



## COMMUNIQUE DE PRESSE

Résultats annuels 2019

**Forte croissance organique du chiffre d'affaires de 9,1 %  
EBITDA ajusté de 615 M€ donnant lieu à une marge de 23,8 %  
Perspectives bien orientées en 2020 et confirmation des objectifs moyen terme**

Paris, le 20 février 2020

### Faits marquants

- **Croissance soutenue de 7,0 % du chiffre d'affaires à 2 586 M€** par rapport à 2018
- **Forte croissance organique<sup>(1)</sup> du chiffre d'affaires de 9,1 %**, par rapport à 2018, en ligne avec l'objectif affiché entre +8 % et +10 %
- **Croissance importante de l'EBITDA ajusté à 615 M€**, en ligne avec l'objectif affiché supérieur à 610 M€ (+13,2 % par rapport à 2018 et +16,0 % à taux de change et périmètre constants)
- **Amélioration significative de la marge d'EBITDA ajusté à 23,8 %** (+130 pb par rapport à 2018)
- **Résultat net plus que doublé à 125 M€** comparé à 49 M€ en 2018
- **Réduction de l'endettement net à 1 591 M€ fin 2019**, soit **2,6x** l'EBITDA ajusté
- Proposition du versement d'un **dividende par action de 0,85 €<sup>(2)</sup>**, correspondant au montant de 100 M€ annoncé lors de l'introduction en bourse
- **Confiance pour 2020 et confirmation des objectifs moyen terme**

*(1) Croissance du chiffre d'affaires à taux de change et à périmètre constants. Les revenus à taux de change constants sont calculés 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).*

*(2) Sous réserve d'approbation de l'Assemblée Générale annuelle des actionnaires qui se tiendra le 10 juin 2020.*

« L'annonce de résultats 2019 totalement en ligne avec nos prévisions marque une première étape importante dans la vie de Verallia nouvellement coté en bourse. Le Groupe a ainsi réalisé comme prévu une croissance forte et rentable dans toutes ses zones géographiques. La rentabilité du Groupe a également fortement progressé grâce à la mise en œuvre de ses trois principaux leviers d'amélioration que sont la croissance des volumes, la gestion du *spread* d'inflation et le programme d'excellence opérationnelle. Verallia a par ailleurs de nouveau démontré son importante capacité de désendettement grâce à sa forte génération de trésorerie. Le Groupe aborde avec confiance 2020, fort de l'ajout de nouvelles capacités sur un marché porteur, et confirme ses objectifs moyen terme annoncés lors de l'introduction en bourse. » a commenté **Michel Giannuzzi**, PDG de Verallia.

## Chiffre d'affaires

### Répartition du Chiffre d'affaires par zone géographique

En millions d'euros	2018	2019	Variation en %	Dont croissance organique (i)
Europe du Sud et de l'Ouest	1 648,9	1 753,7	6,4 %	6,5 %
Europe du Nord et de l'Est	520,9	567,6	9,0 %	7,6 %
Amérique latine	246,0	264,6	7,5 %	29,4 %
<b>Total Groupe</b>	<b>2 415,8</b>	<b>2 585,9</b>	<b>7,0 %</b>	<b>9,1 %</b>

(i) Croissance du chiffre d'affaires à taux de change et à périmètre constants. Les revenus à taux de change constants sont calculés 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).

L'année 2019 a été marquée par une forte progression du chiffre d'affaires qui s'est élevé à 2 586 M€, affichant ainsi une **croissance en données publiées de 7,0 %** par rapport à l'exercice précédent.

L'impact de l'**effet de change** s'établit à -1,9 % sur l'année, principalement lié à la dépréciation du peso dans un contexte d'hyperinflation en Argentine.

A **taux de change et périmètre constants**, le chiffre d'affaires a progressé de **9,1 %** (et 7,2 % hors Argentine) reflétant une croissance des ventes dans toutes les zones géographiques et l'impact des hausses de prix de vente qui visent à répercuter la hausse du coût de l'énergie et des matières premières. Par ailleurs, le mix s'est amélioré légèrement grâce à la poursuite du déploiement de la politique de prix basée sur la valeur ajoutée des produits.

