

# Cultivons le bien-vivre végétal

Oct.

2018

2017-2018 : un nouvel exercice de progression de l'activité et de la rentabilité du groupe

The logo for Bonduelle, featuring a stylized orange and yellow arc above the word "Bonduelle" in a black serif font.



Résultats annuels Groupe Bonduelle – Exercice 2017-2018

# Disclaimer

**Ce document contient des déclarations de nature prospective concernant BONDUELLE. Bien que BONDUELLE estime que ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables, elles comportent de nombreux risques et incertitudes, et en conséquence les résultats réels pourront différer significativement de ceux visés. Pour une description plus détaillée de ces risques et incertitudes, il convient notamment de se référer au rapport annuel de BONDUELLE (Document de Référence, à la section « Facteurs de risques », disponible sur [www.bonduelle.com](http://www.bonduelle.com)).**

**Indicateurs alternatifs de performance : Le groupe présente dans sa communication financière des indicateurs de performance non définis par les normes comptables. Les principaux indicateurs sont définis dans les rapports financiers consultables sur [www.bonduelle.com](http://www.bonduelle.com).**

**BONDUELLE ne s'engage en aucune façon à publier une mise à jour ou une révision de ces éléments. Ce document ne constitue pas une offre de vente ou la sollicitation d'une offre d'achat des titres BONDUELLE.**

# Résultats annuels Groupe Bonduelle

- ▶ Une évolution de la gouvernance du groupe
- ▶ Une nouvelle signature institutionnelle
- ▶ De bonnes performances opérationnelles dans un environnement exigeant
- ▶ Une progression de l'activité portée par la croissance externe
- ▶ Une croissance significative de la rentabilité
- ▶ L'ambition végétale : acquisition de Del Monte au Canada
- ▶ Perspectives 2018 - 2019 :  
Progression attendue de la rentabilité



# Gouvernance

## Evolution de la gouvernance du groupe



# Dissociation de la Présidence et de la Direction générale



## Guillaume Debrosse

48 ans, familial, diplômé de l'université Paris Dauphine,

- L'Oréal - Suède
- Telecom Cegetel, Direction financière d'O2 (Telefonica) - Singapour

**Bonduelle depuis 2007 :**

- 2007 Directeur financier BU Fresh international
- 2010 Directeur général Fresh France
- 2014 Directeur général BEAM (Bonduelle EurAsia Markets)

# Equation BONDUELLE de Longévité

Longévité =

***f*** (Continuité)



Changement)

➤ 1<sup>ère</sup> TRANSFORMATION AGRO-INDUSTRIELLE

➤ VISION A HORIZON 2025

➤ OBJECTIFS D'ACTIONNAIRES

➤ STRATEGIE

➤ UN SOCLE DE VALEURS



## NOUVEAUX TERRITOIRES



## ADAPTATION DE NOS BUSINESS MODELS



## SAVOIR-FAIRE & RSE



## SENS & TALENTS



# Equation BONDUELLE de Longévité

Longévité =

*f* (Continuité



Changement)

➤ 1<sup>ère</sup> TRANSFORMATION AGRO-INDUSTRIELLE

➤ OBJECTIFS D'ACTIONNAIRES

➤ UN SOCLE DE VALEURS

➤ VISION A HORIZON 2025

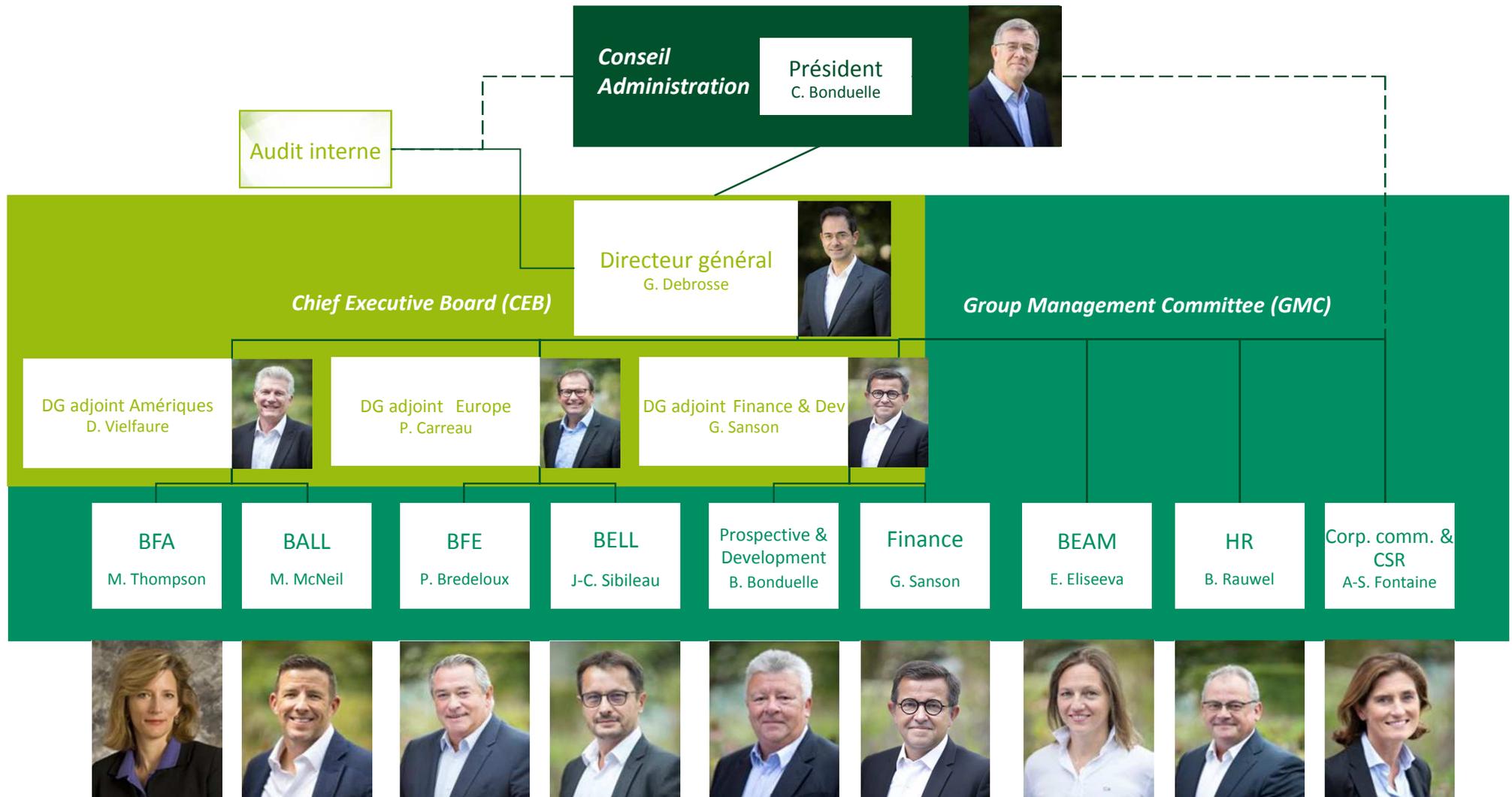
➤ STRATEGIE

➤ POLITIQUES

➤ ORGANISATION



# Une nouvelle organisation pour renforcer la transversalité

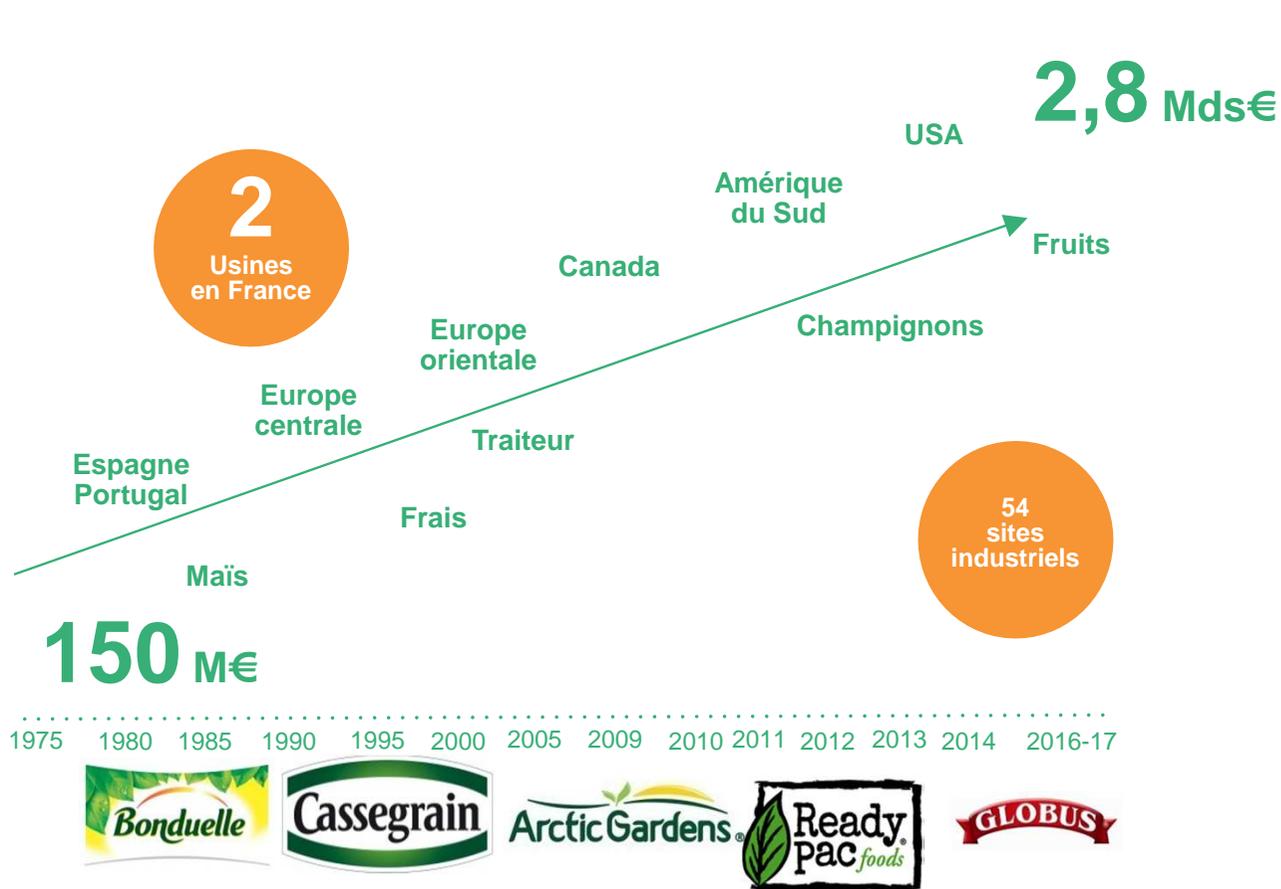


# Groupe Bonduelle

## Une nouvelle signature institutionnelle



# Les grandes étapes historiques du groupe



« Être le référent mondial qui assure le bien-vivre par l'alimentation végétale »





*Bonduelle*

*La nature, notre futur*

# Le Manifesto

L'histoire du monde est ponctuée de grands tournants. Portés par une volonté commune des hommes de construire un avenir meilleur, ces mouvements changent les comportements, redessinent les rapports au monde et font avancer.

Pour Bonduelle, l'heure est à la révolution végétale, un virage inéluctable face aux immenses défis auxquels la planète fait face. Parce qu'il y aura demain neuf milliards de femmes et d'hommes à nourrir, l'alimentation végétale devient un enjeu majeur pour le bien-vivre des générations futures, tant par les quantités à produire que par les façons de produire.

La nature, notre bien le plus précieux, nous donne rendez-vous. Il est impératif d'entendre ses nombreux avertissements et de réagir. Dérèglement climatique, épuisement des sols, biodiversité mise à mal... autant de menaces qui pèsent sur l'équilibre de la nature et donc sur celui de l'humanité.

En tant qu'entreprise familiale tournée vers le long terme et responsable de l'alimentation de millions de consommateurs à travers la planète, nous voulons être un acteur engagé. Les actionnaires de contrôle et les collaborateurs du Groupe Bonduelle sont aujourd'hui mobilisés pour construire un avenir meilleur grâce à l'alimentation végétale.

Chez Bonduelle nous croyons en effet que nous devons montrer la voie, proposer des solutions innovantes et pertinentes pour nourrir mieux tout en respectant la planète et, ainsi, assurer le bien-vivre des générations à venir.

Nous travaillons avec nos partenaires sur tous les fronts, depuis 165 ans, au développement d'une production végétale moderne et respectueuse de l'eau, de l'air, des sols et des sous-sols. Nous défendons donc résolument une agro-industrie efficiente, écologique, intelligente et solidaire, tournée vers une alimentation saine, sûre, durable et accessible.

