



## COMMUNIQUE DE PRESSE

### Résultats annuels 2020

**Forte résilience du Groupe face à la pandémie :  
Repli limité du chiffre d'affaires à -1,9 %  
Progression de l'EBITDA ajusté à 626 M€ (+1,7 %) et  
de la marge d'EBITDA ajusté à 24,7 % (+88 pb)**

Paris, le 24 février 2021

#### Faits marquants

- **Repli limité à -1,9 % du chiffre d'affaires à 2 536 M€ en 2020** (+2,1 % à taux de change et périmètre constants)<sup>(1)</sup> par rapport à 2019
- **EBITDA ajusté de 626 M€** (+1,7 % par rapport à 2019 et +7,6 % à taux de change et périmètre constants)
- **Marge d'EBITDA ajusté à 24,7 %** contre 23,8 % en 2019
- **Résultat net à 210 M€** contre 125 M€ en 2019 et **résultat par action**<sup>(2)</sup> de **1,67 €**
- **Réduction de l'endettement net à 1 279 M€** fin 2020, soit **2,0x** l'EBITDA ajusté vs 2,6x à fin 2019
- **Proposition du versement d'un dividende par action de 0,95 €**<sup>(3)</sup>
- **Confiance raisonnable d'atteindre dès 2021** les objectifs moyen terme de 2022, réaffirmés en juillet 2020, tout en déployant sa feuille de route ESG

(1) Croissance du chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants hors Argentine de +0,8 % en 2020 par rapport à 2019.

(2) Le résultat par action 2020 comprend une charge d'amortissement des relations clients, constatées lors de l'acquisition de l'activité emballage de Saint-Gobain en 2015, de 0,37 € (montant net d'impôts). Cette charge était de 0,36 € en 2019.

(3) Sous réserve d'approbation de l'Assemblée Générale annuelle des actionnaires qui se tiendra le 15 juin 2021.

« Verallia a fait preuve d'une résilience remarquable face à la crise sans précédent que le monde traverse. Notre priorité a été de protéger la santé et la sécurité des équipes qui ont fait preuve d'un engagement exceptionnel. L'agilité du Groupe lui a permis d'afficher cette année une croissance organique positive en s'adaptant rapidement aux demandes très fluctuantes de ses clients, dont le rôle est essentiel dans toute la chaîne alimentaire. L'EBITDA ajusté a par ailleurs progressé tant en valeur qu'en pourcentage, grâce à une grande discipline dans la gestion des coûts, à notre efficacité industrielle ainsi qu'à un spread d'inflation positif. Dans un contexte qui reste incertain, Verallia est en excellente position pour mettre en œuvre sa stratégie ESG et atteindre dès 2021 ses objectifs moyen terme confirmés en juillet 2020. » a commenté **Michel Giannuzzi**, PDG de Verallia.

## Chiffre d'affaires

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

En millions d'euros	2020	2019	Variation en %	Dont croissance organique (i)
Europe du Sud et de l'Ouest	1 744,5	1 753,7	-0,5 %	-0,5 %
Europe du Nord et de l'Est	554,4	567,6	-2,3 %	+0,4 %
Amérique latine	237,0	264,6	-10,4 %	+23,4 %
<b>Total Groupe</b>	<b>2 535,9</b>	<b>2 585,9</b>	<b>-1,9 %</b>	<b>+2,1 %</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). La croissance du chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants hors Argentine de +0,8 % en 2020 par rapport à 2019.

Verallia a réalisé en 2020 un **chiffre d'affaires de 2 536 M€**, limitant son repli à **-1,9 % en données publiées** par rapport à 2019, malgré un contexte de crise sanitaire et économique mondiale sans précédent.

L'impact de l'**effet de change** s'établit à -4,1 % en 2020 (-105 M€), en grande partie lié à la dépréciation des monnaies en Amérique latine et dans une moindre mesure à la dépréciation de la hryvnia ukrainienne et du rouble russe.

