

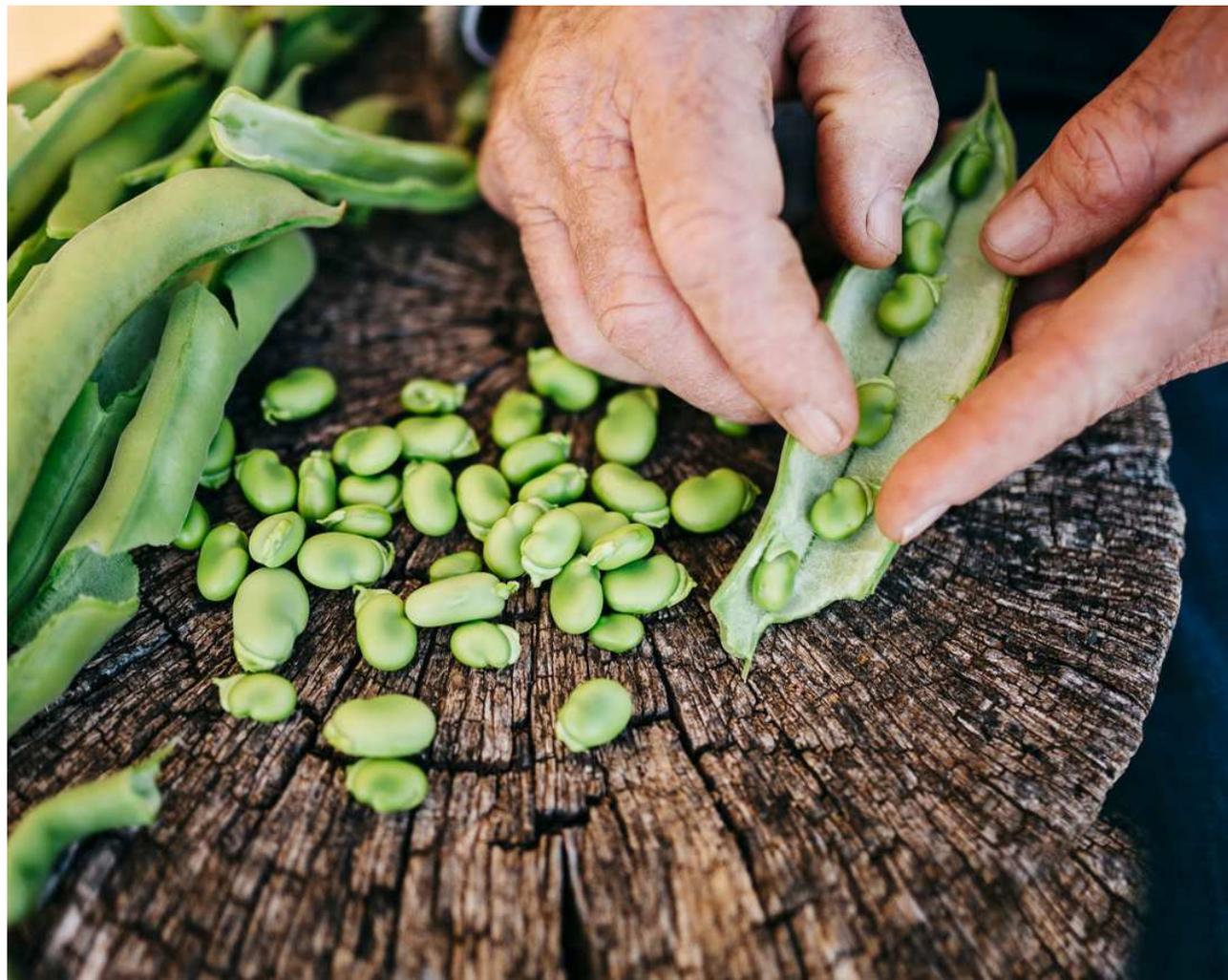
Cultivons le bien-vivre par l'alimentation végétale

Mars

2018

Résultats semestriels
Groupe Bonduelle
Exercice 2017-2018

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



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).

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.

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 semestriels 2017-2018

- ▶ Développement de nos marques dans toutes les zones
- ▶ Bonne résistance de l'activité et amélioration de la rentabilité sur le périmètre historique
- ▶ Contribution de Bonduelle Fresh Americas (ex Ready Pac Foods) limitée sur le semestre
- ▶ Acquisition de Del Monte au Canada
- ▶ Perspectives 2017-2018 : chiffre d'affaires et rentabilité en forte croissance



Résultats semestriels 2017-2018

Croissance de l'activité et de la rentabilité



Résultats semestriels 2017-2018 :

Croissance de l'activité et de la rentabilité

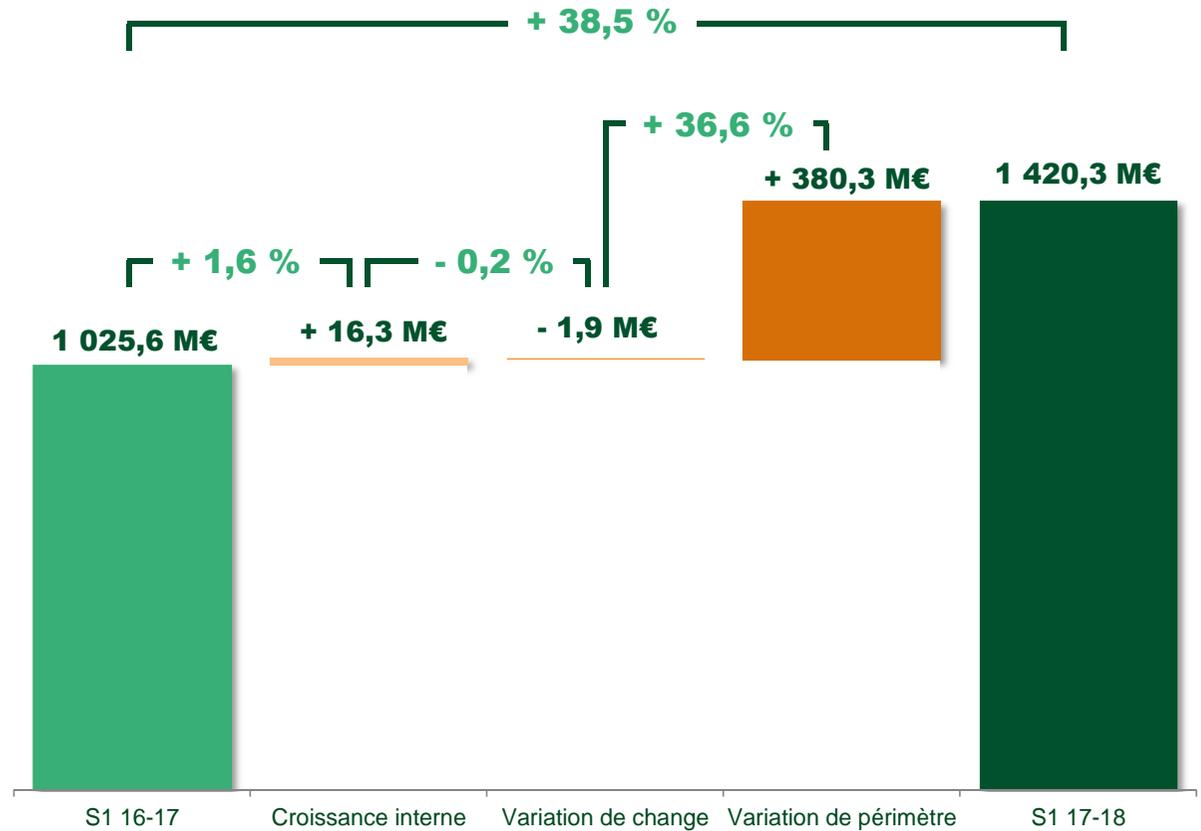
- ▶ **Croissance organique semestrielle de l'activité légèrement inférieure à la guidance annuelle**
- ▶ **Hausse de la rentabilité opérationnelle courante à périmètre et changes constants en Europe et hors Europe**
- ▶ **Contribution significative de Bonduelle Fresh Americas à la croissance et plus marginalement à la rentabilité**
- ▶ **Une structure financière post acquisition solide**



Un semestre de forte croissance

Évolution du chiffre d'affaires

- ▶ Une croissance externe très impactante
- ▶ Une croissance interne solide
- ▶ Un impact limité des changes



Un impact limité des changes

Impact des devises sur le chiffre d'affaires

Évolution des devises

Cours moyen S1 2017-2018/€

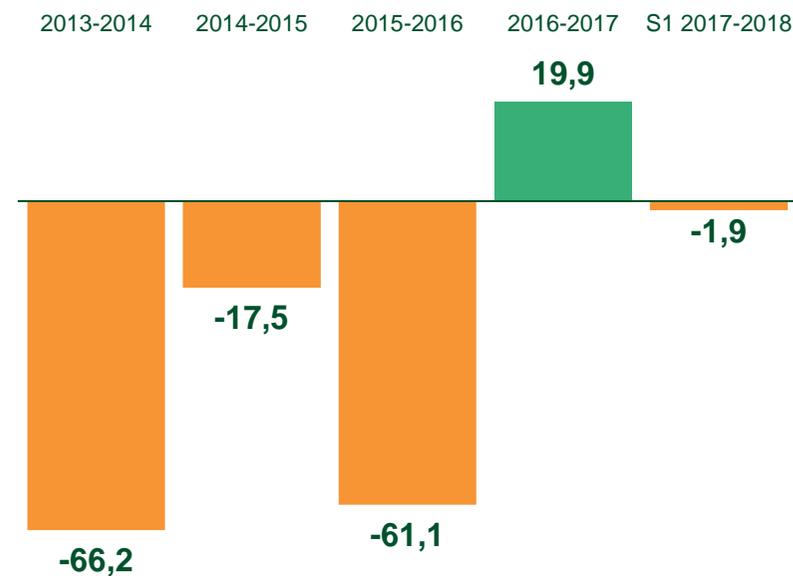
CAD	1,48
USD	1,17
RUB	68,28
BRL	3,74
HUF	308,06
PLN	4,24

Variation S1 2017-2018



Évolution sur le chiffre d'affaires de l'impact devises sur 5 ans

En millions d'euros



Une croissance publiée boostée par la croissance externe hors Europe

Chiffre d'affaires par zone et évolution

	CA S1 2017-2018 en M€	▲ Données comparables	▲ Données publiées
Zone Europe	633,3	+ 0,1 %	+ 0,2 %
Hors zone Europe	787,-	+ 4,- %	+ 100,- %
Total	1 420,3	+ 1,6 %	+ 38,5 %

- ▶ Stabilité de l'activité en Europe
- ▶ Doublement du chiffre d'affaires hors Europe