Nous nous engageons et innovons du champ à l'assiette pour créer ensemble un futur meilleur à travers l'alimentation végétale car, c'est notre conviction : **la nature est notre futur.**

## Activités des business units

**De bonnes performances  
opérationnelles dans un  
environnement exigeant**



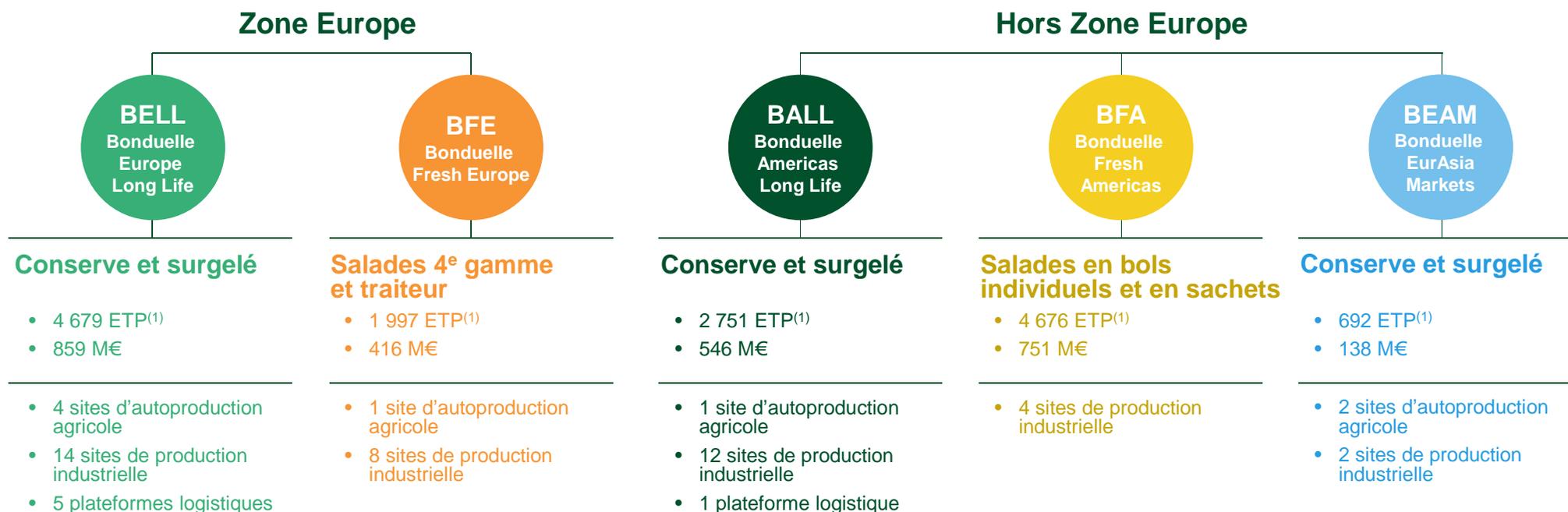
# Activités des business units

De bonnes performances opérationnelles dans un environnement exigeant

- ▶ Développement des ventes à marques
- ▶ Bonne résilience des ventes en Europe
- ▶ Saturation des capacités en conserve et surgelé en Amérique du Nord
- ▶ Bonduelle Fresh Americas : des projets de compétitivité et d'efficacité engagés
- ▶ Progression de l'activité en Russie



# Organisation opérationnelle du groupe



<sup>(1)</sup> Employés équivalent temps plein

# Bonduelle Europe Long Life



- ▶ Progression des marques
- ▶ Gains de parts de marché
- ▶ Les innovations végétales



# Conserve et surgelé Europe

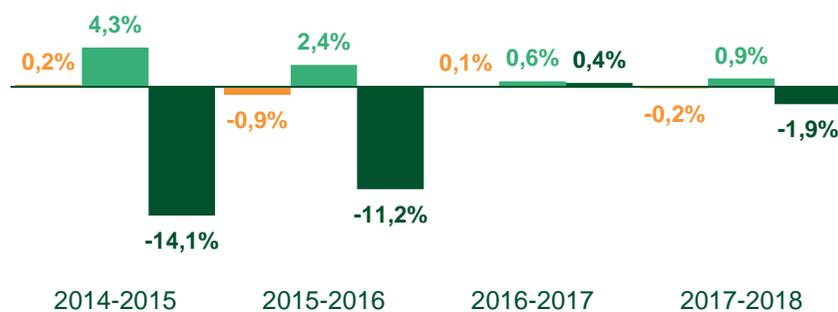
Des marchés conserve peu porteurs - Croissance continue des marques



## Evolution comparée 2017-2018 marché et Bonduelle

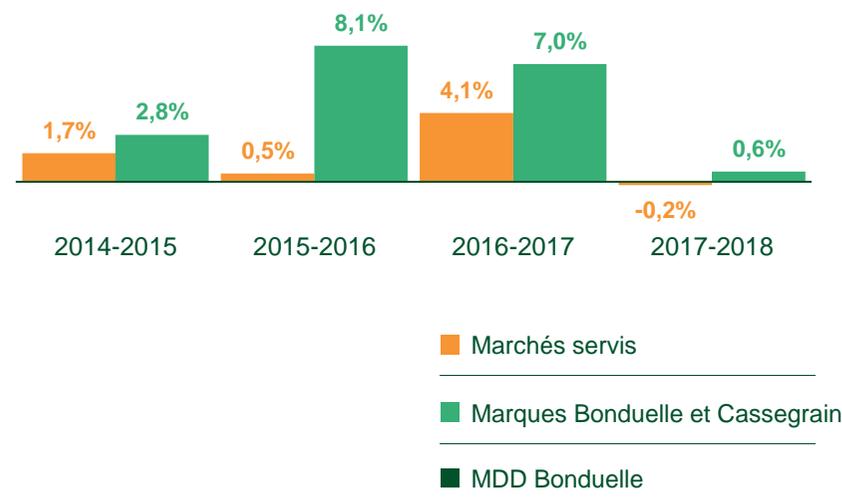
### Conserve Retail

Valeur



### Surgelé Retail

Valeur



## ► Surperformance des marques comparée au marché

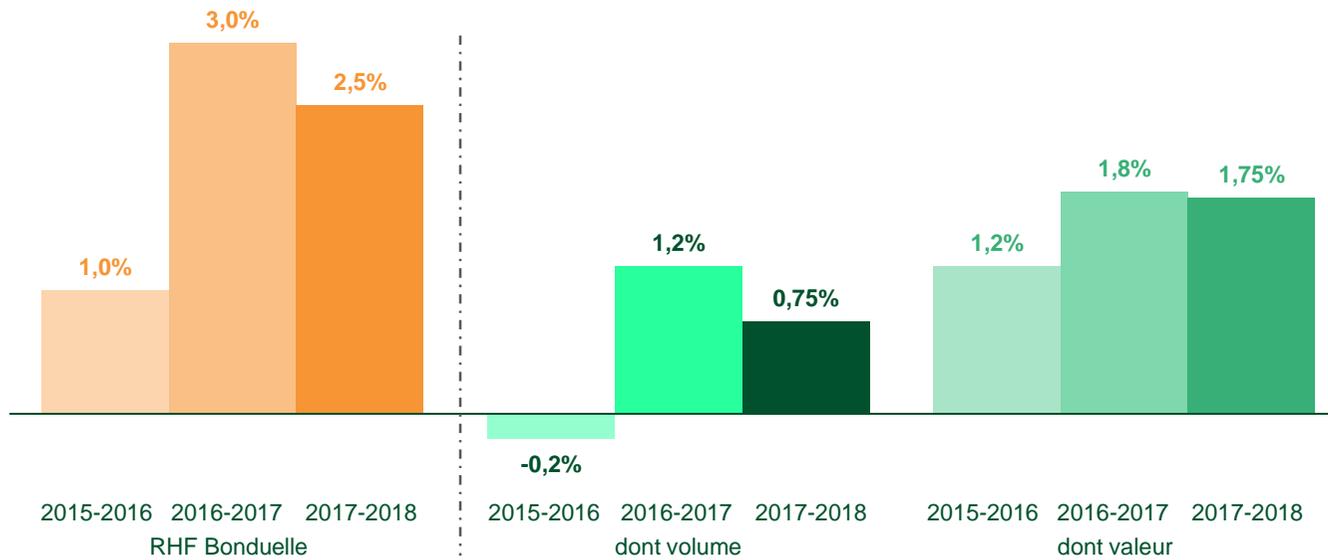
Source: Nielsen

# Surgelé RHF en Europe

La RHF, moteur de croissance en surgelé



## Evolution du chiffre d'affaires Bonduelle



Gamme Seniors

► Croissance limitée des volumes

► Une offre valorisée

# BELL - conserve et surgelé : Innovations 2017-2018



## Gamme Légumiô



## Gamme Cereali - Italie

### Ambiant



### Surgelé



## Conserve - Allemagne



“Légumes oubliés”

Bonduelle - Résultats annuels 2017-2018 - octobre 2018

## Surgelé - « Mes astuces légumes »



## Surgelé – gamme végétale « VeggissiMmm! »



Pavé  
Epinards - lentilles

Pavé  
Légumes du soleil

Steak végétal  
Fines herbes

Steak végétal  
Le Classique

Gouvernance et signature groupe | Activités des business units | Résultats 2017-2018 | Perspectives 22

## Conserve - Pays-Bas/Espagne/Italie



Gamme Bio

## Surgelé - Pays-Bas



Légumes grillés

## Les pépites de légumes en RHF



# BELL - conserve et surgelé : Innovations 1<sup>er</sup> semestre 2018-2019



## Le mix végétal : légumes et céréales

### Extension gamme « Veggissimmm! » - France



### Extension gamme « Légumiô » - France



Bonduelle - Résultats annuels 2017-2018 - octobre 2018

### Légumes au four – Pays-Bas



### Gamme Organic – France/Italie



Ambiant et surgelé

### Gamme Kaszetka - Pologne



# Conserve et surgelé Europe : marketing



## Développement du digital

## Présence média



Pour votre santé, mangez au moins cinq fruits et légumes par jour. [www.mangerbouger.fr](http://www.mangerbouger.fr)

TV France



TV Pays Bas

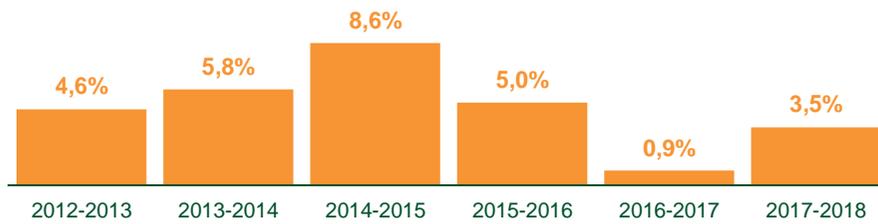
## ► Croissance des investissements marketing digitaux

# Conserve Europe

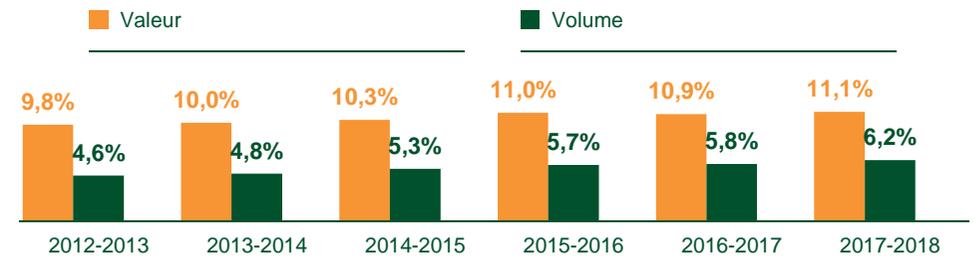


## Cassegrain, contributeur à la dynamique conserve en France

### Croissance du chiffre d'affaires



### Parts de marché Cassegrain valeur et volume



Source Nielsen et IRI P07-2018

### Développement des capacités



Investissement de capacité / productivité

### Marketing



Une nouvelle campagne TV en 2018-2019

### Innovations



Tartinables



Gamme asperges

# Bonduelle Fresh Europe



- ▶ Croissance retrouvée de l'activité
- ▶ Bonduelle, acteur du développement du Bio
- ▶ Synergies avec Bonduelle Fresh Americas
- ▶ Les innovations végétales