A **taux de change et périmètre constants**, le chiffre d'affaires a progressé de **+2,1 %** (et de +0,8 % hors Argentine) en 2020 malgré la crise mondiale qui a sévi dès le mois de mars. Verallia a su contenir la baisse des volumes vendus à -1,8 % sur l'année. En effet, après un début d'année dynamique, la crise du COVID-19 a frappé le marché, conduisant à un recul des volumes de -7,9 % au deuxième trimestre. Puis, grâce à son agilité et sa flexibilité, le Groupe a su tirer parti de la reprise qui s'est concrétisée au troisième trimestre. Au quatrième trimestre, la remise en place de confinements dans certains pays du Groupe a de nouveau conduit à un léger recul des volumes vendus.

Les hausses de prix de vente passées en début d'année, ont contribué, dans toutes les zones géographiques, à la croissance du chiffre d'affaires en 2020. Après une dégradation sur le premier semestre, le mix produits s'est amélioré sur le reste de l'année, grâce à un redressement des ventes de produits haut de gamme au sein de toutes les catégories de produits, et est donc légèrement positif sur l'exercice.

Au niveau du Groupe, le recul marqué des volumes vendus dans les vins pétillants et spiritueux au premier semestre s'est sensiblement réduit en deuxième partie d'année. Tandis que la bière et le vin tranquille, en recul au premier semestre, se sont redressés au second. Enfin le dynamisme des pots alimentaires du 1<sup>er</sup> semestre s'est maintenu au 2<sup>nd</sup> semestre, bien qu'à un rythme moindre.

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 quasi-stable (-0,5 %) en données publiées et à taux de change et périmètre constants. Après un premier semestre impacté par les confinements et la fermeture des HRC (Hôtels, Restaurants et Cafés), le deuxième semestre s'est affiché en progression, grâce une très forte reprise au troisième trimestre et à la résilience de l'Italie. Les catégories des vins pétillants et des spiritueux sont celles qui ont le plus souffert, tandis que celle des pots alimentaires a fortement progressé dans toute la région. Les volumes de vin tranquille se sont redressés principalement en Italie et en Ibérie. La catégorie bière, après un premier semestre stable, a fait preuve d'un fort

dynamisme au second semestre. La France a été le pays le plus impacté avec le recul des marchés du champagne, des spiritueux et de vin tranquille.

- 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 reculé de -2,3 % mais a progressé de +0,4 % à taux de change et périmètre constants ; les variations de taux de change ont en effet eu un impact négatif de -2,7 %, dû à la dépréciation de la hryvnia ukrainienne et du rouble russe. La baisse des volumes généralisée dans tous les pays a été compensée par les hausses de prix de vente (principalement en Europe de l'Est). La bonne tenue des pots alimentaires n'a pas suffi à contrebalancer le recul des volumes vendus dans les autres catégories.
- En Amérique latine (comprenant le Brésil, l'Argentine et le Chili), le chiffre d'affaires a reculé de -10,4 % en données publiées sous l'effet de la dépréciation des monnaies locales. Hors effets des taux de change, le chiffre d'affaires a fortement augmenté (+23,4 % et +14,7 % hors Argentine). Les volumes ont crû dans tous les pays portés par un marché dynamique. Les volumes vendus de vin tranquille et de spiritueux ont bien progressé sur l'année dans la région. Par ailleurs, les hausses de prix de vente se sont poursuivies tout au long de l'année, en particulier en Argentine où la politique de prix très dynamique a permis de couvrir l'hyperinflation locale.

## EBITDA ajusté

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

<i>En millions d'euros</i>	2020	2019
<b>Europe du Sud et de l'Ouest</b>		
EBITDA ajusté (i)	419,1	411,5
<i>Marge d'EBITDA ajusté</i>	24,0 %	23,5 %
<b>Europe du Nord et de l'Est</b>		
EBITDA ajusté (i)	126,5	124,9
<i>Marge d'EBITDA ajusté</i>	22,8 %	22,0 %
<b>Amérique latine</b>		
EBITDA ajusté (i)	80,1	78,8
<i>Marge d'EBITDA ajusté</i>	33,8 %	29,8 %
<b>Total Groupe</b>		
<b>EBITDA ajusté (i)</b>	<b>625,7</b>	<b>615,2</b>
<b><i>Marge d'EBITDA ajusté</i></b>	<b>24,7 %</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 a progressé de +1,7 % en 2020 (et +7,6 % à taux de change et périmètre constants) pour atteindre **626 M€**. L'effet défavorable des **taux de change** s'est élevé à -37 M€, imputable en grande partie à la dépréciation des monnaies en Amérique latine ainsi qu'à la dépréciation de la hryvnia ukrainienne et du rouble russe.