Par zone géographique, le chiffre d'affaires se répartit comme suit :

- 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 hausse de 6,4 % en données publiées et de 6,5 % à taux de change et périmètre constants, la légère différence venant de la cession en mai 2018 d'Alver (Algérie). Tous les pays de la zone ont contribué à cette forte croissance du chiffre d'affaires, associée à une hausse générale des prix. L'ensemble des segments de produits ont fortement progressé notamment les segments de la bière, des spiritueux ainsi que des vins pétillants.
- 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 9,0 % ; les variations de taux de change et de périmètre ont eu un impact positif de 1,3 %, principalement grâce à l'appréciation de la hryvnia ukrainienne et du rouble russe. La croissance des volumes a été portée par une reprise solide de la Russie et par le dynamisme des marchés de la bière et des vins tranquilles en Allemagne. Les hausses de prix de vente se sont par ailleurs déroulées comme anticipé sur l'année, afin de compenser la hausse des coûts.
- En Amérique latine (comprenant le Brésil, l'Argentine et le Chili), le chiffre d'affaires affiche une croissance de 7,5 %, minorée par la dépréciation des monnaies de la région, et principalement du peso argentin. A taux de change et périmètre constants, l'Amérique latine enregistre ainsi une forte croissance de 29,4 % (et 12,4 % hors Argentine), portée principalement par les hausses de prix de vente, en particulier en Argentine, où la politique de prix reste très dynamique dans un contexte fortement inflationniste. Les volumes ont également crû, grâce à la bonne tendance commerciale des vins tranquilles, bière et boissons non alcoolisées au Brésil, au démarrage réussi de la nouvelle usine de Jacutinga (Etat de Minas Gerais au Brésil) au cours du premier semestre 2019 et de la bonne tenue de l'Argentine.

## EBITDA ajusté

### Répartition de l'EBITDA ajusté par zone géographique

<i>En millions d'euros</i>	2018	2019
<b>Europe du Sud et de l'Ouest</b>		
EBITDA Ajusté (i)	356,5	411,5
<i>Marge d'EBITDA ajusté</i>	21,6 %	23,5 %
<b>Europe du Nord et de l'Est</b>		
EBITDA Ajusté (i)	110,2	124,9
<i>Marge d'EBITDA ajusté</i>	21,1 %	22,0 %
<b>Amérique latine</b>		
EBITDA Ajusté (i)	76,7	78,8
<i>Marge d'EBITDA ajusté</i>	31,2 %	29,8 %
<b>Total Groupe</b>		
<b>EBITDA Ajusté (i)</b>	<b>543,3</b>	<b>615,2</b>
<b><i>Marge d'EBITDA ajusté</i></b>	<b>22,5 %</b>	<b>23,8 %</b>

(i) L'EBITDA ajusté est calculé sur la base du résultat opérationnel retraité des dépréciations et amortissements, des coûts liés aux restructurations, des coûts liés aux acquisitions et M&A, des effets d'hyperinflation, des plans d'actionnariat du management, des effets liés aux cessions et risques filiales, des frais de fermeture de sites et autres éléments.

L'**EBITDA ajusté** affiche une forte croissance de 13,2 % (16,0 % à taux de change et périmètre constants) pour atteindre **615 M€**. Cette solide performance, tirée par les trois piliers stratégiques de Verallia, résulte tout d'abord des hausses de prix de vente pratiquées afin de compenser l'inflation du prix des matières premières et de l'énergie et lui permettant ainsi de générer un *spread*<sup>1</sup> positif au niveau du Groupe et dans chaque zone. La poursuite du déploiement de la politique de prix basée sur la valeur ajoutée des produits a de plus permis une amélioration du mix produits<sup>2</sup>. Le levier opérationnel lié à la croissance soutenue des volumes, a été contrebalancé néanmoins par le déstockage important intervenu dès le début de l'année pour accompagner cette forte croissance. Enfin, le troisième pilier, le plan d'amélioration de la performance industrielle (Performance Action Plan (PAP)) a conduit à une réduction nette des coûts de production *cash* de 41 M€.

L'impact de l'application de la norme IFRS 16 sur l'EBITDA ajusté s'élève à 20 M€ sur l'année 2019, en ligne avec l'estimation fournie précédemment.

La **marge d'EBITDA ajusté** a par ailleurs progressé de 130 points de base, dont 78 points de base liés à l'application de la norme IFRS 16, pour atteindre **23,8 %**.

<sup>1</sup> Le *spread* représente la différence entre (i) l'augmentation des prix de vente et du mix appliquée par le Groupe après avoir, le cas échéant, répercuté sur ces prix l'augmentation de ses coûts de production et (ii) l'augmentation de ses coûts de production. Le *spread* est positif lorsque l'augmentation des prix de vente appliquée par le Groupe est supérieure à l'augmentation de ses coûts de production. L'augmentation des coûts de production est constatée par le Groupe à volumes de production constants et avant écart industriel et prise en compte de l'impact du plan d'amélioration de la performance industrielle (Performance Action Plan - PAP).

