



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

### Résultats du premier semestre 2020

#### **Résilience du Groupe face à la pandémie de COVID-19 :**

- **Recul du chiffre d'affaires limité à -4,1 % en données publiées**
- **Retrait de l'EBITDA ajusté en ligne avec celui du chiffre d'affaires**
- **Poursuite du désendettement**

Paris, le 30 juillet 2020

#### **Faits marquants**

- **Recul de -4,1 % du chiffre d'affaires à 1 275 M€ (-0,9 % à taux de change et périmètre constants) par rapport au S1 2019**
- **Au T2 2020, baisse de -9,6 % du chiffre d'affaires à 630 M€ (-5,4 % à taux de change et périmètre constants) par rapport au T2 2019**
- **Léger retrait de l'EBITDA ajusté à 299 M€ au S1 2020 par rapport à 313 M€ au S1 2019**
- **Marge d'EBITDA ajusté à 23,4 % par rapport à 23,5 % au S1 2019**
- **Résultat net à 79 M€**
- **Amélioration du ratio d'endettement à 2,5x l'EBITDA ajusté des 12 derniers mois contre 2,6x au 31 décembre 2019**
- **Dividende payé en actions pour 87 % des actionnaires permettant de limiter à 13 M€ l'impact sur la trésorerie en juillet**
- **Plan de transformation en France** afin d'adapter l'organisation aux changements de marché et améliorer sa compétitivité

*« Malgré l'impact attendu de la pandémie de COVID-19 sur l'activité au deuxième trimestre, Verallia a confirmé sa résilience en affichant sur le semestre un recul contenu de son chiffre d'affaires et un léger retrait de sa marge d'EBITDA ajusté, tout en poursuivant son désendettement. Cette performance reflète notre agilité et notre discipline tant en termes de gestion des coûts que d'efficacité industrielle. Je tiens de nouveau à remercier l'ensemble de nos équipes pour leur mobilisation tout au long de la crise qui nous a permis de continuer à livrer nos clients dont le rôle est essentiel dans toute la chaîne alimentaire. Enfin, nous adaptons en permanence les mesures nécessaires afin de garantir la sécurité et la santé de nos équipes. »* a commenté **Michel Giannuzzi**, PDG de Verallia.

## Chiffre d'affaires

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

En millions d'euros	S1 2020	S1 2019	Variation en %	Dont croissance organique (i)
Europe du Sud et de l'Ouest	880,3	928,3	-5,2 %	-5,2 %
Europe du Nord et de l'Est	283,3	274,7	+3,1 %	+3,4 %
Amérique latine	111,0	126,4	-12,2 %	+20,8 %
<b>Total Groupe</b>	<b>1 274,6</b>	<b>1 329,4</b>	<b>-4,1 %</b>	<b>-0,9 %</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).

Verallia a réalisé sur le premier semestre 2020 un chiffre d'affaires de 1 275 M€, en recul de **-4,1 % en données publiées** par rapport à la même période de l'exercice précédent.

L'impact de l'**effet de change** s'établit à -3,2 % sur le premier semestre (-42 M€), principalement lié à la dépréciation des monnaies en Amérique latine.

A **taux de change et périmètre constants**, le chiffre d'affaires a reculé de **-0,9 %** sur le premier semestre de l'année (et de -2,7 % hors Argentine), avec une baisse organique marquée de -5,4 % au deuxième trimestre (-7,9 % de baisse des volumes vendus), les impacts de la crise du COVID-19 se faisant pleinement ressentir. Pour rappel la croissance organique s'élevait à +4,0 % sur le premier trimestre de l'année 2020. Après avoir affiché une légère hausse sur le premier trimestre, les volumes vendus ont reculé comme anticipé sur le deuxième trimestre, principalement sur les mois d'avril et mai. Les hausses de prix de vente ont été accentuées par l'Argentine.

Par ailleurs le mix s'est dégradé sur le semestre principalement à cause de la France, suite à la baisse des volumes vendus dans les vins pétillants et spiritueux ainsi qu'au report de certains consommateurs vers des produits moins premium.