La légère amélioration du mix produits, combinée aux augmentations de prix de vente du début d'année, ont permis au Groupe de générer un *spread*<sup>1</sup> positif, contribuant fortement à l'amélioration de l'EBITDA ajusté et faisant plus que compenser le recul de l'activité (volumes de ventes en retrait, associés à un déstockage important). Par ailleurs, le déploiement continu du plan d'amélioration de la performance opérationnelle (*Performance Action Plan - PAP*) a permis une réduction nette des coûts de production *cash* de 36 M€ (soit 2,2 % des coûts de production *cash*) sur l'année 2020.

La **marge d'EBITDA ajusté** est en hausse à **24,7 %** contre 23,8 % en 2019.

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 419 M€ (vs. 412 M€ en 2019) et une marge de 24,0 % contre 23,5 %. L'impact négatif lié à la baisse des volumes vendus et la dégradation du mix produit a été compensé par un *spread* positif sur les ventes et une bonne performance industrielle. Les difficultés rencontrées par la France, liées à de moindres performances industrielles et à des perturbations sociales en relation avec le plan de transformation, ont cependant amoindri ces effets positifs. De plus, la France a souffert d'une baisse de ses ventes à l'exception de celles de pots alimentaires et d'une dégradation du mix produits du fait de moindres ventes de produits premium.
- En Europe du Nord et de l'Est, l'EBITDA ajusté a atteint 127 M€ (vs. 125 M€ en 2019), portant sa marge à 22,8 %, contre 22,0 %. Cette progression de la marge résulte principalement d'un *spread* positif ainsi que d'une amélioration de la productivité. L'Europe de l'Est a généré une bonne performance industrielle grâce au déploiement du plan d'amélioration de la performance opérationnelle (*Performance Action Plan - PAP*).
- En Amérique latine, l'EBITDA ajusté s'est élevé à 80 M€ (vs. 79 M€ en 2019), atteignant une marge de 33,8 % comparée à 29,8 %. Cette forte amélioration de la marge est à attribuer à la bonne performance des trois piliers : hausse des volumes de vente, *spread* positif et performance industrielle.

L'augmentation du **résultat net** à **210 M€** résulte principalement de l'amélioration de l'EBITDA ajusté et du résultat financier, malgré les charges de restructuration intervenues sur le premier semestre 2020. Le résultat par action s'élève à 1,67 euros (1,00 euro en 2019) ; il comprend une charge d'amortissement des relations clients, constatées lors de l'acquisition de l'activité emballage de Saint-Gobain en 2015, de 0,37 € (montant net d'impôts). Cette charge était de 0,36 € en 2019.

Les **dépenses d'investissement enregistrées** se sont élevées à **251 M€**, contre 253 M€ en 2019. Ces investissements sont constitués de 203 M€ d'investissements récurrents (soit 8,0 % du chiffre d'affaires consolidé, en ligne avec l'objectif affiché), contre 207 M€ en 2019 et 47 M€ d'investissements stratégiques (vs. 46 M€ en 2019) correspondant principalement aux nouveaux fours en Italie (Villa Poma) et en Espagne (Azuqueca), dont les démarrages ont été volontairement décalés au premier trimestre 2021.

Le **cash-flow des opérations**<sup>2</sup> ressort en hausse à **442 M€** par rapport à 408 M€ en 2019, grâce à la progression de l'EBITDA ajusté ainsi qu'une forte amélioration du besoin en fonds de roulement. En

---

<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> 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.

effet, en nombre de jours de ventes par rapport à fin 2019, les stocks ont atteint à la fin de l'année 2020 un niveau extrêmement bas et les impayés ont été bien gérés, restant stables à un niveau très faible.

