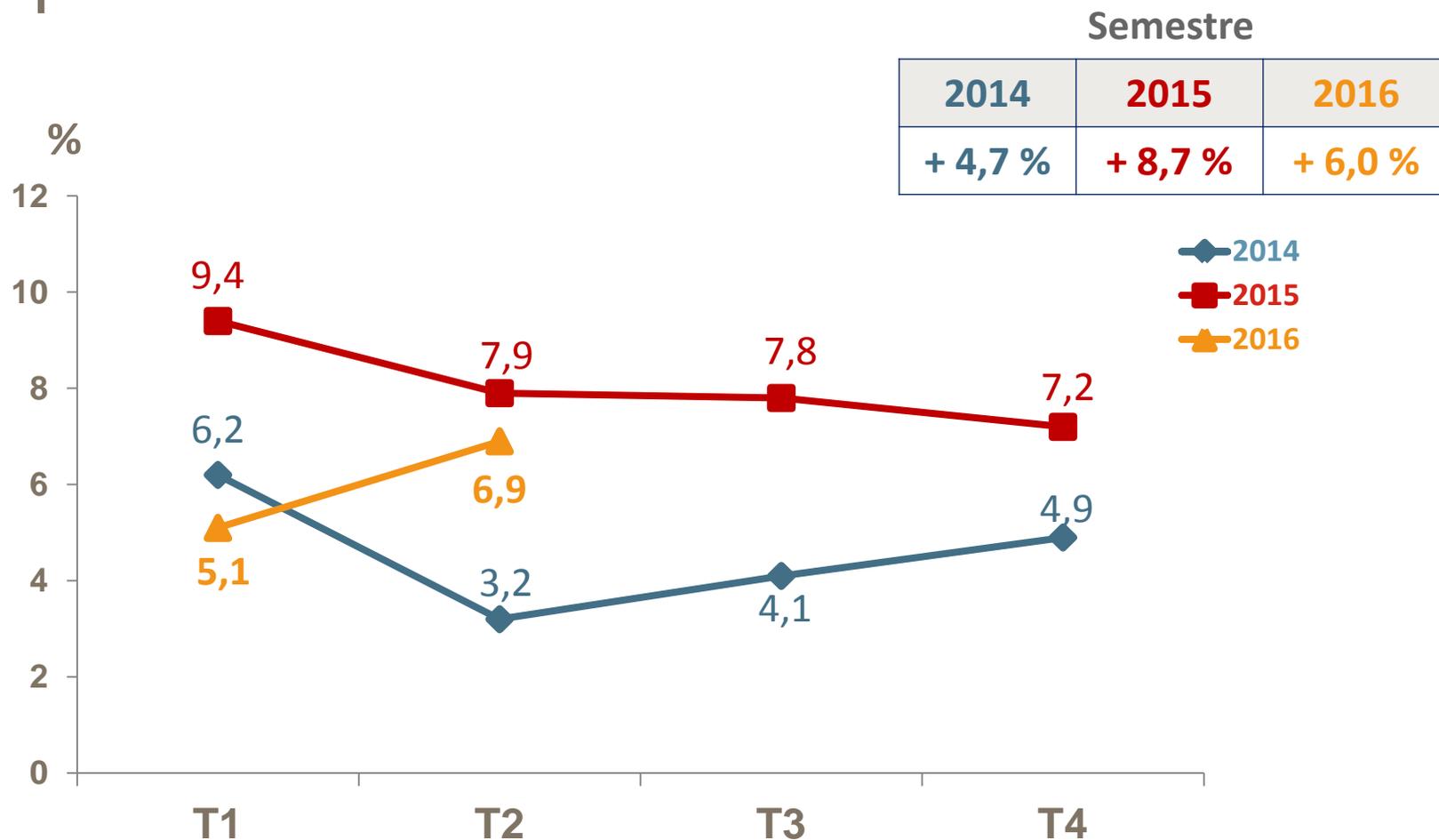
% calculés sur chiffres non arrondis

Ventes du 2^e trimestre 2016

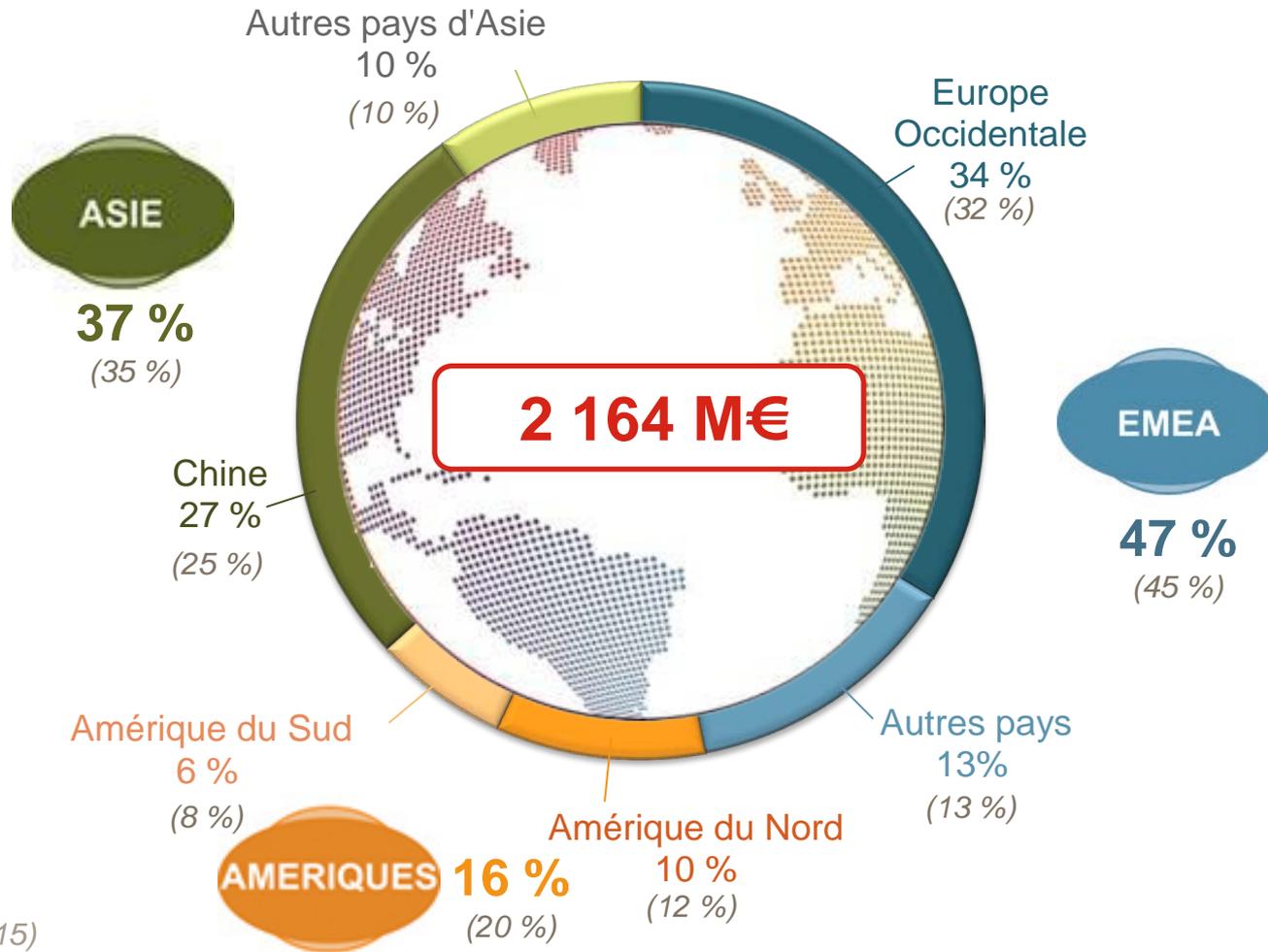
	T2 2015	T2 2016	Parités Courantes	tcpu	2015/2014 à tcpu
EMEA	483	508	+ 5,0 %	+ 6,0 %	+ 5,2 %
Europe Occidentale	348	372	+ 6,7 %	+ 5,0 %	+ 7,6 %
Autres pays	135	136	+ 0,6 %	+ 8,5 %	- 0,2 %
AMERIQUES	221	187	- 15,1 %	- 5,3 %	+ 8,6 %
Amérique du Nord	129	114	- 11,4 %	- 6,9 %	+ 10,3 %
Amérique du Sud	92	73	- 20,4 %	- 3,0 %	+ 6,7 %
ASIE	320	354	+ 10,8 %	+ 16,8 %	+ 12,7 %
Chine	218	250	+ 14,7 %	+ 23,5 %	+ 16,2 %
Autres pays d'Asie	102	104	+ 2,3 %	+ 2,4 %	+ 6,6 %
Total	1 024	1 049	+ 2,5 %	+ 6,9 %	+ 7,9 %

% calculés sur chiffres non arrondis

Croissance organique des ventes par trimestre



Ventes du 1^{er} semestre par zone géographique



(Ventes S1 2015)

Palmarès des 20 premiers pays





Focus pays

- Marché dynamique, PEM et articles culinaires
- Ventes S1 2016 : **311 M€, + 5,7 %**
→ **+ 9,1 %** hors LPs
- Articles culinaires → Moteur principal de la croissance en T1
- PEM comme locomotive en T2
→ Cookeo, Machines Nespresso + Dolce Gusto, Cuisine Companion, Aspirateurs...



