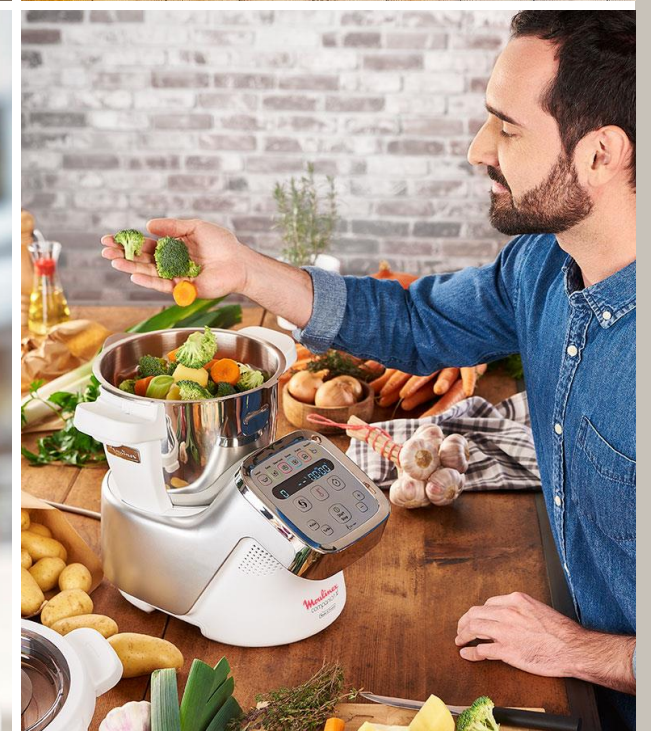




# VENTES ET RÉSULTATS SEMESTRIELS 2019

Paris | 24 juillet 2019

Retrouvez le webcast de la réunion  
sur [www.groupeseb.com](http://www.groupeseb.com)



- All-Clad
- ARNO
- ASIA
- calor
- clock
- Curtis
- enja
- esteras
- HEPP
- imusa
- ORIGINAL  
KAISER
- KRUPS
- Longson
- MAHARAJA
- MIRRO
- Moulinex
- OBH  
HORIZON
- PANEX
- Rochedo
- ROWENTA
- Somurai
- schaerer
- SEB
- Silit
- SUPOR
- T-fal
- Tefal
- UMCO
- WearEver
- WMF

# VENTES ET RÉSULTATS SEMESTRIELS 2019

## 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.

1. Environnement général et chiffres clés
2. Faits marquants
3. Ventes et résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2019
4. Perspectives
5. Annexes

# SOMMAIRE



# 01

## ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL ET CHIFFRES CLÉS

# Un environnement général contrasté

- Un contexte macro-économique toujours compliqué:
  - Tensions géopolitiques (USA/Chine, Golfe...)
  - Incertitudes dans les pays émergents (Brésil, Turquie...)
  - Morosité en Europe (Italie, Allemagne, UK)
- Mutation profonde de la distribution:
  - Difficultés de la distribution classique vs développement continu du e-commerce → Contexte très promotionnel
- Evolutions plus favorables qu'anticipé des cours des matières premières au cours du semestre
- Moindre volatilité des devises

## Chiffres-clés à fin juin 2019

Chiffre d'affaires

**3 337 M€**

**+ 10,3 %**

**+ 8,4 %** à tpc

Grand public

**2 946 M€**

**+ 7,7%**

**+ 7,2 %**

à tpc

Professionnel

**391 M€**

**+ 34,9%**

**+ 20,1 %**

à tpc



## Chiffres-clés à fin juin 2019

**Chiffre d'affaires**

**3 337 M€**

+ 10,3 %      + 8,4 % à tpc

**ROPA**

**230 M€**

+ 10,7 %      + 8,1 % à tpc

**Résultat net**

**100 M€**

+ 9,8 %

**Dettes nettes**

**2 428 M€\***

+413 M€ vs 30/06/2018

\* dont dette IFRS 16: 346 M€



# 02

## FAITS MARQUANTS

- Wilbur Curtis
- Egypte
- Plan d'actionnariat salarié
- WMF



## Wilbur Curtis : bons débuts dans le Groupe

- Complémentarité d'activité avec WMF-Schaerer en machines à café professionnelles aux Etats-Unis
  - Café filtre / Espresso automatique
  - Positionnement prix
  - Portefeuille clients
  - Présence géographique
- Processus d'intégration en cours → SEB Professionnel
- Synergies commerciales et logistiques en cours de développement
- Ventes au 30 juin en croissance solide
- Riche portefeuille de nouveaux produits



## Egypte : mise en place des leviers opérationnels

- Marché stratégique pour le Groupe
- PEM
  - Production locale en forte croissance  
→ Amélioration de la compétitivité
  - Leadership en préparation culinaire
- Articles culinaires
  - Montée en puissance du site industriel
  - Leadership fort : complémentarité Zahran / Tefal
- Solide dynamique de l'activité Retail
  - 11 magasins en cours de modernisation
  - ~15 % des ventes



## Un plan d'actionnariat salarié bien suivi

- Opération ouverte dans 33 pays
  - Prix de souscription : 123,04 €
  - Décote de 20 % / cours de référence : 153,79 €
- Taux de participation : 22 % des 19 000 salariés éligibles
- Montant moyen investi par salarié : 4 400 €
- Montant total : 18,1 M€ y compris abondement
  - 147 300 actions = 0,29 % du capital
- Actionnariat salarié à l'issue de l'opération :
  - De 2,74 % à 3,04 %

# HORIZON

# 2019

# WMF : des performances contrastées



- PCM\* : des performances au-delà de nos attentes
  - Ventes 2015 → 2018 : **+ 43 %**
- Une activité Grand Public plus compliquée qu'anticipé
  - Ventes 2015 → 2018 : **- 8 %**
- **Plan de renforcement de la compétitivité Grand Public**
- Objectif : MOP au niveau du Groupe (~ 10 %)
- Plan d'action fondé sur 4 piliers
  - Retour à la croissance
  - Réorganisation industrielle : rationalisation en Grand public et investissements en PCM
  - Optimisation logistique en Allemagne
  - Réduction des coûts centraux

\* PCM : Professional Coffee Machines (Café Professionnel)





# 03

VENTES ET  
RÉSULTATS DU  
1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2019

