



## COMMUNIQUE DE PRESSE

Résultats du premier semestre 2019

### **Un fort premier semestre : Croissance de 6,9 % du chiffre d'affaires en données publiées EBITDA ajusté en hausse de 13,5 %**

Paris, le 26 juillet 2019

#### Faits marquants

- **Croissance soutenue de 6,9 % du chiffre d'affaires à 1 329 M€** (+9,6 % à taux de change constants) par rapport au S1 2018
- **Forte croissance de 13,5 % de l'EBITDA ajusté à 313 M€** (+16,6 % à taux de change constants) par rapport au S1 2018
- **Amélioration de la marge d'EBITDA ajusté à 23,5 %**, en hausse de 137 pb comparé au S1 2018
- **Doublement du résultat net à 75 M€** comparé à 38 M€ au S1 2018
- **Réduction de l'endettement net à 1 690 M€** comparé à 1 794 M€ au S1 2018, soit **2,9x** l'EBITDA ajusté des 12 derniers mois
- Le projet d'**introduction en bourse du Groupe sur Euronext Paris** en 2019 progresse conformément au calendrier initial

Les bonnes tendances observées au premier trimestre se sont prolongées sur le second trimestre. Le **chiffre d'affaires** s'élève à 1 329 millions d'euros au premier semestre 2019 et affiche une **croissance en données publiées de 6,9 %** par rapport au premier semestre 2018.

A **taux de change constants**, le chiffre d'affaires a progressé de **9,6 %** grâce à une croissance des volumes dans toutes les zones géographiques ainsi qu'à la poursuite des hausses de prix de vente initiées en début d'année afin de répercuter la hausse du coût de l'énergie et des matières premières. Par ailleurs, en ligne avec les tendances de *premiumisation* de notre gamme de produits, le mix s'améliore.

- L'Europe du Sud et de l'Ouest (SWE, comprenant la France, l'Espagne, le Portugal et l'Italie) affiche un chiffre d'affaires en données publiées et à taux de change constants en hausse de 7,2 %. Associés à une hausse générale des prix, les volumes se sont bien portés dans la zone, bénéficiant du fort dynamisme du marché des vins tranquilles et pétillants, sur lesquels Verallia détient des positions de premier rang grâce entre autres à sa capacité de production de modèles premium.
- En Europe du Nord et de l'Est (NEE, comprenant l'Allemagne, la Russie, l'Ukraine et la Pologne), le chiffre d'affaires en données publiées a progressé de 8,7 % ; les variations de taux de change ont eu un impact négligeable de 0,1 %. Les volumes ont crû de manière globale. Les hausses de prix de vente se déroulent par ailleurs comme anticipé, afin de compenser la hausse des coûts en particulier celle de l'énergie.

- En Amérique latine (comprenant le Brésil, l'Argentine et le Chili), le chiffre d'affaires affiche une croissance de 1,2 %, minorée par la poursuite de la dépréciation des monnaies de la région, et principalement du peso argentin. A taux de change constants et hors hyperinflation argentine, l'Amérique latine enregistre ainsi une forte croissance de 28,4 %, grâce à la bonne performance du Brésil portée par une bonne tenue du marché local dans un contexte de démarrage réussi de la nouvelle usine de Jacutinga, ainsi qu'à une forte résilience en Argentine. En Argentine, la politique de hausse de prix reste très dynamique dans un contexte fortement inflationniste. L'économie du pays est toujours considérée comme en hyperinflation, imposant l'application de la norme IAS 29.

L'**EBITDA ajusté** connaît une croissance forte de 13,5 % (16,6 % à taux de change constants) pour atteindre **313 M€**, tirée par le levier opérationnel lié à la hausse soutenue du chiffre d'affaires combiné à la poursuite du plan d'amélioration de la performance opérationnelle. De plus, les hausses de prix passées sur le semestre ont permis de compenser l'inflation des coûts. L'impact de l'application de la norme IFRS 16 sur l'EBITDA ajusté s'élève à 11 M€ sur le premier semestre 2019. La **marge d'EBITDA ajusté** a par ailleurs progressé de 137 points de base, dont 80 points de base liés à l'impact d'IFRS 16, pour atteindre **23,5 %**.

Le **résultat net** s'élève à 75 M€, en forte amélioration par rapport à 38 M€ au S1 2018, principalement grâce à la hausse de l'EBITDA ajusté et au recul des frais financiers.

Le **cash-flow opérationnel** ressort en hausse à 194 M€ par rapport à 118 M€ au S1 2018 grâce à la progression de l'EBITDA ajusté, à des décaissements liés aux investissements plus faibles que lors du S1 2018 (le projet de la nouvelle usine du Brésil ayant pris fin au courant du premier trimestre 2019) et une moindre hausse du besoin en fond de roulement d'exploitation qu'au cours du S1 2018.