### **Capacité de désendettement**

Au cours de l'année 2020, Verallia a poursuivi son désendettement. La **dette nette** a ainsi diminué atteignant **1 279 M€** à fin décembre 2020, soit **2,0x l'EBITDA ajusté 2020**, en baisse par rapport à 2,6x au 31 décembre 2019. La baisse du ratio d'endettement net sous la barre des 2,5x l'EBITDA ajusté à fin juin 2020 a permis à Verallia de baisser les marges du Term Loan A et de la ligne de crédit renouvelable 1 (RCF1) de 25 points de base (baisse effective depuis le 3 août 2020).

Le pourcentage de **conversion en cash** demeure à un niveau élevé de **60 %**. Par ailleurs, Verallia bénéficie d'une **forte liquidité**<sup>3</sup> de **1 080 M€** au 31 décembre 2020.

### **Composition du Conseil d'administration et évolution de l'actionariat**

À la suite de la cession par Horizon Investment Holdings d'environ 10% de sa participation au capital de Verallia à Brasil Warrant Administração de Bens e Empresas S.A. (BWSA), le Conseil d'administration de Verallia a pris acte le 17 décembre 2020 de la démission de Claudia Scarico de ses fonctions de membre du Conseil d'administration de Verallia et de membre du Comité d'audit.

Le Conseil d'administration a ainsi décidé la cooptation de BW Gestão de Investimentos Ltda. (BWGI), représentée par João Salles, en remplacement de Claudia Scarico. Cette cooptation sera soumise à la ratification de l'Assemblée Générale Ordinaire de Verallia du 15 juin 2021.

Le Conseil d'administration a ainsi pris acte du remplacement de João Salles par Marcia Freitas en qualité de représentant permanent de BWSA, déjà membre du Conseil d'administration de Verallia.

BWGI, représentée par João Salles, remplacera BWSA comme membre du Comité des Nominations et Rémunérations tandis que BWSA, représentée par Marcia Freitas, remplacera Claudia Scarico comme membre du Comité d'audit.

Enfin, le Conseil a pris acte de la démission de Fabrice Nottin de ses fonctions de censeur au sein du Conseil d'administration. Ces fonctions seront désormais assurées par Claudia Scarico, pour une durée de quatre années.

Le 3 février 2021, Sylvain Artigau a démissionné de son rôle de membre du Conseil d'administration en tant que représentant des salariés.

Conformément aux préconisations du Code AFEP-MEDEF, le Conseil d'administration, lors de sa réunion du 23 février 2021 a procédé à la revue et à l'évaluation de l'indépendance des membres du Conseil d'administration et a conclu, d'une part, que compte tenu de son niveau de détention du capital de Verallia, BWSA ne pouvait plus être qualifié d'indépendant et, d'autre part, que les critères étaient désormais réunis pour que Pierre Vareille puisse être qualifié d'administrateur indépendant. A ce jour, cinq administrateurs (Cécile Tandeau de Marsac, Marie-José Donsion, Virginie Hélias, José Arozamena et Pierre Vareille) sont donc qualifiés d'indépendants, soit la moitié des administrateurs.

---

<sup>3</sup> Calculée comme la trésorerie disponible + les lignes de crédit renouvelables non tirées – l'encours de « Neu Commercial Papers ».

Les Comités constitués au sein du Conseil sont par conséquent composés comme suit :

- **Comité d'audit** : Marie-José Donsion (Présidente), José Arozamena et BWSA (représentée par Marcia Freitas) ;
- **Comité des Nominations et Rémunérations** : Cécile Tandeau de Marsac (Présidente), José Arozamena, Pierre Vareille et BWGI (représentée par João Salles) ;
- **Comité Développement Durable** : Virginie Hélias (Présidente), Michel Giannuzzi, Bpifrance Investissement (représentée par Sébastien Moynot) et Dieter Müller, administrateur représentant les salariés au sein du Conseil d'administration.

### **Dividende 2020**

Lors de sa réunion tenue le 23 février 2021, le Conseil d'administration de Verallia a décidé de proposer le versement d'un dividende de 0,95 euro par action en numéraire au titre de l'exercice 2020. Ce montant sera soumis à l'approbation de l'Assemblée Générale annuelle des actionnaires qui se tiendra le 15 juin 2021.