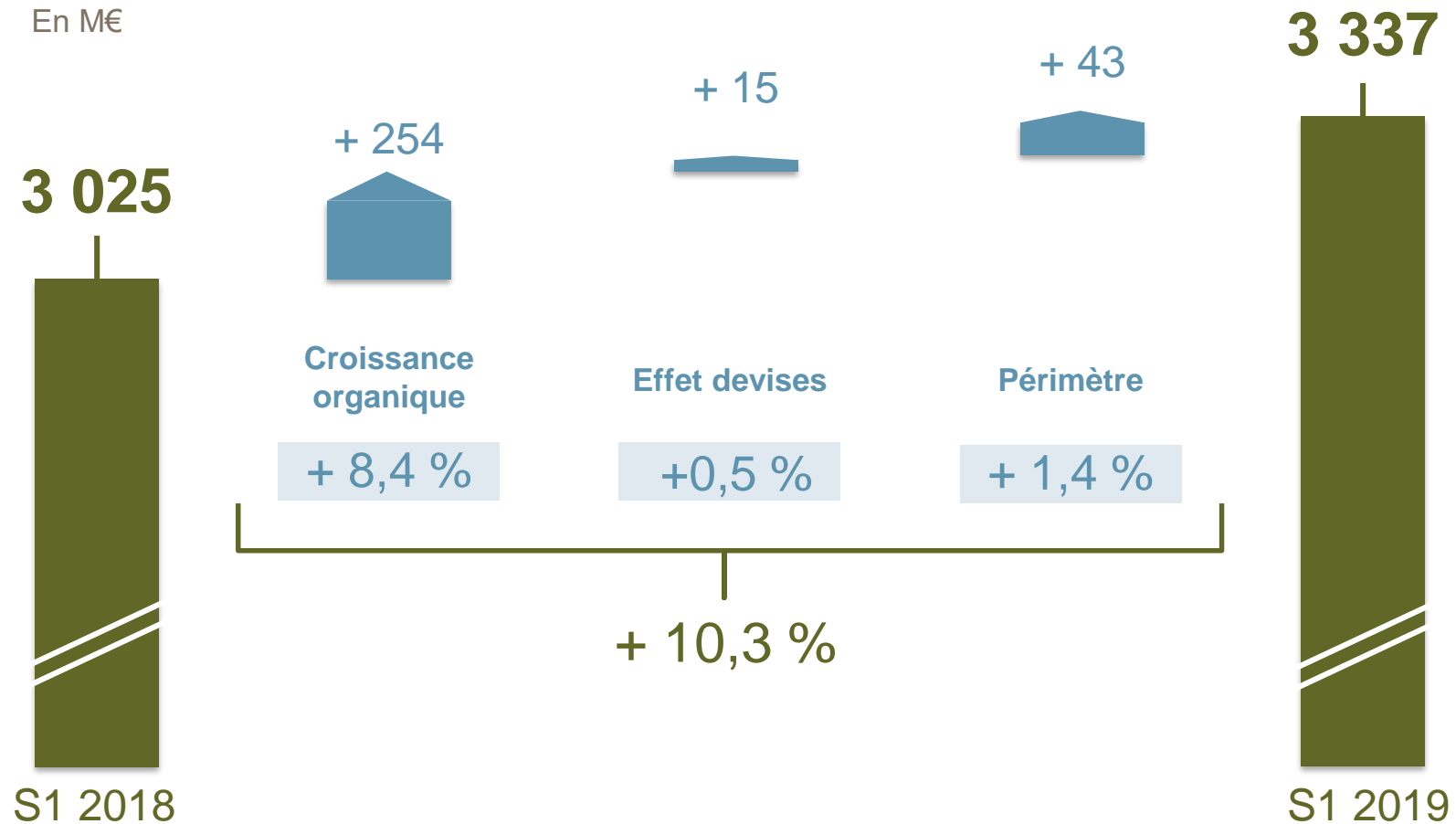
# Des performances robustes et équilibrées

