



## COMMUNIQUE DE PRESSE

### Résultats du premier semestre 2021

**Hausse du chiffre d'affaires de +4,2 %  
Nette progression de l'EBITDA ajusté à 345 M€ (+15,4 %)  
et de la marge d'EBITDA ajusté à 26,0 % (+260 pb)  
Forte reprise de l'activité au 2<sup>ème</sup> trimestre : +14,8 % vs. T2 2020  
Relèvement de l'objectif d'EBITDA ajusté pour 2021**

Paris, le 29 juillet 2021

#### Faits marquants

- Au S1 2021, hausse de +4,2 % du chiffre d'affaires à 1 328 M€ (+7,7 % à taux de change et périmètre constants)<sup>(1)</sup> par rapport au S1 2020
- Au T2 2021, forte progression de +14,8 % du chiffre d'affaires à 723 M€ (+17,6 % à taux de change et périmètre constants) par rapport au T2 2020
- Hausse de l'EBITDA ajusté à 345 M€ au S1 2021, par rapport à 299 M€ au S1 2020 (+15,4 %)
- Forte progression de la marge d'EBITDA ajusté à 26,0 % au S1 2021 (+260 pbs)
- Résultat net<sup>(2)</sup> à 133 M€ contre 79 M€ au S1 2021
- Baisse du ratio d'endettement net à 1,9x l'EBITDA ajusté des 12 derniers mois contre 2,1x au 31 mars 2021
- Verallia a procédé à deux rachats de ses propres actions au cours du semestre pour un montant de 109 M€ et détient ainsi 1,7 % du capital (après annulation de 1,6 million d'actions)

(1) La croissance du chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants hors Argentine est de +5,6 % au S1 2021 par rapport au S1 2020.

(2) Le résultat net du S1 2021 comprend une charge d'amortissement des relations clients, constatées lors de l'acquisition de l'activité emballage de Saint-Gobain en 2015, de 22 M€ (montant net d'impôts). En excluant cette charge, le résultat net serait de 155 M€. Cette charge était de 22 M€ au S1 2020.

« Après un premier trimestre encore pénalisé par des restrictions sanitaires, la réouverture des Cafés, Hôtels et Restaurants au deuxième trimestre a permis à Verallia d'enregistrer une forte croissance organique du chiffre d'affaires sur le semestre. L'EBITDA ajusté a aussi fortement augmenté sur le semestre grâce à la pleine contribution des trois grands piliers d'amélioration du Groupe qui sont le levier opérationnel lié à la hausse de l'activité, un mix et spread d'inflation positifs et l'amélioration de l'efficacité industrielle (PAP). Ces bons résultats permettent à Verallia de relever ses anticipations d'EBITDA ajusté pour l'année 2021. » a commenté **Michel Giannuzzi**, PDG de Verallia.

## Chiffre d'affaires

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

En millions d'euros	S1 2021	S1 2020	Variation en %	Dont croissance organique (i)
Europe du Sud et de l'Ouest	927,9	880,3	+5,4 %	+5,5 %
Europe du Nord et de l'Est	257,9	283,3	-9,0 %	-5,6 %
Amérique latine	141,9	111,0	+27,9 %	+58,9 %
<b>Total Groupe</b>	<b>1 327,7</b>	<b>1 274,6</b>	<b>+4,2 %</b>	<b>+7,7 %</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 est de +5,6 % au S1 2021 par rapport au S1 2020.

Le chiffre d'affaires du premier semestre 2021 s'est élevé à **1 328 M€**, affichant une hausse **en données publiées de 4,2 %** par rapport à la même période de l'exercice précédent.

L'impact de l'**effet de change** s'établit à -3,5 % au S1 2021 (-45 M€), en grande partie lié à la dépréciation du peso argentin et du réal brésilien et dans une moindre mesure à celle de la hryvnia ukrainienne et du rouble russe.

A **taux de change et périmètre constants**, le chiffre d'affaires a progressé de **+7,7 %** sur le premier semestre de l'année (et de +5,6 % hors Argentine) grâce à une forte performance au deuxième trimestre qui affiche une croissance organique de +17,6 % (et de +15,2 % hors Argentine). Après un début d'année modéré toujours pénalisé par de nombreux confinements, les tendances se sont nettement améliorées sur le deuxième trimestre qui marque une forte reprise dans tous les pays. La réouverture progressive des CHR (Cafés, Hôtels et Restaurants) au cours du deuxième trimestre 2021 a en effet fortement contribué à cette expansion.