- **Marché PEM en croissance**
- **Ventes S1 2016 : + 13,5 %**
 - ➔ **Articles culinaires : + 30 %** hors LP
 - ➔ **PEM : + 10 %**
Aspirateurs (4A), Espresso automatiques, OptiGrill



Renforcement des positions



- Marché PEM stable
- Marché articles culinaires en croissance, tiré par les MDD
- Difficultés de certains distributeurs
- Ventes S1 2016 : - 8 % à tpcp
 - Déstockage dans la distribution
 - Baisse en articles culinaires T-fal
 - Solide croissance d'All-Clad
 - Léger repli en repassage, mais + 20 % en défroisseurs



X-CEL STEAM
The Most Powerful
Handheld Steamer

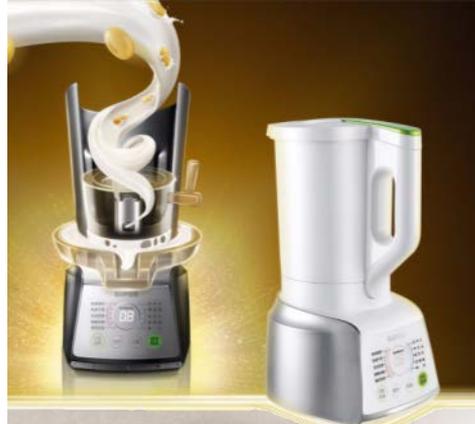
Discover this product



- Récession économique
 - Marchés PEM et articles culinaires en baisse
 - Développement de l'entrée de gamme
- Ventes S1 2016 : - 9 % à tcpc
 - T2 à - 16 % à tcpc
 - Baisse continue en articles culinaires
 - Recul marqué en PEM au T2
- Actions de compétitivité en cours



- **Marché en croissance tirée par l'e-commerce**
- **Ventes SUPOR S1 2016 : + 17 % à tpc**
→ Forte accélération au T2 : **+ 24 % à tpc**
- **Surperformance continue en PEM culinaire**
→ Position de n°2 renforcée
- **Dynamique en articles culinaires**
- **Poursuite de l'extension de la distribution**
+ 3 000 PDV au S1 → **53 000 PDV**
- **Ventes en ligne x 2** au S1



- **Marché PEM en retrait**
- **Ventes S1 2016 : + 11 % à tpcp**
→ Croissance tous canaux de distribution
- **Solide dynamique en articles culinaires :**
ventes + 13 %
→ Anniversaire 60 ans Tefal
→ Accélération en ustensiles
- **Transfert réussi marque Rowenta → Tefal**
→ Coiffure : **ventes + 52 %**
→ Aspirateurs : **ventes + 15 %**





Actualité produits

Soin de la maison



Clean & Steam



X-trem Power Cyclonic



X-trem Power



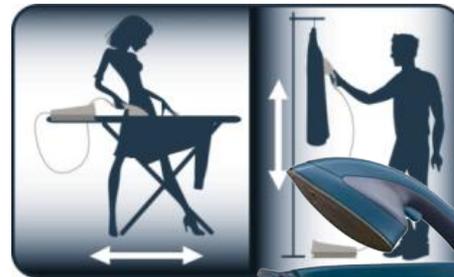
Silence Force Repelente Liquid
Systeme ouvert anti-moustique