Par zone géographique, le chiffre d'affaires du semestre 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 baisse de -5,2 % en données publiées et à taux de change et périmètre constants. L'ensemble des pays de la zone ont vu leur chiffre d'affaires reculer sur le semestre, mais plus notablement la France plus exposée aux produits premium. Le dynamisme des pots alimentaires dans tous les pays n'a pas suffi à compenser la baisse des autres catégories. Les vins pétillants et les spiritueux ont le plus souffert, fortement pénalisés par la fermeture des HRC (Hôtels, Restaurants et Cafés).
- 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 +3,1 % et de +3,4 % à taux de change et périmètre constants. Le dynamisme des pots et des boissons non alcoolisées observé au premier trimestre s'est poursuivi sur le second trimestre. La baisse des volumes, notamment en Europe de l'Est, a été compensée par les hausses de prix de vente mises en place pour contrebalancer l'inflation des coûts.
- En Amérique latine (comprenant le Brésil, l'Argentine et le Chili), le chiffre d'affaires a reculé de -12,2 % en données publiées mais a affiché une croissance de +20,8 % hors effets des taux de change (+5,0 % hors Argentine). Les volumes sur le vin tranquille ont progressé sur le semestre en Argentine et au Chili compensant un marché brésilien en ralentissement depuis la fin du T1. Par ailleurs, les hausses de prix de vente se sont poursuivies, en particulier en Argentine, où la politique de prix reste très dynamique dans un contexte qui demeure fortement inflationniste.

## EBITDA ajusté

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

<i>En millions d'euros</i>	S1 2020	S1 2019
<b>Europe du Sud et de l'Ouest</b>		
EBITDA ajusté (i)	195,8	219,8
Marge d'EBITDA ajusté	22,2 %	23,7 %
<b>Europe du Nord et de l'Est</b>		
EBITDA ajusté (i)	68,9	59,9
Marge d'EBITDA ajusté	24,3 %	21,8 %
<b>Amérique latine</b>		
EBITDA ajusté (i)	33,9	33,1
Marge d'EBITDA ajusté	30,6 %	26,2 %
<b>Total Groupe</b>		
<b>EBITDA ajusté (i)</b>	<b>298,7</b>	<b>312,8</b>
<b>Marge d'EBITDA ajusté</b>	<b>23,4 %</b>	<b>23,5 %</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 un retrait de -4,5 % (quasiment stable à taux de change et périmètre constants) pour atteindre **299 M€**, à comparer à un EBITDA ajusté de 313 M€ au S1 2019. L'effet défavorable des **taux de change** s'est élevé à -13 M€ sur le semestre, exclusivement imputable à la dépréciation des monnaies en Amérique latine.

L'« Activité » (définie dans le glossaire en annexe) ressort fortement négative à -26 M€ et correspond à la baisse des volumes vendus par rapport au S1 2019 partiellement compensée par un moindre déstockage. Cette moindre baisse des stocks est principalement liée à l'arrêt pour réparation d'un seul four au S1 2020 contre cinq au S1 2019. Au S2 2020, six arrêts de fours pour réparation interviendront contre aucun l'année dernière.

La **marge d'EBITDA ajusté** est en léger retrait à **23,4 %**, à comparer à 23,5 % au S1 2019. Par trimestre, on notera que la marge s'est maintenue à 23,4 % au T2 2020, à comparer à 23,5 % au T1 2020 et à 24,5 % au T2 2019.

Malgré la crise du COVID-19 qui a affecté les ventes, la marge d'EBITDA ajusté a résisté tout d'abord grâce à un *spread*<sup>1</sup> positif et au déploiement continu du plan d'amélioration de la performance industrielle (Performance Action Plan (PAP)). Ce dernier a conduit à une réduction nette des coûts de production *cash* de 19 M€.

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

<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).

