

TRANSFORM TO WIN!

RÉSULTATS
SEMESTRIELS 25-26

27 février 2026





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 d'enregistrement universel, 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.

AGENDA



25/26 - Transform To Win
Point d'étape, avancées et vents contraires



Performance financière 1er semestre 2025/2026
Un premier semestre sous le signe de la résistance



Notre événement majeur de la fin du 2nd semestre,
Relancement de la marque Bonduelle



Conclusion



XAVIER UNKOVIC
Directeur Général



CÉLINE BARRAL
Directrice de la Stratégie, des
Marques et de l'Impact



GRÉGORY SANSON
Directeur Performance et Finance



TRANSFORM TO WIN

*Point d'étape, avancées et vents
contraires*

Par Xavier UNKOVIC

Directeur Général

TRANSFORM TO WIN!



Les vents contraires nous obligent à prolonger la période de transition

1

TRANSITION

2

REBOND

3

ACCELERATION

**Notre
transformation
est portée par
5 piliers
stratégiques**



PERFORMANCE



MARQUES & INNOVATIONS



GÉOGRAPHIES CLÉS



**EFFICACITÉ DES OPÉRATIONS
ET DES ORGANISATIONS**




IMPACT POSITIF



Depuis 2023/24, notre transformation a délivré des résultats tangibles ...



 Amélioration de la rentabilité et lancement de la marque Bonduelle aux Etats Unis

 Gestion de notre portefeuille d'activités (Salades France & Allemagne, Brésil)

 Programme de productivité industrielle et d'efficacité opérationnelle

 Nouvelle organisation par région au plus proche du consommateur

 Certification BCORP de l'ensemble du groupe

14M€ de pertes, retirés du P&L

20M€ de pertes, retirés du P&L

Productivité : 3% du CA net

100% B CORP au 12/01

... mais nous faisons face à une nouvelle réalité exceptionnellement exigeante

CONCURRENCE DU MAÏS CHINOIS

Encadrement tardif des importations qui vont continuer à bouleverser les marchés européens pendant encore 18 mois

GUERRE DES PRIX SUR LES MARQUES DISTRIBUTEURS

Pression forte sur les prix due aux stocks élevés et au contexte de consommation

CRISE AGRICOLE AUX USA

Impact sur la disponibilité et la qualité de la matière première

... avec un impact significatif sur la rentabilité du groupe :
>60M€ sur 3 ans (24-27) dont 25M€ cette année



Dans ce contexte difficile, le Groupe Bonduelle livre un 1er semestre résiliant ...



Un chiffre d'affaires quasi stable

+0,3% comparé à l'année précédente à taux constant



Une Rentabilité Opérationnelle Courante en léger retrait et challengée au 2nd semestre

-2,2 % comparé à l'année précédente à taux constant



Un résultat net consolidé en forte progression

Impact favorable de la cession des activités salades

... et prépare un plan d'actions offensif et ambitieux pour le dernier trimestre



Une marque qui se modernise et connecte avec ses consommateurs

Un nouveau design et un plan de communication dans toutes les géographies travaillées avec notre partenaire



Des innovations pertinentes

Le portefeuille évolue vers des solutions de repas pratiques et adaptées à de nouvelles réalités de consommation



Un focus sur les produits "repas complets" aux USA

Une volonté forte de montée en distribution en fin de second semestre sur le premier marché mondial de l'alimentaire



Performance Financière 1^{er} semestre 2025-2026

Par **Grégory SANSON**

Directeur Performance et Finance

En conformité avec la norme comptable IFRS 5, les éléments du compte de résultat relatifs aux activités de salades en sachet en France et en Allemagne, cédées le 31 mars 2025 pour les activités en Allemagne et le 17 juillet 2025 avec effet rétroactif au 1^{er} juillet 2025 pour les activités en France, sont regroupés dans le compte de résultat des états financiers publiés sous la rubrique “résultat net des activités non poursuivies”.