**1** Ventes

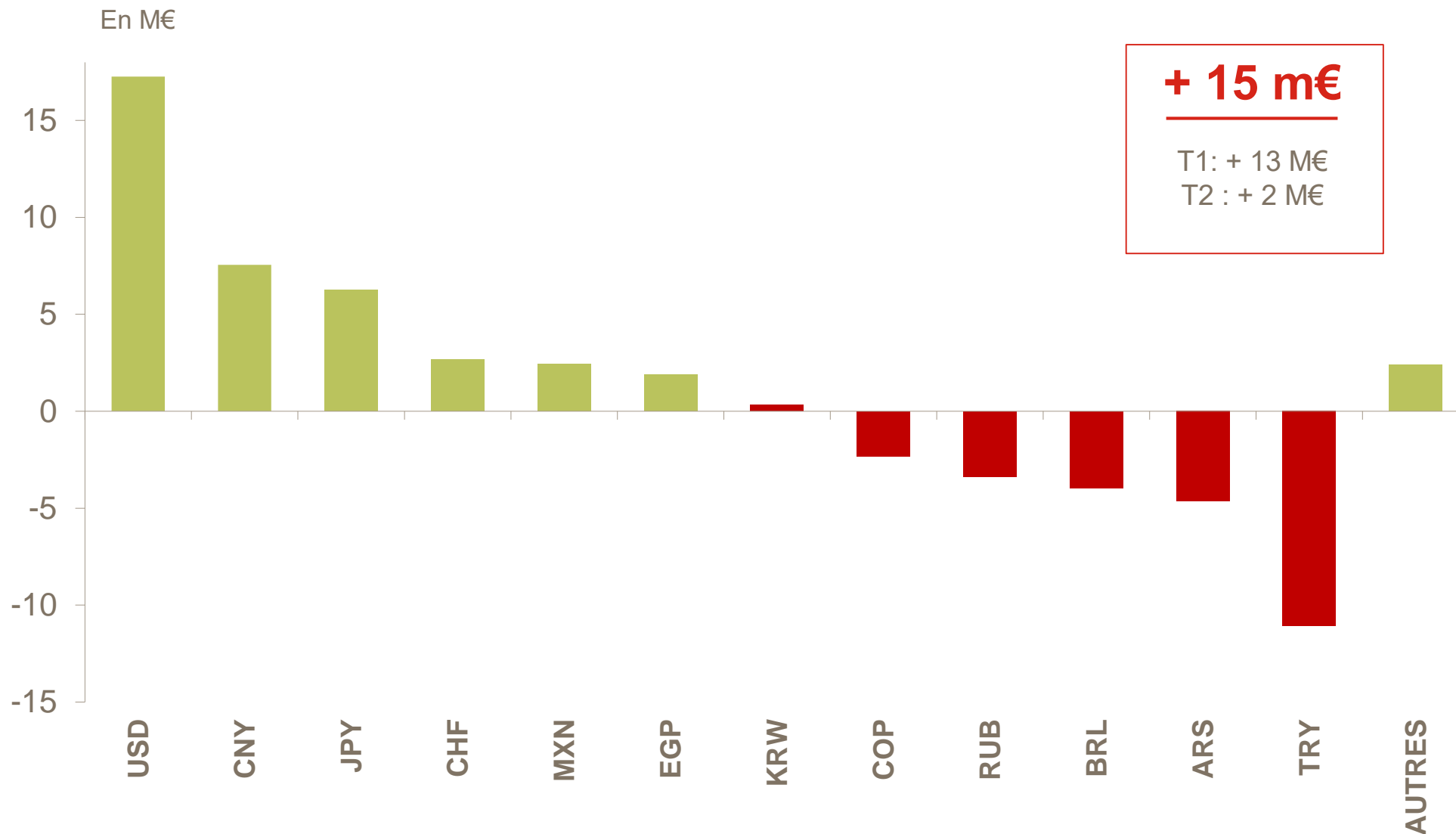
**2** Résultats



# Évolution des ventes – 1<sup>er</sup> semestre 2018 → 2019



# Impact devises sur les ventes du 1<sup>er</sup> semestre 2019



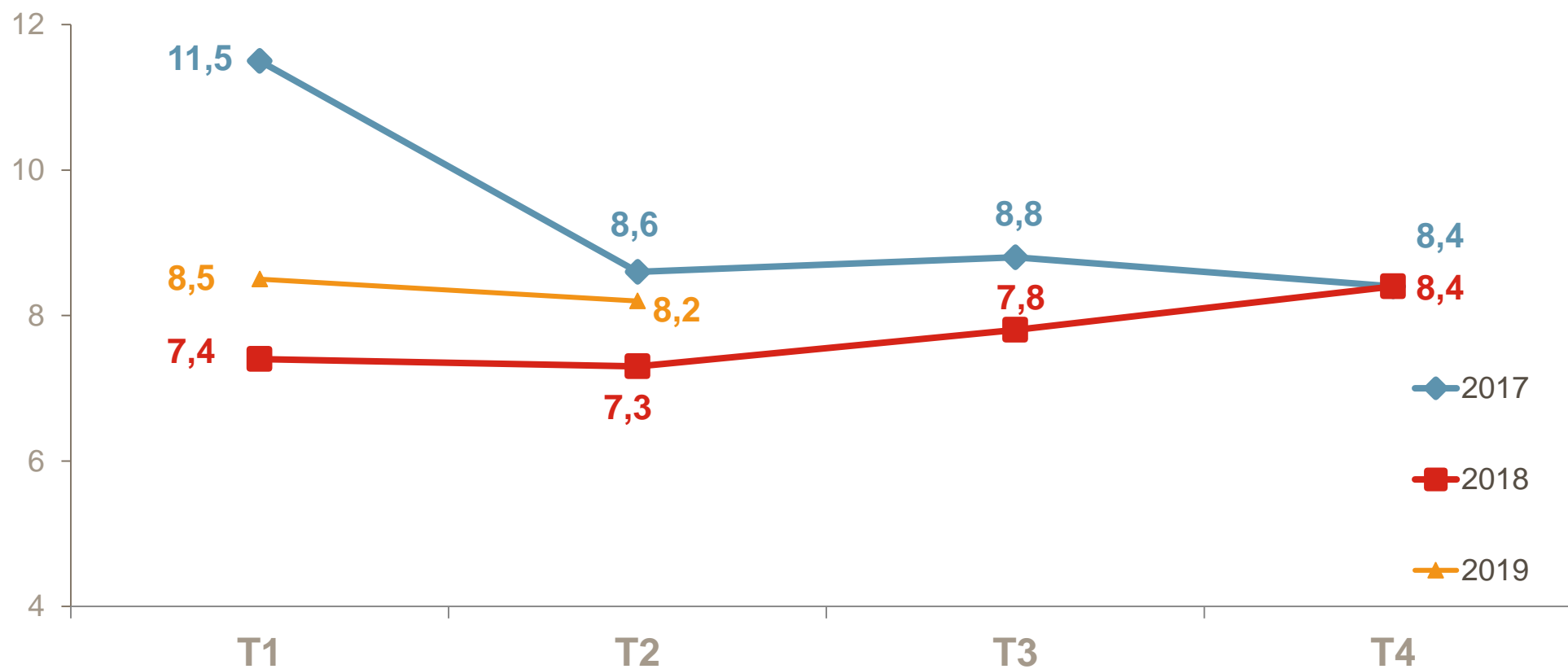


# Croissance organique des ventes par trimestre

En %

1<sup>er</sup> semestre

2017	2018	2019
+ 10,1 %	+ 7,4 %	+ 8,4 %



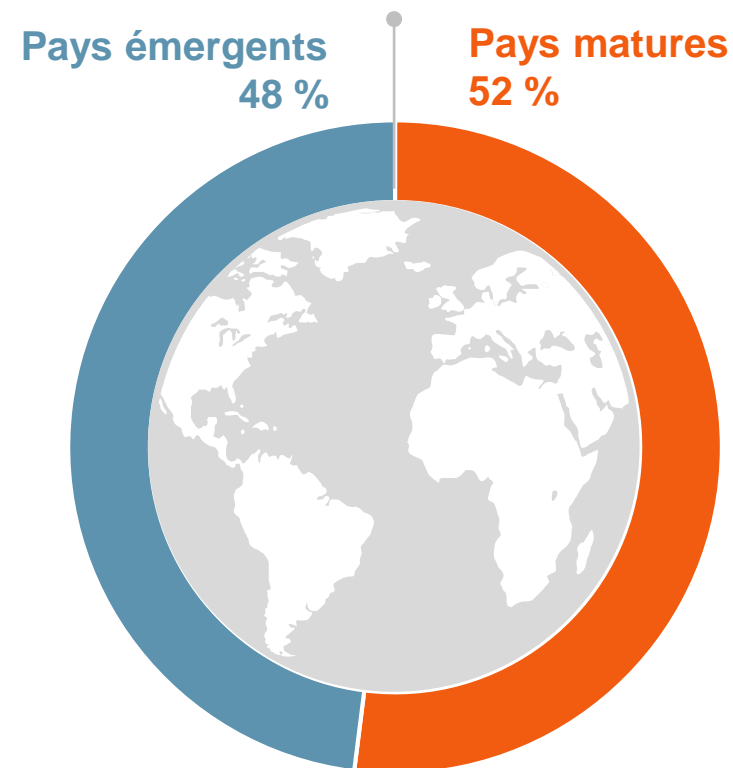
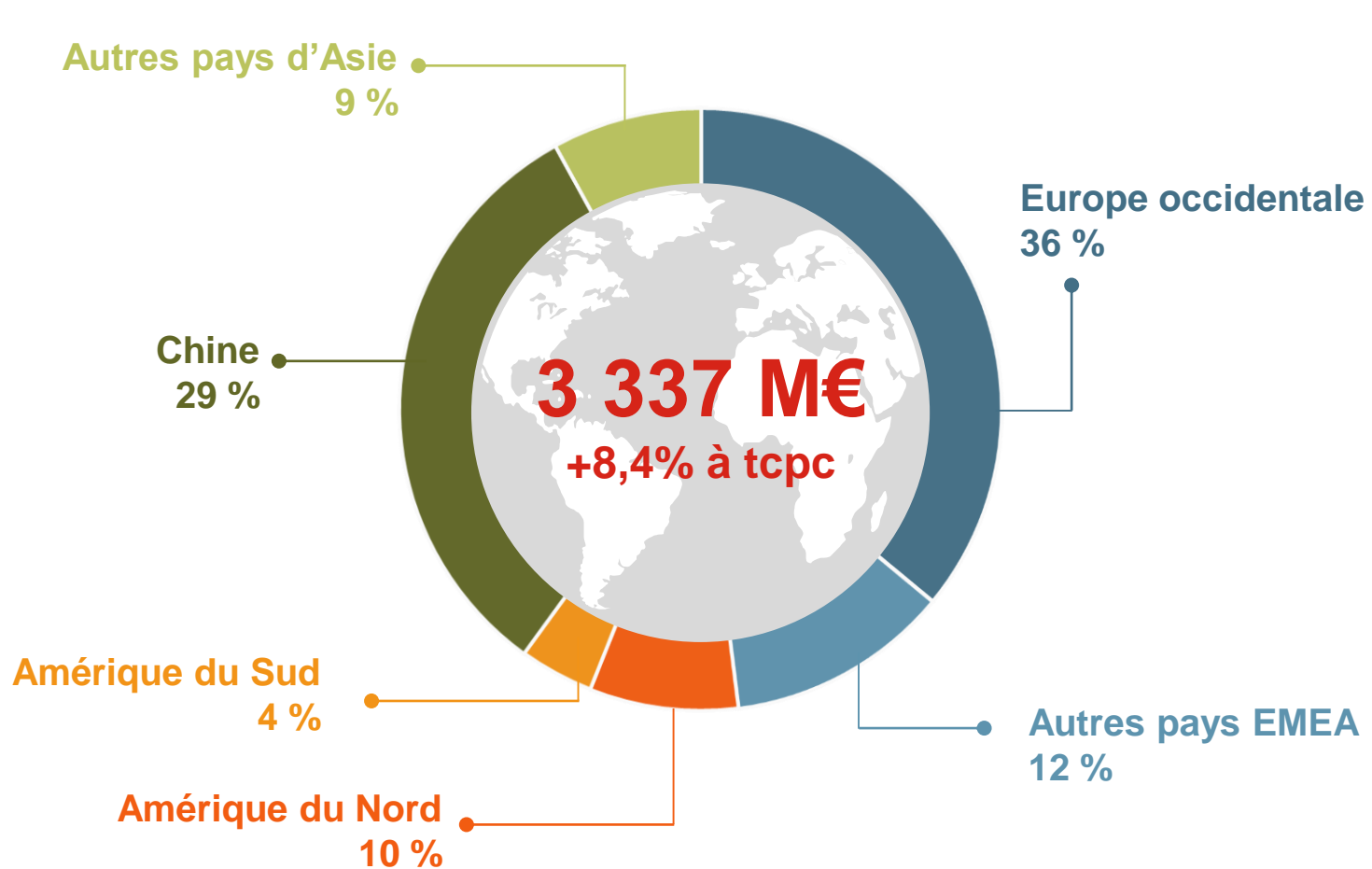
# Ventes du 1<sup>er</sup> semestre