# Bonduelle Fresh Europe

## Des performances remarquables en salades



### France retail Salades en sachet

Variation N/N-1 en valeur



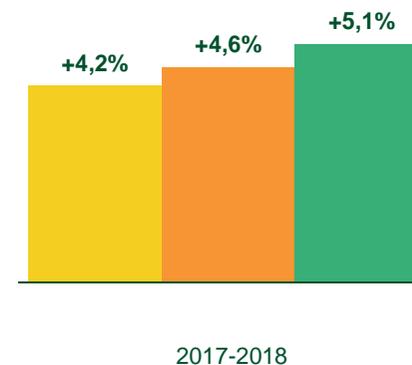
### Allemagne retail Salades en sachet

Variation N/N-1 en valeur



### Italie retail Salades en sachet

Variation N/N-1 en valeur

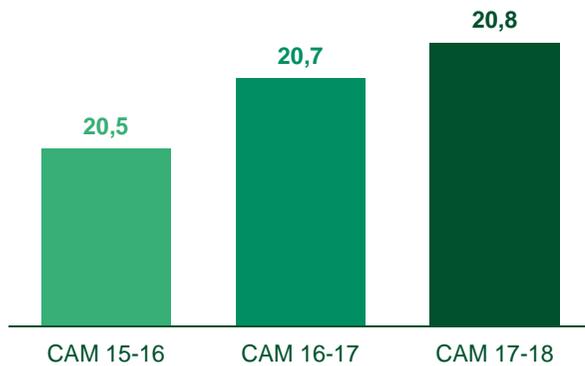


● Marchés retail ● Bonduelle (Marque + MDD) ● Marque Bonduelle  
*Source: Nielsen*

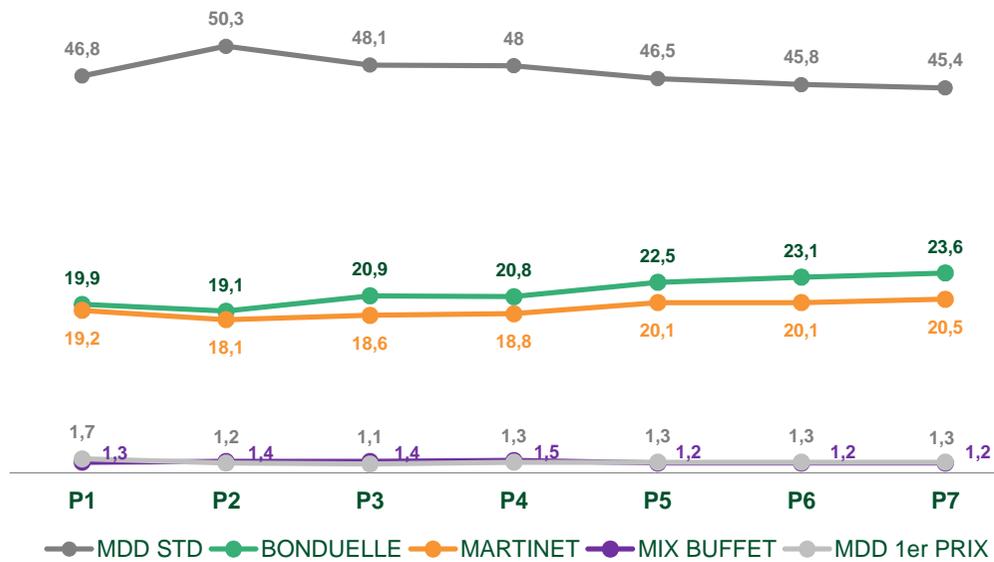
- Une évolution des marchés hétérogène
- Une surperformance des ventes à marque

# Bonduelle Fresh Europe

## Leadership renforcé dans le traiteur France salades à domicile



### Parts de marché des marques en valeur



HMSM + Proxi + E-commerce sur A DOMICILE SALADES LS - juillet 2018

# Bonduelle Fresh Europe : les innovations 2017-2018

## L'innovation végétale



### France



- Les Saladiers  
Salades composées format familial



- Les Idées légumineuses  
Mélanges céréales et légumineuses



- La gamme « VeggissiMmm! »



- Le shot végétal

### Italie



- Gusta & vitalita  
Les salades kits : salades et assaisonnement



- Cereallegre family  
Salades à base de céréales format familial



- Le Regionali  
Les salades “grande origine”

### Allemagne



- Les soupes fraîches



- Smoothie  
Mélanges à smoothie prêts à mélanger

# Bonduelle Fresh Europe : Les innovations 1<sup>er</sup> semestre 2018-2019

## L'innovation végétale à l'échelle européenne



### Le bol végétal - Europe



### Les liquides jus et soupes - Europe



### Extension « VeggissiMmm! » - France



### Gamme burgers - Italie



# Bonduelle Fresh Europe : Les innovations 1<sup>er</sup> semestre 2018-2019



## Le « Bistro Bowl » : synergies Bonduelle Fresh Americas et Bonduelle Fresh Europe



## Les salades kits

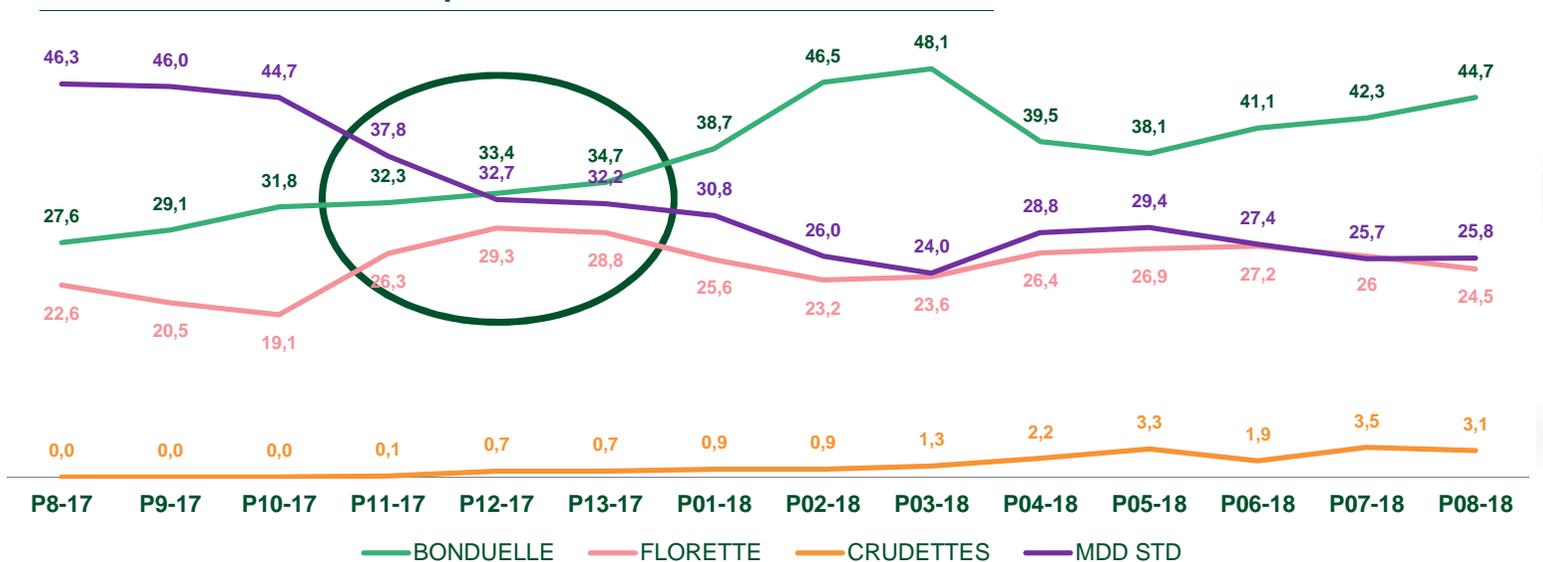


# Bonduelle Fresh Europe

## L'acteur du développement du Bio en salades en France



Parts de marché des marques en valeur



Total HMSM + Drive + Proxi – août 2018



► 45 % de parts de marché en valeur en France

► 14 références en Europe

# Bonduelle Americas Long Life



- ▶ Une activité limitée par les capacités
- ▶ Une croissance de la marque tirée par les innovations
- ▶ Brésil : un business model transformé

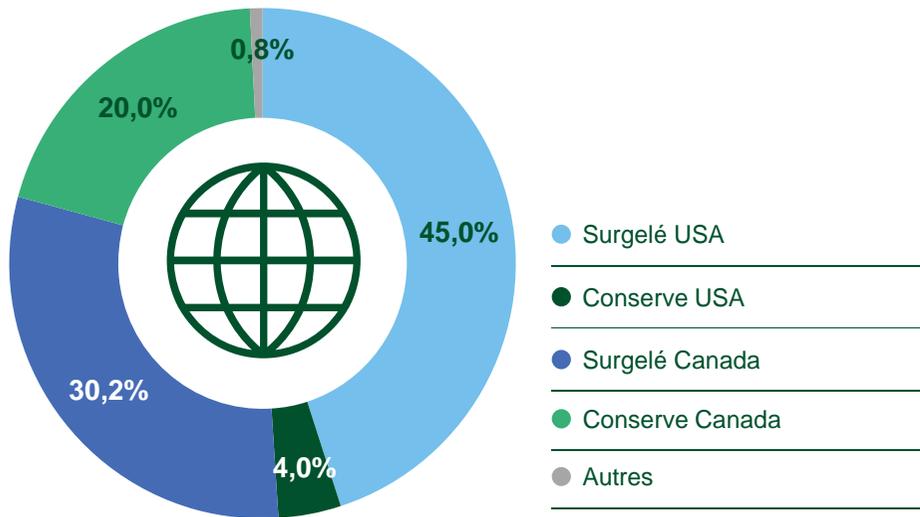


# BALL - Amérique du Nord : Une activité limitée par les capacités



## Répartition du chiffre d'affaires - Amérique du Nord

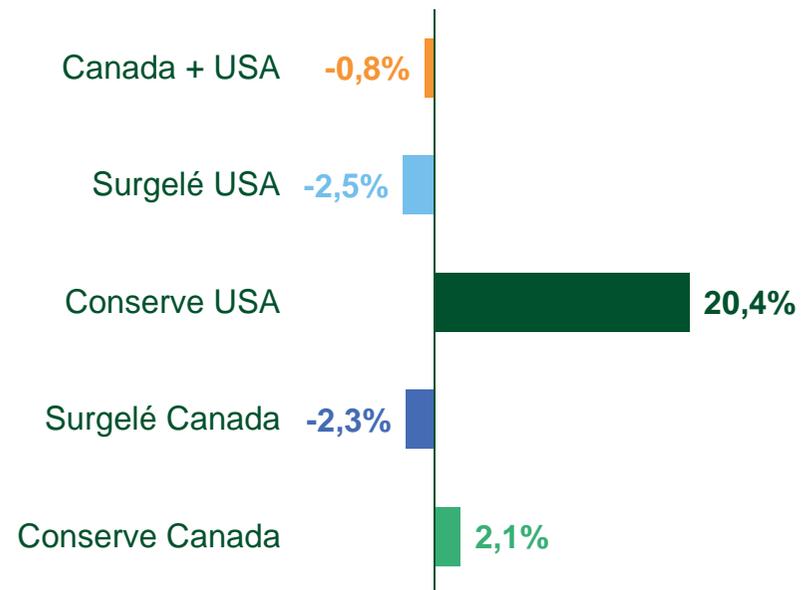
2017-2018



Total : 795 MCAD

## Evolution du chiffre d'affaires 2017-2018

(En dollars CAD)



► Un effet calendaire défavorable

# BALL - Amérique du Nord : innovations 2017-2018



## Le végétal innovant

### Les protéines végétales



### Les riz de chou fleur



**DUX** *Mieux Manger  
Mieux Vivre*

**Winner**

**PRIX CTAQ**  
INNOVATION  
EN ALIMENTATION

**Finalist**

**25** 25TH ANNIVERSARY  
RETAIL COUNCIL OF CANADA  
**Canadian Grand Prix**  
NEW PRODUCT AWARDS

**Finalist**



**Winner**

**Winner**

**Winner**

## Le snacking végétal

Du nouveau dans l'allée des surgelés!  
**Une trempette légumisée,  
en toute simplicité**



**Trempette  
d'épinards**  
artichauts et  
assaisonnement



Extension 2019

# BALL - Amérique du Nord : Marketing et innovations



TV SPOT



TV BANNERS



ONLINE VIDEO



Veg-e Protein



Spinach Dip



Riced cauliflowers



## Lancement de la marque Bonduelle au retail Canada en légumes secs



# BALL - Brésil : partenariat Unilever

## Un business model transformé



- Positionnement haut de gamme de Bonduelle
- Sous-traitance de la marque Knorr par Bonduelle
- Distribution par Unilever
- Un partenariat de 2 leaders



# Bonduelle Fresh Americas



- ▶ Une performance inférieure à l'objectif
- ▶ Une évolution de la rentabilité impactée par les effets météo
- ▶ Un plan de compétitivité qui montre de premiers résultats
- ▶ Enjeux 2019 :
  - Développement commercial
  - Accélérer les initiatives de compétitivité pour gommer les inflations (salaires, transports, packaging)