- L'Europe du Sud et de l'Ouest affiche un EBITDA ajusté de 196 M€ vs. 220 M€ au S1 2019 et une marge de 22,2 % contre 23,7 % au S1 2019. Ce recul de marge est lié à la France qui a subi la plus forte baisse des ventes et la dégradation du mix produit la plus importante, notamment à travers le recul des ventes premium. L'Espagne, le Portugal et l'Italie ont fait preuve de résilience sur le semestre, en affichant un EBITDA ajusté stable.
- En Europe du Nord et de l'Est, l'EBITDA ajusté a atteint 69 M€, portant sa marge à 24,3 %, contre 21,8 % au S1 2019. Cette augmentation de marge résulte principalement de hausses de prix de vente notamment en Europe de l'Est, qui compensent le retrait des volumes ainsi que d'une amélioration de la performance industrielle.
- En Amérique latine, l'EBITDA ajusté s'est élevé à 34 M€, atteignant une marge de 30,6 % comparée à 26,2 % au S1 2019. Cette amélioration de la marge est à attribuer à la bonne performance des trois piliers de Verallia : volumes, *spread* positif et performance industrielle, dans un contexte macro-économique toujours défavorable en Argentine et en dégradation au Brésil.

L'augmentation du **résultat net** à 79 M€ résulte principalement de l'amélioration du résultat financier et ce malgré une diminution du résultat opérationnel, impacté par les charges de restructuration intervenues sur le semestre.

Les **dépenses d'investissement enregistrées** se sont élevées à 92 M€, contre 97 M€ au S1 2019. Ces investissements sont constitués de 64 M€ d'investissements récurrents (soit 5,1 % du chiffre d'affaires consolidé), vs. 89 M€ au S1 2019 et 27 M€ d'investissements stratégiques (vs. 9 M€ au S1 2019) correspondant principalement aux nouveaux fours en Italie (Villa Poma) et en Espagne (Azuqueca), dont les démarrages auront lieu en fonction des besoins de marché. En 2019, la majorité des rénovations de fours a eu lieu au premier semestre tandis qu'en 2020, elles interviendront au deuxième semestre. Comme anticipé, l'impact des décaissements a été significativement supérieur sur le S1 2020, par rapport au S1 2019.

Le **cash-flow des opérations**<sup>2</sup> du semestre s'est élevé à 138 M€ par rapport à 196 M€ au S1 2019. Ce recul s'explique par la baisse de l'EBITDA ajusté et l'augmentation attendue des décaissements liés aux investissements notamment stratégiques. Par ailleurs le besoin en fonds de roulement a été bien géré, en recul en nombre de jours de ventes.

### **Capacité de désendettement**

Au cours du premier semestre de l'année, Verallia a poursuivi son désendettement. La **dette nette** a ainsi atteint **1 476 M€** à fin juin 2020, soit **2,5x l'EBITDA ajusté des 12 derniers mois**, en baisse par rapport à 2,6x au 31 décembre 2019 et 2,9x à fin juin 2019 (proforma hors prêt d'actionnaires). Ce ratio d'endettement reste très inférieur au plafond de 5,0x l'EBITDA ajusté autorisé dans la documentation financière de Verallia.

Le pourcentage de **conversion en cash** demeure à un niveau élevé de **69 %**. Par ailleurs, Verallia bénéficie d'une **forte liquidité**<sup>3</sup> de **899 M€** au 30 juin 2020.

<sup>2</sup> Le cash-flow des opérations représente l'EBITDA ajusté diminué des Capex, auquel est ajoutée la variation du besoin en fonds de roulement opérationnel incluant la variation des dettes envers les fournisseurs d'immobilisations

<sup>3</sup> Calculée comme la trésorerie disponible + la ligne de crédit renouvelable non tirée – l'encours de « Neu Commercial Papers ».

## **Résultats des votes de l'Assemblée Générale et de l'option de paiement du dividende 2019 en actions nouvelles**

Réunissant un quorum de plus de 90 %, l'Assemblée Générale des actionnaires de la Société réunie le 10 juin 2020 a adopté, avec des taux d'approbation supérieurs à 90 %, toutes les résolutions soumises à son vote.