Données comparables : à taux de change et périmètre constants

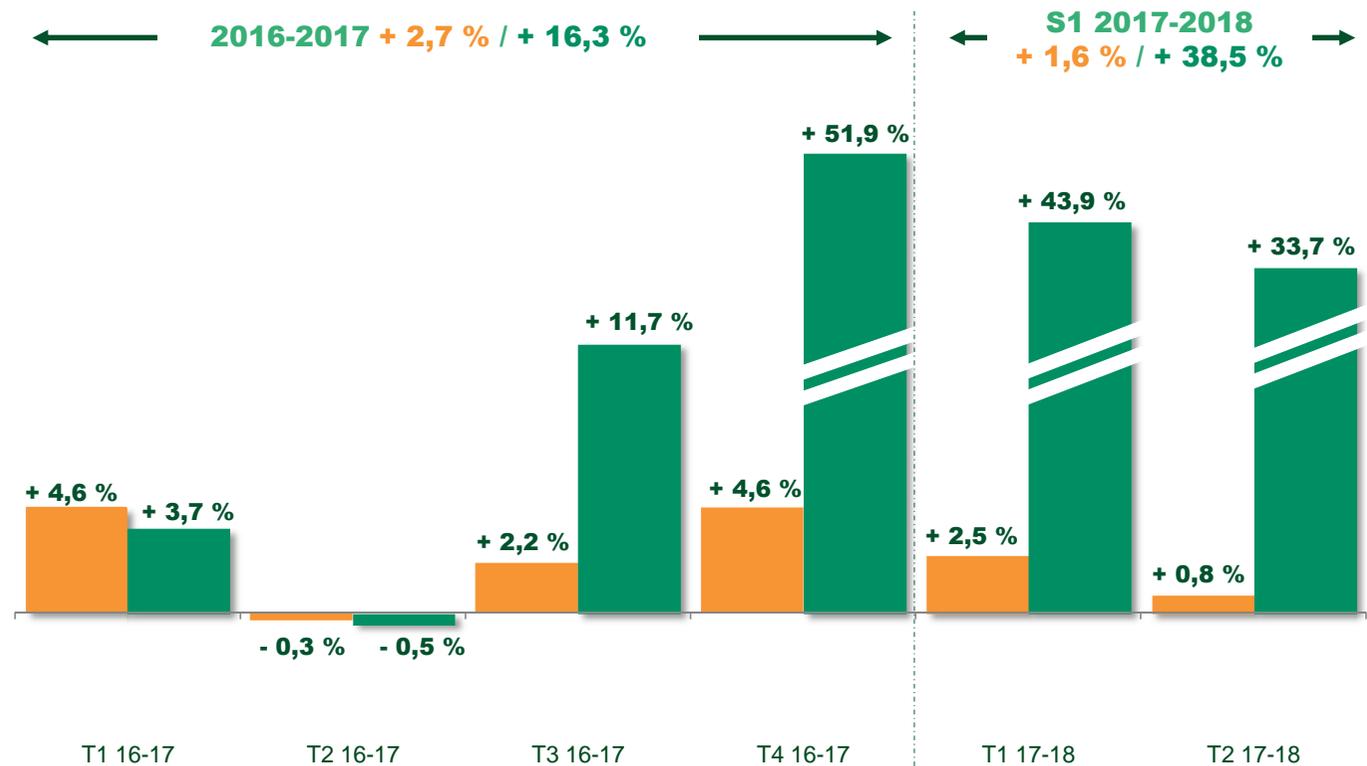
2 premiers trimestres de forte croissance