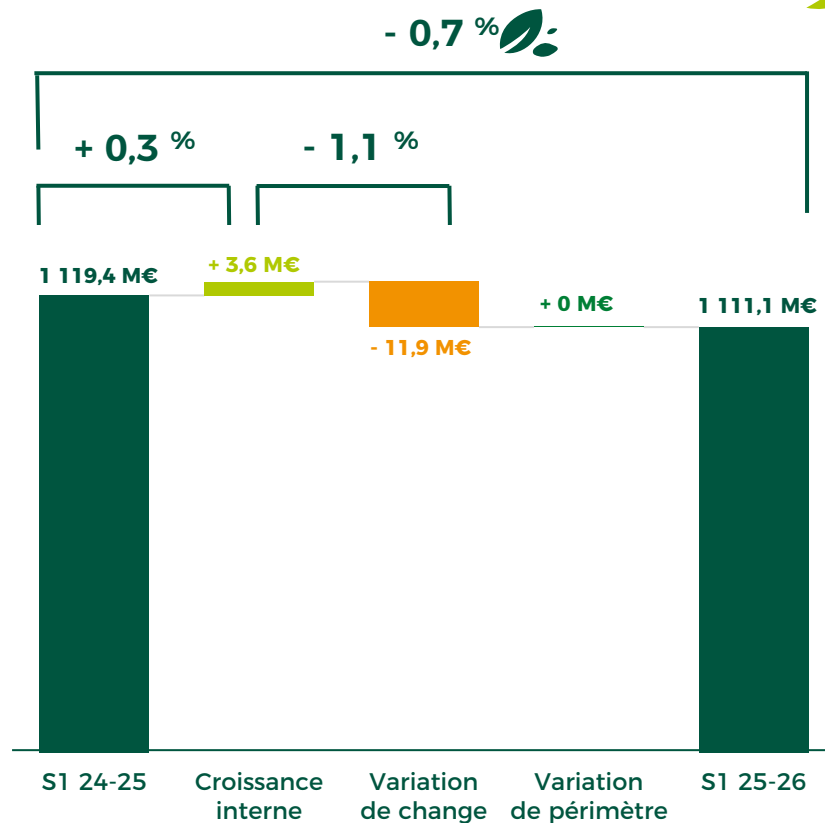
PERFORMANCE FINANCIERE 1^{er} SEMESTRE 2025-2026

Nous délivrons une performance quasi stable qui reflète un contexte difficile

- **Le chiffre d'affaires est quasi stable comparé à l'année précédente**
- **La rentabilité opérationnelle en léger retrait dans un contexte adverse**
- **Une cession effective des activités salades en sachet qui illustre notre gestion active du portefeuille d'activité en France et impacte favorablement le résultat net consolidé**
- **La structure financière doit se renforcer par la baisse des surstocks engagée**

Le chiffre d'affaires est quasi stable comparé à l'année précédente

- Une croissance solide dans les pays émergents
- Un rééquilibrage des ventes à marques de distributeurs (37 %) et marques (63 %)
- Un affaiblissement du dollar qui impacte défavorablement le chiffre d'affaires publié



* en données comparables

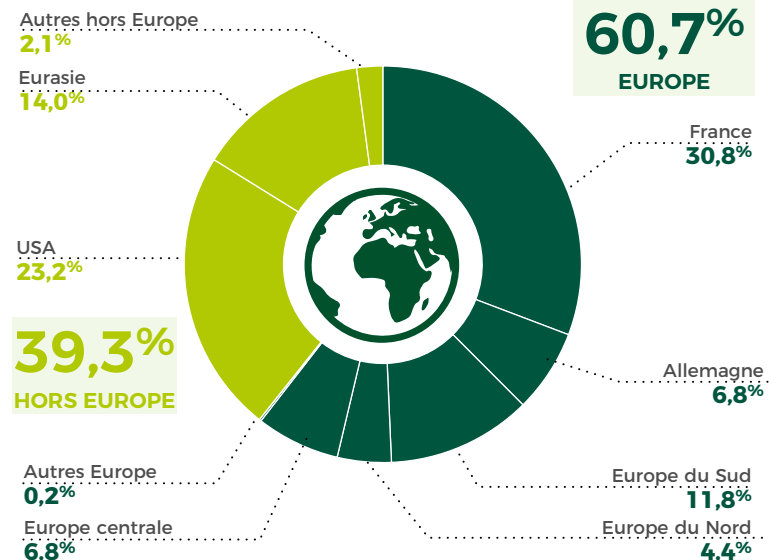
Le chiffre d'affaires progresse légèrement en Europe comme hors Europe