Cette Assemblée Générale a entre autres approuvé le versement d'un dividende de 0,85€ par action et décidé de proposer à chaque actionnaire, au titre du paiement du dividende de l'exercice clos le 31 décembre 2019, une option entre le paiement du dividende en numéraire ou en actions nouvelles de la Société, chacun de ces choix étant exclusif de l'autre.

Le prix d'émission de chaque action nouvelle remise en paiement du dividende a été fixé à 22,94€, soit 95,02 % de la moyenne des premiers cours cotés de l'action Verallia sur Euronext Paris lors des 20 séances de bourse ayant précédé le jour de l'Assemblée Générale, diminuée du montant net du dividende, arrondi au centime d'euro immédiatement supérieur.

Les actionnaires ayant choisi le paiement du dividende en actions représentent 87 % du capital social de la Société ; Apollo<sup>4</sup>, Brasil Warrant Administração de Bens e Empresas S.A.<sup>5</sup>, Bpifrance Participations et le FCPE Verallia, principaux actionnaires de la Société, ont opté pour un paiement du dividende en actions.

## **Projet de transformation en France**

Verallia a annoncé un projet de transformation en France afin d'ajuster sa capacité de production et d'améliorer sa performance industrielle pour répondre aux évolutions du marché français (recul du marché domestique des vins tranquilles, concurrence des importations de la part de verriers étrangers plus compétitifs opérant dans les pays limitrophes ou ralentissement récent des exportations) en adaptant son organisation.

Ce projet inclut la non-reconstruction d'un des trois fours du site de Cognac qui arrive en fin de vie en fin d'année et fabrique essentiellement des bouteilles pour le marché du vin.

De nouvelles organisations industrielles par flux permettant une meilleure responsabilisation et efficacité industrielle devraient être déployées sur les sept usines de Verallia en France. Celles-ci ont été déjà implantées avec succès dans les autres pays européens du Groupe.

Ce plan privilégie des départs volontaires, que ce soit dans le cadre d'un Plan de Départs Volontaires, de Cessations Anticipées d'Activité, ou d'autres mesures spécifiques pour certaines catégories de personnels. Environ 150 suppressions de postes seraient envisagées pour les sept usines de Verallia en France.

Les procédures d'information-consultation des instances représentatives du personnel suivent leur cours.

## **Succès de l'offre d'actionnariat salarié 2020**

Près de 3 300 salariés (soit 42 % des personnes éligibles dans le monde), ont participé à la cinquième offre d'actionnariat salarié du Groupe (première offre depuis l'entrée en bourse de Verallia en octobre 2019) à un prix de souscription unitaire de 18,87€<sup>6</sup>. En France, l'opération a remporté une forte adhésion, avec une souscription de près de 77 % des salariés éligibles.

---

<sup>4</sup> Agissant par l'intermédiaire de Horizon Investment Holdings, une société détenue à hauteur de 100% par Horizon Parent Holdings, elle-même contrôlée indirectement par AIF VIII Euro Leverage, L.P., un fonds d'investissement géré par un affilié d'Apollo Global Management, Inc.

<sup>5</sup> Agissant par l'intermédiaire de Lepton Fund Ltd., un fonds géré par BW Gestão de Investimentos Ltda., une filiale détenue à 100% par Brasil Warrant Administração de Bens e Empresas S.A.

<sup>6</sup> Soit une décote d'environ 20 % par rapport à la moyenne des cours de l'action Verallia sur le marché réglementé d'Euronext Paris sur les vingt séances de bourse précédant le 30 avril 2020.

L'investissement total des salariés du Groupe (incluant l'abondement de l'entreprise) s'élève à 20 M€. A l'issue de cette offre, les salariés actionnaires détiennent, en direct et par l'intermédiaire du FCPE Verallia, 3,3 % du capital de Verallia et le taux de salariés actionnaires s'élève à environ 37 %.