En M€

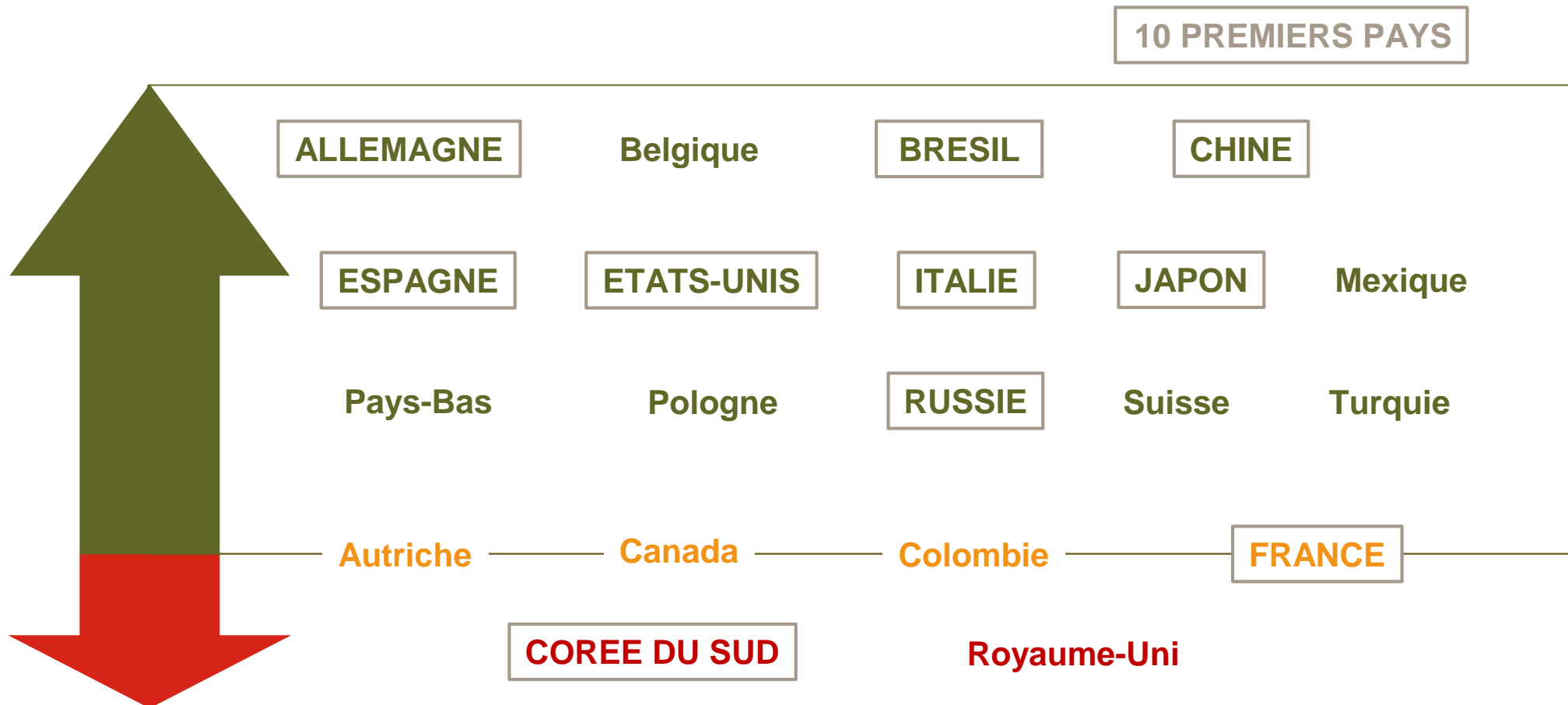
		S1 2018	S1 2019	Parités courantes	S1 2019 tpc	T2 2019 tpc
EMEA	<b>TOTAL ZONE</b>	<b>1 337</b>	<b>1 401</b>	<b>+ 4,7 %</b>	<b>+ 5,0 %</b>	<b>+ 5,9 %</b>
	Europe occidentale	997	1 033	+ 3,6 %	+ 3,6 %	+ 4,1 %
	Autres pays	340	368	+ 8,0 %	+ 9,1 %	+ 11,4 %
AMERIQUES	<b>TOTAL ZONE</b>	<b>338</b>	<b>362</b>	<b>+ 7,3 %</b>	<b>+ 6,6 %</b>	<b>+ 8,8 %</b>
	Amérique du Nord	204	224	+ 9,5 %	+ 3,0 %	+ 2,3 %
	Amérique du Sud	134	138	+ 3,9%	+ 12,1 %	+ 19,8 %
ASIE	<b>TOTAL ZONE</b>	<b>1 060</b>	<b>1 182</b>	<b>+ 11,6 %</b>	<b>+ 10,1 %</b>	<b>+ 8,6 %</b>
	Chine	825	938	+ 13,7 %	+ 12,8 %	+ 11,9 %
	Autres pays	235	244	+ 4,3%	+ 0,7 %	- 0,9 %
<b>TOTAL Grand Public</b>		<b>2 735</b>	<b>2 946</b>	<b>+ 7,7 %</b>	<b>+ 7,2 %</b>	<b>+ 7,3 %</b>
Professionnel		290	391	+ 34,9 %	+ 20,1 %	+ 16,3 %
<b>Groupe SEB</b>		<b>3 025</b>	<b>3 337</b>	<b>+ 10,3 %</b>	<b>+ 8,4 %</b>	<b>+ 8,2 %</b>

