

Communiqué de presse

Paris, le 22 octobre 2024

Publié à 18h30 CET

Résultats du troisième trimestre 2024 : Verallia retrouve une croissance organique modérée des volumes dans un environnement de marché toujours difficile

FAITS MARQUANTS DU TRIMESTRE

- **Reprise d'une croissance organique des volumes au troisième trimestre (T3)** par rapport à l'année précédente, complétée par l'acquisition en Italie
- **Chiffre d'affaires en recul à 871 M€ au T3**, soit -6,6 % par rapport au T3 2023 en données publiées (-4,7 % à taux de change et périmètre constants)¹
- **EBITDA ajusté² T3 à 210 M€ (marge de 24,1 %)** contre 256 M€ en T3 2023 (marge de 27,5 %)
- **Hausse du ratio d'endettement net à 2,3x l'EBITDA ajusté des 12 derniers mois**, contre 1,9x au 30 juin 2024 et 1,2x au 31 décembre 2023 (impact de l'**acquisition des activités verrières de Vidrala en Italie** pour une valeur d'entreprise de 230 M€)
- **Inauguration du four 100% électrique de Cognac, première mondiale** dans l'industrie du verre d'emballage alimentaire et une avancée majeure pour la **décarbonation de la filière avec 60% d'émissions de CO₂ en moins par rapport à un four traditionnel**
- **EBITDA ajusté 2024 attendu aux environs de celui de 2022**

« Dans un environnement de marché toujours difficile, Verallia continue de délivrer une profitabilité solide malgré une reprise très progressive de la demande telle qu'annoncé en juillet 2024. Le groupe poursuit la mise en œuvre de ses plans d'actions, avec une stricte discipline sur la gestion opérationnelle et la maîtrise des coûts. Ainsi, le groupe vise toujours un EBITDA ajusté pour 2024 aux environs de celui de 2022.

Par ailleurs, le groupe continue de miser sur l'avenir et de mettre en application sa stratégie RSE avec l'inauguration récente du four électrique de Cognac, une première mondiale pour l'industrie des emballages en verre alimentaire », a commenté Patrice Lucas, Directeur Général du Groupe.

¹ 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 -9,7 % lors du troisième trimestre de 2024 par rapport au T3 2023.

² 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.

CHIFFRE D'AFFAIRES

En millions d'euros	T3 2024	T3 2023
Chiffre d'affaires	870,6	931,8
Croissance reportée	-6,6 %	+6,0 %
Croissance organique	-4,7 % (-9,7 % hors Argentine)	+11,3 % (+4,9 % hors Argentine)

En millions d'euros	9M 2024	9M 2023
Chiffre d'affaires	2 635,2	3 074,5
Croissance reportée	-14,3 %	+22,1 %
Croissance organique	-8,7 % (-15,3 % hors Argentine)	+22,5 % (+18,6 % hors Argentine)

Le chiffre d'affaires sur le T3 atteint 870,6 M€, en baisse de -6,6 % en données reportées publiées par rapport au T3 2023. Sur les 9 premiers mois de 2024, le chiffre d'affaires s'élève à 2 635,2 M€, soit une baisse en données publiées de -14,3 % par rapport aux 9 premiers mois de 2023.

L'impact de l'effet de change s'établit à -5,3% soit -49,2M€ au T3 et -6,9 %, soit -211,0 M€ sur les 9 premiers mois de 2024. Il est lié en quasi-totalité à la forte dépréciation du peso argentin sur la période.