Évolution du chiffre d'affaires

► Une croissance interne positive sur les 2 premiers trimestres

- Croissance organique
- Croissance publiée

Croissance organique : à taux de change et périmètre constants

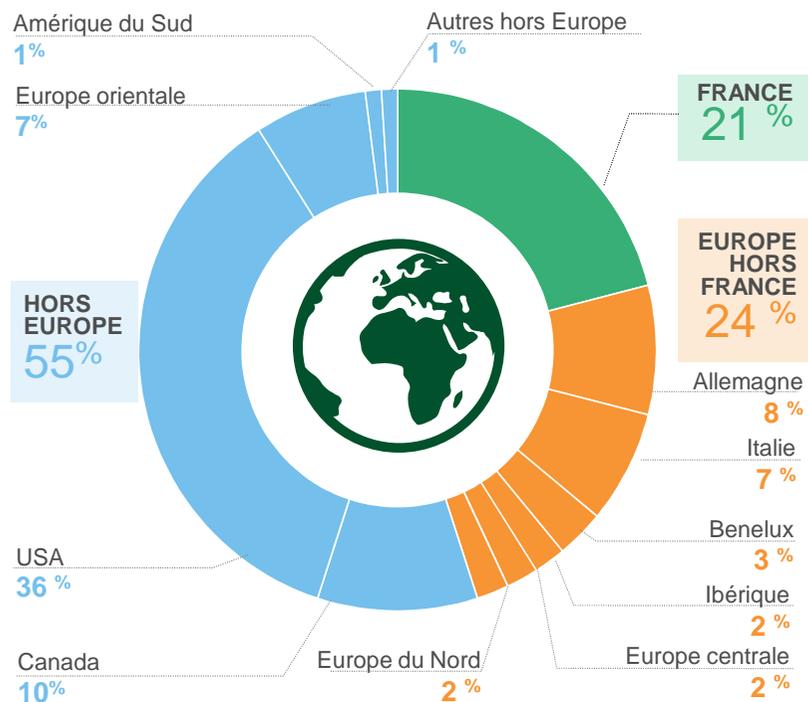


Une internationalisation croissante du groupe

Evolution du portefeuille d'activités

Répartition géographique du chiffre d'affaires

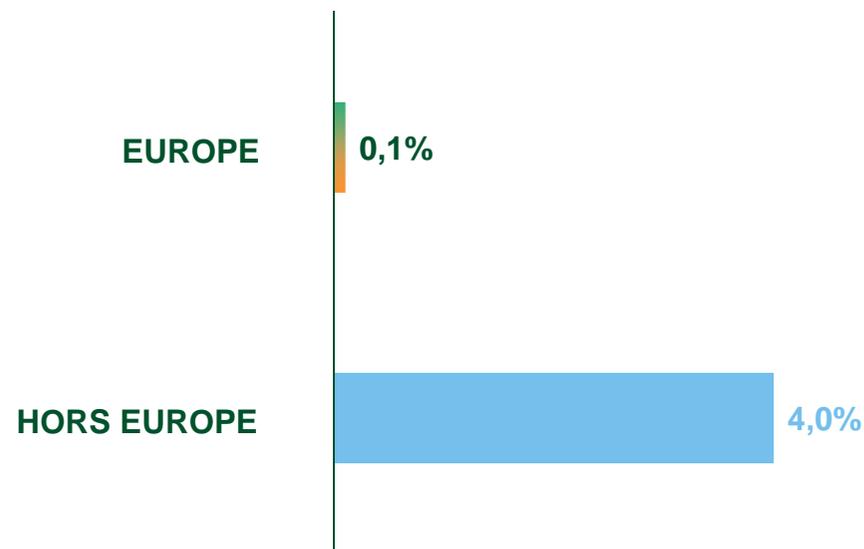
S1 2017-2018



► Dilution de la zone Europe et USA 1^{er} pays commercial

Croissance S1 2017-2018

A taux de change et périmètre constants

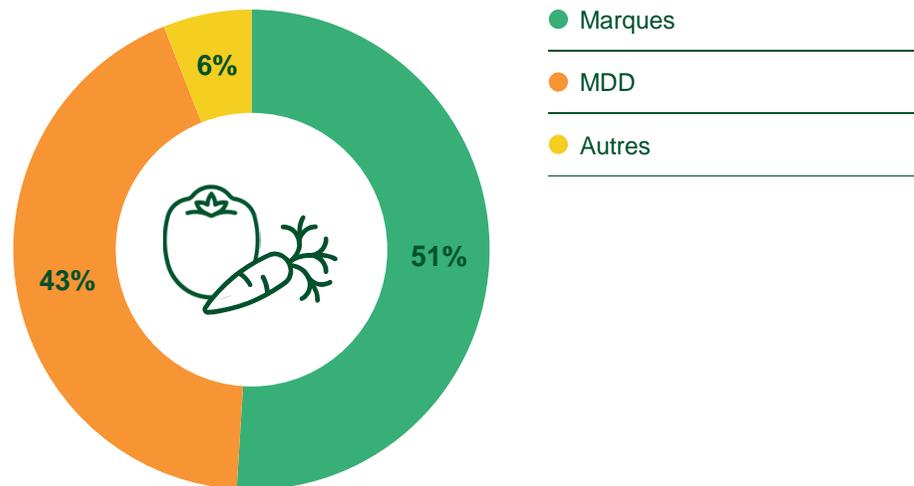


Des marques leaders et en croissance

Evolution du portefeuille d'activités

Répartition du chiffre d'affaires par marque

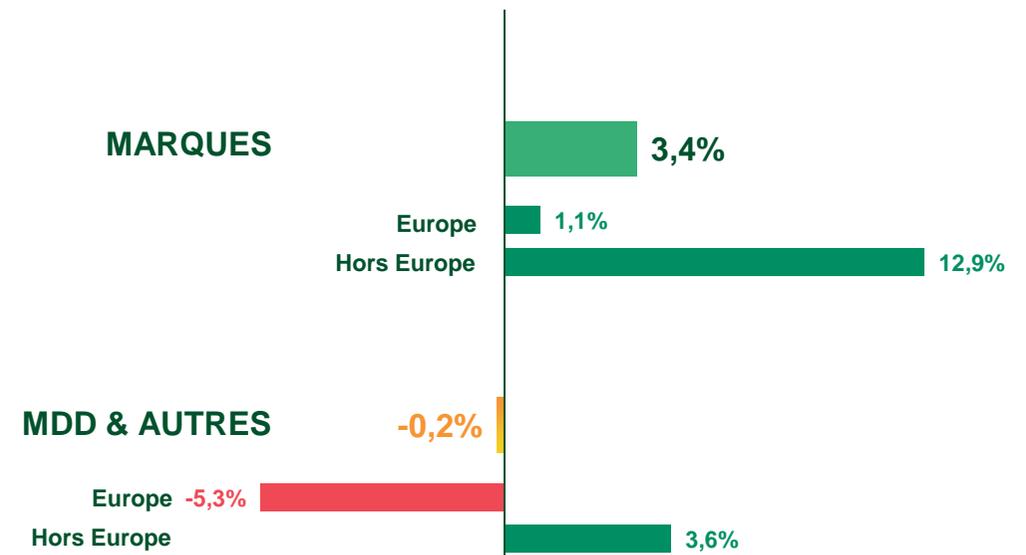
S1 2017-2018



► **Activité majoritairement à marque et en croissance**

Croissance S1 2017-2018

A taux de change et périmètre constants

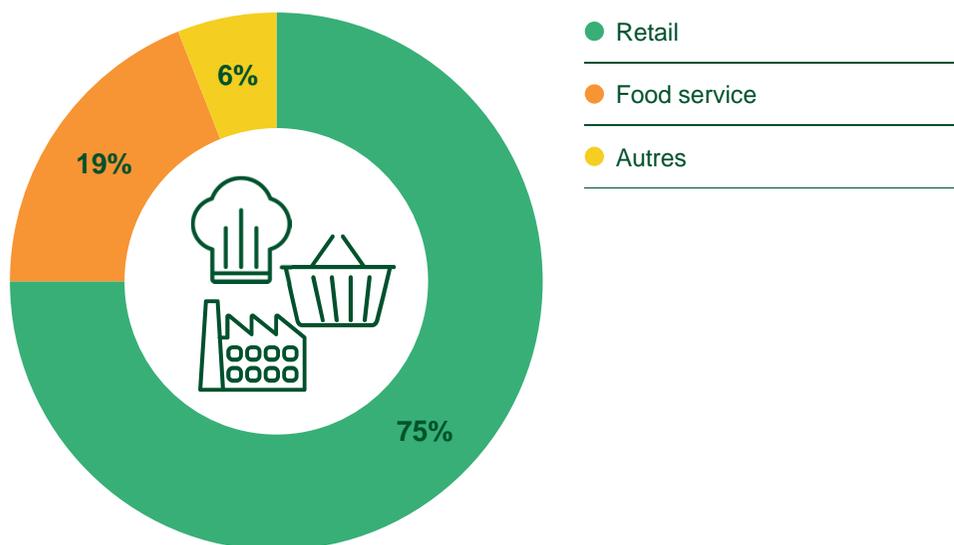


Croissance des différents canaux de distribution

Evolution du portefeuille d'activités

Répartition du chiffre d'affaires par réseau de distribution

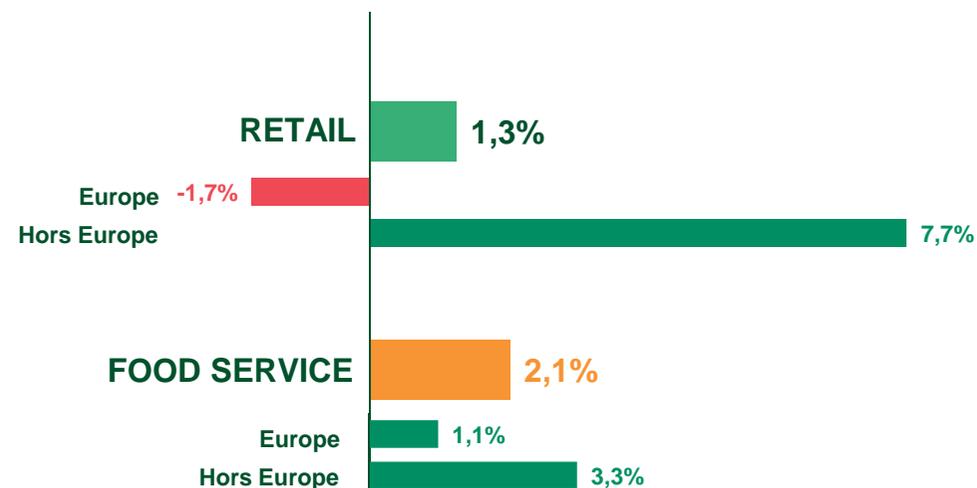
S1 2017-2018



► Croissance en retail et food service

Croissance S1 2017-2018

A taux de change et périmètre constants

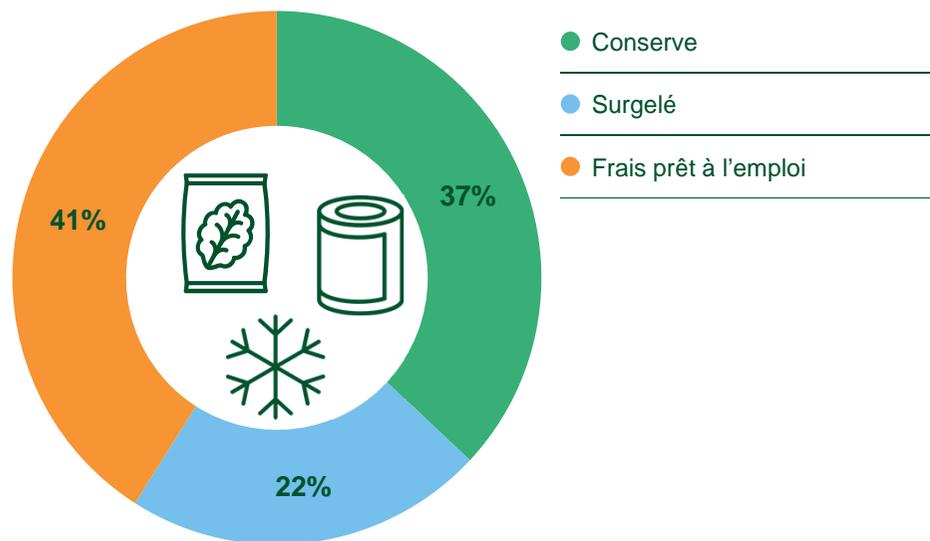


Un portefeuille d'activités diversifié

Evolution du portefeuille d'activités

Répartition du chiffre d'affaires par technologie

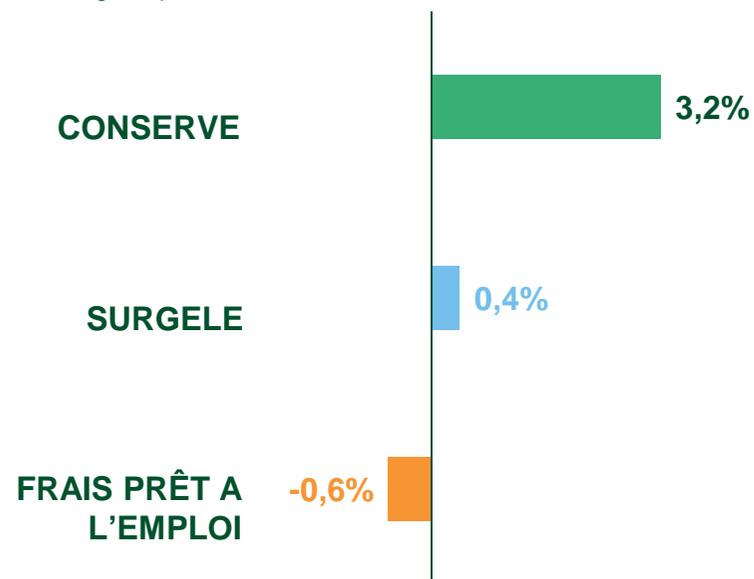
S1 2017-2018



- Croissance en conserve et surgelé
- Le frais, 1^{er} segment d'activité, en léger retrait en Europe (périmètre comparable) - croissance BFA pro forma + 8,5 %

Croissance S1 2017-2018

A taux de change et périmètre constants



Rentabilité opérationnelle courante

Croissance de la rentabilité en données publiées et comparables

Évolution de la rentabilité opérationnelle courante

En M€	S1 2017-2018 publié	S1 2016-2017 publié	▲ Données publiées	▲ Données comparables
Chiffre d'affaires	1 420,3	1 025,6	+ 38,5 %	+ 1,6 %
Rentabilité opérationnelle courante	66,-	61,-	+ 8,3 %	+ 1,7 %
% CA	4,6 %	5,9 %	- 130 bp	=

- ▶ Une progression de la rentabilité tant publiée que comparable
- ▶ Des investissements marketing en forte progression : + 12 % hors BFA (ex Ready Pac Foods)
- ▶ Une marge opérationnelle courante diluée par l'intégration de BFA

Données comparables : à taux de change et périmètre constants

Rentabilité opérationnelle courante

Croissance de la rentabilité en Europe et hors Europe

Rentabilité opérationnelle courante par zone

En M€	S1 2017-2018			S1 2016-2017	
	Europe	Hors Europe	Hors Europe hors BFA	Europe	Hors Europe
Chiffre d'affaires	633,3	787,-	406,7	632,1	393,5
Rentabilité opérationnelle courante	26,1	39,9	36,4	25,6	35,4
% CA	4,1 %	5,1 %	9,- %	4,- %	9,- %

- ▶ Amélioration de la rentabilité opérationnelle courante en Europe
- ▶ Hors Europe : croissance limitée et rentabilité toujours satisfaisante sur le périmètre historique
- ▶ Intégration de Ready Pac Foods dilutive sur S1 et rentabilité minorée par des difficultés de sourcing

Résultat net

Evolution du résultat net

En M€	S1 2017-2018	S1 2016-2017	
Chiffre d'affaires	1 420,3	1 025,6	+ 38,5 %
Résultat opérationnel courant	66,-	61,-	+ 8,3 %
Eléments non récurrents	(1,1)	(0,7)	
Résultat opérationnel	64,9	60,3	+ 7,7 %
Résultat financier	(13,8)	(9,5)	
Impôts	(13,4)	(14,5)	
Mise en équivalence	-	0,1	
Résultat net	37,7	36,5	+ 3,3 %
% CA	2,7 %	3,6 %	- 90 bp
REBITDA*	117,7	104,8	+ 12,3 %
% CA	8,3 %	10,2 %	- 190 bp

*EBITDA récurrent

Résultat financier et impôts

Résultat financier	En M€	S1 2017-2018 publié	S1 2016-2017
Coût de la dette		(12,3)	(8,6)
Résultat de change		(1,5)	(0,8)
Autres éléments		-	(0,1)
Total		(13,8)	(9,5)

► **Evolution liée à la dette d'acquisition de Ready Pac Foods**

Impôts	En M€	S1 2017-2018	S1 2016-2017
Charge de l'impôt		(13,4)	(14,5)
Taux d'impôt effectif		26,2 %	28,5 %

► **Taux effectif d'impôt en baisse (USA / Russie)**

Résultat net

Evolution du résultat net

En M€	S1 2017-2018	S1 2016-2017	
Chiffre d'affaires	1 420,3	1 025,6	+ 38,5 %
Résultat opérationnel courant	66,-	61,-	+ 8,3 %
Eléments non récurrents	(1,1)	(0,7)	
Résultat opérationnel	64,9	60,3	+ 7,7 %
Résultat financier	(13,8)	(9,5)	
Impôts	(13,4)	(14,5)	
Mise en équivalence	-	0,1	
Résultat net	37,7	36,5	+ 3,3 %
% CA	2,7 %	3,6 %	- 90 bp
REBITDA*	117,7	104,8	+ 12,3 %
% CA	8,3 %	10,2 %	- 190 bp

► Progression de la rentabilité nette

► Effet dilutif BFA : résultat limité et financement de la dette d'acquisition

*EBITDA récurrent

Profil financier solide

Bilan simplifié (en M€)

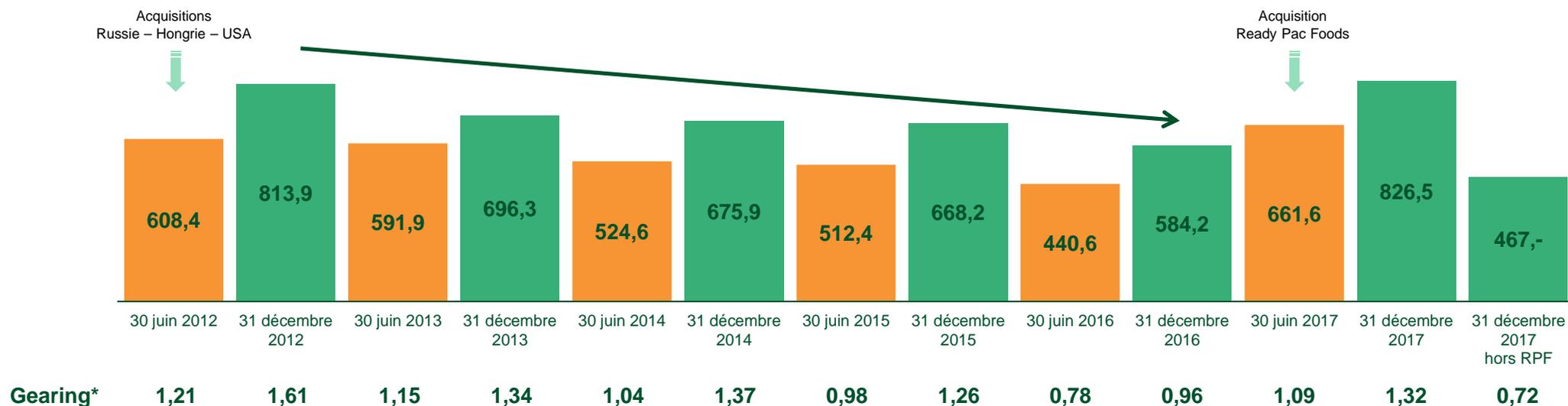
S1 2017-2018				S1 2016-2017			
ACTIF		PASSIF		ACTIF		PASSIF	
Immobilisations	981,8	Capitaux propres	624,8	Immobilisations	653,-	Capitaux propres	609,5
BFR et autres	469,5	Dette financière nette	826,5	BFR et autres	540,7	Dette financière nette	584,2
		Inclus BFA	Hors BFA				
GEARING	132,3 %		71,9 %	GEARING	95,8 %		

- ▶ Ratios financiers solides post acquisition
- ▶ BFR et ROCCE en amélioration continue hors acquisition Ready Pac Foods

Un profil financier solide

Evolution de la dette et du levier d'endettement

Dette financière nette (en M€)



*Gearing = dette nette/capitaux propres

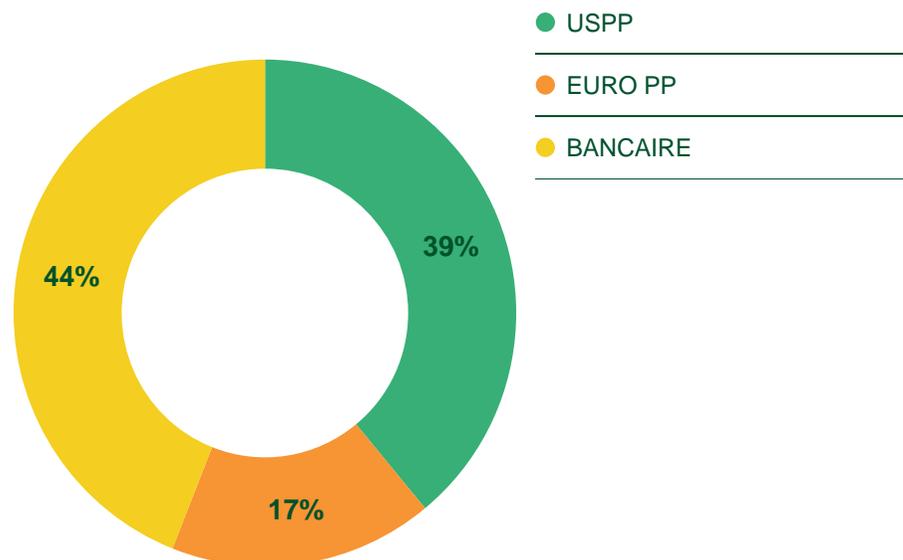
- ▶ 31 décembre : point haut d'endettement
- ▶ Hausse de la dette liée à l'acquisition de Ready Pac Foods
- ▶ Dette hors RPF 467 M€, gearing 0,72 : - 117,2 M€ vs 31 décembre 2016