Soin du linge

Pro Express Care



Steamcare



Tweeny



X-Cel / Access steam
Défroissage rapide



Soin de la personne



Brush & straight
Premium Care



Steampod 2.0
Poursuite de la success story



Expertise Pro AC

Préparateurs culinaires



i-Companion
Le robot connecté



Quick chef



**Blender chauffant
Soup & Co**



Infiny force



Planetaria

Cuisson électrique

Cuiseur à riz
Expertise de Supor



OptiGrill + XL



Fry Delight

Plancha des saveurs



Cookeo / Cook4me



Préparation des boissons



*Success story
au Japon*

**QUATTRO
FORCE** KRUPS



60 ans de Tefal

eXperience
by Tefal



LIMIT AT
230°C*
NO OVERHEATING
FOR PERFECT COOKING RESULT
ON INDUCTION ONLY

*VARIABLE AT +5%



Articles Culinaires

Lagostina



All-Clad
METALCRAFTERS LLC



Une approche locale

Rochedo
Riquezas do mundo



SUPOR



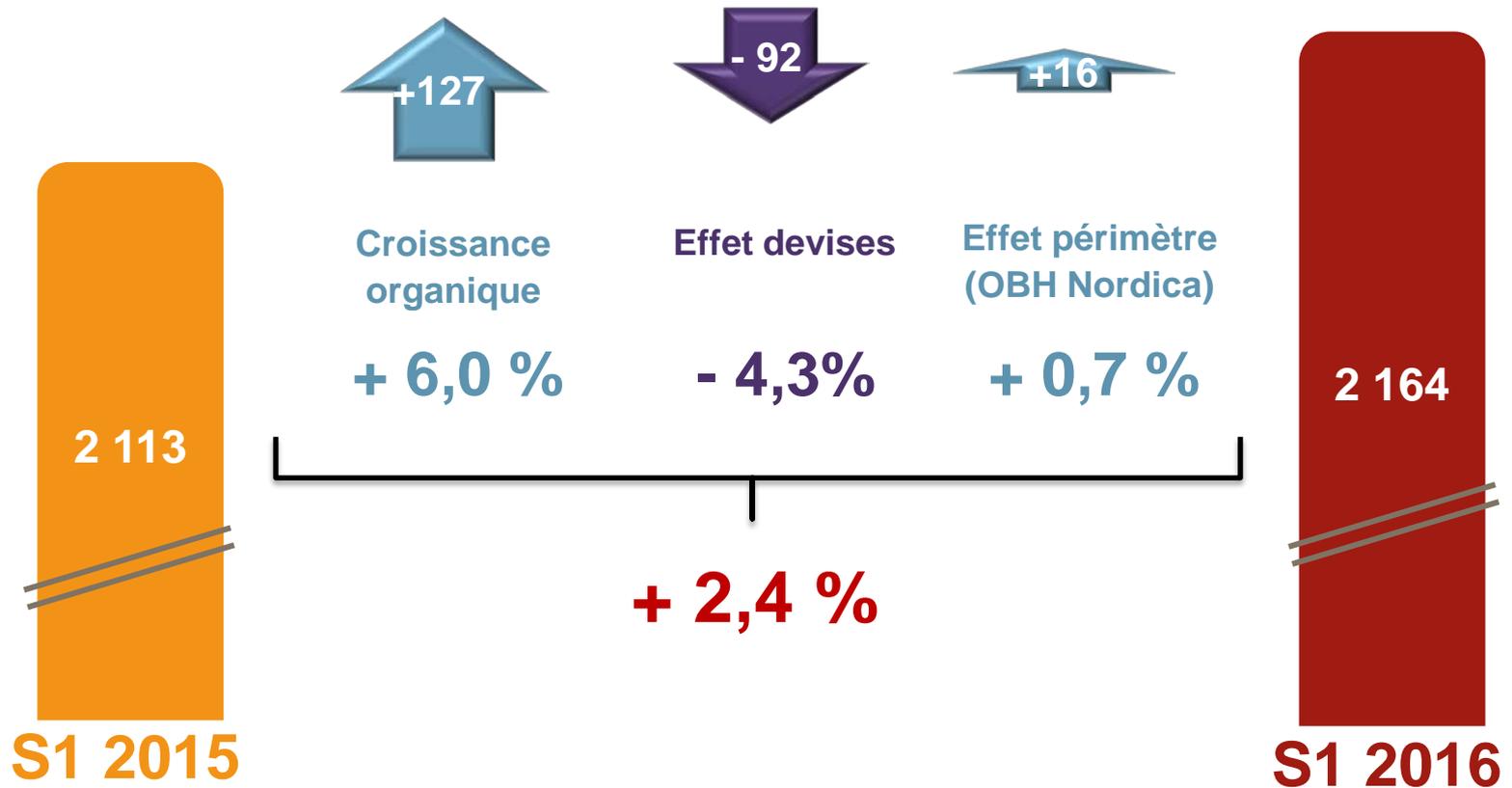
Imusa
Caldero
El Original
SE CREÓ EN 1984
Ahora es más seguro
Fondo antideslizante
Asas más gruesas*

Caldeiros IMUSA, el sabor de tus comidas y la seguridad en tu cocina!
*Comparadas con asas anteriores de caldeiros Imusa