### **Perspectives 2021**

Dans un contexte qui reste encore incertain, Verallia dispose des meilleurs atouts pour retrouver en 2021 le niveau de volumes atteint en 2019, conduisant à une croissance organique positive. L'EBITDA ajusté 2021 devrait par ailleurs s'afficher en progression par rapport à celui de l'année précédente à environ 650 M€ et la marge d'EBITDA ajusté devrait dépasser l'objectif moyen terme de 25 %.

Confiant dans la croissance du marché brésilien, Verallia a par ailleurs décidé de construire un four additionnel dans l'usine de Jacutinga. Ce nouvel investissement stratégique d'environ 60 M€ sera étalé sur 2021 et 2022.

Enfin, Verallia a présenté en janvier 2021 sa feuille de route ESG et ses objectifs ambitieux à horizon 2025, notamment en matière de réduction d'émissions de CO<sub>2</sub> (-27,5 % d'ici 2030), en cohérence avec l'initiative Science-Based Targets afin de soutenir l'action mondiale visant à limiter l'augmentation de la température mondiale à moins de 2°C au-dessus des niveaux préindustriels ([présentation détaillée](#) disponible sur le site internet Verallia).

**À propos de Verallia** - Chez Verallia, notre raison d'être est de réimaginer le verre pour construire un avenir durable. Nous voulons redéfinir la façon dont le verre est produit, réutilisé et recyclé, pour en faire le matériau d'emballage le plus durable au monde. Nous faisons cause commune avec nos clients, nos fournisseurs et d'autres partenaires tout au long de notre chaîne de valeur pour développer de nouvelles solutions saines et durables pour tous.

Avec environ 10 000 collaborateurs et 32 usines verrières dans 11 pays, nous sommes le leader européen et le troisième producteur mondial de l'emballage en verre pour les boissons et les produits alimentaires et offrons des solutions innovantes, personnalisées et respectueuses de l'environnement à plus de 10 000 entreprises dans le monde.

Verallia produit plus de 16 milliards de bouteilles et pots en verre et a réalisé 2,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2020. 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 2020 ont été arrêtés par le Conseil d'Administration le 23 février 2021. Les états financiers consolidés ont fait l'objet d'un audit par les Commissaires aux Comptes.*

*Une conférence analystes aura lieu le mercredi 24 février 2021 à 9h00, 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 avril 2021 : résultats financiers du T1 2021 - *Communiqué de presse **avant bourse** et conférence téléphonique/présentation le jour même à 9h00 heure de Paris.*
- 15 juin 2021 : Assemblée Générale Annuelle des actionnaires.
- 29 juillet 2021 : résultats semestriels 2021 - *Communiqué de presse **avant bourse** et conférence téléphonique/présentation le jour même à 9h00 heure de Paris.*
- 28 octobre 2021 : résultats financiers du T3 2021 - *Communiqué de presse **avant bourse** et conférence téléphonique/présentation le jour même à 9h00 heure de Paris.*

### **Contacts presse**

**Verallia** - Cécile Fages - [cecile.fages@verallia.com](mailto:cecile.fages@verallia.com)

**Brunswick** - Benoit Grange, Hugues Boëton, Tristan Roquet Montegon - [verallia@brunswickgroup.com](mailto:verallia@brunswickgroup.com) - +33 1 53 96 83 83

### **Contact Relations Investisseurs Verallia**

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

## 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**. Le document d'enregistrement universel, qui inclue également le rapport sur le gouvernement d'entreprise, la déclaration de performance extra-financière et le descriptif du programme de rachat, est disponible sur le site Internet 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, évènements, 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.*

## Protection des données à caractère personnel

*Vous pouvez à tout moment vous désinscrire de la liste de distribution de nos communiqués de presse en effectuant votre demande à l'adresse email suivante : [investors@verallia.com](mailto:investors@verallia.com). Les communiqués restent accessibles sur le site internet <https://www.verallia.com/investisseurs>.*