- En Europe, la tension sur les prix de vente bride la croissance
- Aux Etats-Unis, les ventes souffrent d'un contexte de consommation et de marchés en retrait
- La zone Eurasie & emerging markets reste un moteur de croissance robuste (+ 6,7 %)



Répartition géographique du chiffre d'affaires

S1 2025-2026



Croissance S1 2025-2026

A taux de change et périmètre constants



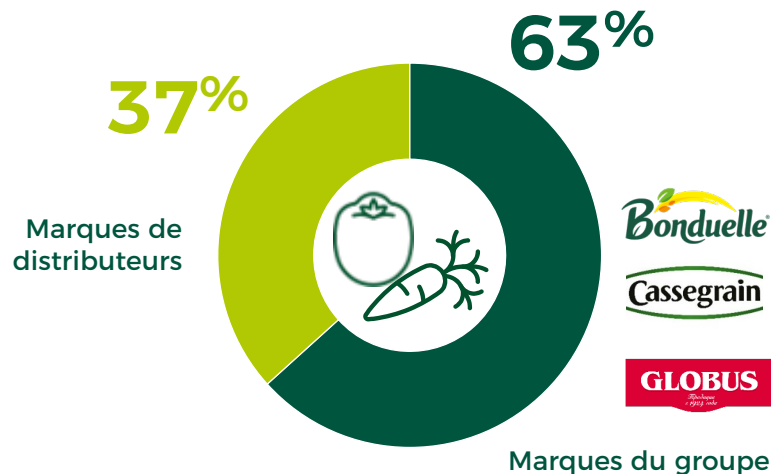
Les dynamiques des marques et marques de distributeurs sont bousculées

- Bonduelle, Cassegrain affichent des performances solides en France et dans les pays émergents
- Aux Etats-Unis, la marque est encore en conquête de distribution et l'offre lunch bowls sera déployée en Q4
- Les marques de distributeurs se rééquilibrent en Europe
 - Les tarifs douaniers (c. 50 %) limitent désormais les importations de maïs chinois
 - Mais les stocks encore importants maintiennent des prix très bas



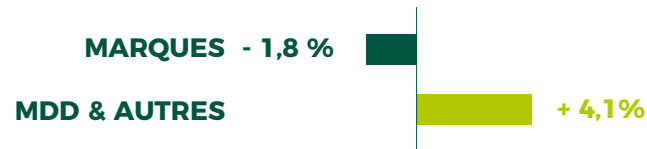
Répartition du chiffre d'affaires par marque