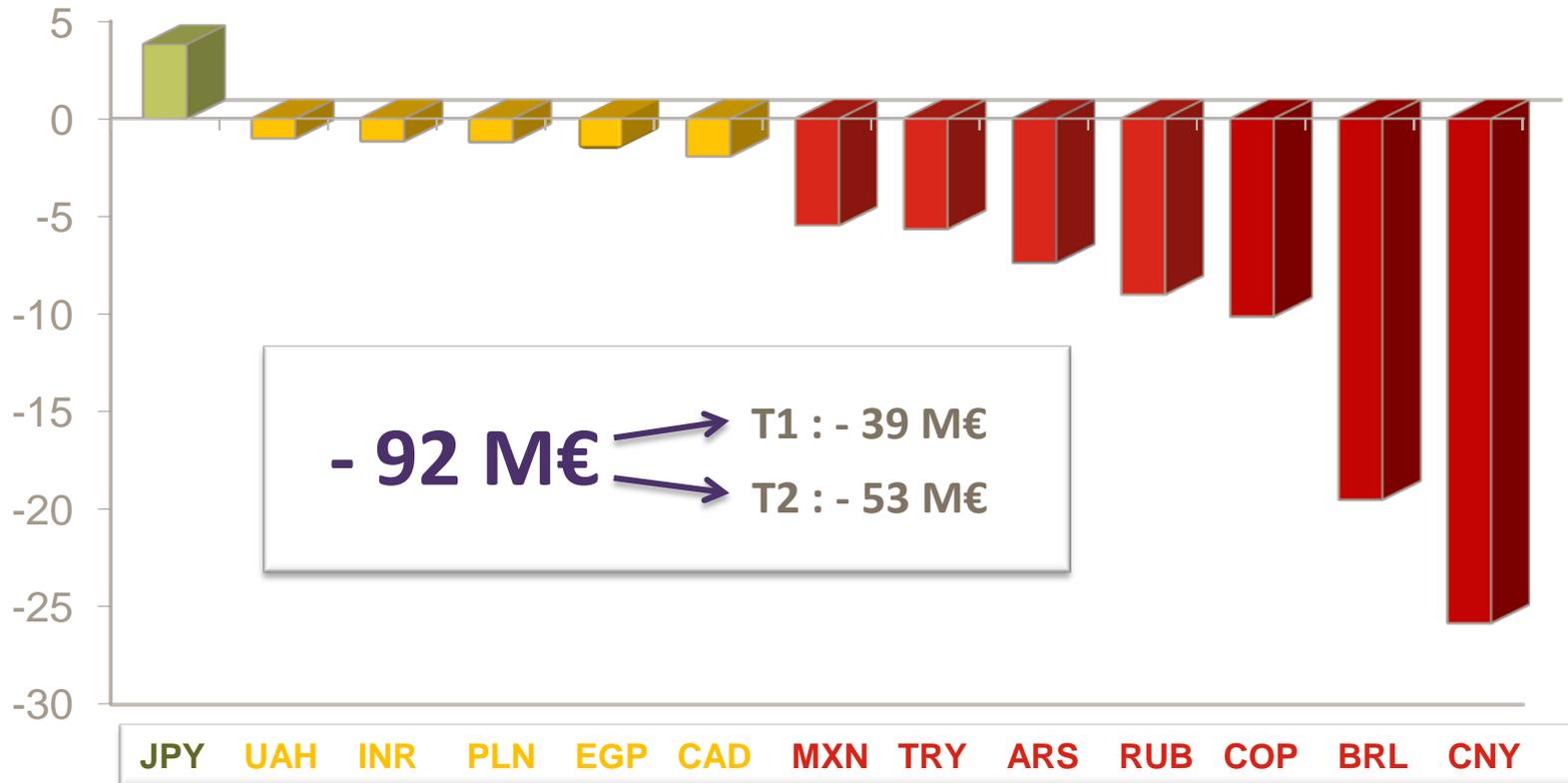
Evolution des ventes du 1^{er} semestre 2015 → 2016