<sup>2</sup> Hors impact de change, de conversion et de périmètre, le chiffre d'affaires peut évoluer en raison d'une variation des volumes vendus ou d'un effet prix/mix. L'effet prix/mix résulte d'une variation des prix de vente pour le même produit vendu au même client (effet « prix pur ») ou d'une variation du mix client (vente du même article à des clients différents avec des prix différents) ou d'une variation de mix produit (vente d'articles différents avec des prix différents).

Par zone géographique, l'EBITDA ajusté se répartit de la manière suivante :

- L'Europe du Sud et de l'Ouest affiche un EBITDA ajusté de 412 M€ et une marge de 23,5 % contre 21,6 % en 2018. Cette forte progression résulte principalement de la hausse des volumes de vente dans la zone, d'un *spread* positif sur les ventes ainsi que d'une amélioration de la performance industrielle. Ces éléments ont permis d'augmenter la marge d'EBITDA ajusté en Europe du Sud et de l'Ouest de 184 points de base.
- En Europe du Nord et de l'Est, l'EBITDA ajusté a atteint 125 M€, portant sa marge à 22,0 %, contre 21,1 % en 2018. Cette augmentation résulte principalement de la hausse des volumes de vente dans la zone, d'un *spread* positif sur les ventes ainsi que d'une amélioration de la performance industrielle, permettant d'augmenter la marge d'EBITDA ajusté en Europe du Nord et de l'Est de 87 points de base.
- En Amérique latine, l'EBITDA ajusté s'est élevé à 79 M€ soit une hausse de 2,8 %, pour une marge de 29,8 % comparée à 31,2 % en 2018. Le recul de la marge en pourcentage est la conséquence principale de l'effet dilutif des fortes hausses de prix passées pendant l'année. La dépréciation significative du peso argentin et, dans une moindre mesure, du real brésilien a aussi un impact significatif. L'EBITDA ajusté a progressé en valeur grâce à l'amélioration des volumes, aux hausses des prix de vente pratiquées afin de limiter l'impact de l'inflation élevée dans cette zone géographique, ainsi qu'à l'amélioration globale de la performance industrielle.

Le **résultat net** s'élève à 125 M€, il a ainsi plus que doublé par rapport aux 49 M€ publiés en 2018. Cette augmentation résulte d'une part de l'amélioration significative de la rentabilité du Groupe, s'étant traduite notamment par une augmentation de 13,2 % de l'EBITDA ajusté. De plus les opérations de refinancement du second semestre 2018, la diminution de la dette brute de 217 M€ sur l'exercice 2019 et le refinancement à des conditions très attractives lors de l'introduction en bourse ont permis une importante diminution de la charge nette financière.

Les **dépenses d'investissement** se sont élevées à 253 M€, dont 207 M€ d'investissements récurrents (soit 8 % du chiffre d'affaires consolidé) et 46 M€ d'investissements stratégiques correspondant principalement à la finalisation de l'investissement réalisé au Brésil pour la construction d'une nouvelle usine à Jacutinga (Etat de Minas Gerais) ainsi qu'à une partie des constructions en cours en Italie (nouveau four à Villa Poma) et en Espagne (nouveau four à Azuqueca). S'agissant des deux investissements stratégiques précités à Villa Poma et Azuqueca, la quasi-totalité du décaissement interviendra au premier semestre 2020, pour une mise en activité prévue concomitamment.

Le **cash-flow opérationnel** ressort en hausse à 408 M€ par rapport à 301 M€ en 2018 grâce à la forte progression de l'EBITDA ajusté et à une amélioration notable du besoin en fonds de roulement opérationnel malgré la forte hausse du chiffre d'affaires.

Lors de sa réunion tenue ce jour, le Conseil d'administration de Verallia a décidé de proposer le versement d'un **dividende de 0,85 euro** par action en numéraire au titre de l'exercice 2019, correspondant à un montant global de 100 M€, comme annoncé lors de l'introduction en bourse. Ce montant sera soumis à l'approbation de l'Assemblée Générale annuelle des actionnaires qui se tiendra le 10 juin 2020.

#### **Composition du Conseil d'administration – Administrateurs représentant les salariés**

Les deux administrateurs représentant les salariés au Conseil d'administration ont été désignés conformément aux dispositions statutaires ; Dieter Müller a été désigné par le comité d'entreprise européen et Sylvain Artigau a été élu par les salariés des sociétés françaises du Groupe.