S1 2025-2026



Croissance S1 2025-2026

A taux de change et périmètre constants

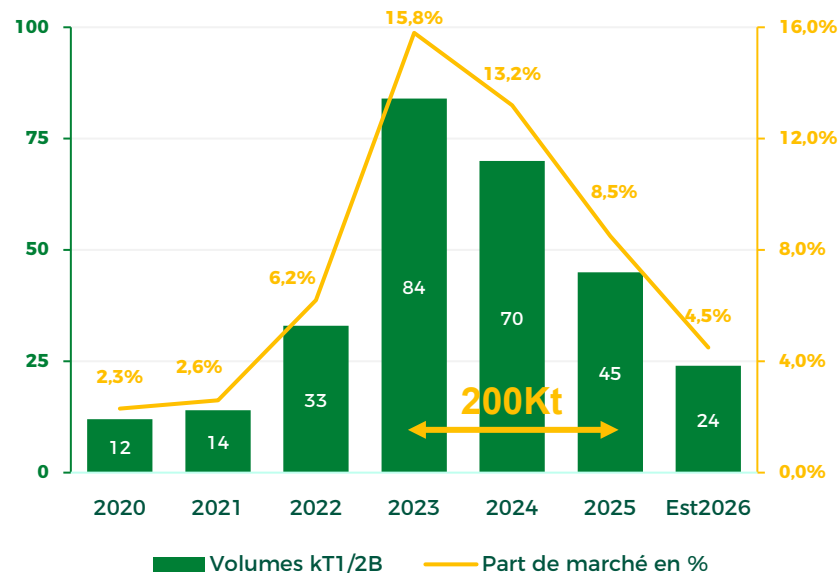




Les importations de 200.000 tonnes de maïs chinois en 3 ans sont progressivement régulées

- Des droits de douane (c. 50 %) s'appliquent désormais sur le maïs chinois
- La baisse des surstocks des intervenants européens est amorcée mais limite encore les programmes de production
- Le marché est désormais exempt de distorsion de concurrence

Importation maïs chinois - volumes et part de marché



Source : Eurostat



Une rentabilité opérationnelle sous pression

Evolution du résultat opérationnel courant

	S1 24-25	S1 25-26		
	publié à taux de change courants	à taux de change courants	à taux de change constants	
Chiffre d'affaires	1 119,4 M€	1 111,1 M€	1 123,0 M€	+ 0,3 % à taux de change constants
Résultat opérationnel courant	48,0 M€	50,5 M€	47,0 M€	- 2,2 % à taux de change constants
% chiffre d'affaires	4,3 %	4,5 %	4,2 %	-10 bps à taux de change constants

- L'accélération des programmes de productivité et la maîtrise des coûts de structure permettent de neutraliser les vents contraires rencontrés sur le premier semestre
- La marge opérationnelle courante est quasi stable et reste à un niveau trop bas



Une quasi-stabilité de la rentabilité grâce à nos programmes d'efficience

Chiffre d'affaires et résultat opérationnel courant par zone

A taux de change et périmètre constants

EUROPE		HORS EUROPE	
S1 24-25	S1 25-26	S1 24-25	S1 25-26
Chiffre d'affaires		Chiffre d'affaires	
672,3 M€	673,7 M€	447,1 M€	449,3 M€
Résultat opérationnel courant		Résultat opérationnel courant	
37,4 M€	36,6 M€	10,6 M€	10,3 M€
% chiffre d'affaires		% chiffre d'affaires	
5,6 %	5,4 %	2,4 %	2,3 %

Europe

- Les programmes de productivité permettent de limiter l'impact défavorable de la baisse des prix en marques de distributeurs et la sous activité industrielle

















Hors Europe







- Les initiatives de redressement de la rentabilité aux Etats-Unis continuent de livrer des performances significatives et la contribution toujours croissante des pays émergents permettent de compenser la crise agricole au Etats-Unis



Le résultat net des activités poursuivies progresse

Evolution du résultat net

	S1 24-25	S1 25-26	▲
Chiffre d'affaires 	1 119,4 M€	1 111,1 M€	- 0,7 % 
Résultat opérationnel courant 	48,0 M€	50,5 M€	+ 5,1 % 
Eléments non récurrents 	(3,1) M€	(4,9) M€	- 59,0 % 
Résultat opérationnel 	44,9 M€	45,5 M€	+ 1,4 % 
Résultat financier 	(17,8) M€	(15,5) M€	+ 13,1 % 
Impôts 	(12,7) M€	(13,8) M€	- 8,6 % 
Mises en équivalence 	2,8 M€	4,1 M€	+ 46,4 % 
Résultat net des activités poursuivies	17,2 M€	20,4 M€	+ 18,5 % 
% de CA 	1,5 %	1,8 %	