Au cours du premiers semestre, Verallia a poursuivi son **désendettement**, l'endettement net atteignant 1 690 M€ à fin juin 2019, soit 2,9x l'EBITDA ajusté des douze derniers mois, par rapport à 3,4x à fin juin 2018. Par ailleurs, Verallia continue de bénéficier au 30 juin 2019 d'une forte liquidité de 440 M€ (voir glossaire).

Le pourcentage de **conversion en cash** a également progressé passant de 63 % à 69 % grâce principalement à la hausse de l'EBITDA ajusté et à des investissements enregistrés plus faibles qu'au S1 2018, principalement en raison d'un phasage des investissements différent de l'année passée.

Le projet d'introduction en bourse du Groupe sur le marché réglementé d'Euronext Paris progresse conformément au calendrier initial. A l'occasion de l'introduction en bourse, Horizon Parent Holdings<sup>1</sup>, qui resterait le principal actionnaire de Verallia, entend, sous réserve de sa réalisation, procéder au remboursement des *Senior Secured PIK Notes* émises en février 2017 pour un montant en principal de 350 M€.

« Le premier semestre illustre la capacité de Verallia à générer une croissance profitable sur tous ses marchés ainsi qu'à poursuivre le déploiement de son programme d'excellence opérationnelle. Nous avons l'intention de continuer ces améliorations en 2019 et au-delà. Par ailleurs, le projet d'introduction en bourse en 2019 progresse de façon très satisfaisante. » a commenté **Michel Giannuzzi**, PDG de Verallia.

---

<sup>1</sup> Société détenue à hauteur d'environ 90% par Apollo Investment Fund VIII, un fonds d'investissement géré par un affilié d'Apollo Global Management, et à hauteur d'environ 10% par Bpifrance Participations.

À propos de Verallia - Groupe indépendant, Verallia compte parmi les trois premiers producteurs mondiaux de l'emballage en verre pour les boissons et les produits alimentaires, et offre des solutions innovantes, personnalisées et respectueuses de l'environnement.

2,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2018, avec une production de 16 milliards de bouteilles et pots en verre. Environ 10 000 collaborateurs et 32 usines verrières dans 11 pays.

Pour plus d'informations : [www.verallia.com](http://www.verallia.com)

#### **Contact Relations Investisseurs Verallia**

Alexandra Baubigeat Boucheron - [alexandra.baubigeat-boucheron@verallia.com](mailto:alexandra.baubigeat-boucheron@verallia.com)

#### **Contacts presse**

Verallia - Marie Segondat - [marie.segondat@verallia.com](mailto:marie.segondat@verallia.com)

Brunswick - Benoit Grange, Hugues Boëton - [Verallia@brunswickgroup.com](mailto:Verallia@brunswickgroup.com) - +33 1 53 96 83 83

## ANNEXES

### Résultats du premier semestre

En millions d'euros	S1 2018	S1 2019
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 243,5</b>	<b>1 329,4</b>
dont Europe du Sud et de l'Ouest	866,1	928,3
dont Europe du Nord et de l'Est	252,5	274,7
dont Amérique latine	124,9	126,4
Coût des biens vendus	(1 011,7)	(1 057,5)
Frais généraux & administratifs, et autres	(75,8)	(77,7)
Quote-part de résultat net des sociétés MEE opérationnelles et JV	(0,5)	0,5
Eléments liés aux acquisitions	(30,9)	(30,8)
Autres dépenses - nettes	(12,2)	(2,2)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>112,4</b>	<b>161,7</b>
Frais financiers - nets	(52,9)	(44,1)
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>59,5</b>	<b>117,6</b>
Impôt sur les résultats	(21,8)	(42,8)
<b>Résultat net</b>	<b>37,7</b>	<b>74,8</b>
<b>EBITDA ajusté (i)</b>	<b>275,6</b>	<b>312,9</b>
<i>Marge</i>	22,2%	23,5%
<b>Capex totaux (ii)</b>	<b>103,1</b>	<b>97,4</b>
Cash conversion (iii)	62,6%	68,9%
Variation du besoin en fond de roulement d'exploitation	(54,8)	(21,6)
<b>Cash-Flow opérationnel (iv)</b>	<b>117,7</b>	<b>193,9</b>
<b>Investissements stratégiques (v)</b>	<b>12,3</b>	<b>8,9</b>
<b>Investissements récurrents (vi)</b>	<b>90,8</b>	<b>88,5</b>

(i) L'EBITDA ajusté est défini comme le profit ou la perte avant impôts, résultat financier net, dépréciation et amortissements, et autres éléments. Ces éléments incluent : les dépréciations d'actifs corporels, les coûts de restructuration, les coûts d'acquisition et autres coûts liés à des opérations financières, les charges de carve-out, la quote-part de résultat net de la quote-part d'EBITDA des sociétés MEE, les coûts associés aux plans en actions, les gains et pertes sur cessions, l'impact de l'hyperinflation et les autres éléments exceptionnels, inhabituels ou non-récurrents ajustés en raison de leur nature.