## **Forte capacité de désendettement**

Au cours de l'année 2019, Verallia a de nouveau démontré sa forte capacité de **désendettement**, l'endettement net atteignant 1 591 M€ à fin décembre 2019, soit 2,6x l'EBITDA ajusté 2019, comparé à 1 709 M€ au 31 décembre 2018, soit 3,1x l'EBITDA ajusté 2018, hors prêt d'actionnaire. Par ailleurs, Verallia continue de bénéficier d'une forte liquidité de 531 M€ au 31 décembre 2019 (voir glossaire). Le pourcentage de **conversion en cash** est resté au niveau élevé de 59 %.

## **Perspectives 2020**

Pour l'année 2020, les perspectives de Verallia sont bien orientées et le Groupe aborde cette nouvelle année avec confiance.

Le Groupe vise la poursuite de la mise en œuvre de sa stratégie de croissance rentable et se fixe ainsi un objectif de **croissance organique<sup>3</sup> de son chiffre d'affaires** pour 2020 de **3 % à 5 %**, en ligne avec les perspectives 2020-2022 annoncées lors de l'introduction en bourse. Cette croissance s'appuiera en particulier sur la progression des marchés finaux et géographies diversifiés de Verallia. L'augmentation des prix de vente sera plus limitée, en ligne avec une moindre hausse des coûts. Enfin le plan d'amélioration de la performance industrielle portera ses fruits comme attendu, à savoir une réduction des coûts de production *cash*<sup>4</sup> de 2 %.

Verallia vise en conséquence un **EBITDA ajusté<sup>5</sup> supérieur à 650 M€** sur l'année 2020, à comparer à 615 M€ en 2019.

Le Groupe confirme des **investissements récurrents<sup>6</sup> à hauteur de 8 %** de son chiffre d'affaires consolidé annuel. Deux projets stratégiques verront de plus le jour en 2020 : la construction d'un nouveau four avec deux lignes de production sur le site de Villa Poma, en Italie et sur le site d'Azuqueca en Espagne. En intégrant ces investissements additionnels, **le montant total des investissements** sera de l'ordre de **270 M€**, à comparer à 253 M€ en 2019.

Grâce à sa forte capacité de désendettement, le Groupe vise un **ratio d'endettement financier net/EBITDA ajusté de l'ordre de 2,2x** au 31 décembre 2020, soit une baisse du levier de l'ordre de 0,4x par rapport à fin 2019 après dividende.

## **Perspectives 2020-2022 réaffirmées**

Verallia réaffirme par ailleurs ses objectifs financiers à horizon 2022. Ainsi, sur la période 2020-2022, en prenant notamment comme hypothèses un contexte d'augmentation modérée du coût des matières premières et de l'énergie et un taux d'impôt effectif passant de 30 % à 26 %, le Groupe ambitionne :

- Un taux annuel moyen (TCAM) de croissance organique<sup>3</sup> de son chiffre d'affaires consolidé compris entre 3 % et 5 %, en s'appuyant sur (i) la croissance de la demande des marchés sur lesquels le Groupe est présent, (ii) la poursuite de l'amélioration du mix grâce aux tendances de *premiumisation* de sa gamme de produits et (iii) l'augmentation des prix de vente du Groupe visant à répercuter l'inflation des coûts de production. Le Groupe bénéficiera

---

<sup>3</sup> A taux de change et à périmètre constants.

<sup>4</sup> Coûts de production hors frais commerciaux, généraux et administratifs, coûts de transport, dépréciations et amortissements et provisions pour réclamations.

<sup>5</sup> Excluant l'impact du plan d'intéressement du management mis en place dans le cadre de l'introduction en bourse.

<sup>6</sup> Hors capitalisation du droit d'utilisation lié à l'application d'IFRS 16.

également des investissements passés et à venir permettant d'augmenter ses capacités de production ;

- Une marge d'EBITDA ajusté<sup>7</sup> supérieure à 25 % en 2022, grâce principalement à (i) la croissance des volumes de ventes et l'amélioration du levier opérationnel associé, (ii) la poursuite de sa politique de prix dynamique visant à compenser la hausse des coûts et (iii) la poursuite de la mise en œuvre du plan d'amélioration de la performance industrielle et de la réduction des coûts de production ;
- La poursuite de sa politique d'investissement disciplinée visant à maintenir les investissements récurrents<sup>8</sup> autour de 8 % de son chiffre d'affaires consolidé annuel ;
- Un ratio d'endettement financier net/EBITDA ajusté<sup>7</sup> compris entre 2x et 3x ;
- La distribution d'un dividende d'un montant annuel supérieur à 40 % de son résultat net consolidé, avec au minimum un montant annuel de 100 M€, sous réserve d'approbation par l'Assemblée Générale des actionnaires de Verallia.