Profil de dette diversifié et compétitif

Un profil de dette attractif

Répartition de la dette

S1 2017-2018



Coût moyen	2,76 %
Maturité moyenne	3,7 ans
Taux de désintermédiation	56 %

- ▶ Coût de la dette attractif et stable vs N-1
- ▶ Duration élevée
- ▶ Diversité de l'origine du financement

Activités du groupe et des business units

Une résilience démontrée dans un contexte peu porteur



Activités du groupe et des business units

Une résilience démontrée dans un contexte peu porteur

► Europe

- Des positions consolidées en conserve et surgelé
- Une activité frais prêt à l'emploi en retrait

► Amériques

- Une croissance limitée par les capacités en conserve et surgelé
- Développement du frais transformé et intégration en bonne marche
- Partenariat Unilever au Brésil

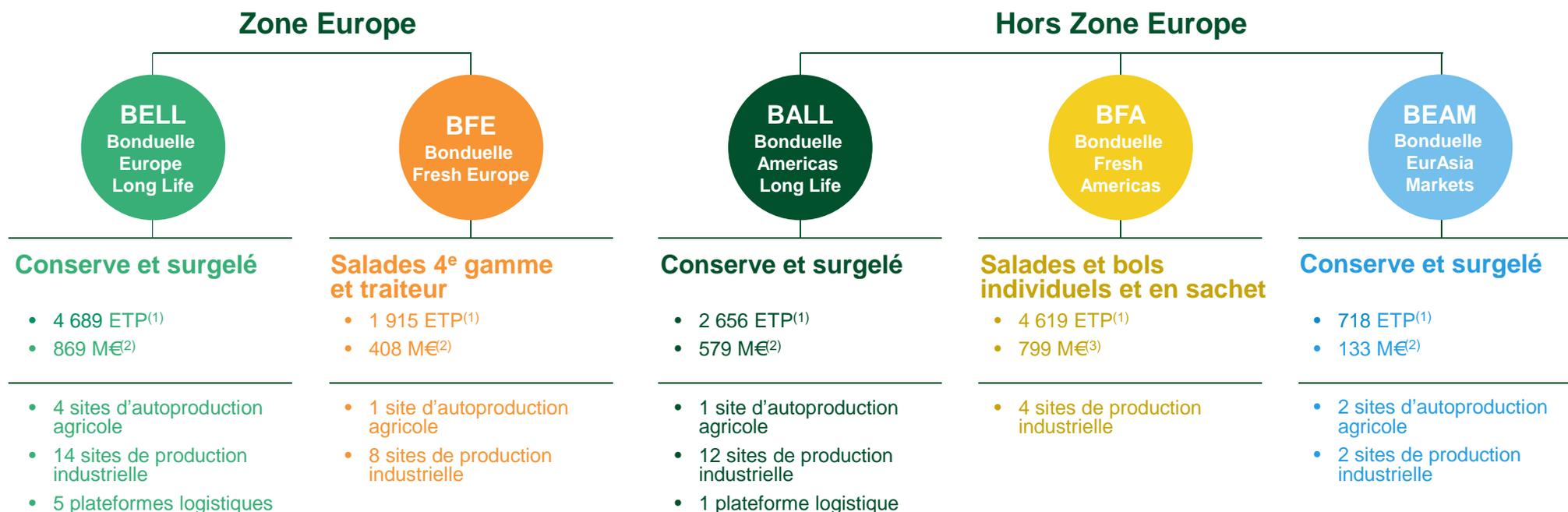
► Russie

- L'activité renoue avec la croissance

► Bonduelle Group : des engagements reconnus



Organisation opérationnelle du groupe



⁽¹⁾ Employés équivalent temps plein 2016-2017

⁽²⁾ 2016-2017 – 12 mois

⁽³⁾ 2016-2017 – pro forma 12 mois

Bonduelle Europe Long Life

Des positions consolidées

- ▶ Des marchés peu porteurs
- ▶ Des gains de parts de marché en retail
- ▶ Accélération de la croissance en food service
- ▶ Consommer le légume autrement : les innovations 2018



BELL - conserve et surgelé Europe : Stabilité globale et croissance des marques

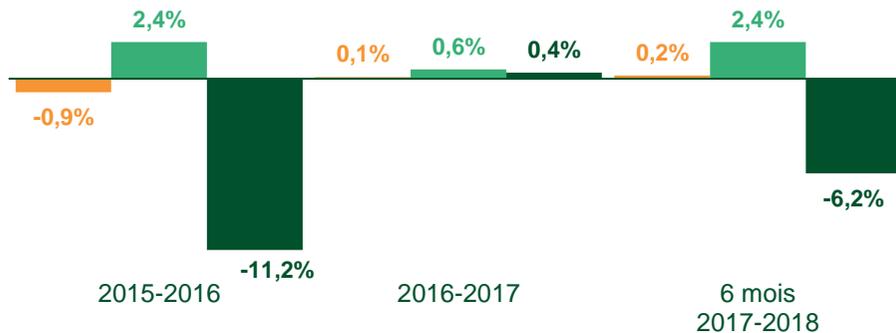


Des marchés conserve peu dynamiques - Croissance continue des marques

Evolution comparée 2017-2018 marché et Bonduelle

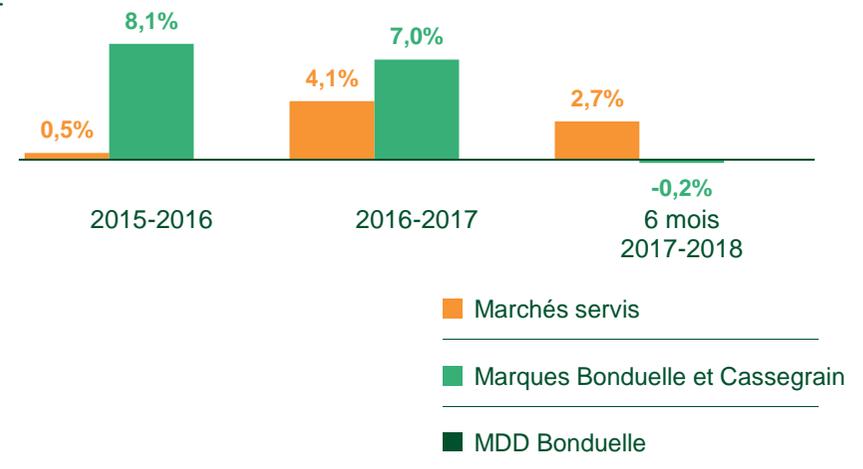
Conserve Retail

Valeur



Surgelé Retail

Valeur



- Surperformance de la marque comparée au marché
- Une activité MDD volontairement en retrait
- Surgelé pénalisé par le marché français (- 0,4 %)

Source: Nielsen

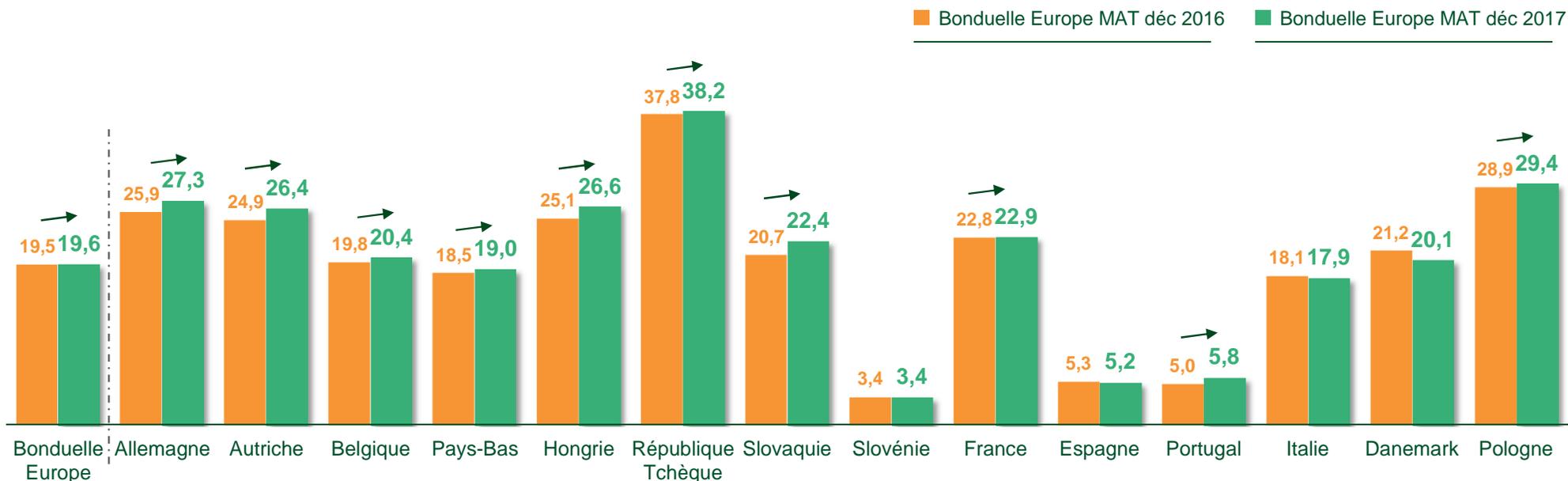
BELL - conserve : Pénétration croissante de la marque en Europe



Des gains de parts de marché dans nos principaux pays

Evolution des parts de marché Bonduelle

Valeur



Source Nielsen et IRI – reporting marché BELL Europe – PDM Valeur – Total marché HD excl. – P12-2017

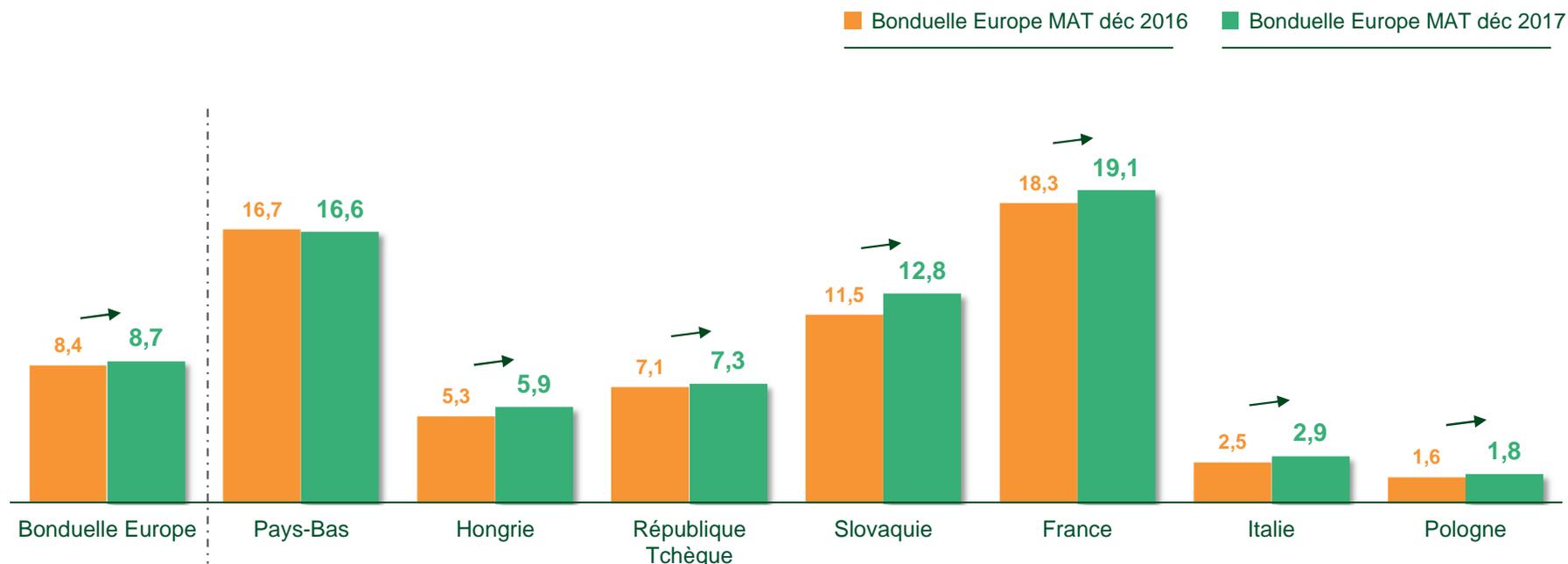
BELL - surgelé retail : des parts de marchés croissantes