Toutes les catégories de produits affichent un fort dynamisme de leurs ventes sur le deuxième trimestre par rapport à l'année dernière, à l'exception des pots alimentaires qui étaient très dynamiques l'année passée dans le contexte particulier des confinements du T2 2020. Plus précisément, les spiritueux bénéficient d'un net rebond sur le deuxième trimestre à la faveur de la reprise des exportations à destination de l'Asie et des Etats-Unis.

Les hausses de prix de vente de début d'année et un mix produits très positif au niveau du Groupe ont également contribué à l'amélioration du chiffre d'affaires sur le semestre.

Par zone géographique, le chiffre d'affaires du S1 2021 se répartit comme suit :

- L'Europe du Sud et de l'Ouest affiche un chiffre d'affaires en croissance de +5,4 % en données publiées et de +5,5 % à taux de change et périmètre constants au S1 2021. Tous les pays et toutes les catégories de produits ont crû sur le semestre à l'exception des pots alimentaires. Les spiritueux affichent une croissance particulièrement marquée, après avoir beaucoup souffert au premier semestre 2020. Le vin tranquille et la bière sont également en forte progression. Les vins pétillants repartent aussi à la hausse, à la faveur de l'Italie et du dynamisme du Prosecco rosé. Les prix de vente sont restés stables dans la région.
- En Europe du Nord et de l'Est, le chiffre d'affaires en données publiées a reculé de -9,0 %, par rapport à un semestre 2020 qui avait mieux résisté qu'en Europe du Sud et de l'Ouest. A taux de change et périmètre constants le recul est moindre, à -5,6 % ; les variations de taux de change ont eu un impact négatif de -3,4 %, dû à la dépréciation de la hryvnia ukrainienne et du rouble russe. La baisse des volumes sur le semestre se concentre essentiellement sur le premier trimestre, les

volumes se sont en effet améliorés au deuxième trimestre dans toutes les catégories de produits. Les prix de vente sont également restés stables dans la région.

- En Amérique latine, le Groupe bénéficie pleinement des augmentations de capacités réalisées en 2020. Le chiffre d'affaires a ainsi fortement augmenté : +27,9 % de hausse en données publiées et +58,9 % en excluant l'effet de la dépréciation des monnaies locales (et +51,7 % de croissance organique hors Argentine). Sur le semestre, les volumes ont crû dans tous les pays et dans toutes les catégories de produits, à l'exception des pots alimentaires. De plus, les hausses de prix de vente passées dans la région, et en particulier en Argentine pour couvrir l'hyperinflation locale, ont également contribué à ces résultats.

## EBITDA ajusté

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

<i>En millions d'euros</i>	S1 2021	S1 2020
<b>Europe du Sud et de l'Ouest</b>		
EBITDA ajusté (i)	231,8	195,8
<i>Marge d'EBITDA ajusté</i>	25,0 %	22,2 %
<b>Europe du Nord et de l'Est</b>		
EBITDA ajusté (i)	58,3	68,9
<i>Marge d'EBITDA ajusté</i>	22,6 %	24,3 %
<b>Amérique latine</b>		
EBITDA ajusté (i)	54,6	33,9
<i>Marge d'EBITDA ajusté</i>	38,5 %	30,6 %
<b>Total Groupe</b>		
EBITDA ajusté (i)	<b>344,7</b>	<b>298,7</b>
<i>Marge d'EBITDA ajusté</i>	<b>26,0 %</b>	<b>23,4 %</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 +15,4 % au S1 2021 (et +20,8 % à taux de change et périmètre constants) pour atteindre **345 M€**. L'effet défavorable des **taux de change** s'est élevé à -16 M€, imputable en majorité à la dépréciation des monnaies en Amérique latine ainsi qu'à la dépréciation de la hryvnia ukrainienne et du rouble russe.

Verallia a généré un *spread*<sup>1</sup> positif dans toutes les régions avec des prix stables en Europe et en hausse en Amérique latine pour compenser l'inflation des coûts. Un mix produits particulièrement favorable et une réduction nette des coûts de production de 21 M€ (soit 2,7 % des coûts de production *cash*) ont également fortement participé à l'amélioration de l'EBITDA ajusté. Ces éléments positifs ont largement

<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)).

compensé le léger recul de l'activité imputable à la poursuite du déstockage dans le contexte de cinq réparations de fours et du démarrage réussi de deux nouveaux fours (en Espagne et en Italie) sur le semestre.