L'effet périmètre, suite à l'acquisition de centres de traitement de calcin en Ibérie au T4 2023 et surtout à l'acquisition de la filiale italienne de Vidrala en juillet 2024, a contribué pour **32,1 M€ soit +3,4% au T3 et pour 37,8 M€, soit +1,2 % sur les 9 premiers mois de 2024.**

À taux de change et périmètre constants, le chiffre d'affaires du T3 est en retrait de -4,7 % (-9,7 % hors Argentine), et le chiffre d'affaires des neufs premiers mois de 2024 de -8,7 % (-15,3 % hors Argentine). Les volumes du troisième trimestre sont, à périmètre comparable, supérieurs à ceux de l'année dernière dans la plupart des segments de marché, notamment la bière et les pots pour la nourriture. La reprise de l'activité reste toutefois très progressive en Europe, avec des niveaux d'activité au T3 globalement en ligne avec le T2, une consommation finale atone et pour certains segments de marché comme les spiritueux des niveaux de stocks toujours élevés en aval de la chaîne de valeur.

Les volumes de ventes sur les 9 premiers mois de 2024 restent en retrait par rapport au 9M 2023, impactés par une base de comparaison très élevée sur le premier semestre. Si les volumes sont en hausse dans le segment de la bière, les spiritueux et les boissons non alcoolisées affichent une performance négative.

Sur le T3, les prix de vente sont en baisse sur l'ensemble des segments et la tendance à la baisse des prix s'est poursuivie en Europe, les négociations de prix du S1 prenant leur plein effet. Les prix de vente sont en baisse sur les 9 premiers mois et contribuent également à la baisse du chiffre d'affaires. Le mix a quant à lui enregistré une contribution positive au T3, même s'il reste négatif sur les 9 premiers mois de l'année.

Par zone géographique :

- En Europe du Sud et de l'Ouest, on observe une forte croissance des volumes au T3 par rapport à 2023. Cette hausse s'explique notamment par une excellente performance de la bière et des pots alimentaires, qui génèrent une croissance organique en volume tout en bénéficiant de la contribution de l'acquisition en Italie. On observe également une reprise séquentielle des ventes de boissons non alcoolisées au T3. En cumul, les volumes de vente sont en léger retrait sur les 9 premiers mois de 2024, impactés par un déclin des volumes de boissons non-alcoolisées et de spiritueux.
- En Europe du Nord et de l'Est, le troisième trimestre est en repli affecté par les mauvaises performances des boissons non-alcoolisées et des vins tranquilles en Allemagne. Les volumes se stabilisent suite au fort rebond séquentiel du T2, avec une nette hausse sur les pots alimentaires, mais restent à des niveaux bas. Sur 9M 2024, la performance de la région reste fortement affectée par les ventes de spiritueux au Royaume-Uni ainsi que des bières en Allemagne.
- En Amérique latine, les volumes sont en forte croissance au T3, portés par les segments des bières et des boissons non-alcoolisées et des pots alimentaires. La région affiche de très bonnes performances avec des évolutions positives dans tous les pays et presque tous les segments. Le cumul 9M reste également globalement positif avec des bonnes performances au Brésil et au Chili.

EBITDA AJUSTÉ

En millions d'euros	T3 2024	T3 2023
EBITDA ajusté	210,0	256,1
Marge d'EBITDA ajusté	24,1 %	27,5 %

En millions d'euros	9M 2024	9M 2023
EBITDA ajusté	641,3	915,1
Marge d'EBITDA ajusté	24,3 %	29,8 %

L'EBITDA ajusté s'établit à 210,0 M€ sur le T3 2024, soit une marge d'EBITDA ajusté de 24,1%, stable par rapport au S1 à 24,4%. Sur les 9 premiers mois, l'EBITDA ajusté s'affiche à 641,3 M€ avec une marge de 24,3 % (29,8% en 2023).

La baisse de l'activité impacte l'EBITDA pour -36 M€ au T3 et pour -199 M€ sur les 9 premiers mois de 2024. Elle est principalement liée au S1 à une baisse des volumes de vente (le déstockage le long de la chaîne de valeur est bien avancé dans de nombreux segments mais continue d'affecter la demande), et sur l'ensemble des neuf premiers mois à une base de comparaison défavorable en termes de variation de stocks (reconstitution en 9M 2023 et pas cette année). Le *spread*³ d'inflation est négatif

³ 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)).

et s'affiche à -21 M€ au T3, malgré la contribution positive de l'Argentine pour 12 M€. Sur 9 mois, ce même *spread* est négatif à hauteur de -75 M€ malgré une contribution positive de l'Argentine pour 62 M€.