(ii) Ces Capex représentent les achats d'immobilisations corporelles et incorporelles nécessaires pour maintenir la valeur d'un actif et/ou s'adapter aux demandes du marché ainsi qu'aux contraintes environnementales, de santé et de sécurité ; ou pour augmenter les capacités du Groupe. L'acquisition de titres en est exclue.

(iii) La conversion en cash est définie comme l'EBITDA ajusté diminué des capex, rapporté à l'EBITDA ajusté.

(iv) Le cash-flow opérationnel représente l'EBITDA ajusté diminué des Capex, auquel est ajoutée la variation du besoin en fond de roulement d'exploitation incluant la variation des dettes envers les fournisseurs d'immobilisations.

(v) Les investissements stratégiques représentent les acquisitions stratégiques d'actifs qui augmentent les capacités du Groupe ou son périmètre de manière significative (par exemple, acquisition de titres, usines ou équivalent, investissements « greenfield » ou « brownfield »).

(vi) Les Capex récurrents représentent les achats d'immobilisations corporelles et incorporelles nécessaires pour maintenir la valeur d'un actif et/ou s'adapter aux demandes du marché ainsi qu'aux contraintes environnementales, de santé et de sécurité.

### **Impact de la norme IFRS 16 sur les contrats de location**

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2019, Verallia applique la norme IFRS 16 en utilisant la méthode de transition rétrospective simplifiée. La norme IFRS 16 élimine la distinction entre locations simples et locations financements et impose au locataire de comptabiliser un actif (droit d'utilisation) et une dette financière correspondant aux loyers à régler, sauf exceptions mineures.

En conséquence de l'application de la norme IFRS 16, au 30 juin 2019, le droit d'utilisation des actifs comptabilisés donne lieu à une augmentation des immobilisations de 53 M€ et à une dette financière additionnelle de 54 M€.

Dans le compte de résultat, il en résulte une baisse des charges de location enregistrées dans l'EBITDA de 11 M€, et une hausse de l'amortissement des immobilisations et des frais financiers. Sur la base des contrats de location existant au 1<sup>er</sup> janvier 2019, l'amélioration de l'EBITDA 2019 en année pleine est estimée à environ 20 M€.

L'impact sur le résultat net part du Groupe est peu significatif.

### **IAS 29 : Hyperinflation en Argentine**

Depuis le 2<sup>ème</sup> semestre 2018, le Groupe applique la norme IAS 29. L'application de cette norme impose la réévaluation des actifs et passifs non monétaires et le compte de résultat pour refléter les modifications de pouvoir d'achat dans la monnaie locale. Ces réévaluations peuvent conduire à un profit ou une perte sur la position monétaire nette intégrée au résultat financier.

De plus, les éléments financiers de la filiale argentine sont convertis en euro au taux de change de clôture de la période concernée.

Au S1 2019, l'impact net sur le chiffre d'affaires est de 5,6 M€ et de (0,3) M€ sur l'EBITDA. L'impact de l'hyperinflation est exclu de l'EBITDA ajusté consolidé tel que présenté dans le tableau ci-dessous.

### **Tableau de passage du résultat net vers l'EBITDA ajusté**

<i>En millions d'euros</i>	<b>S1 2018</b>	<b>S1 2019</b>
<b>Résultat net</b>	<b>37,7</b>	<b>74,8</b>
Résultat financier	52,9	44,1
Impôt sur les résultats	21,8	42,8
Amortissements et dépréciations des immobilisations	146,1	141,2
Charges de restructuration	3,8	1,9
Frais sur acquisition de sociétés	0,0	0,0
Projet de fermeture de Fabe (Brésil)	0,0	1,6
Hyperinflation (IAS 29)	0,0	(0,3)
Quote part de résultat net de la quote part d'EBITDA des MEE	0,5	0,1
Coûts associés aux plans en actions	2,3	5,4
Cession et risques filiales	5,0	0,0
Autres éléments exceptionnels	5,5	1,5
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>275,6</b>	<b>312,9</b>

*(i) Incluant l'amortissement des actifs incorporels liés au regroupement d'entreprise. Ce montant intègre aussi au S1 2019 l'impact de la norme IFRS 16 pour 11 M€.*

## GLOSSAIRE

A taux de change constants : A taux de change constants signifie en appliquant les mêmes taux de change aux indicateurs financiers présentés dans les deux périodes faisant l'objet de comparaisons (en appliquant les taux de la période précédente aux indicateurs de la période en cours). Les indicateurs présentés à taux de change constants ne sont pas conformes aux IFRS.