# Bonduelle Fresh Americas : Nomination



**CEO BFA : Mary Lane Thompson**

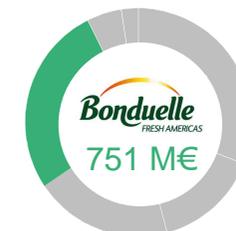
---



- **Diplômée de l'université de Columbia (NY) : MBA Finance et Stratégie**
- **25 ans d'expérience chez Cargill**
  - **Dernier poste occupé : President & Managing Director Cargill Meats Europe (UK)**
- **Postes de Senior Executive de différentes divisions Cargill**
  - **Oil seeds division – Soy protein – Food ingredient – Dry corn...**

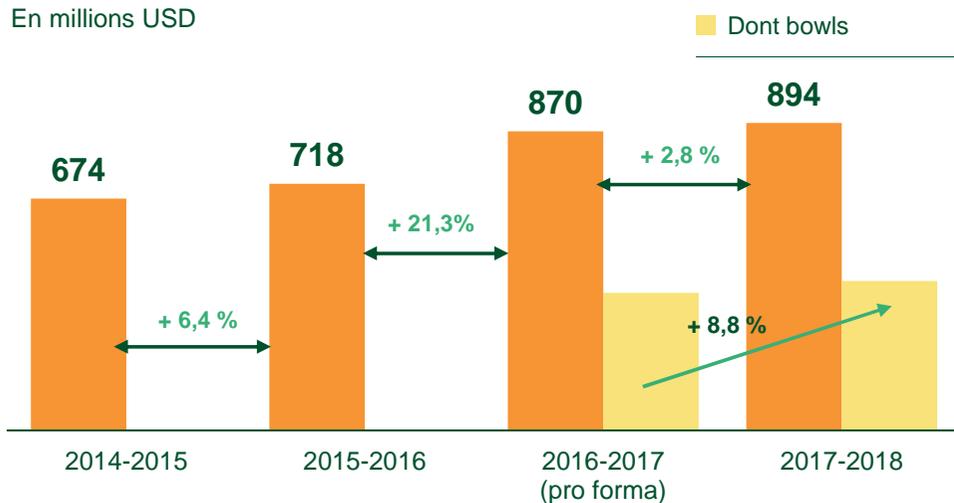
# BFA : croissance et rentabilité

## Une performance en retrait



### Evolution du chiffre d'affaires

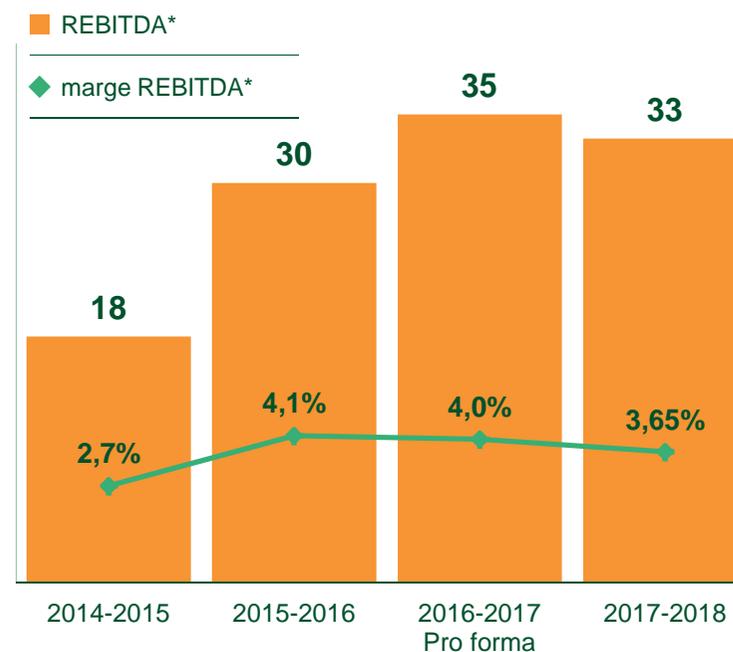
En millions USD



- ▶ Une performance inférieure à l'objectif :
  - Météo
  - Démarrage plus tardif du plan de compétitivité
- ▶ Une activité en croissance et rentable
- ▶ Développement continu des bowls

### Evolution du REBITDA\*

En millions USD

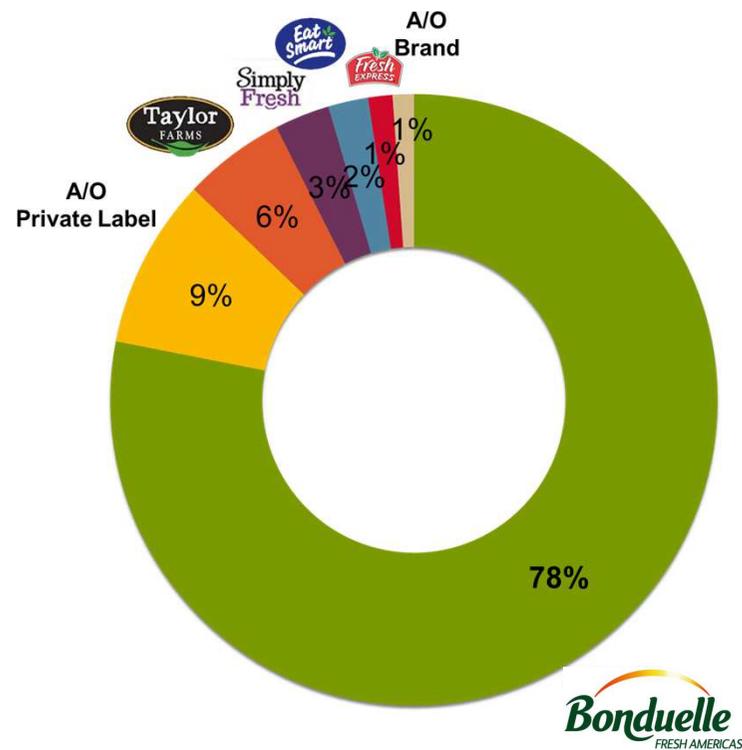


\* EBITDA récurrent

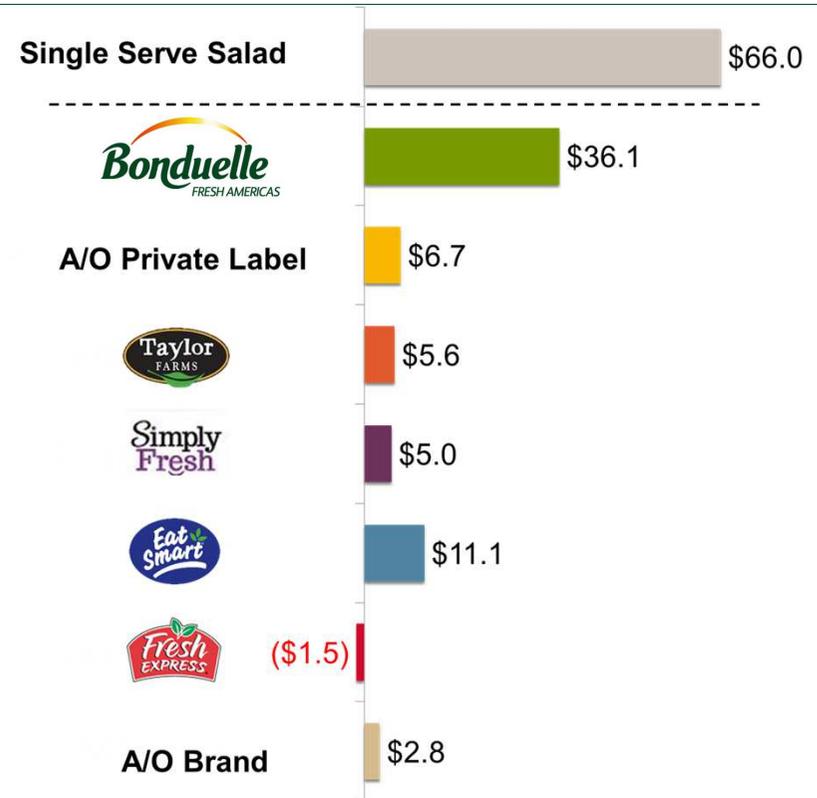
# BFA : leader et contributeur clef de la catégorie « Bowls »



## Parts de marché Salad Bowls



## Evolution valeur (M\$)



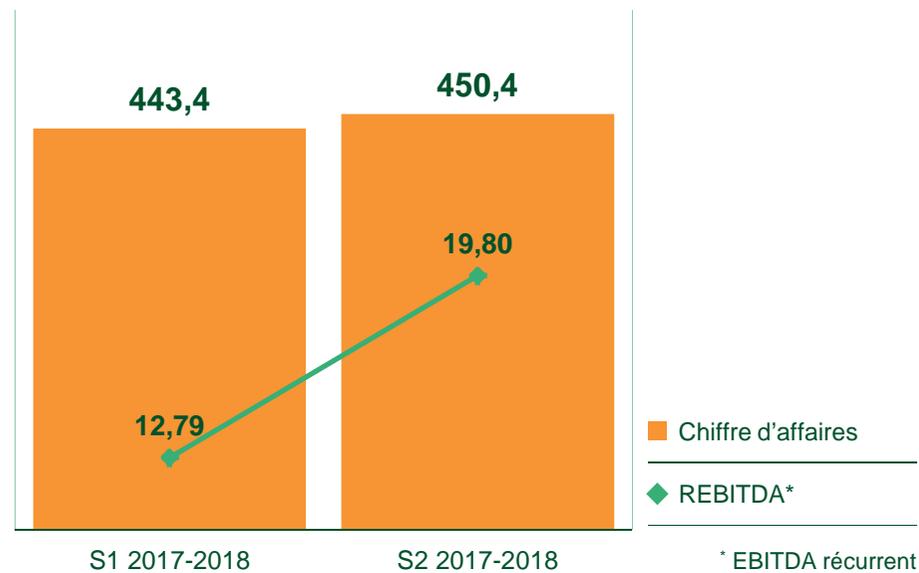
Source: ACNielsen Scantrack – Total USxAOC, 52 weeks ending 6/30/18, Ready Pac Brand includes Private Label

# Evolution de la rentabilité de Bonduelle Fresh Americas



## Chiffres d'affaires et REBITDA\* par semestre

En millions USD



Swedesboro :  
Thermoscelleuses et étiquetage

- ▶ Un premier semestre marqué par de fortes chaleurs (septembre 2017) affectant la rentabilité
- ▶ Un plan de compétitivité qui commence à délivrer au deuxième semestre
- ▶ Une progression significative de la rentabilité attendue en 2018-2019

# Bonduelle Fresh Americas : Innovation et marketing



## Développement en retail et food service



## Une relation client récompensée

### Nomination au « Domino's » Alliance Award



## Une animation continue de la catégorie

# Bonduelle EurAsia Markets



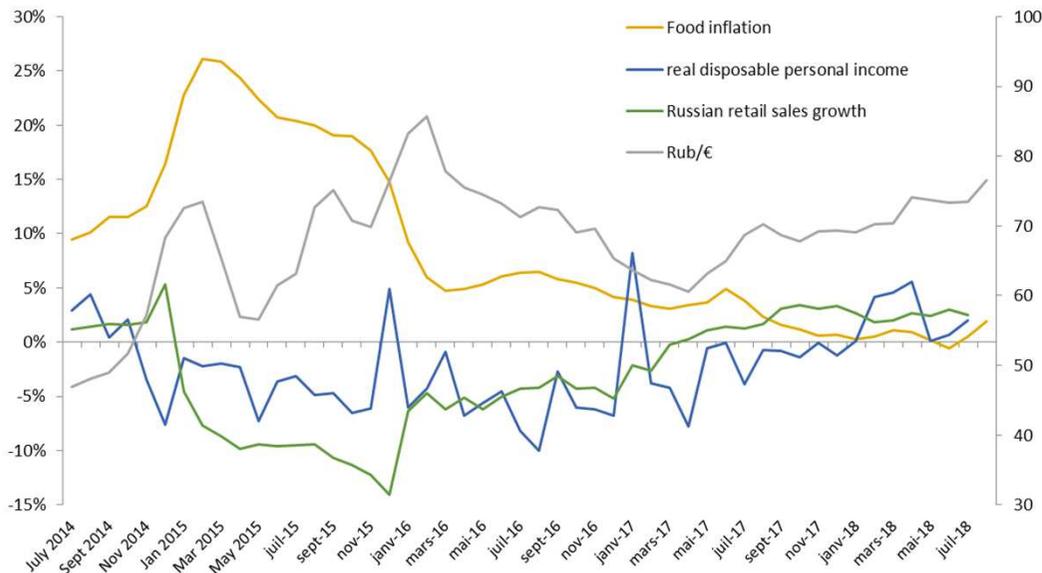
- ▶ Contexte économique en légère amélioration
- ▶ Croissance de l'activité portée par l'innovation et le marketing
- ▶ Des gains de parts de marché
- ▶ Diversification du portefeuille de produits