En M€



Impact devises sur les ventes du 1^{er} semestre 2016

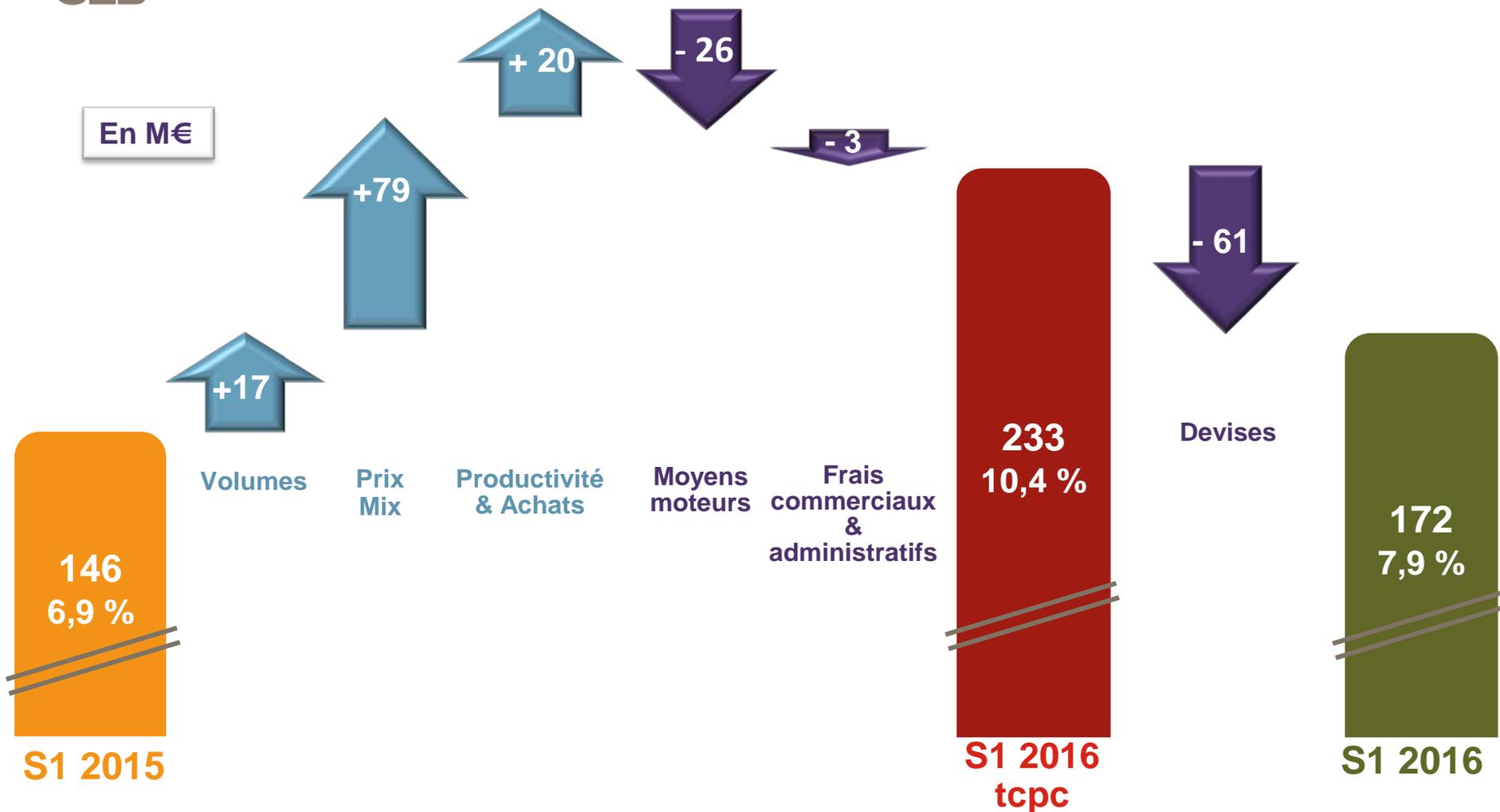
En M€



Résultat Opérationnel d'Activité (ROPA)

En M€	S1 2015	S1 2016	△ En €	△ tpc
Ventes	2 113	2 164	+ 2,4 %	+ 6,0 %
Frais opérationnels	1 967	1 992	+ 1,3 %	+ 2,0 %
Résultat Opérationnel d'Activité (ROPA)	146	172	+ 17,7 %	+ 60,0 %
MOP	6,9 %	7,9 %	+ 1,0 pt	+ 3,5 pts

Construction du ROPA, 1^{er} semestre 2015 / 2016



Résultat d'Exploitation

En M€

	S1 2015	S1 2016	