### **Perspectives 2020 et moyen terme**

Le contexte critique lié à la pandémie de COVID-19 et l'incertitude persistante liée à la durée de la crise avaient contraint le Groupe à retirer ses objectifs 2020 et rendent toujours délicat l'exercice de prévision financière sur l'année 2020. Le Groupe estime néanmoins que le deuxième trimestre 2020 devrait constituer un point bas en termes de volumes de vente et que les trimestres suivants devraient afficher une dynamique de volumes plus favorable.

**Sur l'année 2020, les volumes devraient être en recul d'environ -5 % par rapport à 2019. Dans cette hypothèse, l'EBITDA ajusté attendu pour cette année devrait se situer légèrement au-dessus de celui de 2018, qui s'établissait à 543 M€.**

Les réparations de fours qui avaient été planifiées au second semestre 2020 seront étendues dans le temps afin de baisser de manière proactive le niveau des inventaires. Cela conduira à un déstockage pénalisant certes l'EBITDA sur le semestre mais permettant de mieux positionner le Groupe pour une reprise en 2021 tout en étant bénéfique à la trésorerie dès cette année.

De plus, le Groupe poursuivra son **désendettement en 2020** après le versement des dividendes.

Par ailleurs, Verallia poursuit ses mesures de variabilisation des coûts, de suivi très précis du besoin en fonds de roulement et d'amélioration de la chaîne d'approvisionnement pour mieux servir ses clients. Enfin tous les investissements restent sous contrôle et les investissements récurrents seront maintenus à hauteur d'environ 8 % du chiffre d'affaires consolidé annuel.

En ce qui concerne les **objectifs financiers moyen terme (2020-2022)** annoncés lors de l'introduction en bourse, Verallia considère qu'ils restent pertinents à l'exception de celui concernant un taux de croissance organique annuel moyen (TCAM) du chiffre d'affaires consolidé compris entre 3 % et 5 % sur la période 2020-2022 compte tenu i) de l'impact négatif du COVID-19 sur les volumes de ventes en 2020 et ii) d'une hausse de prix de vente attendue plus faible dans un contexte d'inflation des coûts de production plus modérée qu'anticipé initialement.

**Verallia confirme donc les autres objectifs financiers, à savoir :**

- **Une marge d'EBITDA ajusté 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>7</sup> autour de 8 % de son chiffre d'affaires consolidé annuel ;**
- **Un ratio d'endettement financier net/EBITDA ajusté 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> 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 : 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 30 juin 2020, dont les Commissaires aux comptes du Groupe ont fait un examen limité, ont été arrêtés par le Conseil d'Administration le 30 juillet 2020 et seront disponibles sur [www.verallia.com](http://www.verallia.com).*

*Une conférence analystes aura lieu le jeudi 30 juillet 2020 à 18h00, 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**

- 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

## Avertissement

*Certaines informations incluses dans le présent 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 universel approuvé par l'AMF le 29 avril 2020 sous le numéro R. 20-006**, 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 le présent 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 exhaustive. 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.*

*Certaines informations financières contenues dans le présent communiqué de presse ne sont pas directement extraites des systèmes comptables de Verallia et ne sont pas des données IFRS. Elles n'ont pas été revues ou vérifiées par les commissaires aux comptes de Verallia.*