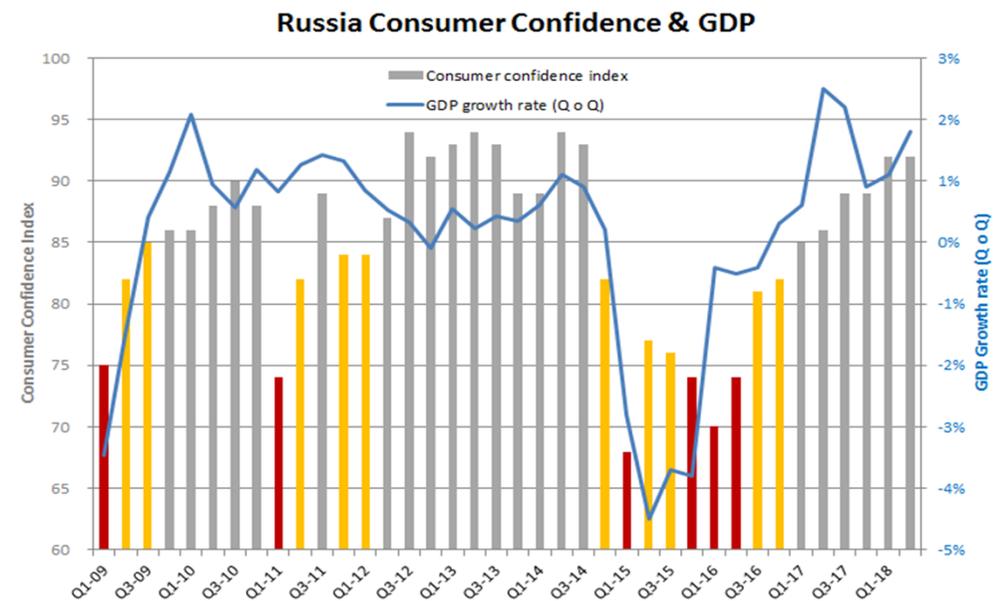
# BEAM - Russie : Un contexte économique en légère amélioration



## Evolution du pouvoir d'achat et de l'inflation



## Confiance des consommateurs



- Un redressement de la confiance et du pouvoir d'achat depuis 12 mois
- Un affaiblissement du rouble pendant l'été

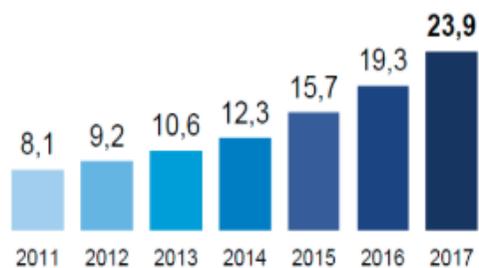
# BEAM - Russie : Un contexte économique en légère amélioration

Une consommation toujours à la peine...

Une activité promo renforcée



Promo share,  
Packed FMCG w/o Fresh



**PROMO**

Innovations conserve et bocaux



Maïs Young corn : 100 % de la croissance du segment maïs



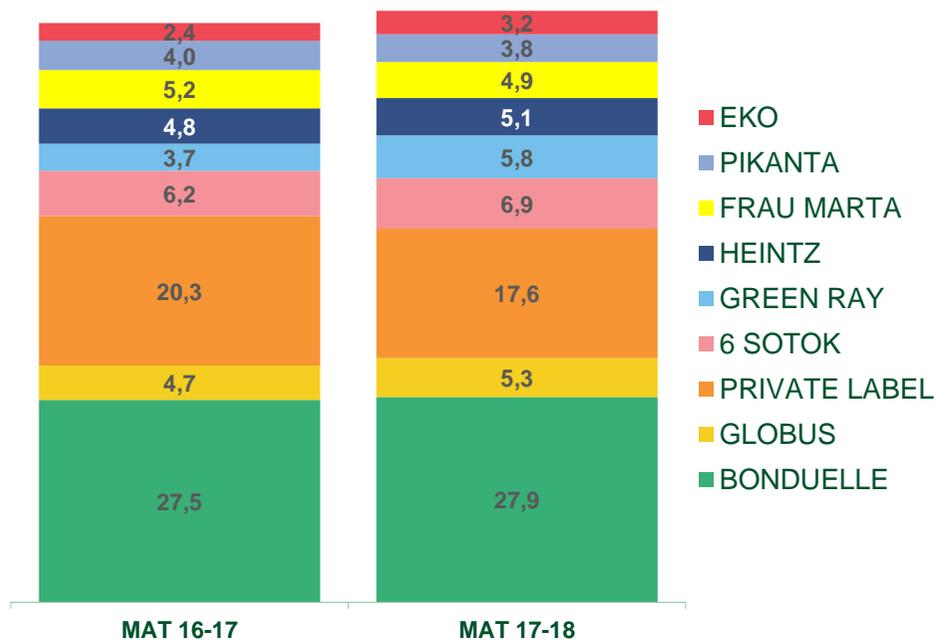
Gamme Produits rouges

# BEAM - Russie : leadership de la marque confirmé



## Evolution des parts de marché – Top 10 Maïs-Pois-Haricots

Part de marché Russie en % valeur



Source: Nielsen – MAT 17-18 à fin juillet 2018

Palmarès des marques préférées de la catégorie

2017					
1.		(BONDUELLE)	47.4%	0	
2.		(ДЯДЯ ВАНЯ)	13.9%	0	
3.		(GLOBUS)	8.7%	0	
4.		(6 СОТОК)	7.3%	+1	
5.		(ФРАУ МАРТА)	5.8%	+1	
6.		(HEINZ)	5.2%	-2	
7.		(4 СЕЗОНА)	3.4%	-	
8.		(ПИКАНТА)	2.8%	new	
9.		(LORADO)	2.8%	-1	
10.		(СКАТЕРТЬ-САМОБРАНКА)	2.7%	new	

## Résultats 2017-2018 :

**Une progression de l'activité portée  
par la croissance externe**

**Une croissance significative de la  
rentabilité**



## Résultats 2017-2018 :

**Une progression de l'activité portée par la croissance externe et une croissance significative de la rentabilité**

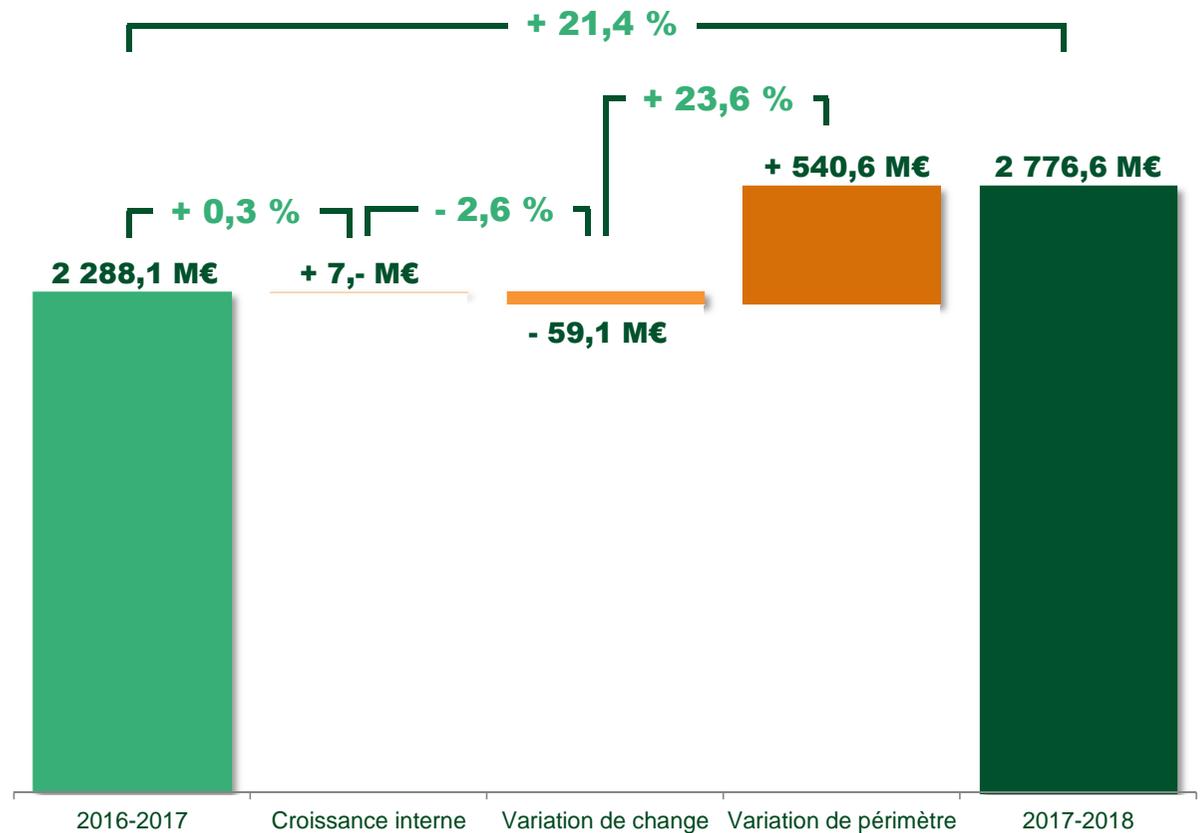
- ▶ **Un plus haut historique en chiffre d'affaires et en rentabilité**
- ▶ **Progression du ROCCE et maîtrise des capitaux employés**
- ▶ **Structure financière : un ratio de levier en baisse continue**



# Une progression de l'activité portée par la croissance externe

## Évolution du chiffre d'affaires

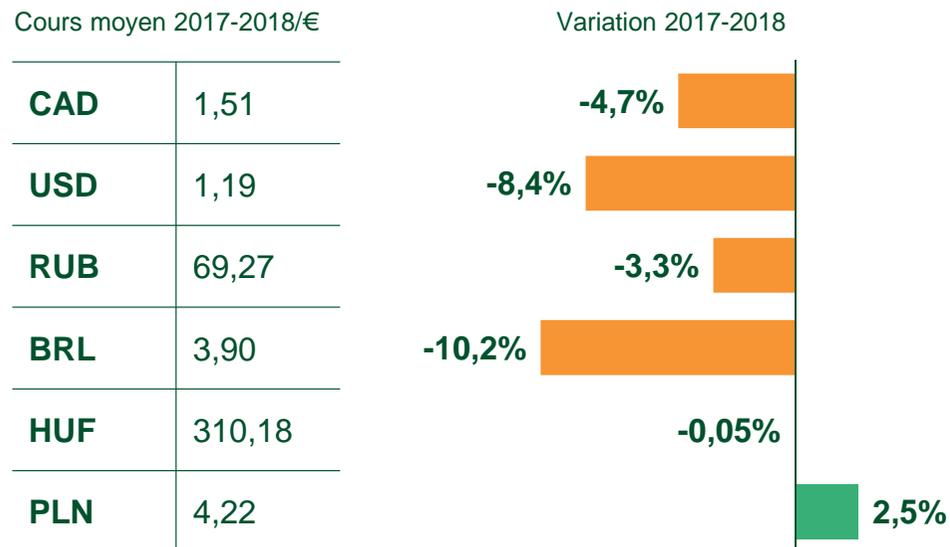
- ▶ Croissance globale supérieure à 20 %
- ▶ Croissance interne limitée
- ▶ Impact défavorable des changes
- ▶ Consolidation en année pleine de Ready Pac Foods, devenue Bonduelle Fresh Americas