Résultat Opérationnel d'Activité (ROPA)	146	172	+ 17,7 %
Intéressement et participation	(9)	(14)	
Autres produits et charges d'exploitation	(15)	(24)	
Résultat d'exploitation	122	134	+ 9,1 %

Résultat Net

En M€

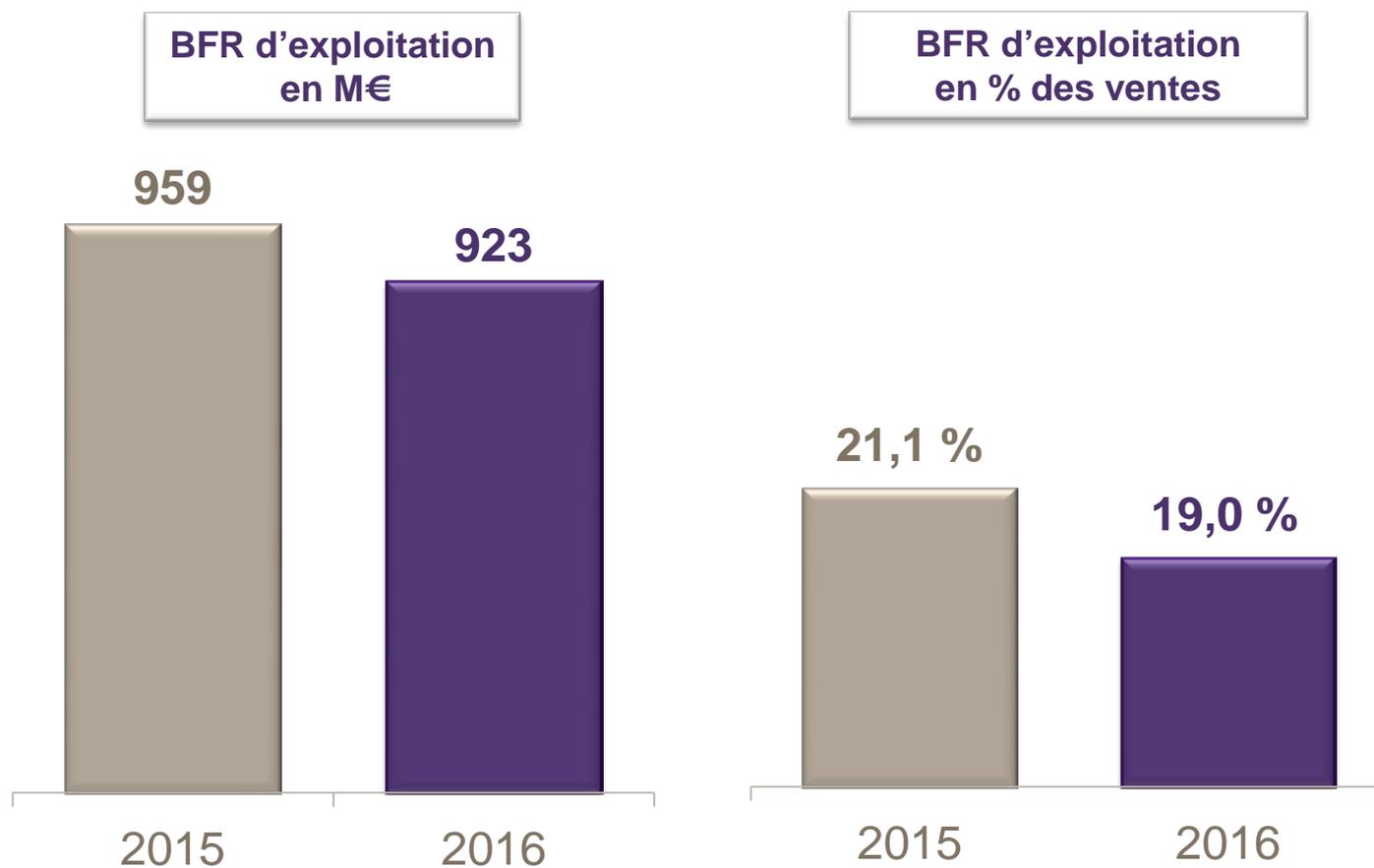
	S1 2015	S1 2016	
Résultat d'exploitation	122	134	+ 9,1 %
Charges d'intérêt	(14)	(17)	
Autres charges financières	(9)	(8)	
Impôts	(25)	(26)	
Intérêts minoritaires	(20)	(20)	
Résultat net part du Groupe	54	62	+ 15,0 %