-  Des éléments non récurrents liés à la transformation de l'organisation du groupe en particulier aux Etats-Unis, la cession de l'activité industrielle au Brésil et la résolution d'un litige fournisseur
-  Un résultat financier en amélioration :
 -  baisse du coût de l'endettement
 -  résultat de change à l'équilibre
-  Charge d'impôt et taux effectif élevés liés à la non-activation des pertes US
-  Des mises en équivalence correspondant à la quote-part de résultats (35 %) dans Nortera (conserve et surgelé en Amérique du Nord)



Le résultat net consolidé est renforcé par les activités non poursuivies

Evolution du résultat net

	S1 24-25	S1 25-26	▲
Chiffre d'affaires	1 119,4 M€	1 111,1 M€	- 0,7 %
Résultat opérationnel courant	48,0 M€	50,5 M€	+ 5,1 %
Eléments non récurrents	(3,1) M€	(4,9) M€	- 59,0 %
Résultat opérationnel	44,9 M€	45,5 M€	+ 1,4 %
Résultat financier	(17,8) M€	(15,5) M€	+ 13,1 %
Impôts	(12,7) M€	(13,8) M€	- 8,6 %
Mises en équivalence	2,8 M€	4,1 M€	+ 46,4 %
Résultat net des activités poursuivies	17,2 M€	20,4 M€	+ 18,5 %
% de CA	1,5 %	1,8 %	
Résultat net des activités non poursuivies	(22,3) M€	36,0 M€	N/A
Résultat net de l'ensemble consolidé	(5,0) M€	56,5 M€	N/A
% de CA	(0,5) %	5,1 %	

- ▼ Le résultat des activités non poursuivies comprend au titre de 2025-2026 le résultat de cession comptable de l'activité salades en sachet en France. Ce montant est à mettre en regard sur la charge de 31,2 millions d'euros enregistrée sur l'ensemble de l'année 2024-2025 liée principalement aux restructurations pré-acquisitions opérées en France
- Les progressions des résultats des activités poursuivies et non poursuivies permettent de dégager un résultat net de 56,5 millions d'euros sur le semestre



Le cash flow opérationnel courant s'améliore

Evolution du cash flow

	S1 24-25	S1 25-26	▲	
Chiffre d'affaires	1 119,4 M€	1 111,1 M€	- 0,7 %	▼
Résultat opérationnel courant	48,0 M€	50,5 M€	+ 5,1 %	▲
% chiffre d'affaires	4,3 %	4,5 %	+ 25 bps	▲
Dépréciation	(49,9) M€	(49,0) M€	- 1,9 %	▲
REBITDA* 	97,9 M€	99,4 M€	+ 1,5 %	▲
% chiffre d'affaires	8,7 %	8,9 %	+ 20 bps	▲
Investissements en immobilisations	(36,1) M€	(29,5) M€	- 18,4 %	▲
Δ Besoin en Fond de Roulement (BFR)	(195,6) M€	(196,8) M€	- 0,6 %	▼
Cash flow opérationnel courant 	(133,8) M€	(126,8) M€	+ 5,2 %	▲