La **marge d'EBITDA ajusté** est en hausse à **26,0 %** contre 23,4 % au S1 2020.

Par zone géographique, l'EBITDA ajusté du S1 2021 se répartit de la manière suivante :

- L'Europe du Sud et de l'Ouest affiche un EBITDA ajusté de 232 M€ (vs. 196 M€ au S1 2020) et une marge de 25,0 % contre 22,2 %. Le *spread* positif sur les ventes ainsi que la très forte contribution du mix produits ont conduit à cette bonne performance. De plus, les performances industrielles de la région ont été bonnes, malgré les difficultés rencontrées par la France au T1 liées à des perturbations sociales en relation avec le plan de transformation, pénalisant ainsi sa production.
- En Europe du Nord et de l'Est, l'EBITDA ajusté a atteint 58 M€ (vs. 69 M€ au S1 2020), portant sa marge à 22,6 %, contre 24,3 %. Cette baisse est due au recul des volumes associé à un impact taux de change fortement négatif et des coûts de maintenance liés aux reconstructions de deux fours.
- En Amérique latine, l'EBITDA ajusté s'est élevé à 55 M€ (vs. 34 M€ au S1 2020), atteignant une marge de 38,5 % comparée à 30,6 %. Cette excellente performance est due à la forte hausse des volumes de vente dans un marché très dynamique, associée à un *spread* positif ainsi qu'à une très bonne performance industrielle. De plus, le Brésil a bénéficié de l'impact positif de la décision de la Cour Suprême Fédérale Brésilienne sur la taxe ICMS.

L'augmentation du **résultat net** à **133 M€** résulte principalement de l'amélioration de l'EBITDA ajusté, qui fait plus que compenser la hausse des frais financiers et de l'impôt sur le résultat. Le résultat net du S1 2021 comprend une charge d'amortissement des relations clients, constatées lors de l'acquisition de l'activité emballage de Saint-Gobain en 2015, de 22 M€ (montant net d'impôts). **En excluant cette charge, le résultat net serait de 155 M€.** Cette charge était de 22 M€ au S1 2020.

Les **dépenses d'investissement enregistrées** se sont élevées à **109 M€**, contre 92 M€ au S1 2020. Ces investissements sont constitués de 98 M€ d'investissements récurrents (soit 7,4 % du chiffre d'affaires consolidé), contre 64 M€ au S1 2020 et 11 M€ d'investissements stratégiques (vs. 27 M€ au S1 2020).

Le **cash-flow des opérations**<sup>2</sup> ressort en hausse à **212 M€** par rapport à 138 M€ au S1 2020, grâce à la progression de l'EBITDA ajusté ainsi qu'une forte amélioration du besoin en fonds de roulement. En effet, en nombre de jours de ventes par rapport à fin juin 2020, les stocks sont restés à un niveau très bas tandis que les retards de paiement restent très bien gérés (stables à un niveau très faible).

### **Bilan financier très solide**

Au cours du premier semestre de l'année, Verallia a amélioré son ratio d'endettement net avec un **endettement net** s'élevant à **1 266 M€** à fin juin 2021 après deux opérations de rachat par le Groupe de ses propres actions pour 109 M€ (en mars et en juin 2021). Cela correspond à un ratio d'endettement net de **1,9x l'EBITDA ajusté des 12 derniers mois**, par rapport à 2,1x à fin mars 2021 et en baisse par rapport à fin juin 2020 (2,5x).

Par ailleurs, Verallia a décidé de ne pas renouveler la ligne de crédit additionnelle de 250 M€ (RCF2), mise en place en avril 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.

Enfin, dans le cadre de la diversification de ses sources de financement et en ligne avec sa stratégie ESG présentée en janvier 2021, Verallia a placé avec succès son **émission inaugurale d'obligations « Sustainability-Linked »**<sup>3</sup>, pour un montant total de 500 millions d'euros avec une échéance de 7 ans et un coupon de 1,625 % le 14 mai 2021. Le produit net de cette émission a été affecté au remboursement d'une partie de la dette du Groupe. Cette opération emblématique permet ainsi à Verallia de (i) diversifier ses sources de financement en accédant au marché obligataire, (ii) allonger la maturité moyenne de son endettement et (iii) renforcer la visibilité de son engagement dans le développement durable.