Bilan simplifié

En M€

	30/06/2015	30/06/2016
Actif immobilisé	1 675	1 748
BFR d'exploitation	959	923
Total des actifs à financer	2 634	2 671
Fonds propres	1 841	1 626
Provisions	249	273
Autres actifs et passifs à CT	91	143
Dette financière nette	453	629
Total des financements	2 634	2 671

Evolution du BFR d'exploitation au 30 juin



Détail de l'évolution de l'endettement net

En M€

Trésorerie d'exploitation : 144 M€ (81 M€)

S1 2015

- 192

49

57

- 13

53

316

- 207

+ 57

+ 59

- 106

+ 53

+ 92

+ 54

+ 311

Capacité
d'autofin.

Impôts et frais
financiers

Invest.

BFR

Autre
exploitation

Dividendes

Devises

Autre
Hors
exploitation

629

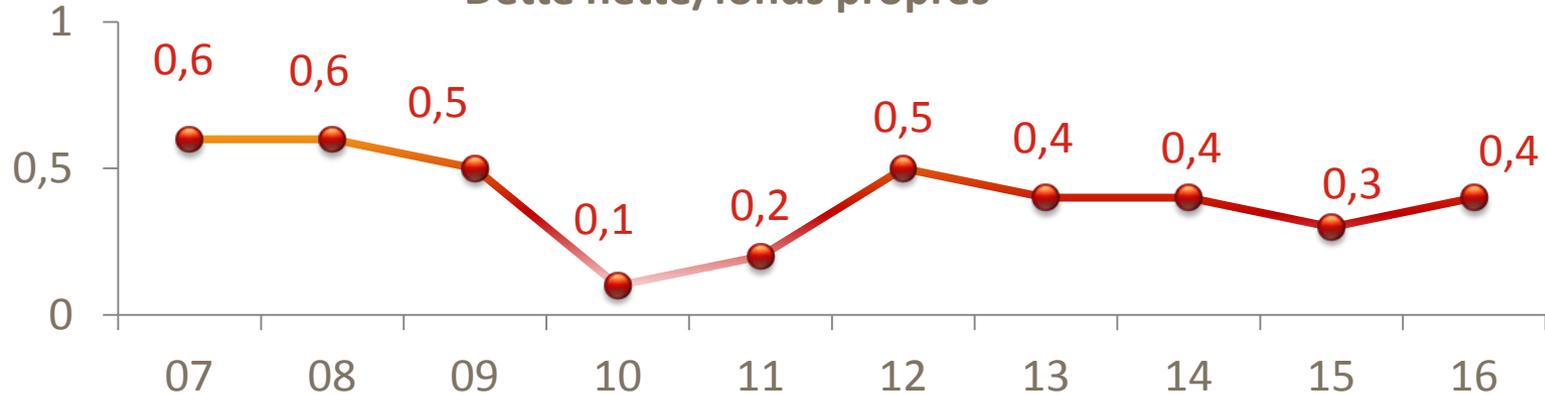
Dette fin
2015

Dette fin
juin 2016

Des ratios d'endettement sains

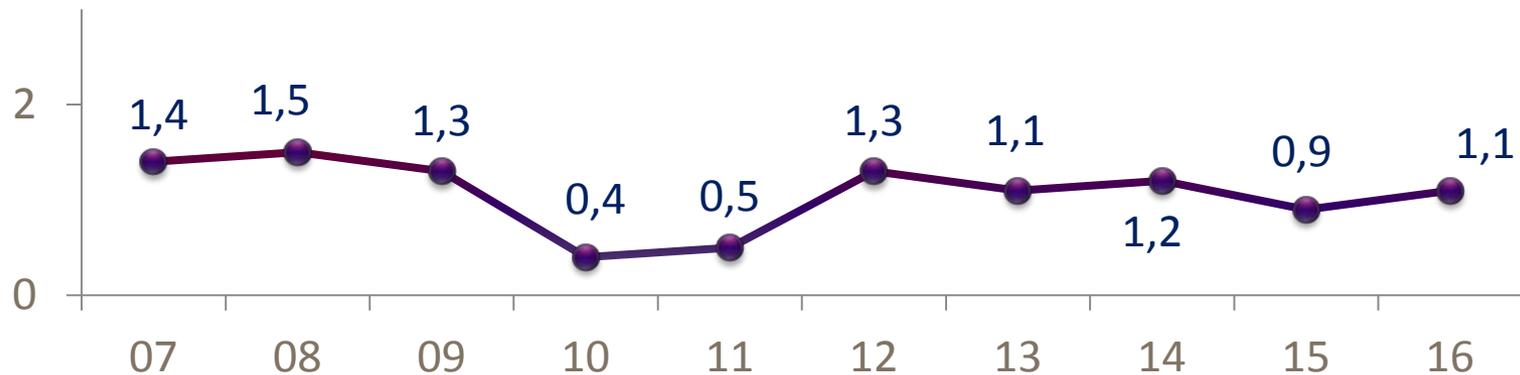
Ratio au 30/06

Dette nette/fonds propres



Ratio au 30/06

Dette nette/EBITDA ajusté



3. Conclusion



Un très bon 1^{er} semestre

Bonne dynamique des ventes

- Tirée par EMEA et Asie
- Croissance quasi généralisée des lignes de produits

ROPA record et forte amélioration de la MOP

- Prix-mix favorable
- Large compensation des effets devises
- Investissements en moyens moteurs
- Gains de productivité / achats

Génération solide de trésorerie d'exploitation

- 144 M€

Objectifs 2016

Ventes

Croissance organique supérieure à **5 %**

ROPA

Progression du ROPA supérieure à **10 %**
Effet devises estimé à ce jour voisin de **- 120 M€**

Calendrier des prochains évènements



25/07/2016	Ventes et résultats du S1 2016
01/08/2016	Rapport semestriel 2016
25/10/2016	Ventes et infos financières 9 mois 2016

Contacts



Investisseurs / Analystes
Groupe SEB
Direction de la Communication Financière
et des Relations Investisseurs
Isabelle Posth et Emmanuel Fourret

iposth@groupeseb.com
efourret@groupeseb.com

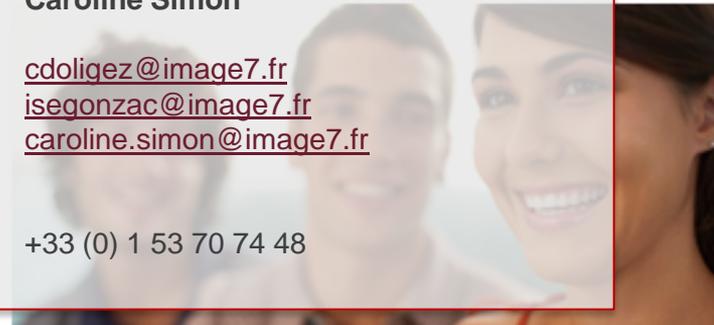
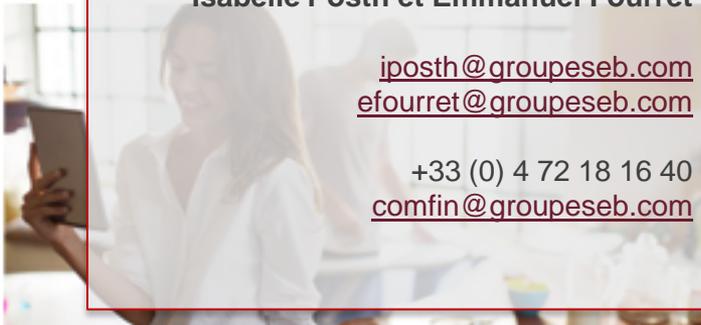
+33 (0) 4 72 18 16 40
comfin@groupeseb.com



Presse
Image Sept
Claire Doligez
Isabelle Dunoyer de Segonzac
Caroline Simon

cdoligez@image7.fr
isegonzac@image7.fr
caroline.simon@image7.fr

+33 (0) 1 53 70 74 48



www.groupeseb.com