---

<sup>7</sup> Excluant l'impact du plan d'intéressement du management mis en place dans le cadre de l'introduction en bourse.

<sup>8</sup> Hors capitalisation du droit d'utilisation lié à l'application d'IFRS 16.

**À propos de Verallia** - Verallia est le leader européen et le troisième producteur mondial de l'emballage en verre pour les boissons et les produits alimentaires, et offre des solutions innovantes, personnalisées et respectueuses de l'environnement.

Le Groupe a réalisé 2,6 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2019, avec une production de 16 milliards de bouteilles et pots en verre. Verallia emploie environ 10 000 collaborateurs et dispose de 32 usines verrières dans 11 pays.

Verallia est coté sur le compartiment A du marché réglementé d'Euronext Paris (Ticker : VRLA – ISIN : FR0013447729) et figure dans les indices suivants : SBF 120, CAC Mid 60, CAC Mid & Small et CAC All-Tradable. Pour plus d'informations : [www.verallia.com](http://www.verallia.com)

*Les états financiers consolidés du groupe Verallia pour l'exercice clos le 31 décembre 2019 ont été arrêtés par le Conseil d'Administration le 20 février 2020. Les procédures d'audit sont en cours de finalisation.*

*Une conférence analystes aura lieu le vendredi 21 février 2020 à 11h00, heure de Paris, par un service de webcast audio (en direct puis en différé) et la présentation des résultats sera disponible sur [www.verallia.com](http://www.verallia.com).*

### **Calendrier financier**

- 28 avril 2020 : résultats financiers du T1 2020 - *Communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique le soir même.*
- 10 juin 2020 : Assemblée Générale Annuelle des actionnaires
- 30 juillet 2020 : résultats semestriels 2020 - *Communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique/présentation le lendemain matin.*
- 29 octobre 2020 : résultats financiers du T3 2020 - *Communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique le soir même.*

### **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 annuels

En millions d'euros	2018	2019
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 415,8</b>	<b>2 585,9</b>
dont Europe du Sud et de l'Ouest	1 648,9	1 753,7
dont Europe du Nord et de l'Est	520,9	567,6
dont Amérique latine	246,0	264,6
Coût des ventes	(1 973,2)	(2 043,6)
Frais commerciaux, généraux et administratifs	(144,7)	(170,8)
Éléments liés aux acquisitions	(61,8)	(59,4)
Autres produits et charges opérationnels	(14,9)	(17,0)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>221,2</b>	<b>295,1</b>
Résultat financier	(146,8)	(115,9)
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>74,4</b>	<b>179,2</b>
Impôt sur le résultat	(24,2)	(53,8)
Quote-part du résultat net des entreprises associées	(1,7)	(0,7)
<b>Résultat net</b>	<b>48,5</b>	<b>124,6</b>
<b>EBITDA ajusté (i)</b>	<b>543,3</b>	<b>615,2</b>
<i>Marge</i>	22,5 %	23,8 %
dont Europe du Sud et de l'Ouest	356,5	411,5
<i>Marge Europe du Sud et de l'Ouest</i>	21,6%	23,5 %
dont Europe du Nord et de l'Est	110,2	124,9
<i>Marge Europe du Nord et de l'Est</i>	21,1%	22,0 %
dont Amérique latine	76,7	78,8
<i>Marge Amérique latine</i>	31,2%	29,8 %
<b>Capex totaux (ii)</b>	<b>225,0</b>	<b>252,5</b>
Cash conversion (iii)	58,6 %	59,0 %
Variation du besoin en fond de roulement opérationnel	(17,9)	45,7
<b>Cash-Flow opérationnel (iv)</b>	<b>300,5</b>	<b>408,4</b>
<b>Investissements stratégiques (v)</b>	<b>26,4</b>	<b>45,8</b>
<b>Investissements récurrents (vi)</b>	<b>198,6</b>	<b>206,7</b>

(i) L'EBITDA ajusté est calculé sur la base du résultat opérationnel retraité des dépréciations et amortissements, des coûts liés aux restructurations, des coûts liés aux acquisitions et M&A, des effets d'hyperinflation, des plans d'actionnariat du management, des effets liés aux cessions et risques filiales, des frais de fermeture de sites et autres éléments.

(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) Le cash conversion est défini 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 opérationnel 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 d'usines ou équivalent, investissements « greenfield » ou « brownfield »), incluant la construction de nouveaux fours additionnels.