* EBITDA récurrent y compris IFRS 16

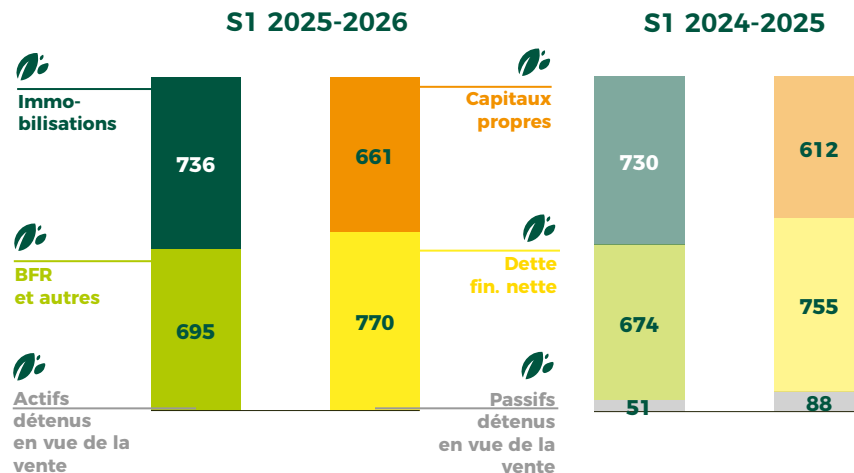
- Du fait de la saisonnalité du besoin en fonds de roulement du groupe (constitution des stocks en période estivale), le premier semestre génère systématiquement un cash flow récurrent négatif
- Sous l'effet d'une amélioration du résultat opérationnel courant et d'investissements plus limités sur le semestre, la consommation de cash flow est inférieure à l'exercice précédent
- Une activité en retrait sur le premier trimestre avant un redressement en fin de deuxième trimestre ne permet pas de matérialiser la baisse attendue du besoin en fond de roulement sur le semestre



Une structure financière qui reste solide, et doit se renforcer par la baisse des surstocks

- L'évolution du besoin en fond de roulement sur le semestre ne permet pas de matérialiser une baisse de la dette au 31 décembre 2025
- La limitation des programmes de production et des volumes de ventes plus soutenus devront permettre au groupe de renforcer sa structure financière

Bilan simplifié (en M€) - y/c IFRS 16 & 5



Gearing ⁽¹⁾

116 %

123 %

⁽¹⁾ Dette financière nette / capitaux propres



RELANCEMENT DE LA MARQUE BONDUELLE, UN EVENEMENT MAJEUR

Par **Céline Barral**

Directrice de la Stratégie, des Marques et de l'Impact



Bonduelle[®]