Une présence renforcée dans les pays ciblés

Evolution des parts de marché Bonduelle

Valeur



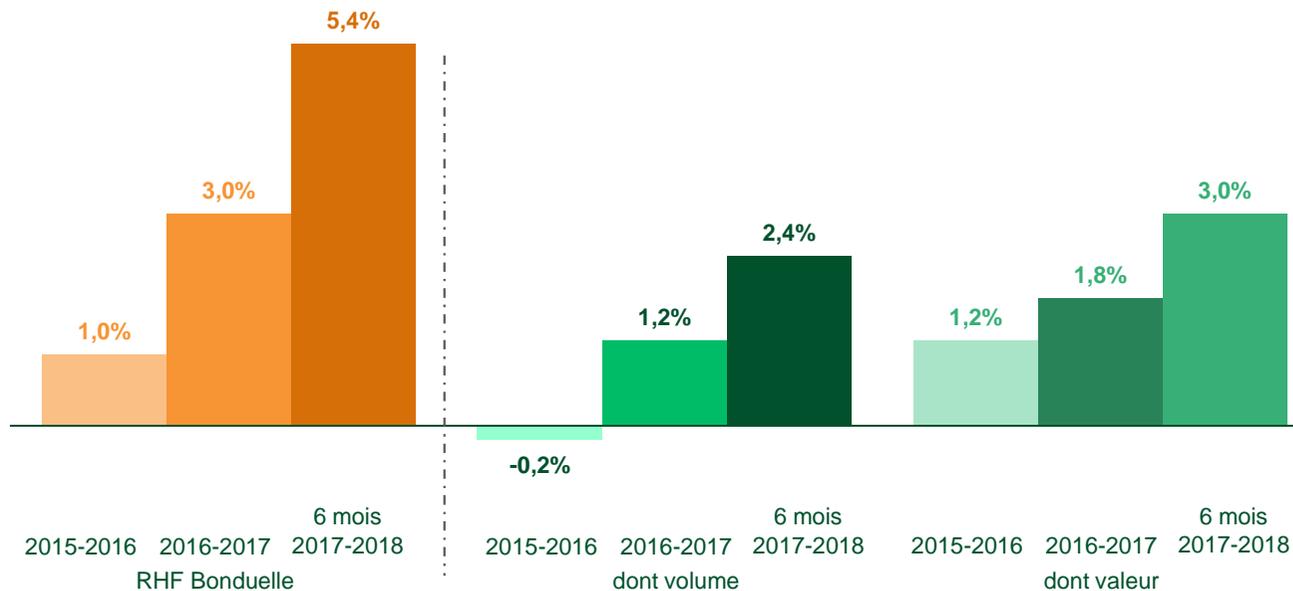
Source Nielsen et IRI - reporting marché BELL Europe – PDM Valeur – Marché HM + SM + Trad + Proxi + Drive – HD excl. – P12-2017

BELL - surgelé RHF : croissance volume et valeur

Une recovery confirmée



Evolution du chiffre d'affaires Bonduelle vs N-1



► Croissance volume et valeur en RHF accélérée au S1 2017-2018

BELL - conserve et surgelé : le légume autrement



Lancement prometteur de la gamme Légumiô



La gamme surgelée « les astuces pour »



Les pépites de légumes en RHF



BELL – conserve et surgelé



Lancement d'une gamme végétale surgelée « VeggissiMmm! »



Pavé
Epinards - lentilles



Pavé
Légumes du soleil



Steak végétal
Fines herbes



Steak végétal
Le Classique

► Une alternative gourmande à la protéine animale

Bonduelle Fresh Europe

Une activité frais transformé en retrait

- ▶ Des marchés contrastés
- ▶ Des innovations « végétales » sur S2
- ▶ Des investissements média renforcés
- ▶ Lancement du shot végétal



Bonduelle Fresh Europe

Stabilité des ventes dans des marchés contrastés



	France		Allemagne		Italie
	Salades	Traiteur	Bols	Salades	
Evolution du marché retail – cumul annuel mobile	- 1,6 %	+ 8,4 %	+ 28,5 %	+ 2,5 %	+ 4,8 %

	2017-2018 6 mois	2016-2017 6 mois	Evolution
Evolution du chiffre d'affaires	201,2	202,4	- 0,6 %

Des situations contrastées

- ▶ France salades : un co-leadership confirmé mais un marché en recul
- ▶ France traiteur : leadership à conforter par des lancements sur S2 2017-2018
- ▶ Allemagne : un marché porté par le segment des bols très concurrentiel
- ▶ Italie : un redressement du marché qui se confirme

Bonduelle Fresh France



Lancements produits



- La #Social Salad
Création de recette sur internet



- Les Saladiers
Salades composées format familial



- Les Idées légumineuses
Mélanges céréales et légumineuses

Bonduelle - Résultats semestriels 2017-2018 – mars 2018

Une présence média renforcée



Film France - Salades



Film France - Traiteur

Bonduelle Fresh France



Lancement d'une gamme végétale complète La gamme « VeggissiMmm! »

avril 2018



Pavé Haricot Brun,
Maïs, Patate douce



Boulette Lentille corail,
Poivron, Chou fleur



Pané Céréales,
Champignon, Potiron



Pavé Haricot Blanc,
Pois, Courgette



Falafel Pois chiche,
Carotte, datte



Mini Pavé Haricot
Rouge & Maïs

- Des recettes gourmandes
- Un apport de protéines d'origine végétale avec fibres
- Produits sans gluten

Bonduelle Fresh Italie



- **Gusta & vitalita**
Les salades kits : salades et assaisonnement

Février 2018



- **Cereallegre family**
Salades à base de céréales format familial

Avril 2018



- **Le Regionali**
Les salades "grande origine"

Bonduelle Fresh Allemagne



- **Les soupes fraîches**



- **Smoothie**
Mélanges à smoothie prêts à mélanger



- **Koch box**
La « recette légume »

Bonduelle Fresh Europe



Le shot végétal



INGRÉDIENTS: jus de concombre (40%), jus de pomme (31%), jus d'épinards (9%), jus de mangue (9%), jus de persil (7%), jus de citron (4%). Sans conservateur ni sucre ajouté

NUTRITIONAL VALUE POUR 100 ML:
Energie 159 kJ / 38 Kcal / Matières Grasses 0,5 g / Dont saturées 0,1 g / Glucides 7 g / Dont sucres 6 g / Fibres 0,5 g / Protéines 1,0 g / Sel <0,1 g

À consommer avant le : voir bouchon
À conserver entre 0°C et 7°C
Après ouverture, à utiliser dans les 2 jours

DAILY JUS:
Que se passe-t-il lorsque vous mélangez et pressez des légumes, des fruits et des herbes fraîches? Nous voulions le découvrir alors nous avons inventé DAILY JUS: un jus frais, savoureux, surprenant! La façon la plus simple de couvrir 1 des 5 portions quotidiennes de fruits et légumes! Des ingrédients **SAINS, 100% NATURELS, SIMPLEMENT PRESSÉS COMME À LA MAISON.** Grâce à la Haute Pression à Froid, retrouvez **LE VRAI GOÛT** des ingrédients et conservez ce jus plus longtemps!

CONCOMBRE - MANGUE - PERSIL

1x 1/5 PORTIONS DE FRUITS ET LÉGUMES RECOMMANDÉES PAR JOUR!

LE DÉPÔT EST LA PREUVE QUE CE JUS EST NATUREL! SECOUZ MOI AVANT DE ME BOIRE!

PENSEZ AU TRI!
ÉVITER LES RÉCHAUFFES
IMPACT ENVIRONNEMENTAL DES ENBALLAGES

BARQUETTE ET P.E.M. PLASTIQUE À JETER
BYE CARTON À RECYCLER

CONTIENS POUR VOTRE VILLE LOCALISEMENT
www.compostologie.fr

Rejoignez-nous sur bonduelle.fr
Service Consommateurs Bonduelle
B.P. 32 - 69742 Genas - France
09 70 25 22 22 appel non surtaxé
www.fondation-louisbonduelle.org

3 083681 087512

200 ml

► Recette gourmande et équilibrée

Bonduelle Americas Long Life

Une croissance désormais limitée par les capacités

- ▶ Investissement ligne Doy Pack et succès des innovations
- ▶ Promotion de la marque Bonduelle au Canada
- ▶ Partenariat Unilever au Brésil

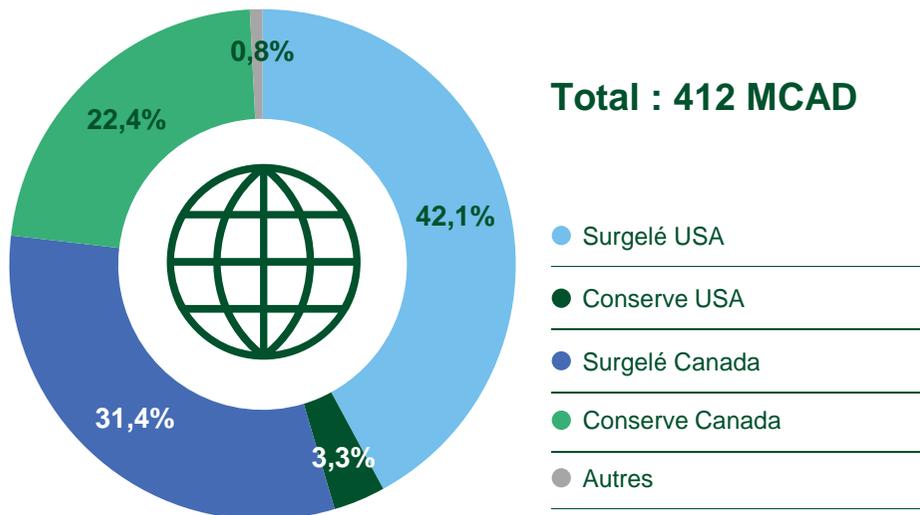


BALL - Amérique du Nord : une croissance contrainte



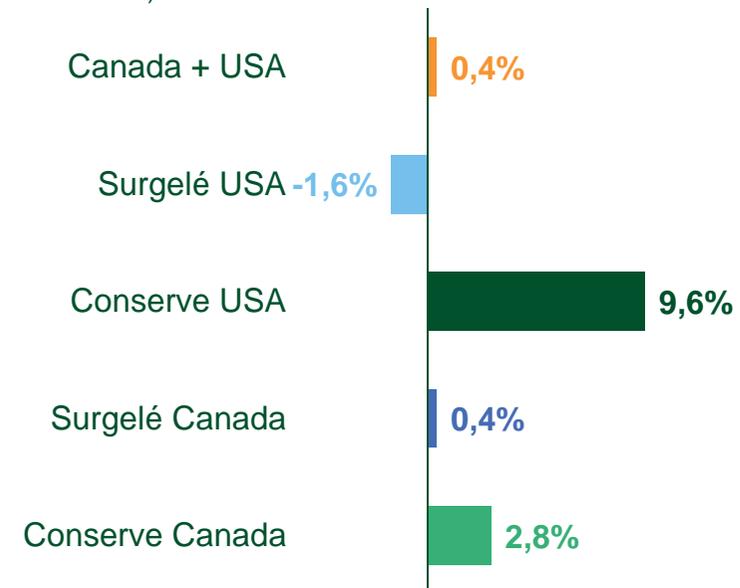
Répartition du chiffre d'affaires - Amérique du Nord

S1 2017-2018



Evolution du chiffre d'affaires S1 2017-2018

(En dollars CAD)



- ▶ **Activité surgelé : impact devise USD/CAD sur ventes US (+ 1,6 % à USD/CAD constants)**
- ▶ **Activité conserve : développement hors saison**