*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.*



## ANNEXES

### Résultats semestriels

En millions d'euros	S1 2020	S1 2019
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 274,6</b>	<b>1 329,4</b>
<i>Croissance reportée</i>	-4,1 %	
<i>Croissance organique</i>	-0,9 %	
dont Europe du Sud et de l'Ouest	880,3	928,3
dont Europe du Nord et de l'Est	283,3	274,7
dont Amérique latine	111,0	126,4
Coût des ventes	(1 002,9)	(1 057,4)
Frais commerciaux, généraux et administratifs	(80,1)	(77,9)
Éléments liés aux acquisitions	(30,4)	(30,8)
Autres produits et charges opérationnels	(27,1)	(4,2)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>134,1</b>	<b>159,1</b>
Résultat financier	(19,5)	(54,8)
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>114,6</b>	<b>104,3</b>
Impôt sur le résultat	(35,3)	(33,1)
Quote-part du résultat net des entreprises associées	0,0	0,5
<b>Résultat net</b>	<b>79,3</b>	<b>71,7</b>
<b>EBITDA ajusté (i)</b>	<b>298,7</b>	<b>312,8</b>
<b>Marge Groupe</b>	<b>23,4 %</b>	<b>23,5 %</b>
dont Europe du Sud et de l'Ouest	195,8	219,8
<i>Marge Europe du Sud et de l'Ouest</i>	22,2 %	23,7 %
dont Europe du Nord et de l'Est	68,9	59,9
<i>Marge Europe du Nord et de l'Est</i>	24,3 %	21,8 %
dont Amérique latine	33,9	33,1
<i>Marge Amérique latine</i>	30,6 %	26,2 %
<b>Dettes nettes à fin juin (ii)</b>	<b>1 475,7</b>	<b>1 689,5</b>
<b>EBITDA ajusté sur les 12 derniers mois</b>	<b>601</b>	<b>591</b>
<i>Dettes nettes / EBITDA ajusté des 12 derniers mois</i>	2,5x	2,9x
<b>Capex totaux (iii)</b>	<b>91,5</b>	<b>97,4</b>
Cash conversion (iv)	69,4 %	68,8 %
Variation du besoin en fonds de roulement opérationnel	(69,0)	(19,6)
<b>Cash-Flow des opérations (v)</b>	<b>138,2</b>	<b>195,7</b>
<b>Investissements stratégiques (vi)</b>	<b>27,2</b>	<b>8,9</b>
<b>Investissements récurrents (vii)</b>	<b>64,4</b>	<b>88,5</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) Excluant le prêt d'actionnaires entre Verallia SA et Horizon Intermediate Holdings (l'ancienne société-mère de Verallia) pour 2019.

(iii) 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.

(iv) Le cash conversion est défini comme l'EBITDA ajusté diminué des capex, rapporté à l'EBITDA ajusté.

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

(vi) 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.

(vii) Les investissements 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 S1 2020**

<b>En millions d'euros</b>	
<b>Chiffre d'affaires S1 2019</b>	<b>1 329,4</b>
Volumes	-56,3
Prix/Mix	+43,7
Taux de change	-42,1
<b>Chiffre d'affaires S1 2020</b>	<b>1 274,6</b>

### **Évolution de l'EBITDA ajusté par nature en millions d'euros sur S1 2020**

<b>En millions d'euros</b>	
<b>EBITDA ajusté S1 2019 (i)</b>	<b>312,8</b>
Contribution de l'activité	-26,0
Spread Prix / Coûts	+16,7
Productivité nette (ii)	+19,3
Taux de change	-13,2
Autres	-10,8
<b>EBITDA ajusté S1 2020 (i)</b>	<b>298,7</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) Impact du Performance Action Plan (« PAP ») à hauteur de 26 M€.

### **Tableau de passage du résultat opérationnel vers l'EBITDA ajusté sur le semestre**

<b>En millions d'euros</b>	<b>S1 2020</b>	<b>S1 2019</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>134,1</b>	<b>159,1</b>
Amortissements et dépréciations (i)	139,6	141,2
Coûts de restructuration (ii)	19,1	1,9
Coûts d'acquisition, M&A	0,0	0,0
IAS 29 Hyperinflation (Argentine) (iii)	0,7	(0,3)
Plan d'actionnariat du management et coûts associés	1,8	5,4
Cessions et risques filiales	0,0	0,0
Fermeture du site de Sao Paulo (Brésil)	0,0	1,6
Autres	3,4	4,1
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>298,7</b>	<b>312,8</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, incluant celles relatives au plan de transformation mis en œuvre en France.

(ii) Correspond principalement au projet de transformation en France.