(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. Ils incluent principalement les rénovations de fours et la maintenance des machines IS.



### Évolution du chiffre d'affaires par nature en millions d'euros sur 2019

En millions d'euros	
<b>Chiffre d'affaires 2018</b>	<b>2 415,8</b>
Contribution de l'activité	+73,1
Prix/Mix	+146,5
Taux de change	-46,6
Autres	-2,8
<b>Chiffre d'affaires 2019</b>	<b>2 585,9</b>

### Évolution de l'EBITDA ajusté par nature en millions d'euros sur 2019

En millions d'euros	
<b>EBITDA ajusté 2018 (i)</b>	<b>543,3</b>
Contribution de l'activité	+2,2
Prix/Mix	+112,5
Inflation des coûts	-65,4
Productivité nette (ii)	+40,6
Taux de change	-14,9
Autres	-3,1
<b>EBITDA ajusté 2019 (i)</b>	<b>615,2</b>

(i) L'EBITDA ajusté est calculé sur la base du résultat opérationnel retraité des dépréciations et amortissements, des coûts liés aux restructurations, des coûts liés aux acquisitions et M&A, des effets d'hyperinflation, des plans d'actionnariat du management, des effets liés aux cessions et risques filiales, des frais de fermeture de sites et autres éléments.

(ii) Impact du Performance Action Plan (« PAP ») à hauteur de 44 M€ compensé partiellement par (3 M€) de variances industrielles.

### Tableau de passage du résultat opérationnel vers l'EBITDA ajusté

En millions d'euros	2018	2019
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>221,2</b>	<b>295,1</b>
Amortissements et dépréciations (i)	298,2	283,5
Coûts de restructuration	7,2	2,9
Coûts d'acquisitions, M&A	0,2	(2,1)
IAS 29 Hyperinflation (Argentine) (ii)	2,5	1,6
Plan d'actionnariat du Management et coûts associés	5,7	11,5
Cession et risques filiales (iii)	(8,8)	0,0
Fermeture du site de Sao Paulo (Brésil) (iv)	11,4	2,4
Autres (v)	5,8	20,3
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>543,3</b>	<b>615,2</b>

(i) Inclut les amortissements liés aux immobilisations incorporelles et corporelles, les amortissements des immobilisations incorporelles acquises par le biais de regroupements d'entreprise et les dépréciations d'immobilisations corporelles.

(ii) Le Groupe applique la norme IAS 29 (Hyperinflation) à ses activités argentines pour les exercices clos au 31 décembre 2018 et 2019.

(iii) Correspond principalement aux effets liés aux cessions d'IVN et d'Alver.

(iv) Correspond à la fermeture de l'usine de Sao Paulo.

(v) Correspond en 2019, principalement à l'impact non récurrent de 7 M€ relatif au coût des services passés suite à l'évolution en France de la convention collective nationale des industries de fabrication mécanique du verre et aux frais engagés dans le cadre du projet d'introduction en bourse pour 10 M€.

### **Tableau de passage de l'EBITDA ajusté à la cash conversion**

<i>En millions d'euros</i>	2018	2019
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>543,3</b>	<b>615,2</b>
<i>Capex</i>	(225,0)	(252,5)
<b>Cash flows</b>	<b>318,3</b>	<b>362,7</b>
<b>Cash conversion</b>	<b>58,6 %</b>	<b>59,0 %</b>

L'EBITDA ajusté et la *Cash conversion* constituent des indicateurs alternatifs de performance au sens de la position AMF n°2015-12.

L'EBITDA ajusté et la *Cash conversion* ne sont pas des agrégats comptables standardisés répondant à une définition unique généralement acceptée par les normes IFRS. Ils ne doivent pas être considérés comme un substitut au résultat opérationnel, au résultat net, aux flux de trésorerie provenant de l'activité opérationnelle qui constituent des mesures définies par les IFRS ou encore à une mesure de liquidité. D'autres émetteurs pourraient calculer l'EBITDA ajusté et la *Cash conversion* de façon différente par rapport à la définition retenue par le Groupe.

### **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 31 décembre 2019, le droit d'utilisation des actifs comptabilisés donne lieu à une augmentation des immobilisations de 52 M€ et à une dette financière additionnelle de 53 M€.

Dans le compte de résultat, il en résulte une baisse des charges de location enregistrées dans l'EBITDA ajusté de 20 M€, et une hausse de l'amortissement des immobilisations et des frais financiers.