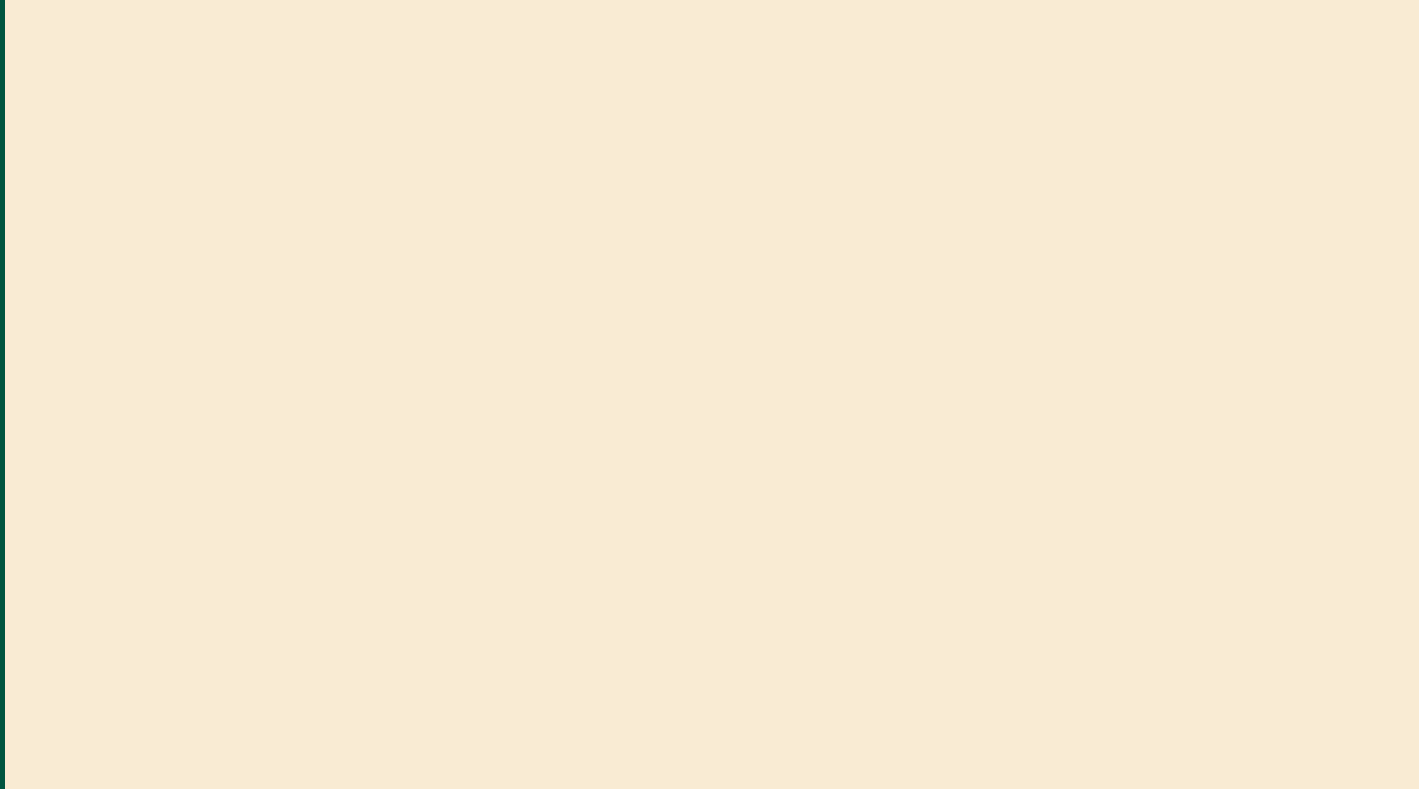
Quand c'est BON
CA SE VOIT

Quand c'est BON
IL FAUT LE DIRE

Quand c'est BON
ON Y REVIENT



Une nouvelle identité moderne et impactante





MEDITERRANEE

LÉGUMES DU SOLEIL & POMMES DE TERRE

SANS CONSERVATEURS!
10 ans
750g



Bonduelle
CAROTTES
CORPES

Bonduelle
BIO

Bonduelle

LENTILLES
CUISES

Bonduelle
MAÏS
duelle

Bonduelle
KIDNEY
BOHNEN

Bonduelle
HARICOTS
VERTS

Bonduelle
POIS
BOUX

Bonduelle
HARICOTS
VERTS

Bonduelle

PURÉE 4 SAVEURS

HARICOTS VERTS,
COURGETTES,
POIS & CRÈME

Bonduelle
GOLDMAÏS
MIXED MIX

Bonduelle
POIS
BOUX

SANS PESTICIDES

SANS
CONSERVATEURS²

CULTIVÉS EN FRANCE



Récoltés frais en saison

CULTIVÉ EN FRANCE



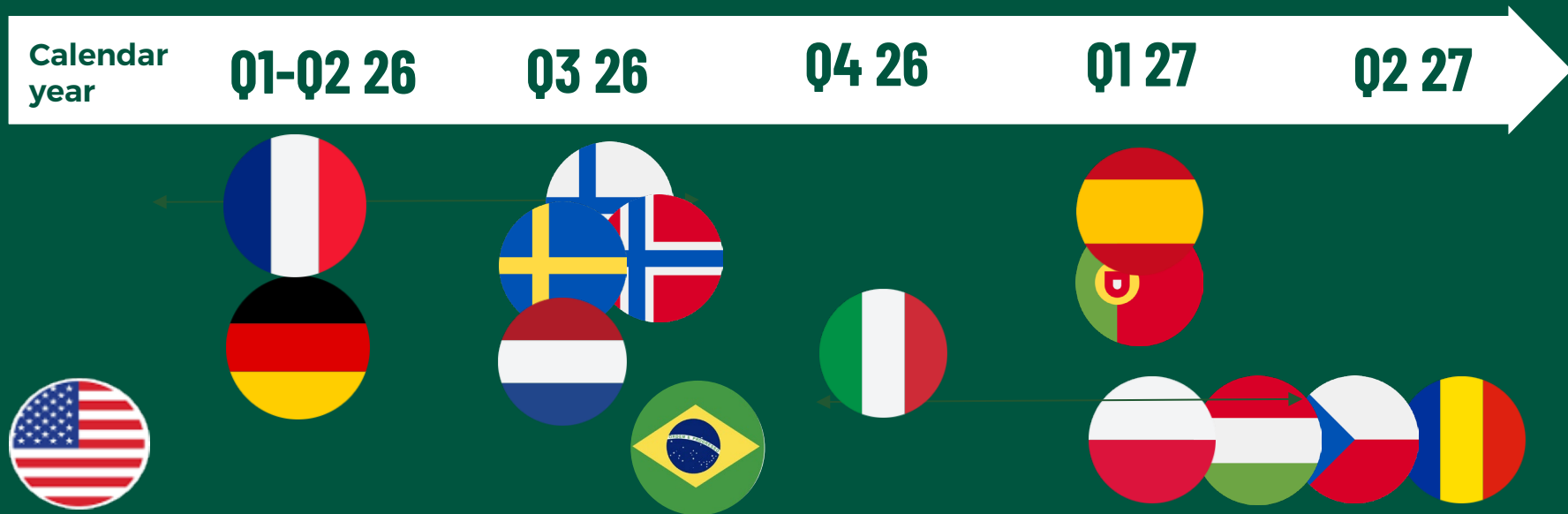
BON choix !



En tant qu'entreprise certifiée B Corp, nous sommes fiers de faire partie d'une communauté d'entreprises qui agissent ensemble pour transformer l'économie et participent à des actions collectives en faveur d'un objectif commun : **une économie mondiale au service des humains et du vivant.**



Dans toutes les géographies