(iii) Le Groupe applique la norme IAS 29 (Hyperinflation) depuis le 2<sup>ème</sup> semestre 2018.

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

<i>En millions d'euros</i>	S1 2020	S1 2019
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>298,7</b>	<b>312,8</b>
<i>Capex</i>	(91,5)	(97,4)
<b>Cash flows</b>	<b>207,2</b>	<b>215,3</b>
<b>Cash conversion</b>	<b>69,4 %</b>	<b>68,8 %</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, 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.

### Comparaison entre le premier et le deuxième trimestre 2020

<i>En millions d'euros</i>	T1		T2	
	2020	2019	2020	2019
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>644,8</b>	<b>632,9</b>	<b>629,9</b>	<b>696,4</b>
<i>Croissance reportée</i>	+1,9 %		-9,6 %	
<i>Croissance organique</i>	+4,0 %		-5,4 %	
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>151,3</b>	<b>142,0</b>	<b>147,4</b>	<b>170,8</b>
<i>Marge d'EBITDA ajusté</i>	23,5 %	22,4 %	23,4 %	24,5 %

### 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 le premier semestre de 2020, l'impact net sur le chiffre d'affaires est de -2,5 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 d'euros</i>	<b>S1 2020</b>	<b>S1 2019</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 274,6</b>	<b>1 329,4</b>
Coût des ventes	(1 002,9)	(1 057,4)
Frais commerciaux, généraux et administratifs	(80,1)	(77,9)
Éléments liés aux acquisitions	(30,4)	(30,8)
Autres produits et charges opérationnels	(27,1)	(4,2)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>134,1</b>	<b>159,1</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(19,5)</b>	<b>(54,8)</b>
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>114,6</b>	<b>104,3</b>
Impôt sur le résultat	(35,3)	(33,1)
Quote-part du résultat net des entreprises associées	0,0	0,5
<b>Résultat net</b>	<b>79,3</b>	<b>71,7</b>
Attribuables aux actionnaires de la société	76,0	67,7
Attribuables aux intérêts ne donnant pas le contrôle	3,3	4,0
Résultat de base par action (en €)	0,64	0,59
Résultat dilué par action (en €)	0,64	0,59

## Bilan consolidé

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2020	31 Déc. 2019
<b>ACTIFS</b>		
Goodwill	531,7	550,9
Autres immobilisations incorporelles	461,1	499,2
Immobilisations corporelles	1 234,2	1 299,3
Participations dans des entreprises associées	0,6	0,6
Impôt différé	37,5	42,3
Autres actifs non courants	34,7	37,5
<b>Actifs non courants</b>	<b>2 299,8</b>	<b>2 429,8</b>
Stocks	442,0	455,2
Créances clients et autres actifs courants	184,1	178,9
Créances d'impôts exigibles	14,3	21,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	388,2	219,2
<b>Actifs courants</b>	<b>1 028,6</b>	<b>874,3</b>
<b>Total Actifs</b>	<b>3 328,4</b>	<b>3 304,1</b>
<b>PASSIFS</b>		
Capital social	403,8	400,2
Réserves consolidées	(100,6)	(14,0)
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires</b>	<b>303,2</b>	<b>386,2</b>
Intérêts ne donnant pas le contrôle	35,6	33,4
<b>Capitaux propres</b>	<b>338,8</b>	<b>419,6</b>
Dette financière et dérivés non courants	1 767,1	1 584,0
Provisions pour retraites et avantages assimilés	128,8	133,0
Impôt différé	153,1	166,6
Provisions et autres passifs financiers non-courants	40,5	43,1
<b>Passifs non-courants</b>	<b>2 089,5</b>	<b>1 926,7</b>
Dette financière et dérivés courants	98,8	225,9
Part à court terme des provisions et autres passifs financiers non-courants	68,3	51,9
Dettes fournisseurs	350,1	383,6
Passifs d'impôts exigibles	33,5	19,3
Autres passifs courants	349,4	277,1
<b>Passifs courants</b>	<b>900,1</b>	<b>957,8</b>
<b>Total Capitaux propres et passifs</b>	<b>3 328,4</b>	<b>3 304,1</b>