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 en Argentine. L'application de cette norme impose la réévaluation des actifs et passifs non monétaires et du 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.

Sur 2019, l'impact net sur le chiffre d'affaires s'élève à (3,1) M€. L'impact de l'hyperinflation est exclu de l'EBITDA ajusté consolidé tel que présenté dans le « tableau de passage du résultat opérationnel vers l'EBITDA ajusté ».

## Compte de résultat consolidé

<i>(en millions €)</i>	Exercice clos le 31 décembre	
	2018	2019
<b>Chiffre d'affaires</b>	2 415,8	2 585,9
Coût des ventes	(1 973,2)	(2 043,6)
Frais commerciaux, généraux et administratifs	(144,7)	(170,8)
Éléments liés aux acquisitions	(61,8)	(59,4)
Autres produits et charges opérationnels	(14,9)	(17,0)
<b>Résultat opérationnel</b>	221,2	295,1
<b>Résultat financier</b>	(146,8)	(115,9)
<b>Résultat avant impôts</b>	74,4	179,2
Impôt sur le résultat	(24,2)	(53,8)
Quote-part du résultat net des entreprises associées	(1,7)	(0,7)
<b>Résultat net</b>	48,5	124,6
<b>Attribuables aux actionnaires de la société</b>	<b>41,1</b>	<b>115,6</b>
<i>Attribuables aux intérêts ne donnant pas le contrôle</i>	<i>7,4</i>	<i>9,0</i>
Résultat de base par action <i>(en €)</i>	0,18	1,00
Résultat dilué par action <i>(en €)</i>	0,18	1,00

## Bilan consolidé

	(en millions €)	31 décembre 2018	31 décembre 2019
<b>ACTIF</b>			
Goodwill		552,0	550,9
Autres immobilisations incorporelles		559,3	499,2
Immobilisations corporelles		1 199,5	1 299,3
Participations dans des entreprises associées		0,6	0,6
Impôt différé		43,6	42,3
Autres actifs non courants		46,4	37,5
<b>Actifs non courants</b>		<b>2 401,4</b>	<b>2 429,8</b>
Part à court terme des actifs non courants		0,5	0,0
Stocks		477,9	455,2
Créances clients et autres actifs courants		190,9	178,9
Créances d'impôts exigibles		14,9	21,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie		262,1	219,2
<b>Actifs courants</b>		<b>946,3</b>	<b>874,3</b>
<b>Total Actifs</b>		<b>3 347,7</b>	<b>3 304,1</b>
<b>CAPITAUX PROPRES ET PASSIF</b>			
Capital social		137,5	400,2
Réserves consolidées		(114,4)	(14,0)
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires</b>		<b>23,1</b>	<b>386,2</b>
Intérêts ne donnant pas le contrôle		27,5	33,4
<b>Capitaux propres</b>		<b>50,6</b>	<b>419,6</b>
Dette financière et dérivés non courants		2 139,2	1 584,0
Provisions pour retraites et avantages assimilés		117,4	133,0
Impôt différé		192,6	166,6
Provisions et autres passifs financiers non-courants		52,8	43,1
<b>Passifs non-courants</b>		<b>2 502,0</b>	<b>1 926,7</b>
Dette financière et dérivés courants		105,4	225,9
Part à court terme des provisions et autres passifs financiers non-courants		41,1	51,9
Dettes fournisseurs		408,4	383,6
Passifs d'impôts exigibles		8,6	19,3
Autres passifs courants		231,6	277,1
<b>Passifs courants</b>		<b>795,1</b>	<b>957,8</b>
<b>Total Capitaux propres et passifs</b>		<b>3 347,7</b>	<b>3 304,1</b>