Une campagne puissante dès avril, qui positionne le "Bon" comme un choix facile et désirable



SOCIAL

TV

PR & EVENT

INSTORE

Et fait entrer la marque dans tous les moments "food" de la vie des consommateurs



Des innovations prometteuses qui illustrent la transformation de notre portefeuille

Culinarité



Oct 25

+1pt de pénétration sur la marque

Praticité



Oct 25

Rotations X2 vs prévisions

Famille



Oct 25

Taux de réachat X2 vs prévisions

Santé



Mars 2026




CONCLUSION


Par **Xavier UNKOVIC**

Directeur Général

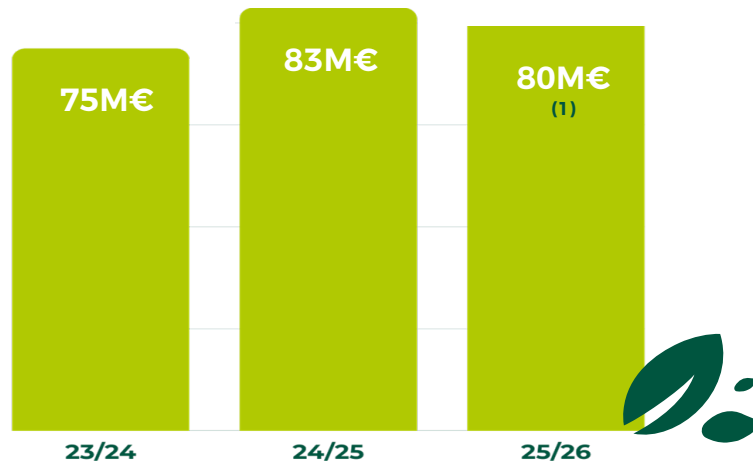
Bonduelle poursuit sa transformation

 Qui s'inscrit dans la durée

 Malgré les vents contraires : surstocks liés aux importations chinoises, la guerre des prix et crise agricole US

 Avec une tension forte sur le résultat opérationnel courant et des progrès significatifs de résultat net

(1) A taux de change et périmètre constants



Rentabilité Opérationnelle Courante

Merci



B GROUPE
BONDUELLE
La nature, notre futur



B GROUPE
BONDUELLE
La nature, notre futur