Le Groupe bénéficie toujours d'une forte **liquidité**<sup>4</sup> de **848 millions d'euros** au 30 juin 2021.

### **Rachat d'actions**

Le 9 juin 2021, Verallia a procédé au rachat de 1,6 million d'actions pour un montant de 48,8 M€ à l'occasion de la cession par Apollo<sup>5</sup> d'une participation d'environ 10 % dans Verallia par voie de placement privé accéléré. Ces actions ont été annulées le 24 juin 2021 (cf ci-dessous).

De plus, le 5 mars 2021 le Groupe a également participé à un placement privé accéléré réalisé par Apollo en faisant l'acquisition de 2,1 millions d'actions pour un montant de 60 M€. Ces actions rachetées ont été et seront affectées à la couverture des programmes d'actionnariat salarié (dont le sixième s'est clôturé le 24 juin 2021 cf ci-dessous) et des plans d'attributions d'actions de performance du Groupe.

### **Résultats des votes de l'Assemblée Générale du 15 juin 2021**

Réunissant un quorum de plus de 85 %, l'Assemblée Générale des actionnaires de la Société réunie le 15 juin 2021 a adopté, avec des taux d'approbation allant de 84,8 % à 99,9 %, toutes les résolutions soumises à son vote.

Cette Assemblée Générale a entre autres approuvé le versement d'un dividende de 0,95 euros par action avec versement intégral en numéraire ; ce dividende a été détaché le 1<sup>er</sup> juillet 2021 et payé le 5 juillet 2021.

### **Succès de l'offre d'actionnariat salarié 2021**

Près de 3 200 salariés (soit 41 % des personnes éligibles dans le monde), ont participé à la sixième offre d'actionnariat salarié du Groupe à un prix de souscription unitaire de 25,52 euros<sup>6</sup>. En France, l'opération a remporté une forte adhésion, avec une souscription de près de 75 % des salariés éligibles.

A l'issue de cette offre, les salariés actionnaires détiennent, en direct et par l'intermédiaire du FCPE Verallia, 3,54 % du capital de Verallia et le taux de salariés actionnaires s'élève à environ 41 %.

Le 24 juin 2021, à l'issue de cette opération qui a été sursouscrite, 616 364 actions ordinaires nouvelles, représentant 0,5 % du capital social et des droits de vote, ont été émises par la Société. Afin

---

<sup>3</sup> Liées au développement durable.

<sup>4</sup> Calculée comme la trésorerie disponible + les lignes de crédit renouvelables non tirées – l'encours de « Neu Commercial Papers ».

<sup>5</sup> Par l'intermédiaire de Horizon Investment Holdings S.à.r.l., société détenue par la société Horizon Parent Holdings S.à. r.l., elle-même détenue par AIF VIII Euro Leverage, L.P., un fonds d'investissements géré par un affilié d'Apollo Global Management, Inc.

<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 2021.

notamment de neutraliser l'effet dilutif de cette opération, la Société a procédé concomitamment à une réduction de capital par annulation de 1,6 million d'actions auto-détenues, acquises dans le cadre du programme de rachat d'actions<sup>7</sup>.

### **Perspectives 2021**

Sous réserve de l'absence de nouveaux confinements généralisés, la bonne performance de l'activité au premier semestre 2021 devrait permettre à Verallia d'atteindre environ 2,6 Mds€ de chiffre d'affaires et de retrouver en 2021 le niveau de volumes atteint en 2019.

Verallia anticipe par ailleurs un EBITDA ajusté 2021 en forte progression par rapport à celui de l'année précédente. L'EBITDA ajusté devrait atteindre un montant plus élevé qu'initialement anticipé à savoir environ 675 M€ (contre 650 M€ anticipé en février 2021).

---

<sup>7</sup> Augmentation de capital en nominal d'un montant total de 2 083 310,32 euros, le montant de la prime d'émission s'élevant à 13 646 298,96 euros. Les 616 364 actions ordinaires nouvelles portent jouissance immédiate, disposent des mêmes droits et obligations que les actions déjà émises et ont les mêmes droits sur toutes sommes éventuellement mises en distribution, sans restriction ni réserve. Réduction de capital par annulation de 1 600 000 actions auto-détenues acquises le 11 juin 2021 dans le cadre du programme de rachat d'actions. Le capital social de la Société, à la suite de la réalisation de ces opérations successives d'augmentation de capital et de réduction de capital, s'élève à 413 337 438,54 euros et est composé de 122 289 183 actions ordinaires d'une valeur nominale unitaire de 3,38 euros.