BALL - Amérique du Nord : innovations produits



Les « Trempettes » distinguées

CTAQ

FOOD INNOVATION
AWARD
WINNER 2017

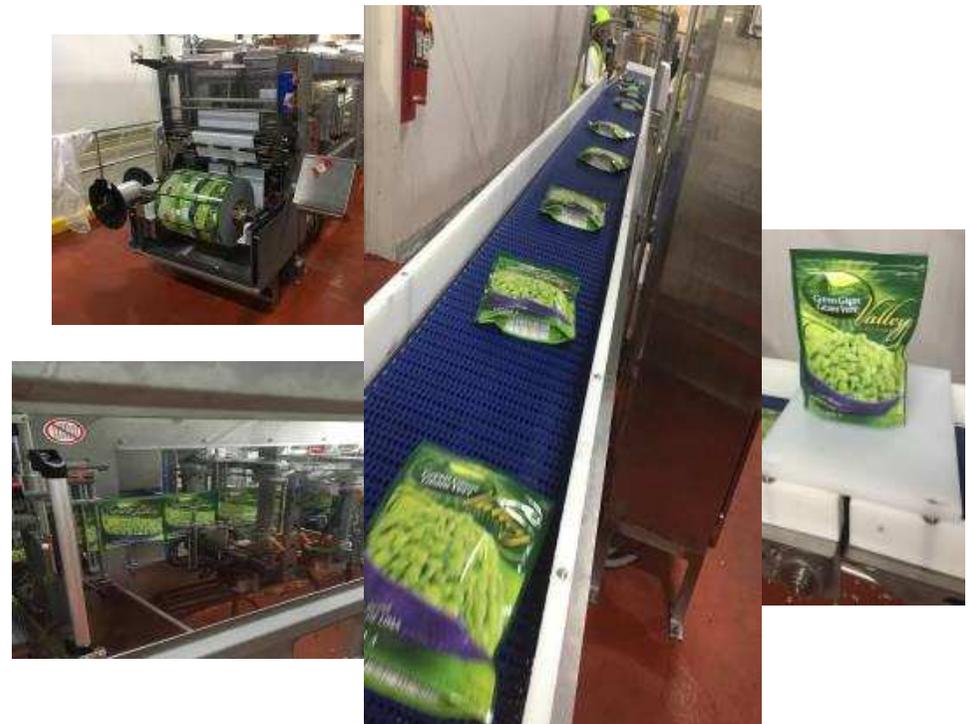
DUX Mieux Manger
Mieux Vivre



Les riz aux légumes



Ligne Doy Pack Green Giant en action



BALL - Amérique du Nord : la saga Arctic Gardens



► Promotion de Bonduelle en retail



BALL - Brésil : partenariat Unilever



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



Convention Unilever
Janvier 2018

Bonduelle Fresh Americas

Une activité en développement,
une intégration réussie

- ▶ Une intégration réussie : des synergies attendues BFA/BALL et BFA/BFE
- ▶ Développement confirmé de l'activité (+ 9 %) et leadership catégoriel
- ▶ Une activité pénalisée par le sourcing au S1
- ▶ Des investissements engagés, des effets décalés
- ▶ Mission AT Kearney : des perspectives de savings significatives sur 2018-2019



BFA : une intégration réussie

Des synergies attendues et identifiées



BFA ► BFE



Innovation :
Développement de bols

BFE ► BFA



L'expertise industrielle :
Automatisation fin de ligne

BFA ◀▶ BALL

- IT
- Ressources humaines
- Achats

Mutualisations



Les salades kits

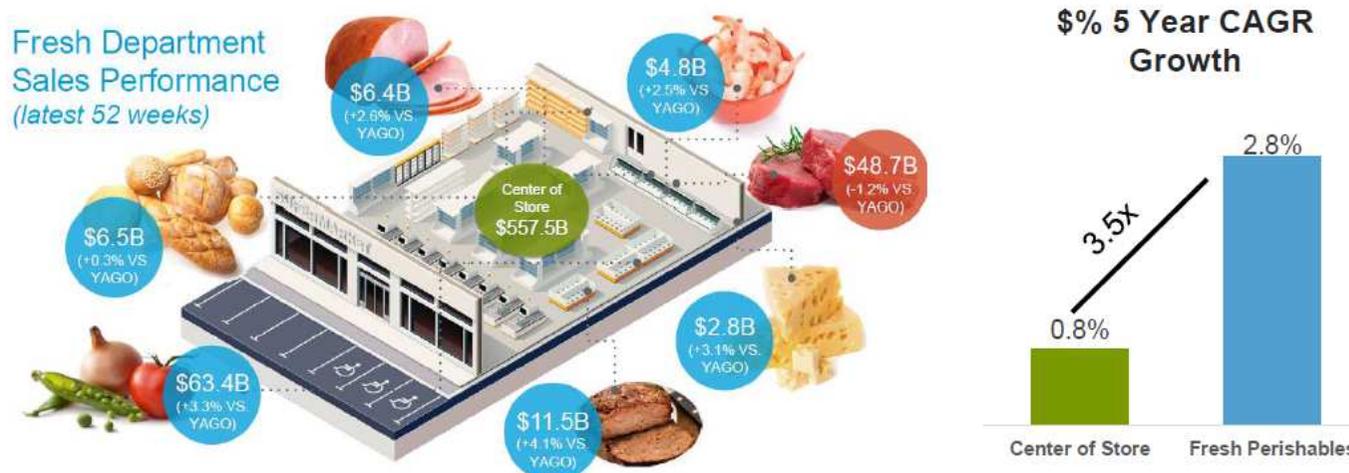


Le secteur « frais », une zone stratégique pour la distribution

Un facteur d'attractivité / des rayons en croissance



Perimeter growing 3.5x faster than center of store



Fresh continues to grow at a faster rate than Center of Store as consumers want to incorporate healthy, fresh options

Source: IRI FreshLook POS data, MULO, 52 weeks ending 05/14/17

Le marché salade US : un marché segmenté

Des marchés à valeur ajoutée en croissance



Packaged Salad Segment Share
(\$5.5 B, +3.8%)



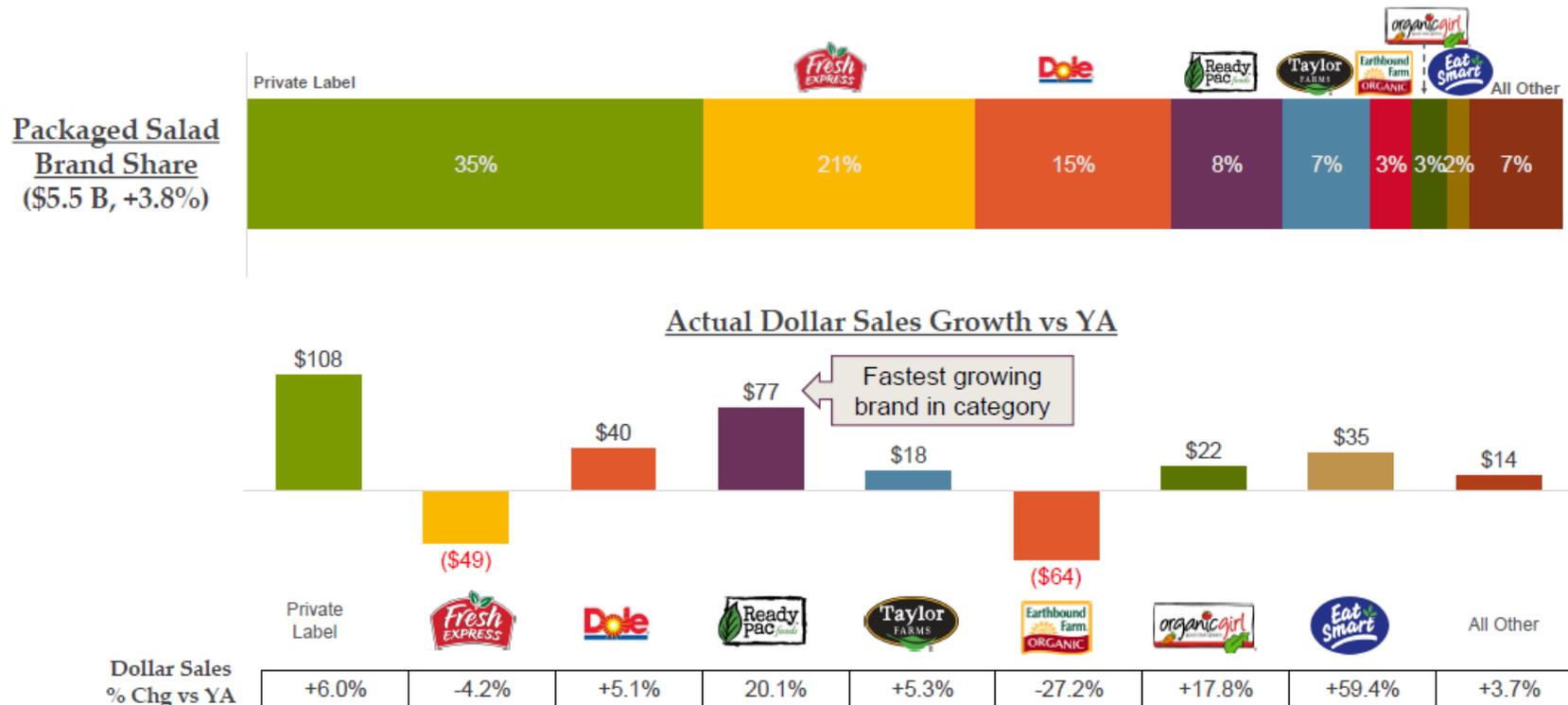
Actual Dollar Sales Growth vs YA



Source: Nielsen Scantrack xAOC, 52 Weeks Ending Jan 13, 2018

BFA : principal contributeur à la croissance parmi les marques

Une stratégie de focalisation



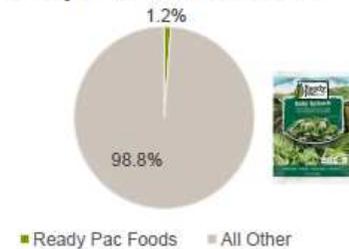
Source: Nielsen Scantrack xAOC, 52 Weeks Ending Jan 13, 2018

BFA : le leader de la catégorie single serve bowls

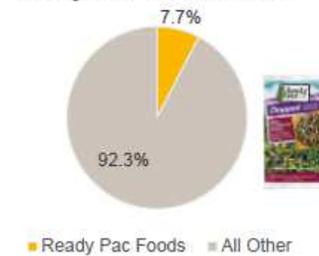
Un leadership confirmé sur un segment en croissance



Ready Pac Salad Blend Share



Ready Pac Salad Kit Share



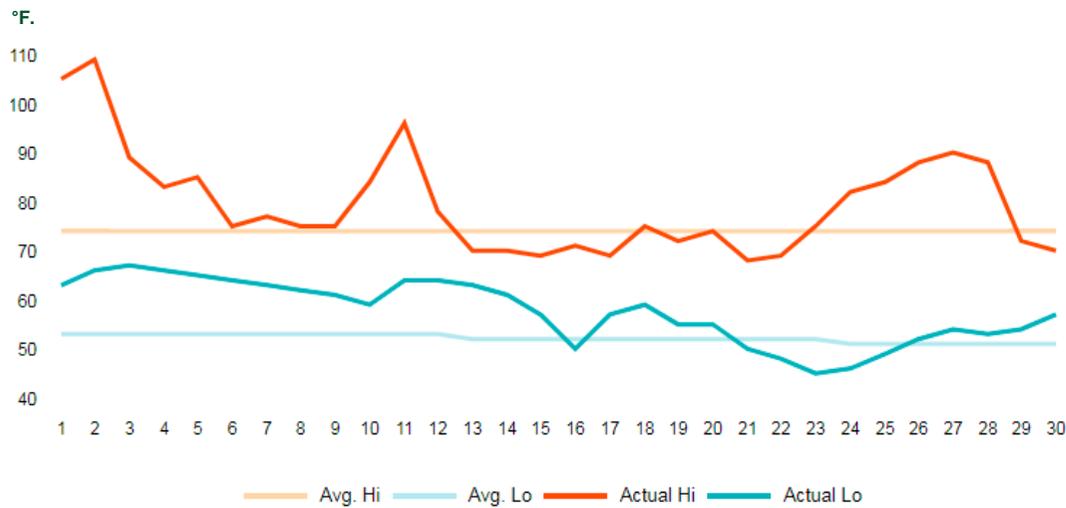
Ready Pac Single Serve Share



Source: Nielsen Scantrack xAOC, 52 Weeks Ending Jan 13, 2018

BFA : une activité pénalisée par le sourcing

Fortes chaleurs sur S1 2017-2018



De fortes chaleurs en septembre 2017...