*Verallia SA, en qualité de responsable de traitement, met en œuvre des traitements de données à caractère personnel ayant pour finalité la mise en œuvre et la gestion de sa communication interne et externe. Ces traitements sont basés sur l'intérêt légitime. Les données collectées (nom, prénom, coordonnées professionnelles, profils, historique des relations) sont indispensables à ces traitements et sont utilisées par les services concernés du groupe Verallia et le cas échéant, ses sous-traitants. Les données personnelles sont transférées hors Union européenne par Verallia SA à ses prestataires situés hors Union européenne en charge de la fourniture et gestion des solutions techniques liées aux traitements susvisés. Verallia SA veille à ce que les garanties appropriées soient prises afin d'encadrer ces transferts de données hors Union européenne. Dans les conditions prévues par la réglementation applicable en matière de protection des données à caractère personnel, vous pouvez accéder et obtenir copie des données vous concernant, vous opposer au traitement de ces données, les faire rectifier ou effacer. Vous disposez également d'un droit à la limitation du traitement de vos données. Pour exercer l'un de ces droits veuillez-vous adresser à la Direction de la Communication financière du Groupe à l'adresse suivante [investors@verallia.com](mailto:investors@verallia.com) Si vous estimez, après nous avoir contactés, que vos droits ne sont pas respectés ou que le traitement n'est pas conforme aux règles de protection des données, vous pouvez adresser une réclamation à la CNIL.*

## ANNEXES

### Chiffres clés

En millions d'euros	2020	2019
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 535,9</b>	<b>2 585,9</b>
<i>Croissance reportée</i>	-1,9 %	
<i>Croissance organique</i>	+2,1 %	
dont Europe du Sud et de l'Ouest	1 744,5	1 753,7
dont Europe du Nord et de l'Est	554,4	567,6
dont Amérique latine	237,0	264,6
Coût des ventes	(1 968,2)	(2 043,6)
Frais commerciaux, généraux et administratifs	(160,8)	(170,8)
Éléments liés aux acquisitions	(60,4)	(59,4)
Autres produits et charges opérationnels	(30,1)	(17,0)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>316,4</b>	<b>295,1</b>
Résultat financier	(45,8)	(115,9)
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>270,6</b>	<b>179,2</b>
Impôt sur le résultat	(62,4)	(53,8)
Quote-part du résultat net des entreprises associées	1,4	(0,7)
<b>Résultat net</b>	<b>209,6</b>	<b>124,6</b>
<b>Résultat par action (i)</b>	<b>1,67 €</b>	<b>1,00 €</b>
<b>EBITDA ajusté (ii)</b>	<b>625,7</b>	<b>615,2</b>
<b>Marge Groupe</b>	<b>24,7 %</b>	<b>23,8 %</b>
dont Europe du Sud et de l'Ouest	419,1	411,5
<i>Marge Europe du Sud et de l'Ouest</i>	24,0 %	23,5 %
dont Europe du Nord et de l'Est	126,5	124,9
<i>Marge Europe du Nord et de l'Est</i>	22,8 %	22,0 %
dont Amérique latine	80,1	78,8
<i>Marge Amérique latine</i>	33,8 %	29,8 %
<b>Dettes nettes à fin décembre</b>	<b>1 279</b>	<b>1 591</b>
<b>EBITDA ajusté sur les 12 derniers mois</b>	<b>625,7</b>	<b>615,2</b>
<i>Dettes nettes / EBITDA ajusté des 12 derniers mois</i>	2,0x	2,6x
<b>Capex totaux (iii)</b>	<b>250,5</b>	<b>252,5</b>
Cash conversion (iv)	60,0 %	59,0 %
Variation du besoin en fonds de roulement opérationnel	67,0	45,7
<b>Cash-Flow des opérations (v)</b>	<b>442,1</b>	<b>408,4</b>
<b>Investissements stratégiques (vi)</b>	<b>47,1</b>	<b>45,8</b>
<b>Investissements récurrents (vii)</b>	<b>203,4</b>	<b>206,7</b>

(i) Le résultat par action 2020 comprend une charge d'amortissement des relations clients, constatées lors de l'acquisition de l'activité emballage de Saint-Gobain en 2015, de 0,37 € (montant net d'impôts). Cette charge était de 0,36 € en 2019.

(ii) 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.