## Tableau des flux de trésorerie consolidé

<i>En millions d'euros</i>	S1 2020	S1 2019
<b>Résultat net</b>	<b>79,3</b>	<b>71,7</b>
Quote-part du résultat net des entreprises associées, déduction faite des dividendes reçus	-	(0,5)
Amortissements et pertes de valeur des actifs	139,6	141,2
Gains et pertes sur cession d'actifs	2,2	(1,8)
Charges d'intérêts des dettes financières	18,6	39,4
Gains et pertes de change latent	0,2	-
Profit/perte sur la situation monétaire nette (IAS 29 - Hyperinflation)	2,0	3,2
Gains et pertes non réalisés découlant de variations de la juste valeur de dérivés	(0,8)	2,6
Variations des stocks	4,9	43,7
Variations des créances clients, dettes fournisseurs et des autres débiteurs et créditeurs	(23,4)	(66,4)
Charge d'impôt exigible	40,0	41,3
Impôts payés	(16,5)	(27,2)
Variations d'impôts différés et des provisions	13,8	(9,2)
<b>Flux net de trésorerie liés aux activités opérationnelles</b>	<b>259,9</b>	<b>237,9</b>
Acquisition d'immobilisations corporelles et d'immobilisations incorporelles	(91,5)	(97,4)
Augmentation (Diminution) des dettes sur immobilisations	(50,4)	(11,7)
Acquisitions de filiales, déduction faite de la trésorerie acquise	1,0	(1,8)
Paiement différé lié à une acquisition de filiale	-	-
<b>Investissements</b>	<b>(140,9)</b>	<b>(110,9)</b>
Cessions d'immobilisations corporelles, incorporelles dont frais connexes	(0,5)	2,7
Cession titres mis en équivalence	-	-
<b>Cessions</b>	<b>(0,5)</b>	<b>2,7</b>
Augmentation des prêts, des dépôts et des prêts à court terme	(1,6)	(1,8)
Diminution des prêts, des dépôts et des prêts à court terme	0,7	6,5
<b>Variations des prêts et des dépôts</b>	<b>(0,9)</b>	<b>4,7</b>
<b>Flux net de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>	<b>(142,3)</b>	<b>(103,5)</b>
Augmentation (Réduction) de capital	20,1	-
<b>Transactions avec les actionnaires</b>	<b>20,1</b>	<b>-</b>
Augmentations de capital des filiales souscrites par des tiers	-	7,2
Dividendes versés aux actionnaires minoritaires par les sociétés consolidées	(0,6)	(3,0)
<b>Transactions avec les intérêts ne donnant pas le contrôle</b>	<b>(0,6)</b>	<b>4,2</b>
Augmentation (Diminution) des découverts bancaires et autre dette à court terme	(129,9)	51,1
Augmentation de la dette à long terme	201,2	9,6
Diminution de la dette à long terme	(13,1)	(181,9)
Intérêts financiers payés	(13,4)	(37,4)
<b>Variations de la dette brute</b>	<b>44,8</b>	<b>(158,6)</b>
<b>Flux net de trésorerie liés aux activités de financement</b>	<b>64,3</b>	<b>(154,4)</b>
<b>Augmentation (Diminution) de la trésorerie et équivalents de trésorerie</b>	<b>181,9</b>	<b>(20,0)</b>
Incidence des variations du taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(12,9)	(1,2)
Incidence des variations de la juste valeur sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	-	-
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice</b>	<b>219,2</b>	<b>262,1</b>
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice</b>	<b>388,2</b>	<b>240,8</b>

## GLOSSAIRE

Activité : correspond à la somme de la variation de volumes plus ou moins l'évolution de la variation des stocks.

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.

Investissements 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 trésorerie disponible + la ligne de crédit renouvelable non tirée – l'encours de « Neu Commercial Papers ».