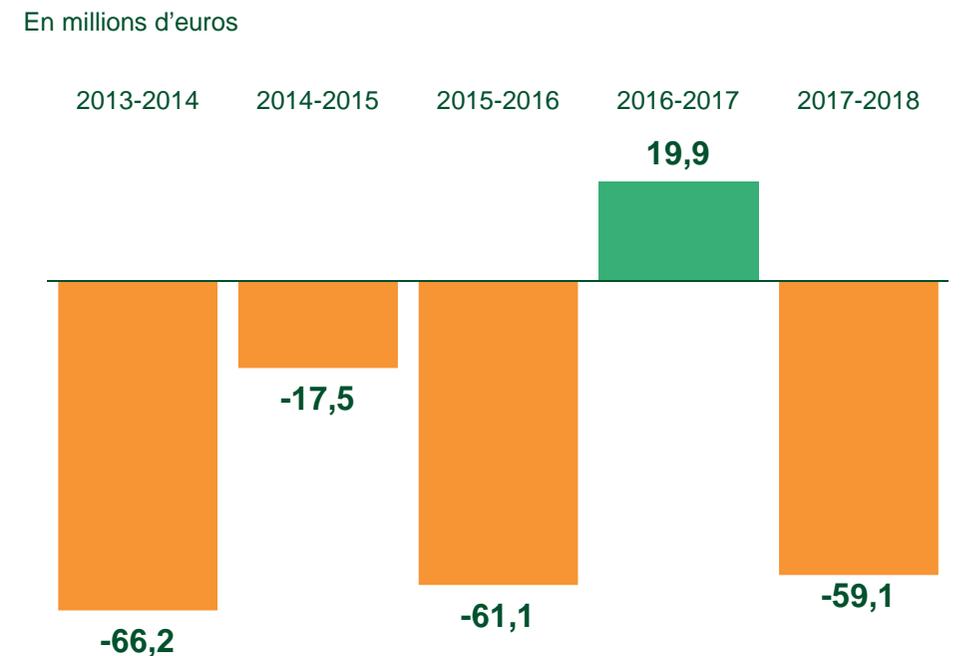
# Un affaiblissement généralisé des devises

## Impact des devises sur le chiffre d'affaires

### Évolution des devises



### Évolution de l'impact devises sur 5 ans



# Croissance du chiffre d'affaires de + 21,4 % en données publiées

## Chiffre d'affaires par zone et évolution

	CA 2017-2018 en M€	▲ Données comparables	▲ Données publiées
Zone Europe	1 290,3	+ 1,- %	+ 1,- %
Hors zone Europe	1 486,3	- 0,5 %	+ 47,- %
<b>Total</b>	<b>2 776,6</b>	<b>+ 0,3 %</b>	<b>+ 21,4 %</b>

- ▶ Forte croissance portée par la consolidation de Ready Pac Foods sur 12 mois contre 3 en 2016-2017
- ▶ Résilience de l'activité en Europe
- ▶ Croissance limitée hors d'Europe, à périmètre comparable :
  - Progression de l'activité en Russie
  - Saturation des capacités de production en Amérique du Nord
  - Effet calendaire et base de comparaison élevée au quatrième trimestre

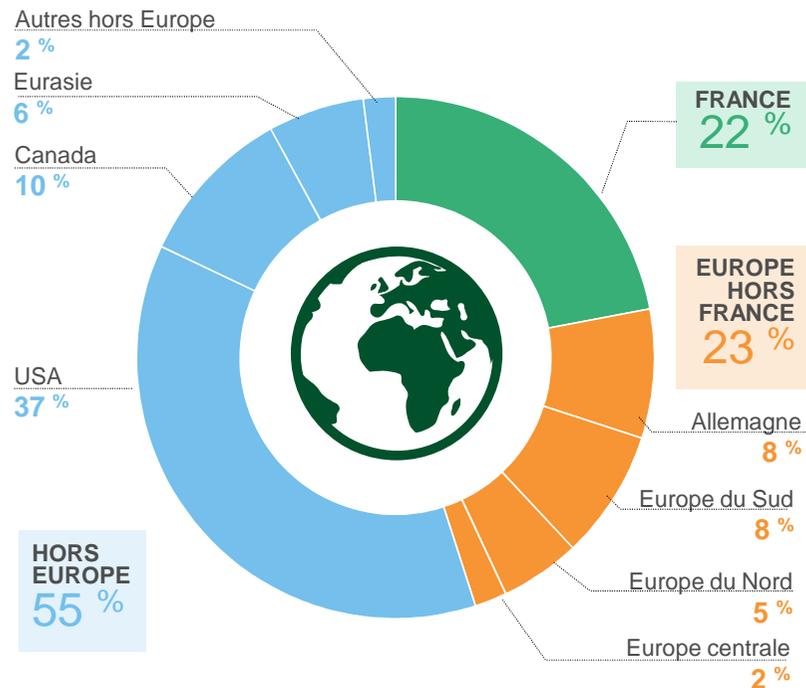
Données comparables : à taux de change et périmètre constants

# Une zone hors Europe désormais prépondérante

## Evolution du portefeuille d'activités

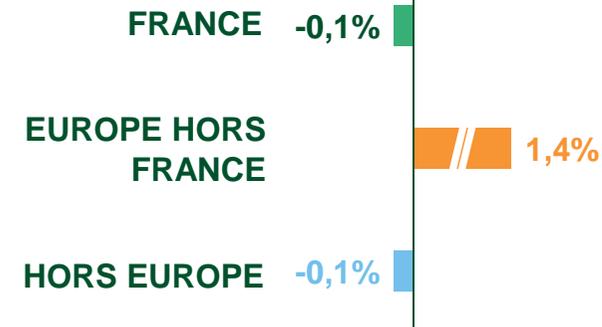
### Répartition géographique du chiffre d'affaires

2017-2018



### Croissance 2017-2018

A taux de change et périmètre constants



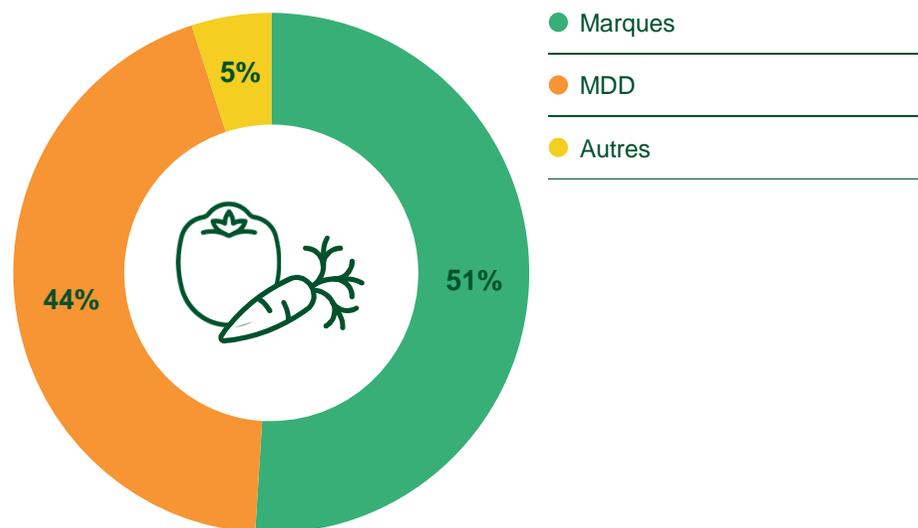
- ▶ Hors Europe : changes, effets calendaires, bases de comparaison, capacités limitées en Amérique du Nord
- ▶ Les USA deviennent le premier pays

# Progression de l'activité à marques

## Evolution du portefeuille d'activités

### Répartition du chiffre d'affaires par marque

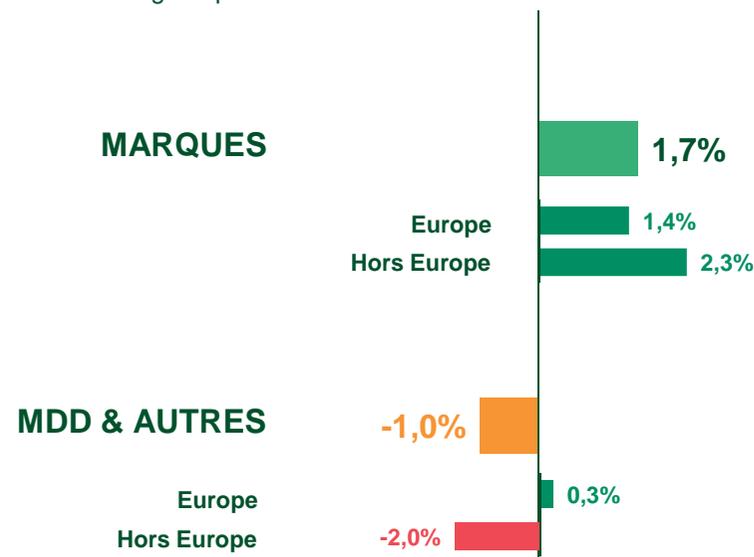
2017-2018



Bonduelle - Résultats annuels 2017-2018 - octobre 2018

### Croissance 2017-2018

A taux de change et périmètre constants



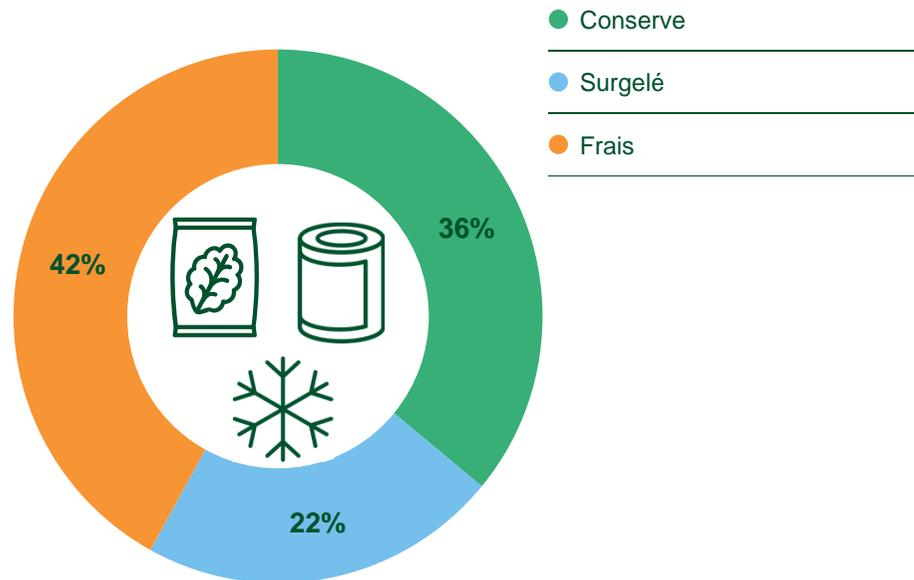
► Des marques qui continuent de progresser dans toutes les zones

# Diversification technologique confirmée

## Evolution du portefeuille d'activités

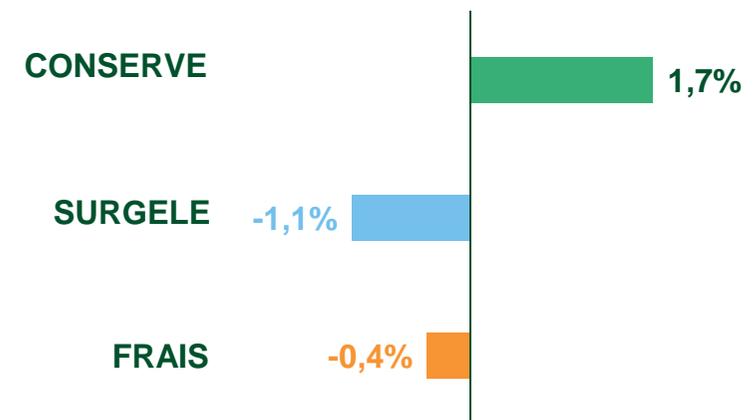
### Répartition du chiffre d'affaires par technologie

2017-2018



### Croissance 2017-2018

A taux de change et périmètre constants



► Surgelé : effet calendaire USA

► Frais : base de comparaison USA

# Rentabilité opérationnelle courante

## Une croissance significative de la rentabilité

### Évolution de la rentabilité opérationnelle courante

En M€	2017-2018 publié	2016-2017 publié	▲ Données publiées	▲ Données comparables
Chiffre d'affaires	2 776,6	2 288,1	+ 21,4 %	+ 0,3 %
<b>Rentabilité opérationnelle courante</b>	<b>123,6</b>	<b>108,3</b>	<b>+ 14,2 %</b>	<b>+ 13,1 %</b>
% CA	4,5 %	4,7 %	- 20 bp	+ 60 bp

- ▶ Croissance de la rentabilité sur le périmètre historique et contribution de Bonduelle Fresh Americas
- ▶ Consolidation de Bonduelle Fresh Americas en année pleine dilutive sur la marge opérationnelle courante
- ▶ Des investissements marketing en progression de 6 %