% calculés sur chiffres non arrondis

# Répartition géographique des ventes



# Palmarès des 20 premiers pays – Ventés grand public



à tpc

# Europe occidentale

Ventes S1 en M€	2018	2019	PARITES COURANTES	tpc	Rappel tpc 2018
Europe occidentale	997	1 033	+ 3,6 %	+ 3,6 %	+ 1,3 %

- **Développement ferme des ventes, en légère accélération au T2**
  - ➔ Marché PEM positif
  - ➔ Activité courante soutenue et programmes de fidélisation plus importants
  
- **Activité globalement bien orientée**
  - ➔ France : ventes semestrielles stables vs. 2018, avec un retour à la croissance au T2
  - ➔ Autres pays : croissance quasi-généralisée, hors UK

## Autres pays EMEA

Ventes S1 en M€	2018	2019	PARITES COURANTES	tpc	Rappel tpc 2018
Autres pays EMEA	340	368	+ 8,0 %	+ 9,1 %	+ 12,9 %

- **Robuste croissance organique des ventes, en accélération au T2**
  - Dynamique portée par l'activité courante et les programmes de fidélisation
  - Ventes du *Retail* Groupe en progression > 10 %
  - Avancées quasi-généralisées dans un marché globalement porteur mais très concurrentiel
- **Gains de parts de marché sur l'ensemble de la zone (offline et online)**
- **Volatilité continue des devises**

Ventes S1 en M€	2018	2019	PARITES COURANTES	tpc	Rappel tpc 2018
Amérique du Nord	204	224	+ 9,5 %	+ 3,0 %	- 11,5 %

- **Secteur de la distribution très perturbé, impactant l'activité**
  - ➔ Déstockages, promotions, fermetures de magasins / d'enseignes....
  
- **Performances contrastées selon les pays**
  - ➔ **Etats-Unis / Canada** : activité ferme en articles culinaires. Marché du soin du linge en baisse.
  - ➔ **Mexique** : croissance soutenue en articles culinaires et en cuisson électrique.
  
- **Effet devise favorable (USD / €)**

# Amérique du Sud

Ventes S1 en M€	2018	2019	PARITES COURANTES	tpc	Rappel tpc 2018
Amérique du Sud	134	138	+ 3,9 %	+ 12,1 %	- 0,7 %

- **Forte progression du chiffre d'affaires à tpc, avec une nette accélération au T2**
- **Brésil, principal vecteur de la croissance**
  - Accélération au T2 (+ 25 %) vs T2 2018 faible
  - Croissance portée par plusieurs catégories de produits dans un marché très concurrentiel
- **Des effets devises très pénalisants sur les ventes publiées (BRL, COP, ARS...)**



# Chine

ASIE

Ventes S1 en M€	2018	2019	PARITES COURANTES	tpc	Rappel tpc 2018
Chine	825	938	+ 13,7 %	+ 12,8 %	+ 26,6 %

- **Marché concurrentiel et promotionnel, toujours tiré par le e-commerce**
- **Maintien d'une solide dynamique (10-15 % à tpc) vs la performance exceptionnelle de 2018**
  - ➔ Rappel : Ventes T2 2018 + 30 %
- **Contribution positive de toutes les familles de produits à la croissance**
  - ➔ Catégories traditionnelles : articles culinaires, cuiseurs à riz, autocuiseurs électriques...
  - ➔ Nouvelles catégories : mugs isothermes, bouilloires « *health pots* », *high-speed blenders*, défroisseurs, aspirateurs versatiles, hottes aspirantes...

## Autres pays d'Asie

Ventes S1 en M€	2018	2019	PARITES COURANTES	tcpu	Rappel tcpu 2018
Autres pays d'Asie	235	244	+ 4,3 %	+ 0,7 %	+1,5%

- **Ventes semestrielles stables à tcpu à l'issue d'un 2<sup>e</sup> trimestre en très léger repli**
- **De belles performances dans la majorité des pays de la zone**
  - Japon : catégories traditionnelles (articles culinaires, bouilloires...) et nouvelles (défroisseurs, Cook4me...)
  - Croissance tonique en Australie, Thaïlande, Malaisie...
- **Des difficultés ponctuelles en Corée du Sud**
  - Environnement fragile, tensions accrues avec le Japon