**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)

Suivez-nous sur LinkedIn , Twitter , Facebook , YouTube 

*Les états financiers consolidés du groupe Verallia pour l’exercice clos le 30 juin 2021, dont les commissaires aux comptes du Groupe ont fait un examen limité, ont été arrêtés par le Conseil d’Administration le 28 juillet 2021 et seront disponibles sur [www.verallia.com](http://www.verallia.com).*

*Une conférence analystes aura lieu le jeudi 29 juillet 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**

- **7 octobre 2021** : Journée Investisseurs (en format digital) - *Communiqué de presse et présentation virtuelle à 15h00 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 - Florence de Nadaï - [florence.de-nadai@ext.verallia.com](mailto:florence.de-nadai@ext.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 et 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.*

*Le présent communiqué de presse inclut uniquement des informations résumées et ne prétend pas être exhaustif.*

## 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	S1 2021	S1 2020
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 327,7</b>	<b>1 274,6</b>
<i>Croissance reportée</i>	+4,2 %	-4,1 %
<i>Croissance organique</i>	+7,7 %	-0,9 %
dont Europe du Sud et de l'Ouest	927,9	880,3
dont Europe du Nord et de l'Est	257,9	283,3
dont Amérique latine	141,9	111,0
Coût des ventes	(1 006,0)	(1 002,9)
Frais commerciaux, généraux et administratifs	(86,9)	(80,1)
Éléments liés aux acquisitions	(29,9)	(30,4)
Autres produits et charges opérationnels	2,2	(27,1)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>207,1</b>	<b>134,1</b>
Résultat financier	(32,3)	(19,5)
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>174,8</b>	<b>114,6</b>
Impôt sur le résultat	(43,5)	(35,3)
Quote-part du résultat net des entreprises associées	1,2	0,0
<b>Résultat net (i)</b>	<b>132,5</b>	<b>79,3</b>
<b>Résultat par action</b>	<b>1,07 €</b>	<b>0,64 €</b>
<b>EBITDA ajusté (ii)</b>	<b>344,7</b>	<b>298,7</b>
<b>Marge Groupe</b>	<b>26,0 %</b>	<b>23,4 %</b>
dont Europe du Sud et de l'Ouest	231,8	195,8
<i>Marge Europe du Sud et de l'Ouest</i>	25,0 %	22,2 %
dont Europe du Nord et de l'Est	58,3	68,9
<i>Marge Europe du Nord et de l'Est</i>	22,6 %	24,3 %
dont Amérique latine	54,6	33,9
<i>Marge Amérique latine</i>	38,5 %	30,6 %
<b>Dettes nettes en fin de période</b>	<b>1 266,2</b>	<b>1 475,7</b>
<b>EBITDA ajusté sur les 12 derniers mois</b>	<b>671,7</b>	<b>601,1</b>
<i>Dettes nettes / EBITDA ajusté des 12 derniers mois</i>	1,9x	2,5x
<b>Capex totaux (iii)</b>	<b>109,4</b>	<b>91,5</b>
Cash conversion (iv)	68,3 %	69,4 %
Variation du besoin en fonds de roulement opérationnel	(23,7)	(69,0)
<b>Cash-Flow des opérations (v)</b>	<b>211,6</b>	<b>138,2</b>
<b>Investissements stratégiques (vi)</b>	<b>11,2</b>	<b>27,2</b>
<b>Investissements récurrents (vii)</b>	<b>98,2</b>	<b>64,4</b>

(i) Le résultat net du S1 2021 comprend une charge d'amortissement des relations clients, constatées lors de l'acquisition de l'activité emballage de Saint-Gobain en 2015, de 22 M€ (montant net d'impôts). En excluant cette charge, le résultat net serait de 155 M€. Cette charge était de 22 M€ au S1 2020.