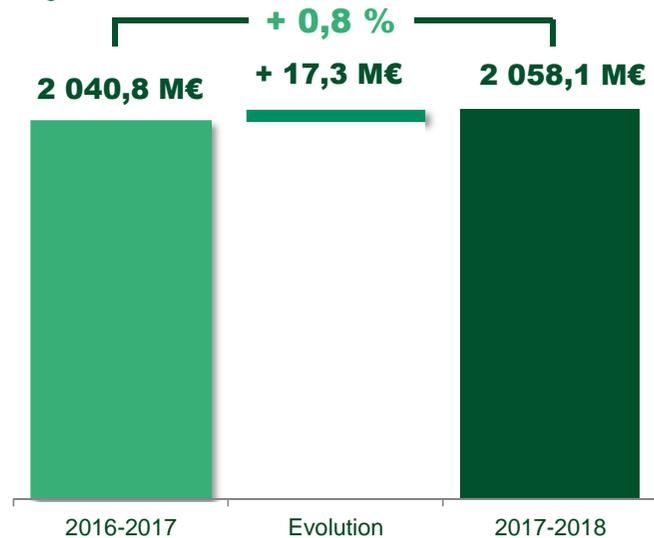
Données comparables : à taux de change et périmètre constants

# Périmètre historique d'activités\*

## Une rentabilité opérationnelle courante en forte progression

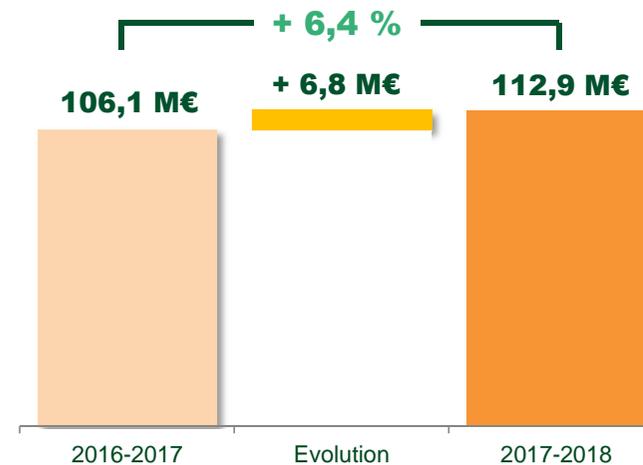
### Chiffre d'affaires

A taux de change constants



### Rentabilité opérationnelle courante 2017-2018

A taux de change constants



- ▶ Une croissance limitée du chiffres d'affaires
- ▶ Une progression significative de la rentabilité, conforme à l'objectif
- ▶ Marge opérationnelle courante : 5,5 % soit + 30 bp

\* Hors Bonduelle Fresh Americas

# Périmètre historique d'activités\*

## Une bonne performance en zone Europe et zone hors Europe

### Chiffre d'affaires et rentabilité opérationnelle courante par zone

A taux de change constants

En M€	2017-2018		2016-2017	
	Europe	Hors Europe	Europe	Hors Europe
Chiffre d'affaires	1 289,5	768,6	1 277,3	763,5
<b>Rentabilité opérationnelle courante</b>	<b>56,2</b>	<b>56,7</b>	<b>49,8</b>	<b>56,3</b>
% CA	4,4 %	7,4 %	3,9 %	7,4 %

- ▶ Progression continue de la marge opérationnelle courante en Europe
- ▶ Une rentabilité hors d'Europe préservée

\* Hors Bonduelle Fresh Americas

# Rappel des objectifs annuels

A taux de change constants

Communication octobre 2017 - en M€	2017-2018 consolidé	2017-2018 BFA	Périmètre historique	2016-2017 hors BFA (ex Ready Pac Foods)	2016-2017
<b>Chiffre d'affaires</b>	≈ 2 870	≈ 780	≈ 2 090	2 040	2 288
			+ 25 %	+ 2 / + 3 %	
<b>Rentabilité opérationnelle courante</b>	133 - 136*	20 - 21*	113 - 115	106	108
Marge opérationnelle courante / CA	4,7 %	2,6 %	5,4 %	5,2 %	4,7 %
			+ 25 %	+ 7 / + 8 %	
Communication mars 2018 - en M€					
<b>Chiffre d'affaires</b>	≈ 2 840	≈ 760	≈ 2 080	2 040	2 288
			+ 24 %	+ / - 2 %	
<b>Rentabilité opérationnelle courante</b>	126 - 130*	13 - 15*	113 - 115	106	108
Marge opérationnelle courante / CA	4,5 %	1,8 %	5,5 %	5,2 %	4,7 %
			+ 19 %	+ 7 / + 8 %	
Réalisation au 30 juin 2018 - en M€					
<b>Chiffre d'affaires</b>	2 836	778	2 058	2 040	2 288
			+ 23,9 %	+ 0,9 %	
<b>Rentabilité opérationnelle courante</b>	126,1*	13,3*	112,9	106	108
Marge opérationnelle courante / CA	4,4 %	1,7 %	5,5 %	5,2 %	4,7 %
			+ 17 %	+ 6,4 %	

\*Y compris amortissement du purchase price allocation (PPA) Ready Pac Foods

- Une forte progression de la rentabilité opérationnelle courante
- Progression conforme à l'objectif sur le périmètre historique / performance en retrait sur Bonduelle Fresh Americas

# Forte progression de la rentabilité opérationnelle

## Eléments non récurrents

En M€	2017-2018	2016-2017	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 776,6</b>	<b>2 288,1</b>	<b>+ 21,4 %</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>123,6</b>	<b>108,3</b>	<b>+ 14,2 %</b>
Eléments non récurrents	(4,6)	(8,1)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>119,-</b>	<b>100,2</b>	<b>+ 18,8 %</b>

► **Principaux éléments non récurrents :**

- Impact du changement de business model au Brésil
- Franchises d'assurance en Amérique du Nord (ouragans)
- Rappel N-1 : frais d'acquisition de Ready Pac Foods

► **Un résultat opérationnel en croissance de + 19 %**

# Résultat financier et impôts

## Résultat financier

En M€	2017-2018	2016-2017
Coût de la dette	(22,4)	(19,-)
Résultat de change	(2,4)	(0,3)
Autres éléments	(0,5)	+ 1,1
<b>Total</b>	<b>(25,3)</b>	<b>(18,2)</b>

- ▶ Charge financière en hausse en lien avec le financement de Ready Pac Foods (+ 9 mois)
- ▶ Résultat de change impacté par le rouble

## Impôts

En M€	2017-2018	2016-2017
Charge de l'impôt	(21,4)	(22,3)
Taux d'impôt effectif	22,8 %	27,2 %

- ▶ Mix géographique et litige fiscal favorable à Bonduelle

# Résultat net

## Evolution du résultat net

En M€	2017-2018	2016-2017	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 776,6</b>	<b>2 288,1</b>	<b>+ 21,4 %</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>123,6</b>	<b>108,3</b>	<b>+ 14,2 %</b>
Eléments non récurrents	(4,6)	(8,1)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>119,-</b>	<b>100,2</b>	<b>+ 18,8 %</b>
Résultat financier	(25,3)	(18,2)	
Impôts	(21,4)	(22,3)	
Mise en équivalence	0,-	0,1	
<b>Résultat net</b>	<b>72,3</b>	<b>59,8</b>	<b>+ 20,9 %</b>
% CA	2,6 %	2,6 %	-
<b>REBITDA*</b>	<b>212,1</b>	<b>187,2</b>	<b>+ 13,3 %</b>
% CA	7,6 %	8,2 %	- 60 bp

► Un plus haut historique en chiffre d'affaires et en rentabilité

► Forte progression du résultat net en 2017-2018 : + 21 %

\*EBITDA récurrent

# Une structure financière solide

## Bilan simplifié (en M€)

2017-2018				2016-2017			
ACTIF		PASSIF		ACTIF		PASSIF	
Immobilisations	1 008,3	Capitaux propres	646,8	Immobilisations	1 018,3	Capitaux propres	606,5
BFR et autres	255,9	Dettes financières nettes	617,4	BFR et autres	249,8	Dettes financières nettes	661,6
<b>GEARING<sup>(1)</sup></b>				<b>GEARING<sup>(1)</sup></b>			
		<b>95,4 %</b>				<b>109,1 %</b>	
<b>DETTE FIN NETTE/REBITDA<sup>(2)</sup></b>				<b>DETTE FIN NETTE/REBITDA<sup>(2)</sup></b>			
		<b>2,91</b>				<b>3,53</b>	
<b>ROCCE<sup>(3)</sup></b>				<b>ROCCE<sup>(3)</sup></b>			
		<b>9,8 %</b>				<b>8,5 %</b>	

<sup>(1)</sup> Dette financière nette / capitaux propres

<sup>(2)</sup> Dette financière nette sur EBITDA récurrent

<sup>(3)</sup> Rentabilité Opérationnelle Courante avant impôts / Capitaux Employés

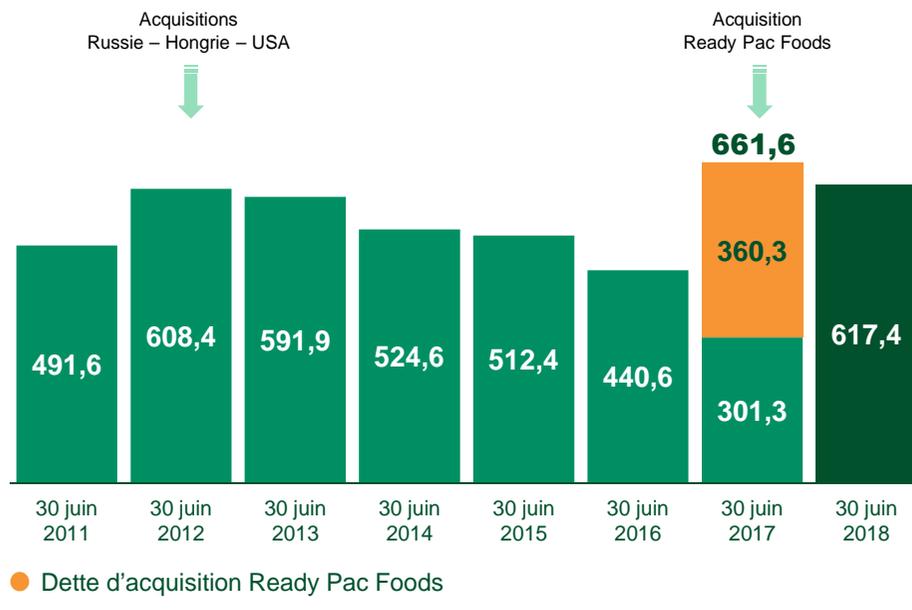
► Des ratios qui confirment le désendettement continu du groupe (gearing < 1 et levier de dette < 3x)

► Progression du ROCCE

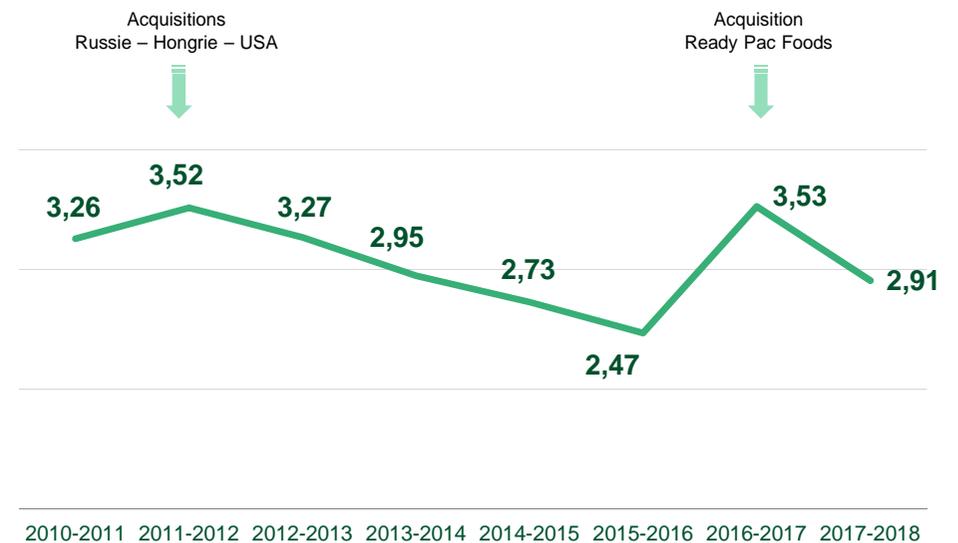
# Un endettement maîtrisé

## Evolution de la dette et du levier d'endettement

### Dette financière nette (en M€)



### Dette nette / REBITDA\*



### ► Désendettement continu du groupe post acquisition

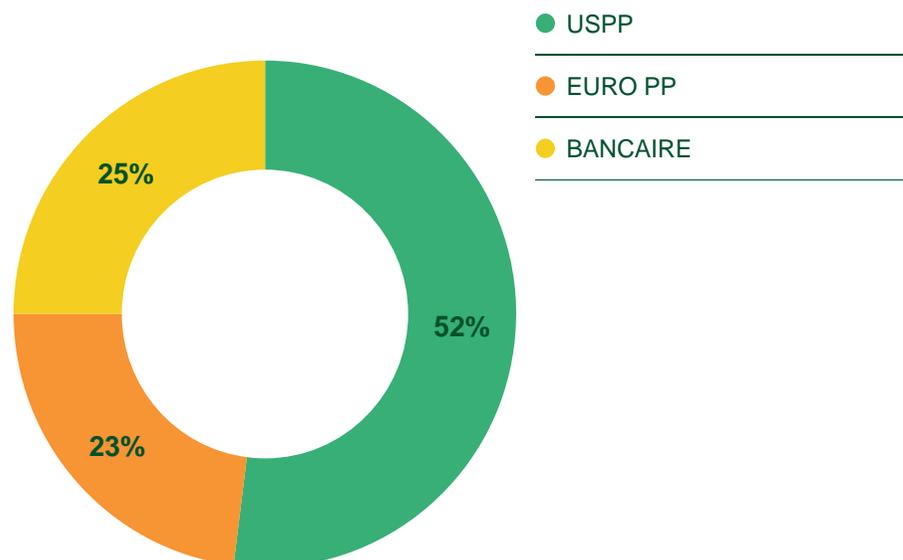
\*EBITDA récurrent

# Des instruments de financement largement diversifiés

## Une profil de dette solide et un coût très compétitif

### Répartition de la dette

2017-2018



Coût moyen	2,65 %
Maturité moyenne de la dette*	4,- ans
Taux de désintermédiation	75 %