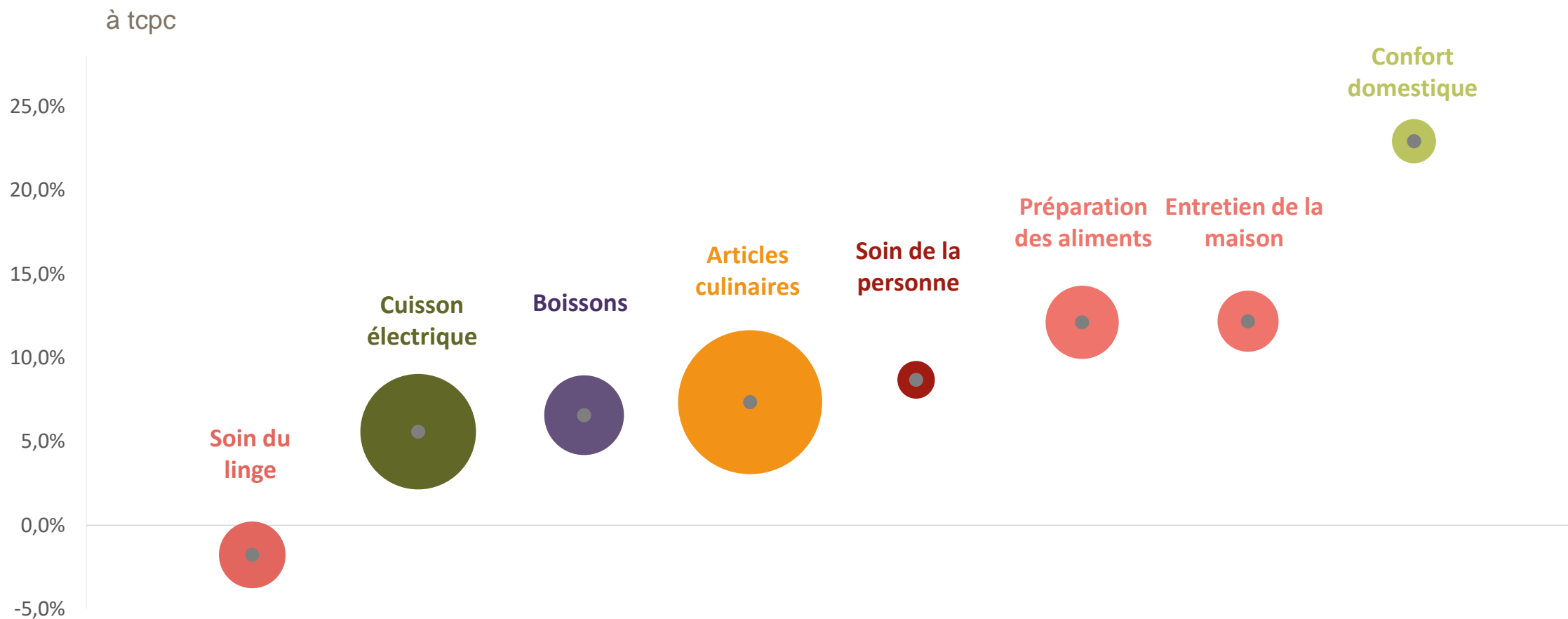
# Professionnel

PROFESSIONNEL

Ventes S1 en M€	2018	2019	PARITES COURANTES	tpc	Rappel tpc 2018
Professionnel	290	391	+ 34,9 %	+ 20,1 %	+2,4%

- **Activité professionnelle = Machines à café professionnelles + Equipement hôtelier**
- **Très forte vitalité de l'activité Café Professionnel sur un historique 2018 modeste**
  - Importants contrats aux Etats-Unis et en Asie
  - Croissance du business courant avec les petites enseignes
- **Acquisition et consolidation de Wilbur Curtis (USA) → Spécialiste du café filtre professionnel**
  - Ventes : 34 M€ sur ~5 mois
- **Equipement hôtelier : croissance soutenue sur le semestre**

# Palmarès par ligne de produits – Grand public



# Nouveautés produits Steam'Up



JANUS 2019  
DE L'INDUSTRIE

# Nouveautés produits

## Air Force Flex

AIR FORCE™

# FILEX



# Nouveautés produits

## Köpüklüm



# Köpüklüm

**Tefal Köpüklüm ile  
Muhabbeti Köpürtün**



# Nouveautés produits Healthy & Tasty RC





# Nouveautés produits

## Articles culinaires All Clad



## Des performances robustes et équilibrées

**1** 

---

Ventes

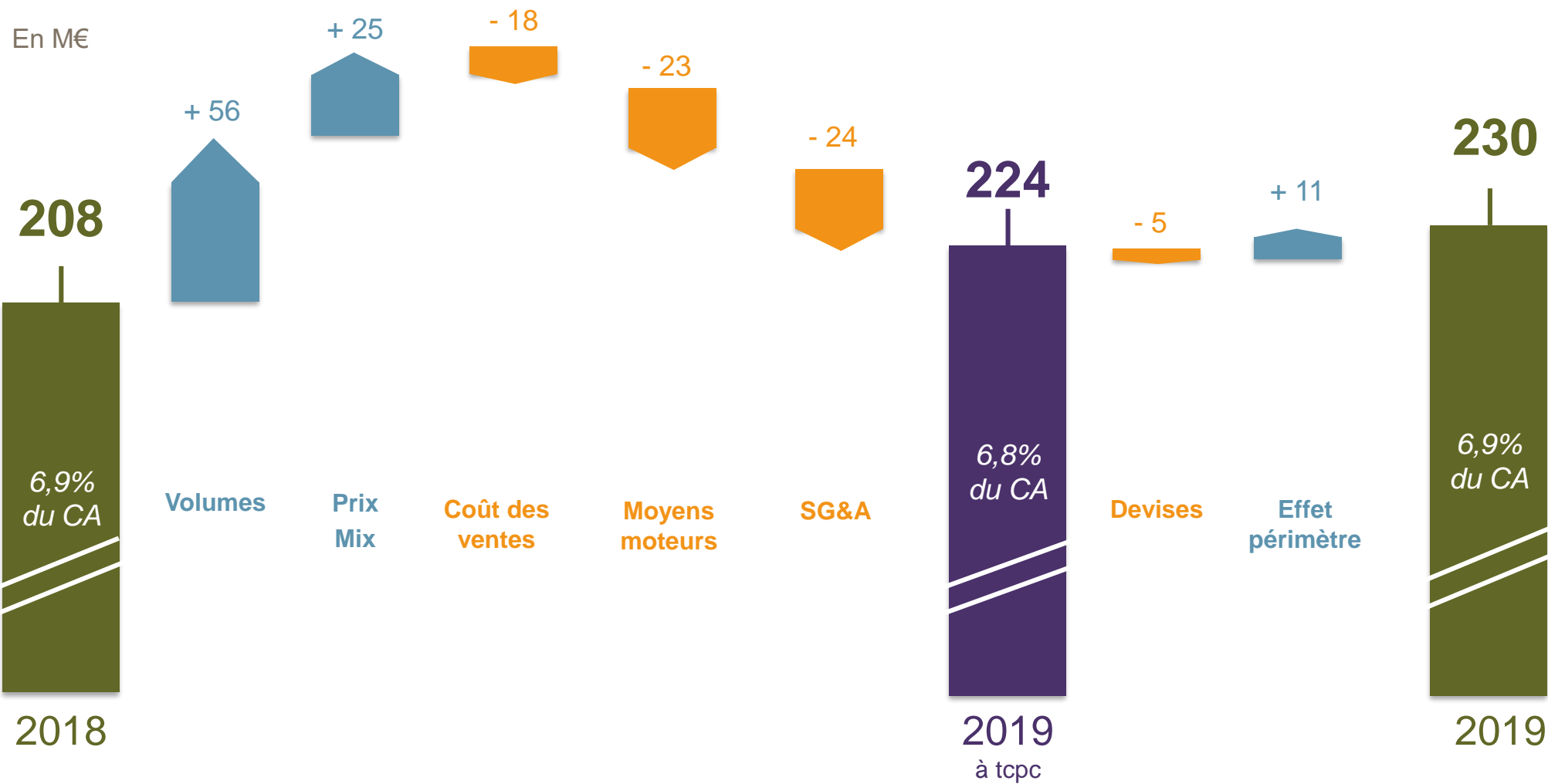
**2** 

---

Résultats



# Construction du ROPA



# Moyens moteurs

En M€

Innovation

Publicité et marketing

**Total moyens moteurs**

	S1 2018	S1 2019	Δ tpc
Innovation	117	128	+ 8,2 %
Publicité et marketing	197	214	+ 7,9 %
<b>Total moyens moteurs</b>	<b>314</b>	<b>342</b>	<b>+ 8,0 %</b>