(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 au S1 2021**

<b>En millions d'euros</b>	
<b>Chiffre d'affaires S1 2020</b>	<b>1 274,6</b>
Volumes	+44,6
Prix/Mix	+53,3
Taux de change	(44,8)
<b>Chiffre d'affaires S1 2021</b>	<b>1 327,7</b>

### **Évolution de l'EBITDA ajusté par nature en millions d'euros au S1 2021**

<b>En millions d'euros</b>	
<b>EBITDA ajusté S1 2020 (i)</b>	<b>298,7</b>
Contribution de l'activité	(6,0)
Spread Prix-mix / Coûts	+45,4
Productivité nette	+21,3
Taux de change	(16,0)
Autres	+1,4
<b>EBITDA ajusté S1 2021 (i)</b>	<b>344,7</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.

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

<b>En millions d'euros</b>	<b>T1</b>		<b>T2</b>	
	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>604,9</b>	<b>644,8</b>	<b>722,9</b>	<b>629,9</b>
Croissance reportée	-6,2 %		+14,8 %	
Croissance organique	-2,0 %		+17,6 %	
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>151,7</b>	<b>151,3</b>	<b>193,0</b>	<b>147,4</b>
Marge d'EBITDA ajusté	25,1 %	23,5 %	26,7 %	23,4 %

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

En millions d'euros	S1 2021	S1 2020
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>207,1</b>	<b>134,1</b>
Amortissements et dépréciations (i)	136,2	139,6
Coûts de restructuration (ii)	(2,7)	19,1
IAS 29 Hyperinflation (Argentine) (iii)	(0,7)	0,7
Plan d'actionnariat du management et coûts associés	4,4	1,8
Autres	0,4	3,4
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>344,7</b>	<b>298,7</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 en 2020.

(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

En millions d'euros	S1 2021	S1 2020
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>344,7</b>	<b>298,7</b>
Capex	(109,4)	(91,5)
<b>Cash flows (EBITDA ajusté – Capex)</b>	<b>235,3</b>	<b>207,2</b>
<b>Cash conversion</b>	<b>68,3 %</b>	<b>69,4 %</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.

### Structure financière

En millions d'euros	Montant nominal ou max. tirable	Taux nominal	Maturité finale	30/06/2021
Emprunt obligataire Sustainability-Linked (i)	500	1,625 %	14/05/2028	496,8
Prêt à terme A (i)	1 000	Euribor +1,50 %	07/10/2024	993,9
Ligne de crédit renouvelable RCF1	500	Euribor +1,10 %	07/10/2024	-
Titres de créances négociables (Neu CP)	400			149,2
Autres dettes (ii)				123,5
<b>Dettes totales</b>				<b>1 763,4</b>
Trésorerie et équivalents de trésorerie				(497,2)
<b>Dettes nettes</b>				<b>1 266,2</b>

(i) Hors intérêts courus.

(ii) Dont dettes de loyer IFRS16 pour 53,6 M€, emprunts locaux pour 31,4 M€, créances cédées avec recours pour 14,4 M€ et appel de marge sur les dérivés de matières premières pour 15,6 M€.

## 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.

Au S1 2021, l'impact net sur le chiffre d'affaires est de **+2,1 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 d'euros</i>	S1 2021	S1 2020
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 327,7</b>	<b>1 274,6</b>
Coût des ventes	(1 006,0)	(1 002,9)
Frais commerciaux, généraux et administratifs	(86,9)	(80,1)
Éléments liés aux acquisitions	(29,9)	(30,4)
Autres produits et charges opérationnels	2,2	(27,1)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>207,1</b>	<b>134,1</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(32,3)</b>	<b>(19,5)</b>
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>174,8</b>	<b>114,6</b>
Impôt sur le résultat	(43,5)	(35,3)
Quote-part du résultat net des entreprises associées	1,2	0,0
<b>Résultat net (i)</b>	<b>132,5</b>	<b>79,3</b>
Attribuables aux actionnaires de la société	130,9	76,0
Attribuables aux intérêts ne donnant pas le contrôle	1,6	3,3
<b>Résultat de base par action (en €)</b>	<b>1,07</b>	<b>0,64</b>
<b>Résultat dilué par action (en €)</b>	<b>1,07</b>	<b>0,64</b>

(i) Le résultat net du S1 2021 comprend une charge d'amortissement des relations clients, constatées lors de l'acquisition de l'activité emballage de Saint-Gobain en 2015, de 22 M€ (montant net d'impôts). En excluant cette charge, le résultat net serait de 155 M€. Cette charge était de 22 M€ au S1 2020.