- ▶ **Maîtrise du coût moyen de la dette malgré le refinancement de l'acquisition de Ready Pac Foods**
- ▶ **Financements très largement sécurisés et diversifiés**

\*Maturité moyenne des instruments de financements disponibles

# Evolution du retour sur capitaux employés

<b>Périmètre historique</b>	<b>2017-2018</b>	<b>2016-2017</b>	<b>2015-2016</b>
<b>ROCCE*</b>	12,4 %	11,5 %	10,3 %
<b>Rotation des actifs</b>	2,3	2,2	2,-
<b>Marge opérationnelle courante</b>	5,5 %	5,2 %	5,3 %

<b>Périmètre publié</b>	<b>2017-2018</b>	<b>2016-2017</b>	<b>2015-2016</b>
<b>ROCCE*</b>	9,8 %	8,5 %	10,3 %
<b>Rotation des actifs</b>	2,2	1,8	2,-
<b>Marge opérationnelle courante</b>	4,5 %	4,7 %	5,3 %

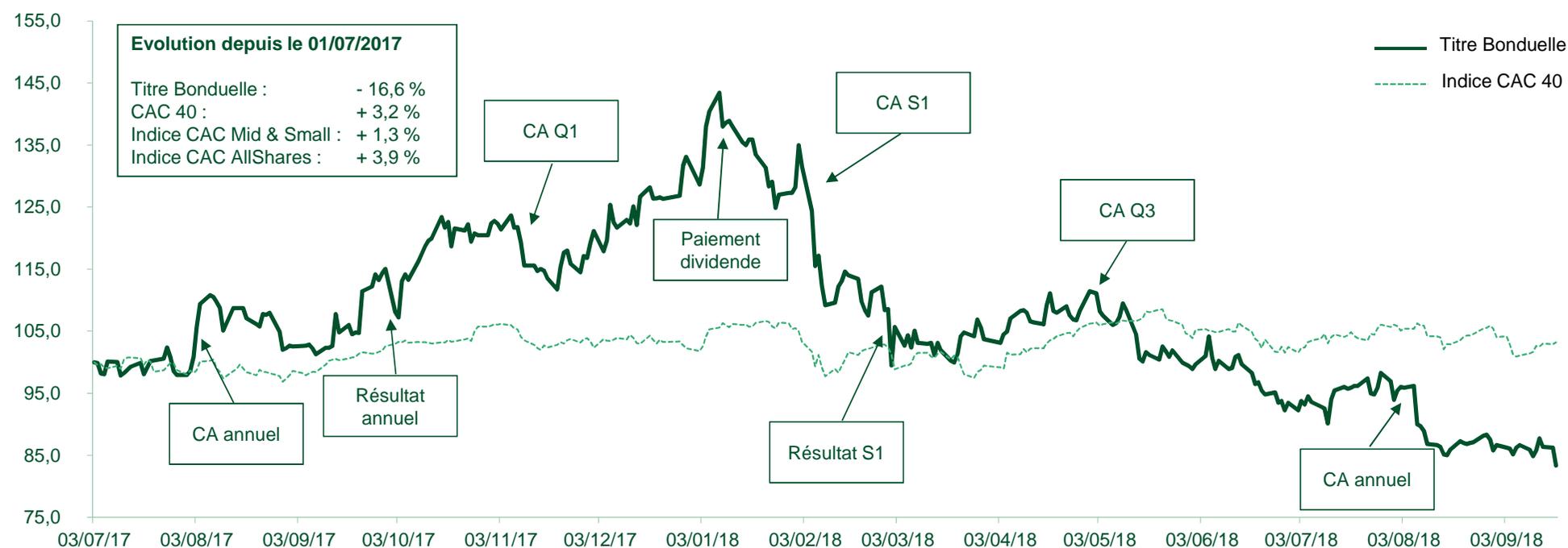
- ▶ Une amélioration continue de la performance financière du groupe
- ▶ Une contribution essentielle de la maîtrise des capitaux employés
- ▶ Bonduelle Fresh Americas dilutif à court terme
- ▶ Objectif VegeGo! atteint sur le périmètre historique

\* Rentabilité opérationnelle courante avant impôts / Capitaux employés



# Bonduelle : 20<sup>ème</sup> anniversaire de la cotation

## Evolution du cours de bourse



► Une inflexion depuis le 1<sup>er</sup> janvier : révision de la guidance, météo, environnement politique et financier

► Proposition de dividende - AG du 6 décembre 2018 : 0,50 € assorti d'une offre de paiement en actions

## Perspectives

**L'ambition végétale : acquisition de Del Monte**

**2018-2019 : progression attendue de la rentabilité**



# Del Monte : un relais de croissance pour le Canada

## Une acquisition relative - un multiple attractif

- ▶ Chiffre d'affaires : CAD 50 millions
- ▶ Droit d'utilisation de la marque Del Monte au Canada (CAD 30 millions)
- ▶ Rentabilité (EBIT) :  $\approx$  6 millions de CAD
- ▶ Multiple d'acquisition : 7 x EBIT / EBITDA 2018
- ▶ ROCCE : 14 %

## Les objectifs stratégiques de l'acquisition Del Monte :

- ▶ Elargissement dans le végétal (fruits)
- ▶ Activité à marque
- ▶ Relais de croissance au Canada
- ▶ Activité « assets light »

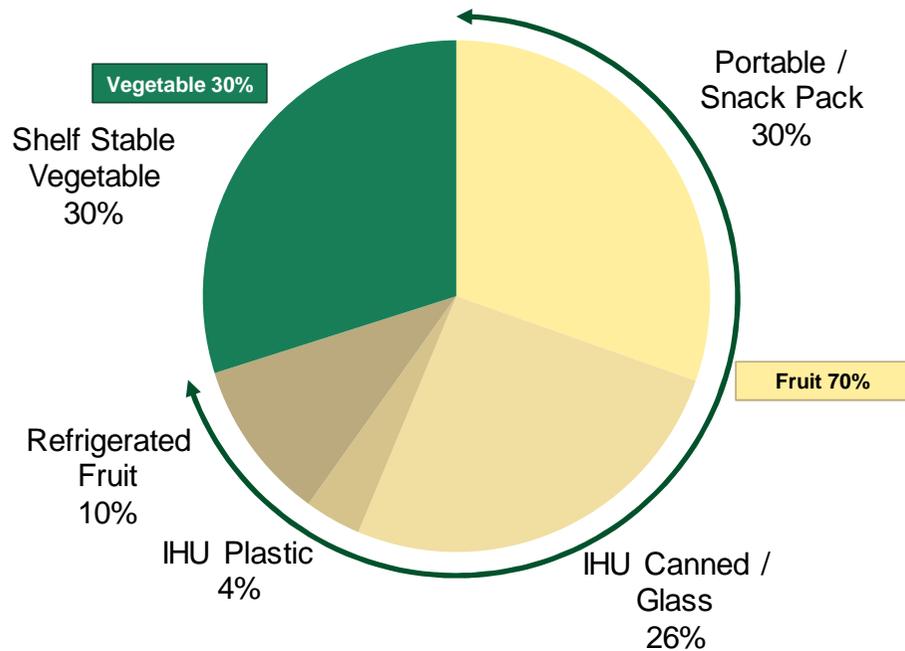
## Acquisition finalisée le 3 juillet 2018

ROCCE : résultat opérationnel courant avant impôts / les capitaux employés



# Del Monte : un portefeuille végétal diversifié

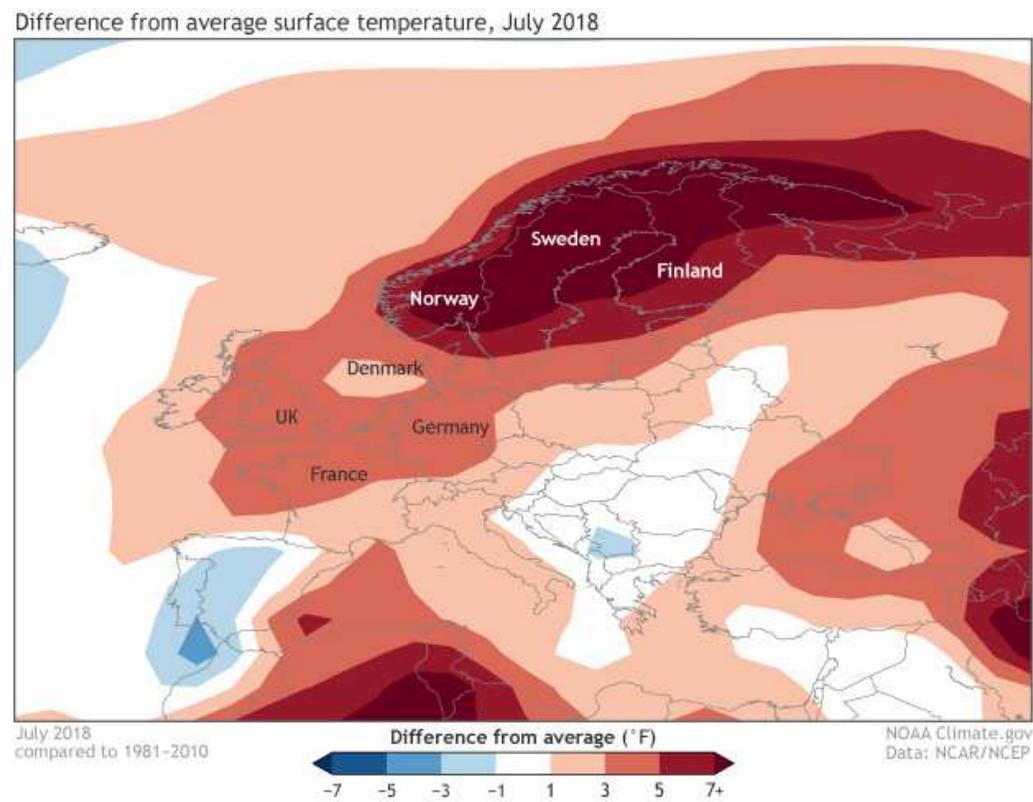
## Ventes par produit



## L'offre produit Del Monte



## Situation des campagnes été 2018



- ▶ Une campagne fortement déficitaire
- ▶ Impact estimé : 7 à 8 M€

# Perspectives 2018-2019

## Chiffre d'affaires et rentabilité opérationnelle courante

A taux de change constants

En M€	2018-2019	2018-2019 Del Monte	2018-2019 hors Del Monte	2017-2018
<b>Chiffre d'affaires</b>	2 835 – 2 865	33 - 35	2 800 – 2 830	2 776
<b>Rentabilité opérationnelle courante hors effets météo</b>	136 - 140	4	132 - 136	124
Marge opérationnelle courante / CA	4,8 %	11,8 %	4,7 %	4,5 %
<b>Effets météo</b>	< 7 - 8 >			
<b>Rentabilité opérationnelle courante</b>	128 - 133			
Marge opérationnelle courante / CA	4,6 %			

- Une croissance du chiffre d'affaires limitée (marchés / campagnes)
- Une nouvelle progression de la rentabilité malgré l'impact météo

# Cultivons le bien-vivre végétal

Oct.

2018

2017-2018 : un nouvel exercice de progression de l'activité et de la rentabilité du groupe

The logo for Bonduelle, featuring a stylized orange and yellow arc above the word "Bonduelle" in a black serif font.



Résultats annuels Groupe Bonduelle – Exercice 2017-2018