*Montant brut, avant CIR et capitalisation*

# Résultat d'exploitation

En M€

Résultat Opérationnel d'Activité (ROPA)

Intéressement et participation

Autres produits et charge d'exploitation

**Résultat d'exploitation**

	S1 2018	S1 2019	
Résultat Opérationnel d'Activité (ROPA)	208	230	+ 10,7 %
Intéressement et participation	(10)	(9)	
Autres produits et charge d'exploitation	(12)	(8)	
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>186</b>	<b>213</b>	<b>+ 14,5 %</b>

## Résultat Net

En M€	S1 2018	S1 2019	
Résultat d'exploitation	186	213	+ 14,5 %
Charges d'intérêt	(16)	(21)	
Autres charges financières	(20)	(25)	
Impôts	(36)	(40)	
Intérêts minoritaires	(23)	(27)	
<b>Résultat Net</b>	<b>91</b>	<b>100</b>	<b>+ 9,8 %</b>

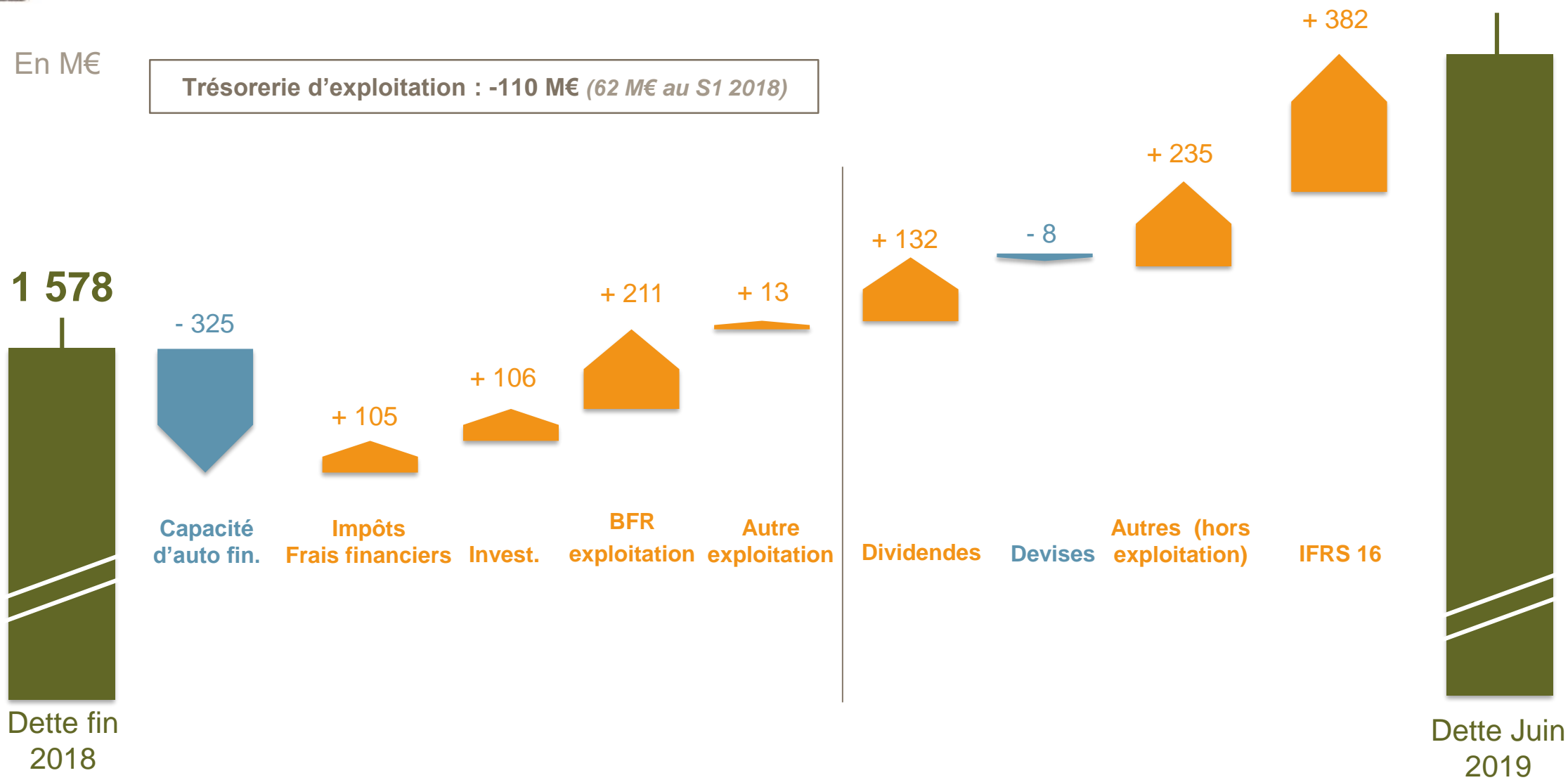
## Bilan simplifié

En M€	30/06/2018	30/06/2019
Actif immobilisé	3 540	4 162
BFR d'exploitation	1 219	1 367
<b>Total des actifs à financer</b>	<b>4 759</b>	<b>5 529</b>
Fonds propres	1 984	2 323
Provisions	385	417
Autres actifs et passifs à CT	375	361
Dette financière nette	2 015	2 428
<b>Total des financements</b>	<b>4 759</b>	<b>5 529</b>

# Évolution de l'endettement net

En M€

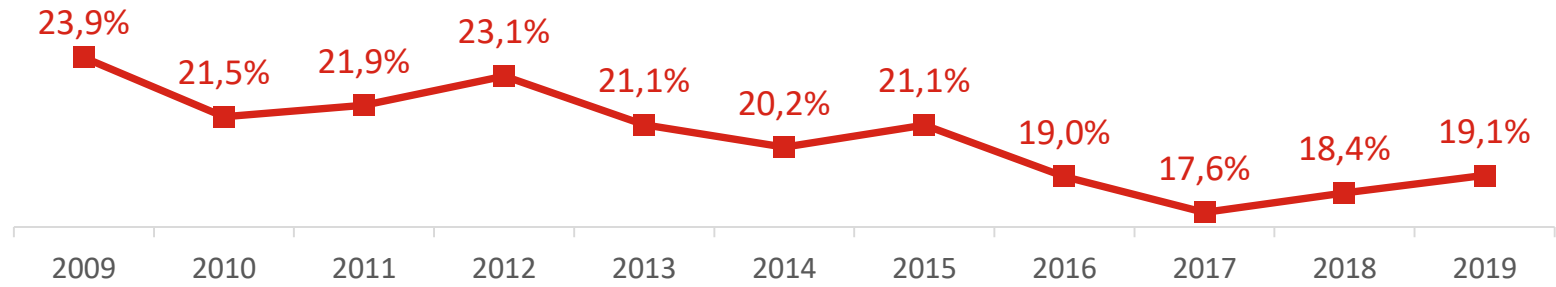
Trésorerie d'exploitation : -110 M€ (62 M€ au S1 2018)