(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. Ils incluront également à partir de 2021, les investissements liés à la mise en œuvre du plan de réduction des émissions de CO<sub>2</sub>.

(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 en 2020

En millions d'euros	
<b>Chiffre d'affaires 2019</b>	<b>2 585,9</b>
Volumes	(35,6)
Prix/Mix	90,9
Taux de change	(105,2)
<b>Chiffre d'affaires 2020</b>	<b>2 535,9</b>

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

En millions d'euros	
<b>EBITDA ajusté 2019 (i)</b>	<b>615,2</b>
Contribution de l'activité	(51,3)
Spread Prix-mix / Coûts	65,2
Productivité nette (ii)	35,5
Taux de change	(36,5)
Autres	(2,3)
<b>EBITDA ajusté 2020 (i)</b>	<b>625,7</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 47 M€.

### Chiffres clés sur le quatrième trimestre

En millions d'euros	T4 2020	T4 2019
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>580,1</b>	<b>609,5</b>
Croissance reportée	-4,8 %	
Croissance organique	+1,7 %	
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>151,3</b>	<b>137,4</b>
Marge d'EBITDA Ajusté	26,1 %	22,5 %

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

<i>En millions d'euros</i>	<b>2020</b>	<b>2019</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>316,4</b>	<b>295,1</b>
Amortissements et dépréciations (i)	276,4	283,5
Coûts de restructuration (ii)	19,8	2,9
Coûts d'acquisition, M&A	0,1	(2,1)
IAS 29 Hyperinflation (Argentine) (iii)	2,9	1,6
Plan d'actionnariat du management et coûts associés	5,8	11,5
Fermeture du site de Sao Paulo (Brésil)	0,0	2,4
Autres	4,3	20,3
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>625,7</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, 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**

<i>En millions d'euros</i>	<b>2020</b>	<b>2019</b>
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>625,7</b>	<b>615,2</b>
Capex	(250,5)	(252,5)
<b>Cash flows (EBITDA ajusté – Capex)</b>	<b>375,2</b>	<b>362,7</b>
<b>Cash conversion</b>	<b>60,0 %</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, 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.

### **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.

En 2020, l'impact net sur le chiffre d'affaires est de **-8,6 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 ».

### **Rappel des objectifs moyen terme réaffirmés en juillet 2020**

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 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.**

## Compte de résultat consolidé

<i>En millions d'euros</i>	2020	2019
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2,535,9</b>	<b>2,585,9</b>
Coût des ventes	(1,968,2)	(2,043,6)
Frais commerciaux, généraux et administratifs	(160,8)	(170,8)
Éléments liés aux acquisitions	(60,4)	(59,4)
Autres produits et charges opérationnels	(30,1)	(17,0)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>316,4</b>	<b>295,1</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(45,8)</b>	<b>(115,9)</b>
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>270,6</b>	<b>179,2</b>
Impôt sur le résultat	(62,4)	(53,8)
Quote-part du résultat net des entreprises associées	1,4	(0,7)
<b>Résultat net</b>	<b>209,6</b>	<b>124,6</b>
Attribuables aux actionnaires de la société	202,1	115,6
Attribuables aux intérêts ne donnant pas le contrôle	7,5	9,0
<b>Résultat de base par action (en €) (i)</b>	<b>1,67</b>	<b>1,00</b>
<b>Résultat dilué par action (en €) (i)</b>	<b>1,67</b>	<b>1,00</b>

(i) Le résultat par action 2020 comprend une charge d'amortissement des relations clients, constatées lors de l'acquisition de l'activité emballage de Saint-Gobain en 2015, de 0,37 € (montant net d'impôts). Cette charge était de 0,36 € en 2019.