... qui dégradent la qualité et limitent les quantités

► Impact estimé \$3-4 millions sur la rentabilité S1

BFA : des campagnes publicitaires digitales



BFA : des investissements de productivité / capacité engagés

Capex 17-18 : M\$ 30 ie x2 vs 16-17



Florence

Ligne « Clamshell »
2 usines -> 1 site (Florence)
Remplissage automatisé, vitesse x2
Perte sur ligne < 3 % vs > 8 %
Capex : M\$ 3,5

Swedesboro

Ligne Bistro Bowls
Remplissage automatisé
Augmentation capacité
Capex : M\$ 10
Démarrage février 2018

Irwindale

Ligne Jeunes pousses
Hausse capacité
Capex : M\$ 2,5
Démarrage décembre 2017

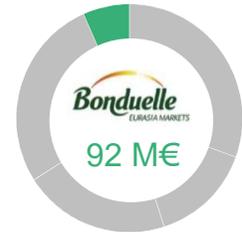
Bonduelle EurAsia Markets

Une activité qui renoue avec la croissance

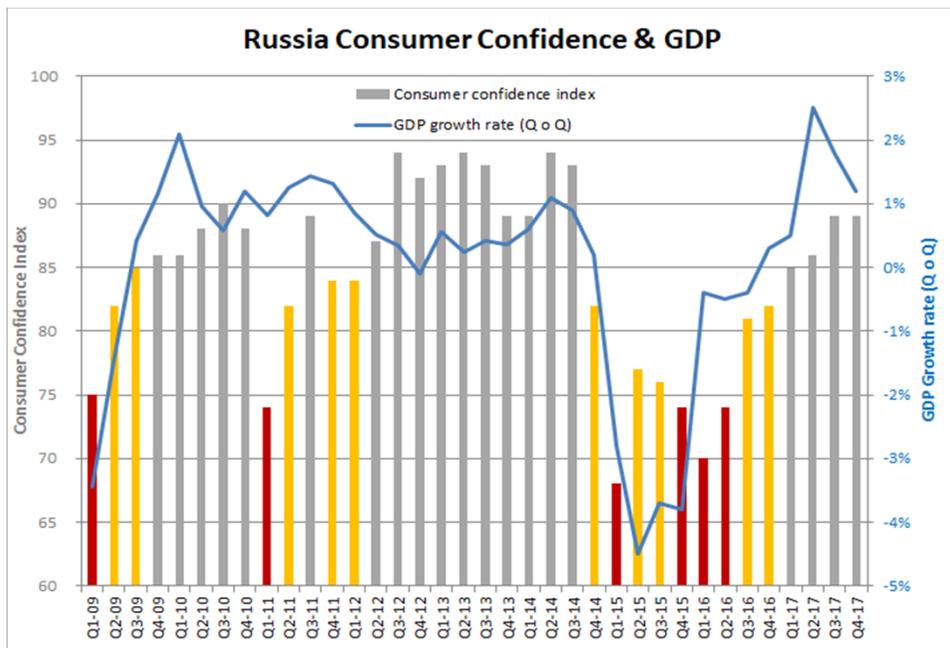
- ▶ Amélioration du contexte économique
- ▶ Retour de la croissance dans la catégorie conserve
- ▶ Succès du lancement de la gamme « Young Corn »
- ▶ Investissements lignes bœufs (légumes ensaucés)



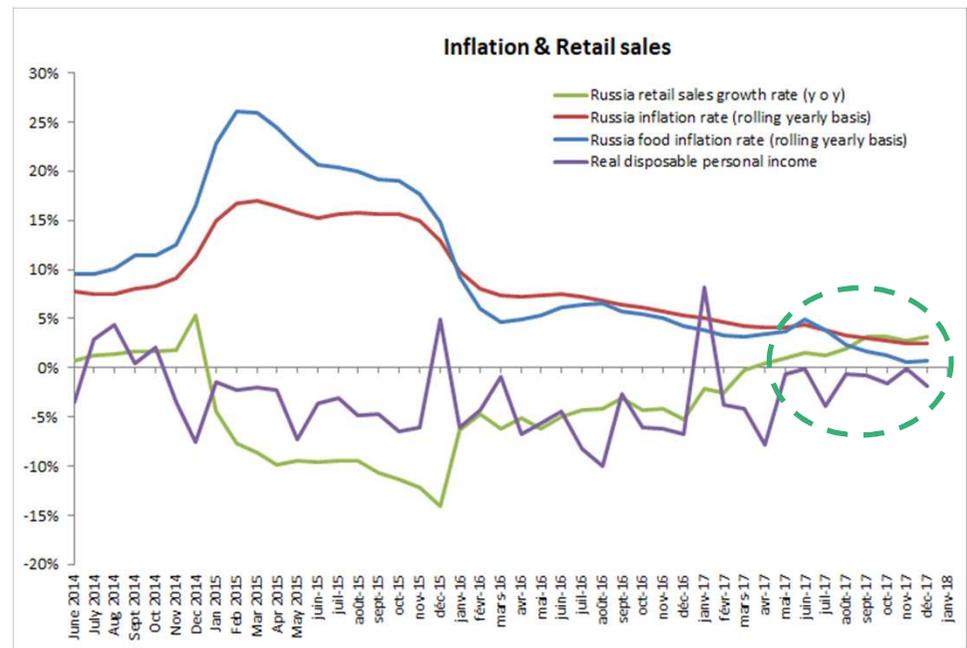
BEAM : amélioration du contexte économique



Index de confiance et évolution du PIB

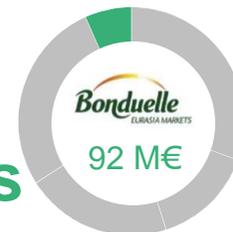


Inflation – ventes en retail – salaires réels



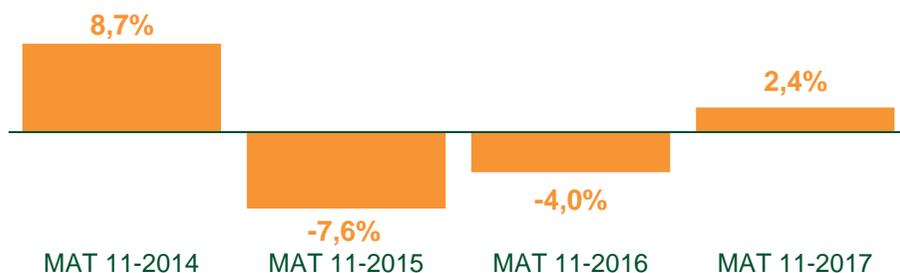
- Un redressement qui reste fragile
- Des salaires réels stables

BEAM - Russie : Redressement du marché et croissance du chiffre d'affaires



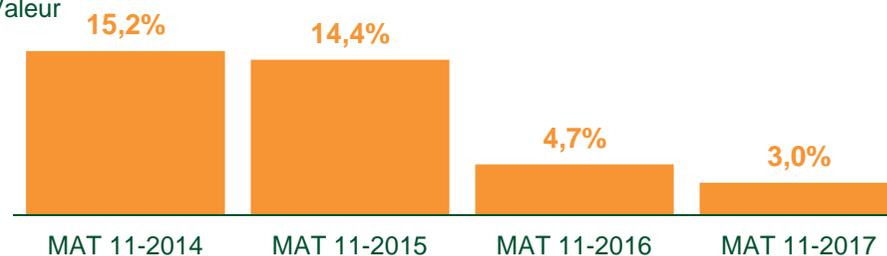
Evolution du marché

Volume



Evolution du marché

Valeur



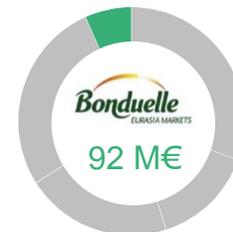
Source: Nielsen – MAT à fin novembre 2017

► La conserve renoue avec la croissance

Evolution du chiffre d'affaires en roubles (Russie/Kazakhstan/Biélorussie)

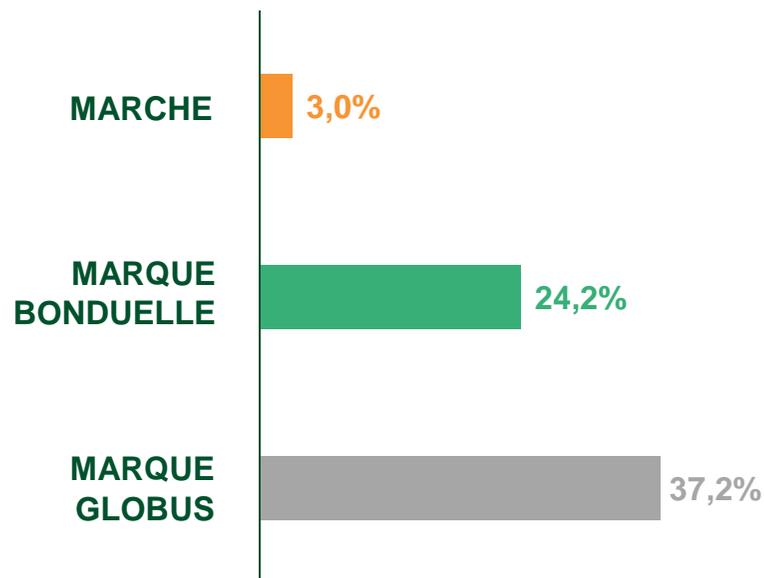


BEAM - Russie : retour de la croissance

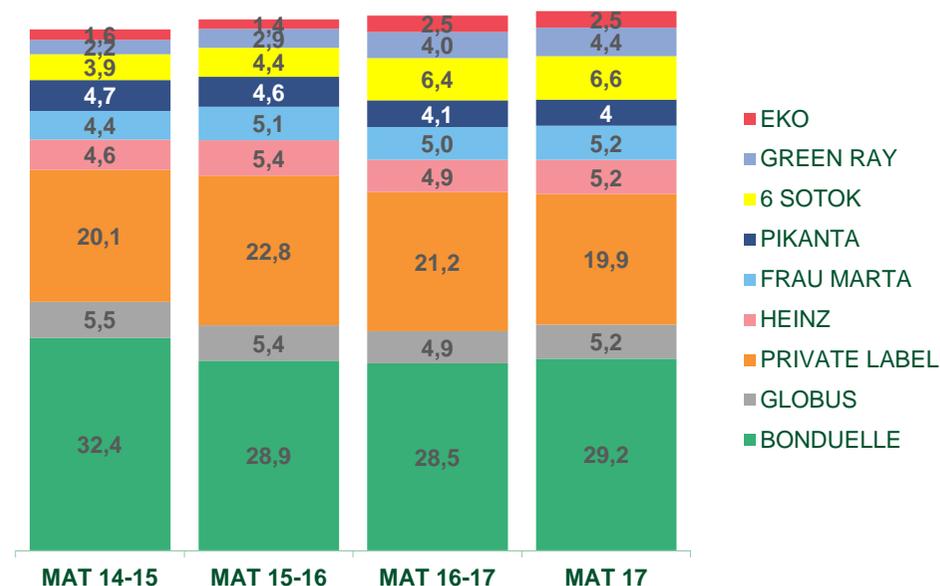


Evolution du marché et des marques Bonduelle

Valeur



Evolution des parts de marché – Top 10 Maïs-Pois-Haricots Part de marché Russie en % valeur