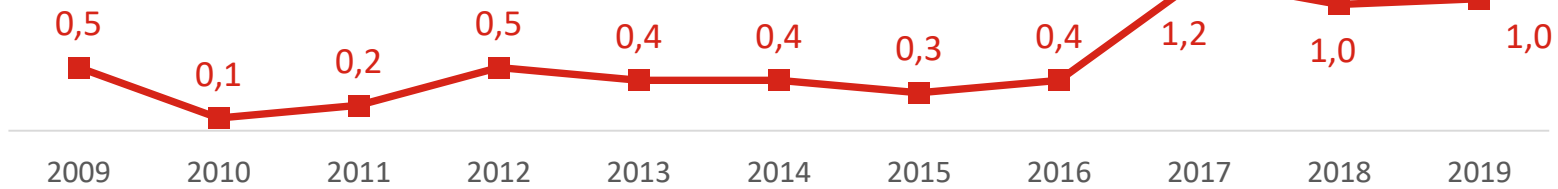


# Ratios au 30 juin

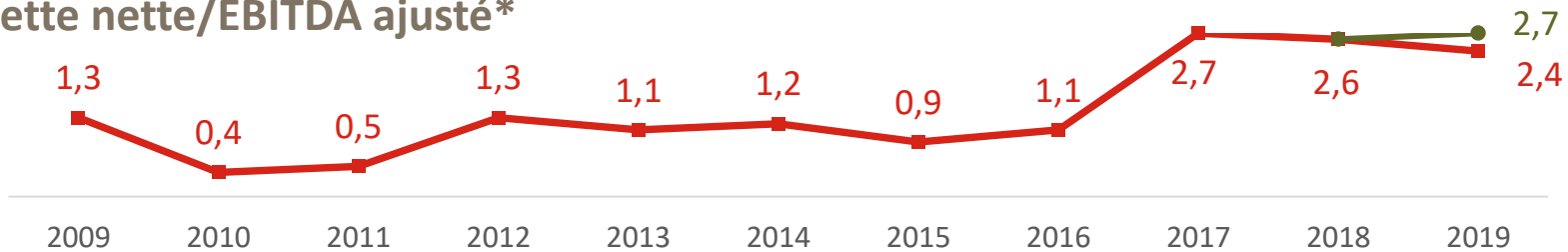
## BFR en % des ventes



## Dettes nette/Fonds propres



## Dettes nette/EBITDA ajusté\*



— Avec IFRS 16

\*12 mois glissants



# 04

PERSPECTIVES

# Guidance 2019

## Anticipations S2 2019

- Contexte matières plus favorable qu'anticipé
- Environnement général cependant toujours compliqué

## OBJECTIFS 2019

- ➔ Croissance organique des ventes supérieure à 7%
- ➔ Sur la base des parités monétaires actuelles et compte-tenu d'un S2 2018 très exigeant, progression du Résultat Opérationnel d'Activité publié autour de 6 %

## 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 04

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

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



## Presse

Groupe SEB  
Direction de la Communication Corporate  
**Cathy Pianon**

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

Tél. : +33 (0) 6 33 13 02 00

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



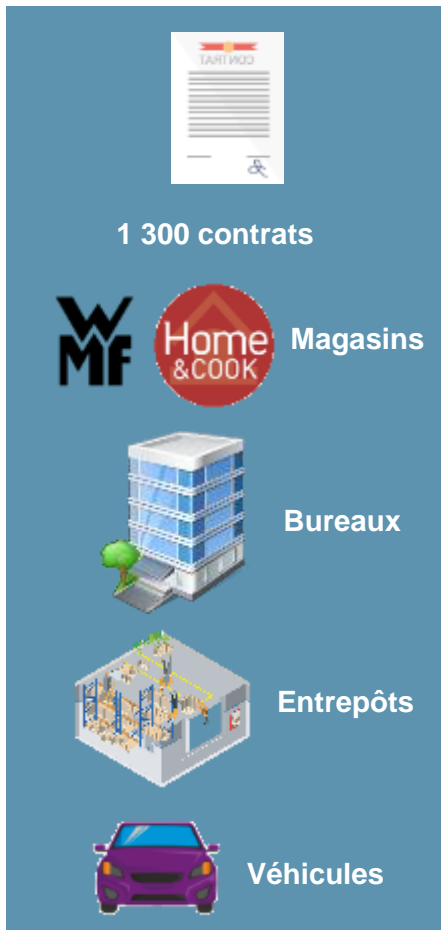
# CONTACTS



05

ANNEXES

# Mise en œuvre d'IFRS 16 – impacts estimés



1 300 contrats

Magasins

Bureaux

Entrepôts

Véhicules

**GROUPE SEB**  
*Impact sur :*

Dette nette  
**+ 346 M€** au 30 Juin 2019

EBITDA ajusté (FY 19)  
**+ 80 M€**

ROPA (FY 19)  
**+ 8 M€**

Résultat Net (FY 19)  
**environ - 5 M€**

→ Pas d'impact de trésorerie

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

En M€

		T2 2018	T2 2019	Parités courantes	tcpu
EMEA	<b>TOTAL ZONE</b>	<b>652</b>	<b>690</b>	<b>+ 5,9 %</b>	<b>+ 5,9 %</b>
	Europe occidentale	494	515	+ 4,2 %	+ 4,1 %
	Autres pays	158	175	+ 11,1%	+ 11,4 %
AMERICAS	<b>TOTAL ZONE</b>	<b>177</b>	<b>194</b>	<b>+ 9,5 %</b>	<b>+ 8,8 %</b>
	Amérique du Nord	112	121	+ 8,3 %	+ 2,3 %
	Amérique du Sud	65	73	+ 11,5%	+ 19,8 %
ASIA	<b>TOTAL ZONE</b>	<b>481</b>	<b>523</b>	<b>+ 8,7 %</b>	<b>+ 8,6 %</b>
	Chine	357	396	+ 11,2 %	+ 11,9 %
	Autres pays	124	127	+ 1,6 %	- 0,9 %
<b>TOTAL Grand Public</b>		<b>1 310</b>	<b>1 407</b>	<b>+ 7,4 %</b>	<b>+ 7,3 %</b>
Professionnel		156	208	+ 33,3 %	+ 16,3 %
<b>Groupe SEB</b>		<b>1 466</b>	<b>1 615</b>	<b>+ 10,1 %</b>	<b>+ 8,2 %</b>

% 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.

## ***Programme de fidélisation (LP)***

Ces programmes, portés par les enseignes de distribution, consistent à proposer des offres promotionnelles sur une catégorie de produit aux consommateurs fidèles accumulant plusieurs passages en caisse sur une courte période. Ces programmes promotionnels permettent aux distributeurs de favoriser la fréquentation de leurs magasins, et à nos consommateurs d'accéder à nos produits à des prix préférentiels.

## ***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.



## Prochain événement

---

**29 octobre** | après Bourse Ventes et infos financières 9 mois 2019

---



AGENDA