EBITDA ajusté : L'EBITDA ajusté est un indicateur non défini par les normes IFRS. Il est défini comme le profit ou la perte avant impôts, résultat financier net, dépréciation et amortissements, et autres éléments. Ces éléments incluent : les dépréciations d'actifs corporels, les coûts de restructuration, les coûts d'acquisition et autres coûts liés à des opérations financières, les charges de carve-out, la quote-part de résultat net de la quote-part d'EBITDA des sociétés MEE, les coûts associés aux plans en actions, les gains et pertes sur cessions, l'impact de l'hyperinflation et les autres éléments exceptionnels, inhabituels ou non-récurrents ajustés en raison de leur nature.

Capex : Les Capex représentent les achats d'immobilisations corporelles et incorporelles nécessaires pour maintenir la valeur d'un actif et/ou s'adapter aux demandes du marché ainsi qu'aux contraintes environnementales, de santé et de sécurité ; ou pour augmenter les capacités du Groupe. L'acquisition de titres en est exclue.

Capex récurrents : Les Capex récurrents représentent les achats d'immobilisations corporelles et incorporelles nécessaires pour maintenir la valeur d'un actif et/ou s'adapter aux demandes du marché ainsi qu'aux contraintes environnementales, de santé et de sécurité.

Investissements stratégiques : Les investissements stratégiques représentent les acquisitions stratégiques d'actifs qui augmentent les capacités du Groupe ou son périmètre de manière significative (par exemple, acquisition de titres, usines ou équivalent, investissements « greenfield » ou « brownfield »).

Conversion en cash : La conversion en cash est définie comme l'EBITDA ajusté diminué des capex, rapporté à l'EBITDA ajusté.

Cash-flow opérationnel : Le cash-flow opérationnel représente l'EBITDA ajusté diminué des Capex, auquel est ajoutée la variation du besoin en fond de roulement d'exploitation incluant la variation des dettes envers les fournisseurs d'immobilisations.

Le segment Europe du Sud et de l'Ouest comprend la France, l'Espagne, le Portugal et l'Italie. Il est également désigné par l'abréviation « SWE ».

Le segment Europe du Nord et de l'Est comprend l'Allemagne, la Russie, l'Ukraine et la Pologne. Il est également désigné par l'abréviation « NEE ».

Le segment Amérique latine comprend le Brésil, l'Argentine et le Chili.

Liquidité : calculée comme la somme de la trésorerie disponible et de la ligne de crédit renouvelable qui doit être retraitée de l'encours de « Neu Commercial Papers ».

## **Avertissement**

*Certaines informations incluses dans ce communiqué de presse ne constituent pas des données historiques mais sont des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives sont fondées sur des estimations, des prévisions et des hypothèses en ce inclus, notamment, des hypothèses concernant la stratégie présente et future de Verallia et l'environnement économique dans lequel Verallia exerce ses activités. Elles impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs, qui peuvent avoir pour conséquence une différence significative entre la performance et les résultats réels de Verallia et ceux présentés explicitement ou implicitement dans ces déclarations prospectives. Ces déclarations et informations prospectives ne constituent pas des garanties de performances futures*

*Ces déclarations prospectives ne sont valables qu'à la date du présent communiqué de presse et Verallia décline expressément toute obligation ou engagement de publier une mise à jour ou une révision des déclarations prospectives incluses dans ce communiqué de presse afin de refléter des changements dans les hypothèses, événements, conditions ou circonstances sur lesquels sont fondées ces déclarations prospectives. Les déclarations prospectives contenues dans le présent communiqué de presse sont établies uniquement à des fins illustratives.*

*Le présent communiqué de presse inclut uniquement des informations résumées et ne prétend pas être exhaustif. Aucune garantie n'est donnée quant à l'exactitude et l'exhaustivité de l'information ou des opinions contenues dans le présent communiqué de presse.*

*Le présent communiqué de presse ne contient pas et ne constitue pas une offre de vente de valeurs mobilières, ni une invitation ou une incitation d'investissement dans des valeurs mobilières en France, aux Etats-Unis ou dans toute autre juridiction.*