## Bilan consolidé

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2021	31 déc. 2020
<b>ACTIF</b>		
Goodwill	533,9	529,7
Autres immobilisations incorporelles	402,4	430,9
Immobilisations corporelles	1 321,7	1 288,5
Participations dans des entreprises associées	3,2	2,0
Impôt différé	38,0	27,1
Autres actifs non courants	32,7	30,8
<b>Actifs non courants</b>	<b>2 331,9</b>	<b>2 309,0</b>
Stocks	358,4	386,9
Créances clients et autres actifs courants	292,0	158,7
Créances d'impôts exigibles	0,8	5,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	497,2	476,2
<b>Actifs courants</b>	<b>1 148,4</b>	<b>1 026,8</b>
<b>Total Actifs</b>	<b>3 480,3</b>	<b>3 335,8</b>
<b>PASSIF</b>		
Capital social	413,3	416,7
Réserves consolidées	137,8	121,6
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires</b>	<b>551,1</b>	<b>538,3</b>
Intérêts ne donnant pas le contrôle	44,3	39,5
<b>Capitaux propres</b>	<b>595,4</b>	<b>577,8</b>
Dette financière et dérivés non courants	1 566,3	1 569,1
Provisions pour retraites et avantages assimilés	127,1	134,0
Impôt différé	163,7	146,0
Provisions et autres passifs financiers non-courants	21,8	24,1
<b>Passifs non-courants</b>	<b>1 878,9</b>	<b>1 873,2</b>
Dette financière et dérivés courants	197,1	185,7
Part à court terme des provisions et autres passifs financiers non-courants	33,7	59,8
Dettes fournisseurs	398,1	367,5
Passifs d'impôts exigibles	36,2	21,8
Autres passifs courants	340,9	250,0
<b>Passifs courants</b>	<b>1 006,0</b>	<b>884,8</b>
<b>Total Capitaux propres et passifs</b>	<b>3 480,3</b>	<b>3 335,8</b>

### Tableau des flux de trésorerie consolidé

<i>En millions d'euros</i>	<b>S1 2021</b>	<b>S1 2020</b>
<b>Résultat net</b>	<b>132,5</b>	<b>79,3</b>
Amortissements et pertes de valeur des actifs	136,2	139,6
Charges d'intérêts des dettes financières	17,1	18,6
Variations des stocks	29,9	4,9
Variations des créances clients, dettes fournisseurs et des autres débiteurs et créditeurs	(17,3)	(23,4)
Charge d'impôt exigible	61,5	40,0
Impôts payés	(36,9)	(16,5)
Variations d'impôts différés et des provisions	(48,8)	13,8
Autres	11,9	3,6
<b>Flux net de trésorerie liés aux activités opérationnelles</b>	<b>286,1</b>	<b>259,9</b>
Acquisition d'immobilisations corporelles et d'immobilisations incorporelles	(109,4)	(91,5)
Augmentation (Diminution) des dettes sur immobilisations	(38,7)	(50,4)
Autres	(1,7)	(0,4)
<b>Flux net de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>	<b>(149,8)</b>	<b>(142,3)</b>
Augmentation (Réduction) de capital	15,7	20,1
Dividendes payés	-	-
Augmentation (Réduction) des actions propres	(109,2)	-
<b>Transactions avec les actionnaires de la société mère</b>	<b>(93,5)</b>	<b>20,1</b>
<b>Transactions avec les intérêts ne donnant pas le contrôle</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(0,6)</b>
Augmentation (Diminution) des découverts bancaires et autre dette à court terme	14,3	(129,9)
Augmentation de la dette à long terme	501,9	201,2
Diminution de la dette à long terme	(515,6)	(13,1)
Intérêts financiers payés	(21,1)	(13,4)
<b>Variations de la dette brute</b>	<b>(20,5)</b>	<b>44,8</b>
<b>Flux net de trésorerie liés aux activités de financement</b>	<b>(115,2)</b>	<b>64,3</b>
<b>Augmentation (Diminution) de la trésorerie et équivalents de trésorerie</b>	<b>21,1</b>	<b>181,9</b>
Incidence des variations du taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	(0,1)	(12,9)
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice</b>	<b>476,2</b>	<b>219,2</b>
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice</b>	<b>497,2</b>	<b>388,2</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).