## Bilan consolidé

<i>En millions d'euros</i>	31 déc. 2020	31 déc. 2019
<b>ACTIFS</b>		
Goodwill	529,7	550,9
Autres immobilisations incorporelles	430,9	499,2
Immobilisations corporelles	1 288,5	1 299,3
Participations dans des entreprises associées	2,0	0,6
Impôt différé	27,1	42,3
Autres actifs non courants	30,8	37,5
<b>Actifs non courants</b>	<b>2 309,0</b>	<b>2 429,8</b>
Stocks	386,9	455,2
Créances clients et autres actifs courants	158,7	178,9
Créances d'impôts exigibles	5,0	21,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	476,2	219,2
<b>Actifs courants</b>	<b>1 026,8</b>	<b>874,3</b>
<b>Total Actifs</b>	<b>3 335,8</b>	<b>3 304,1</b>
<b>PASSIFS</b>		
Capital social	416,7	400,2
Réserves consolidées	121,6	(14,0)
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires</b>	<b>538,3</b>	<b>386,2</b>
Intérêts ne donnant pas le contrôle	39,5	33,4
<b>Capitaux propres</b>	<b>577,8</b>	<b>419,6</b>
Dette financière et dérivés non courants	1 569,1	1 584,0
Provisions pour retraites et avantages assimilés	134,0	133,0
Impôt différé	146,0	166,6
Provisions et autres passifs financiers non-courants	24,1	43,1
<b>Passifs non-courants</b>	<b>1 873,2</b>	<b>1 926,7</b>
Dette financière et dérivés courants	185,7	225,9
Part à court terme des provisions et autres passifs financiers non-courants	59,8	51,9
Dettes fournisseurs	367,5	383,6
Passifs d'impôts exigibles	21,8	19,3
Autres passifs courants	250,0	277,1
<b>Passifs courants</b>	<b>884,8</b>	<b>957,8</b>
<b>Total Capitaux propres et passifs</b>	<b>3 335,8</b>	<b>3 304,1</b>

### Tableau des flux de trésorerie consolidé

<i>En millions d'euros</i>	2020	2019
<b>Résultat net</b>	<b>209,6</b>	<b>124,6</b>
Amortissements et pertes de valeur des actifs	276,4	283,5
Charges d'intérêts des dettes financières	35,4	68,8
Variations des stocks	55,3	19,7
Variations des créances clients, dettes fournisseurs et des autres débiteurs et créditeurs	15,8	(13,9)
Charge d'impôt exigible	73,0	71,0
Impôts payés	(60,2)	(59,1)
Variations d'impôts différés et des provisions	(4,5)	1,6
Autres	8,8	0,6
<b>Flux net de trésorerie liés aux activités opérationnelles</b>	<b>609,6</b>	<b>496,8</b>
Acquisition d'immobilisations corporelles et d'immobilisations incorporelles	(250,5)	(252,5)
Augmentation (Diminution) des dettes sur immobilisations	2,8	19,3
Autres	1,3	11,2
<b>Flux net de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>	<b>(246,4)</b>	<b>(222,0)</b>
Augmentation (Réduction) de capital	20,1	-
Dividendes payés	(13,1)	-
<b>Transactions avec les actionnaires de la société mère</b>	<b>7,0</b>	<b>-</b>
<b>Transactions avec les intérêts ne donnant pas le contrôle</b>	<b>(2,2)</b>	<b>0,3</b>
Augmentation (Diminution) des découverts bancaires et autre dette à court terme	(40,9)	106,4
Augmentation de la dette à long terme	207,0	1 538,5
Diminution de la dette à long terme	(228,5)	(1 891,0)
Intérêts financiers payés	(31,6)	(70,4)
<b>Variations de la dette brute</b>	<b>(94,0)</b>	<b>(316,5)</b>
<b>Flux net de trésorerie liés aux activités de financement</b>	<b>(89,2)</b>	<b>(316,2)</b>
<b>Augmentation (Diminution) de la trésorerie et équivalents de trésorerie</b>	<b>274,0</b>	<b>(41,4)</b>
Incidence des variations du taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(17,1)	(1,5)
<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>476,2</b>	<b>219,2</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 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. Ils incluront également à partir de 2021, les investissements liés à la mise en œuvre du plan de réduction des émissions de CO<sub>2</sub>.

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 + les lignes de crédit renouvelables non tirées – l'encours de « Neu Commercial Papers ».

Amortissement des immobilisations incorporelles acquises par le biais de regroupements d'entreprises : Correspond à l'amortissement des relations clients constatées lors de l'acquisition de l'activité emballage de Saint-Gobain en 2015 (740 M€ de valeur brute sur une durée d'utilité de 12 ans).