## Tableau des flux de trésorerie consolidé

	Exercice clos le 31 Déc.	
	2018	2019
	(en millions €)	
Résultat net	48,5	124,6
Quote-part du résultat net des entreprises associées, déduction faite des dividendes reçus	1,7	0,7
Amortissements et pertes de valeur des actifs	301,8	283,5
Gains et pertes sur cession d'actifs	6,6	(1,4)
Charges d'intérêts des dettes financières	92,3	68,8
Gains et pertes de change latent	0,0	(1,6)
Profit/perte sur la situation monétaire nette (IAS 29 - Hyperinflation)	0,7	5,8
Gains et pertes non réalisés découlant de variations de la juste valeur de dérivés	(0,5)	(2,9)
Variations des stocks	(27,7)	19,7
Variations des créances clients, dettes fournisseurs et des autres débiteurs et créditeurs	8,1	(13,9)
Charge d'impôt exigible	57,8	71,0
Impôts payés	(38,9)	(59,1)
Variations d'impôts différés et des provisions	(21,1)	1,6
<b>Flux net de trésorerie liés aux activités opérationnelles</b>	<b>429,3</b>	<b>496,8</b>
Acquisition d'immobilisations corporelles et d'immobilisations incorporelles	(225,0)	(252,5)
Augmentation (Diminution) des dettes sur immobilisations	(5,6)	19,3
Acquisitions de filiales, déduction faite de la trésorerie acquise	0,0	(0,5)
Paiement différé lié à une acquisition de filiale	0,0	0,0
<b>Investissements</b>	<b>(230,6)</b>	<b>(233,7)</b>
Cessions d'immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles	0,0	3,7
cession titres mis en équivalence	14,0	0,0
<b>Cessions</b>	<b>14,0</b>	<b>3,7</b>
Augmentation des prêts, des dépôts et des prêts à court terme	(3,8)	(5,7)
Diminution des prêts, des dépôts et des prêts à court terme	0,4	13,7
<b>Variations des prêts et des dépôts</b>	<b>(3,4)</b>	<b>8,0</b>
<b>Flux net de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>	<b>(220,0)</b>	<b>(222,0)</b>
Augmentation (Réduction) de capital	0,0	0,0
<b>Transactions avec les actionnaires</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
Augmentations de capital des filiales souscrites par des tiers	5,8	7,2
Dividendes versés aux actionnaires minoritaires par les sociétés consolidées	(2,5)	(6,9)
<b>Transactions avec les intérêts ne donnant pas le contrôle</b>	<b>3,3</b>	<b>0,3</b>
Augmentation (Diminution) des découverts bancaires et autre dette à court terme	67,5	106,4
Augmentation de la dette à long terme	607,9	1,538,5
Diminution de la dette à long terme	(741,4)	(1,891,0)
Intérêts financiers payés	(99,8)	(70,4)
<b>Variations de la dette brute</b>	<b>(165,8)</b>	<b>(316,5)</b>
<b>Flux net de trésorerie liés aux activités de financement</b>	<b>(162,5)</b>	<b>(316,2)</b>
Augmentation (Diminution) de la trésorerie et équivalents de trésorerie	46,8	(41,4)
Incidence des variations du taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(4,7)	(1,5)
Incidence des variations de la juste valeur sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	0,0	0,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	220,1	262,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	262,1	219,2

## GLOSSAIRE

Croissance organique : correspond à la croissance du chiffre d'affaires à taux de change et à périmètre constants. Les revenus à taux de change constants sont calculés 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).

EBITDA ajusté : L'EBITDA ajusté est un indicateur non défini par les normes IFRS. Il s'agit d'un indicateur de suivi de la performance sous-jacente des activités après retraitement de certaines charges et/ou produits à caractère non récurrents ou de nature à fausser la lecture de la performance de l'entreprise. L'EBITDA ajusté est calculé sur la base du résultat opérationnel retraité des dépréciations et amortissements, des coûts liés aux restructurations, des coûts liés aux acquisitions et M&A, des effets d'hyperinflation, des plans d'actionnariat du management, des effets liés aux cessions et risques filiales, des frais de fermeture de sites et autres éléments.

Capex : ou dépenses d'investissement, 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. Ils incluent principalement les rénovations de fours et la maintenance des machines IS.

Investissements stratégiques : Les investissements stratégiques représentent les acquisitions stratégiques d'actifs qui accroissent les capacités du Groupe ou son périmètre de manière significative (par exemple, acquisition d'usines ou équivalent, investissements « *greenfield* » ou « *brownfield* »), incluant la construction de nouveaux fours additionnels.

Cash conversion : est défini comme les cash flows rapportés à l'EBITDA ajusté. Les cash flows sont définis comme l'EBITDA ajusté diminué des Capex.

Le segment Europe du Sud et de l'Ouest comprend les sites de production localisés en France, Espagne, Portugal et Italie. Il est également désigné par l'abréviation « SWE ».

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

Le segment Amérique latine comprend les sites de production localisés au Brésil, en Argentine et au Chili.

Liquidité : calculée comme la somme de la trésorerie disponible et de la ligne de crédit renouvelable non tirée 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 risques et incertitudes incluent ceux détaillés et identifiés au Chapitre 3 « Facteurs de risques » du document d'enregistrement approuvé par l'AMF le 4 septembre 2019 sous le numéro I. 19-031, disponible sur le site de la Société ([www.verallia.com](http://www.verallia.com)) et celui de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)). 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.*