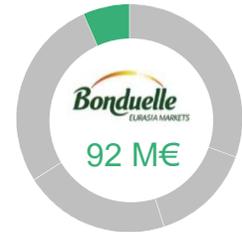


Source: Nielsen Total National Urban – MAT 16-17 à fin novembre 2017

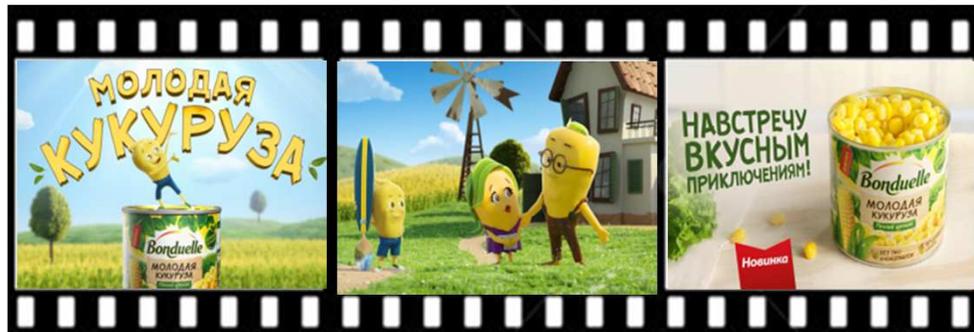
► Croissance des marques Bonduelle et Globus supérieure au marché

► Des parts de marchés élevées et en croissance

BEAM - Russie : Succès du lancement « Young Corn » et développement surgelé



La gamme « Young Corn »

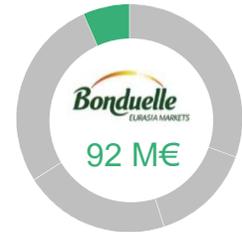


► 2 campagnes publicitaires novembre 2017 et mars 2018

Développement du surgelé « local » en sous-traitance



BEAM - Russie : lancement gamme « bocaux » - été 2018



► Une différenciation qualitative

Parts de marché valeur par catégorie

Category	Nº1	Nº2	Nº3	PL
PEAS	BONDUELLE 34,5%	GREEN RAY 8,4%	6 SOTOK 8,2%	PRIVATE LABEL 21,1%
OLIVES	IBERICA 15,5%	ITLV 13%	MAESTRO DE OLIVA 7,5%	PRIVATE LABEL 44%
CORN	BONDUELLE 39,2%	6 SOTOK 8,7%	GLOBUS 8,3%	PRIVATE LABEL 21,3%
TOMATO PASTE	POMIDORKA 34,3%	KUKHMASTER 7,2%	BAYSAD 2,5%	PRIVATE LABEL 28,5%
BEANS	PIKANTA 14,5%	BONDUELLE 12,8%	HEINZ 9,6%	PRIVATE LABEL 42,5%
CUCUMBER	6 SOTOK 14,3%	DYADYA VANYA 11,3%	BONDUELLE 8,9%	PRIVATE LABEL 20,7%
LECHO+IKRA	PIKANTA 15,9%	UGOTSHENIE SLAWANKI 6,8%	EKO 6,4%	PRIVATE LABEL 32,6%
OTHER DIN&SALADS	PIKANTA 15%	DYADYA VANYA 11,6%	KOLLEKTSIYA RETRO 2,7%	PRIVATE LABEL 29,3%
MUSHROOMS	BONDUELLE 12,6%	SKATERT-SAMOBHRANKA 7,5%	KEDROVIY BOR 5,2%	PRIVATE LABEL 49,6%
TOMATO	DYADYA VANYA 13,2%	POMIDORKA 8,3%	KUBAN' PRODUKT 5,6%	PRIVATE LABEL 38,1%
OTHER VEGETABLES	SKATERT-SAMOBHRANKA 12,1%	MELEN 11,4%	6 SOTOK 8,3%	PRIVATE LABEL 15,7%

► Un marché à conquérir :
16 % du marché conserves de légumes

Bonduelle Group

Environnement, nutrition, gouvernance

Des engagements reconnus



Bonduelle Group : des engagements reconnus



Environnement



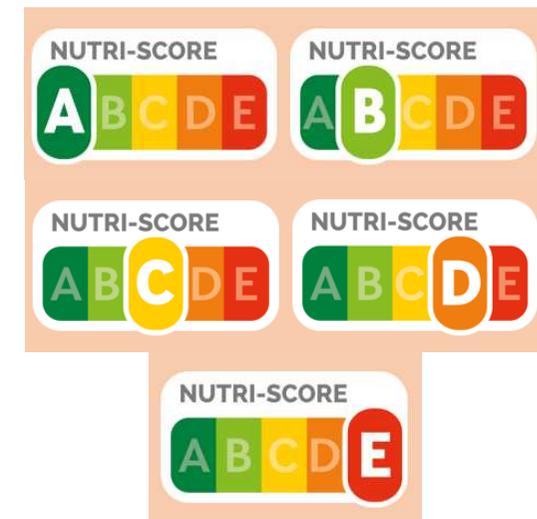
Prix du reporting environnemental
Ministère de l'environnement
ADEME

Gouvernance



1^{er} prix du gouvernement
d'entreprise valeurs moyennes
AGEFI

Nutrition



Adoption du Nutriscore
98 % A et B

Acquisition de Del Monte Canada

Développement du groupe dans le végétal à marque



L'ambition VegeGo! à l'horizon 2025



Les objectifs stratégiques de l'acquisition Del Monte :

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

Del Monte : un relais de croissance pour le Canada et pour le groupe

Une acquisition relative - un multiple attractif

- ▶ **Chiffre d'affaires : CAD 60 millions**
- ▶ **Actifs acquis :**
 - **droit d'utilisation marque Del Monte**
 - **territoire canadien**
 - **fruits et légumes transformés**
 - **stocks**
- ▶ **Prix d'acquisition : CAD 43 millions**
- ▶ **Rentabilité (EBIT) : ≈ 10 %**
- ▶ **Multiple d'acquisition : 7 x EBIT / EBITDA 2018**
- ▶ **ROCCE : 14 %**
- ▶ **Closing attendu d'ici fin mai 2018**



ROCCE : ce ratio mesure la rentabilité des capitaux investis par les actionnaires et des fonds prêtés par les banques et autres partenaires financiers. Il s'obtient en divisant le résultat opérationnel courant par les capitaux employés, soit la somme des capitaux propres et de l'endettement net.

Del Monte : leadership d'une marque iconique

Une marque iconique

- 99% de notoriété au Canada
- Un héritage de + de 100 années centrées sur la qualité, la praticité et la nutrition

1909

1960

1984

Today

Parts de marché

- Une marque présente sur **les 2 segments**
- ~40% des ménages canadiens achètent des fruits et légumes Del Monte

#1 des fruits prêts à l'emploi / à consommer

Catégorie	Part de marché (%)
Del Monte	42%
Autres distributeurs	36%
Autres	5%

Un potentiel de développement

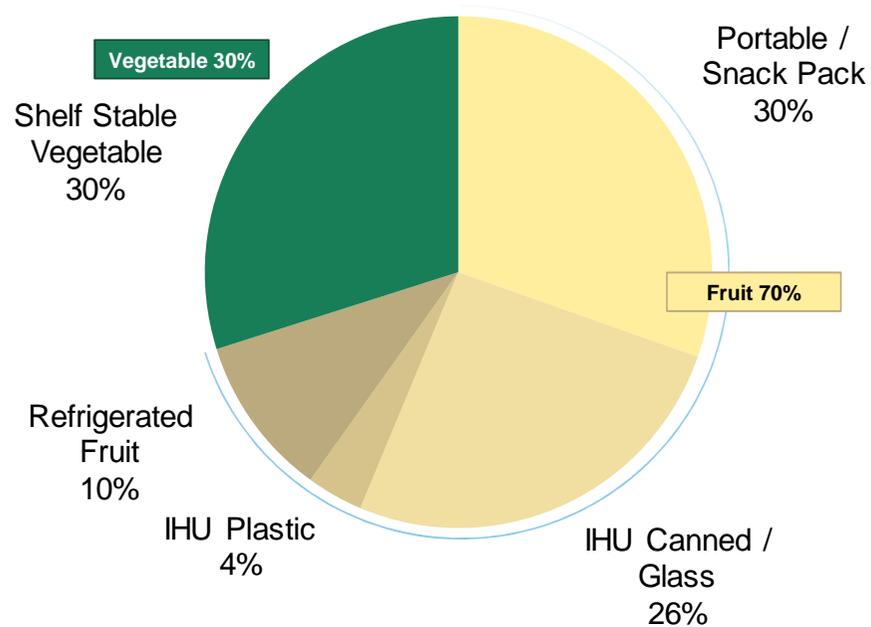
- Une présence dans de nombreuses catégories et des développements possibles

Frozen	Snacks	Meal Enhancers
Fruit	Bars	Value-Added Vegetable Offerings - Sautéed - Seasoned - Roasted - Package / Size
Vegetable	Fruit Snacks	
Meal Kits	Trail Mix	
	Squeezables	

► Bonduelle devient le leader en fruits transformés au Canada

Del Monte : un portefeuille végétal diversifié

Ventes par produit



L'offre produit Del Monte



Les fruits et légumes : des segments en croissance au Canada

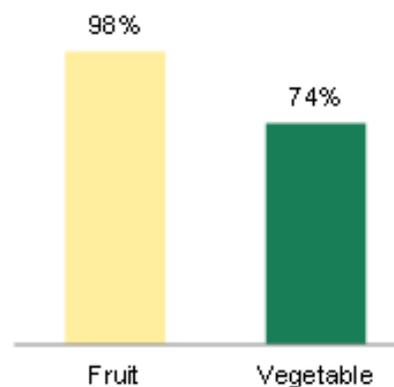
Taux de croissance par catégorie hors frais

	2017E Ventes Retail (\$CADMM)	CAGR	
		'15A-'17E	'17E-'20E
Dressings	\$1,787	2.6%	2.4%
Oils	\$1,032	2.0%	2.2%
Fruit	\$787	3.7%	2.5%
Seafood	\$737	3.8%	3.3%
Vegetable	\$745	7.2%	2.1%
Pasta	\$562	1.5%	1.2%
Soup	\$490	(1.4%)	(1.2%)
Meats	\$273	1.2%	0.9%
Rice	\$153	3.6%	3.4%
Beans	\$93	1.6%	1.5%
Average CAGR		2.6%	1.7%

Excluding fresh, Euromonitor, September 2017

Une pénétration élevée

(Average AC Distribution %)



Perspectives



Perspectives 2017-2018

Croissance du chiffre d'affaires et de la rentabilité

<u>Objectifs octobre 2017</u>	2017-2018 consolidé Taux de changes constants	2017-2018 BFA*	2017-2018 hors BFA Périmètre et changes constants	2016-2017 hors BFA (Ready Pac Foods)	2016-2017
En M€					
Chiffre d'affaires	≈ 2 870	≈ 780	≈ 2 090	2 040	2 288
			+ 2 / + 3 %		
			+ 25 %		
Rentabilité opérationnelle courante	133 - 136**	20 - 21**	113 - 115	106	108
Marge opérationnelle courante / CA	4,7 %	2,6 %	5,4 %	5,2 %	4,7 %
			+ 7 / + 8 %		
			+ 25 %		
<u>Objectifs mars 2018</u>	2017-2018 consolidé Taux de changes constants	2017-2018 BFA*	2017-2018 hors BFA Périmètre et changes constants	2016-2017 hors BFA (Ready Pac Foods)	2016-2017
En M€					
Chiffre d'affaires	≈ 2 840	≈ 760	≈ 2 080	2 040	2 288
			+ / - 2 %		
			+ 24 %		
Rentabilité opérationnelle courante	126 - 130**	13 - 15**	113 - 115	106	108
Marge opérationnelle courante / CA	4,5 %	1,8 %	5,5 %	5,2 %	4,7 %
			+ 7 / + 8 %		
			+ 19 %		

► Croissance et hausse de la rentabilité du périmètre historique confirmée

► Une contribution de Bonduelle Fresh Americas plus lente que prévue (prix acquisition / REBITDA 2018 = 10x)

- Problèmes de sourcing S1
- Automatisation décalée de 6 mois

* Taux de conversion du dollar US = 1,20 USD / 1 EUR

** Y compris amortissement du purchase price allocation (PPA) Ready Pac Foods 6,2 M€

Cultivons le bien-vivre par l'alimentation végétale

Mars

2018

Résultats semestriels
Groupe Bonduelle
Exercice 2017-2018

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