L'effet défavorable des taux de change a atteint -16 M€ au T3 et -63 M€ sur les 9 premiers mois de 2024. Il est en quasi-totalité lié à la dépréciation du peso argentin et compense en valeur absolue l'impact positif des hausses de prix et du *spread* en monnaie locale.

Enfin, le Plan d'Action de Performance (PAP) délivre une nouvelle fois d'excellents résultats, générant une réduction nette des coûts de production *cash* de 2,7 % soit 49,3 M€ sur les 9 premiers mois dont 16,8 M€ pour le seul T3.

BILAN FINANCIER SOLIDE

À fin septembre 2024, l'endettement net de Verallia s'élève à 1 888 M€, conduisant à **un ratio d'endettement de 2,3x l'EBITDA ajusté des 12 derniers mois** contre 1,9x au 30 juin 2024 et 1,2x au 31 décembre 2023. La hausse du ratio d'endettement net fait suite à l'acquisition en juillet des activités verrières de Vidrala en Italie, intégralement financée par de la dette externe.

Le Groupe bénéficie d'une **liquidité⁴ de 649 M€** au 30 septembre 2024, après versement de dividendes de 252 M€ en mai 2024.

Les deux agences de notations **S&P** et **Moody's** ont confirmé le positionnement *Investment Grade* du Groupe, avec des notes de crédit respectivement de BBB-, *outlook* Stable en mai 2024 et Baa3, *outlook* Stable en mars 2024.

Dans le cadre de la diversification de ses sources de financement et l'allongement de ses maturités, Verallia envisage la mise en place d'un financement obligataire qui serait affecté partiellement au remboursement d'une partie de la dette existante du Groupe.

VERALLIA INAUGURE SON PREMIER FOUR 100 % ÉLECTRIQUE : UNE PREMIÈRE MONDIALE DANS L'INDUSTRIE DU VERRE D'EMBALLAGE ALIMENTAIRE ET UNE AVANCÉE MAJEURE POUR LA DÉCARBONATION DE LA FILIÈRE

Verallia, leader européen et troisième producteur mondial de l'emballage en verre, a inauguré le premier four 100 % électrique, dans son usine de Cognac. **Avec une réduction de 60 % des émissions de CO₂ par rapport à un four traditionnel**, cette innovation technologique s'inscrit dans la **stratégie ambitieuse** de décarbonation du Groupe et marque une étape décisive vers un avenir plus durable pour l'industrie verrière.

Face à l'urgence climatique, **Verallia s'engage depuis plusieurs années pour décarboner ses activités**. Au travers d'une feuille de route RSE claire et robuste, le Groupe vise une réduction de 46 % de ses émissions (scopes 1 et 2) d'ici 2030 par rapport à 2019.

Ainsi, dans le cadre de cette stratégie, le Groupe a annoncé en 2021 **la construction de son premier four verrier 100 % électrique, pour un investissement de 57 millions d'euros, marquant ainsi une étape majeure vers une production plus durable**.

⁴ Calculée comme la trésorerie disponible + les lignes de crédit renouvelables non tirées - l'encours de titres de créances négociables (Neu CP).



Fruit d'un partenariat stratégique avec Fives, groupe international d'ingénierie industrielle d'origine française, ce four représente une avancée majeure pour la production de verre blanc et extra-blanc. **Avec une capacité de 180 tonnes de verre par jour, représentant 300 000 bouteilles, il permet de réduire les émissions de CO₂ de 60 % par rapport à un four traditionnel.**

Cette innovation répond **aux objectifs du Groupe de réduire drastiquement ses émissions carbonées à travers une politique d'investissements ambitieuse**, visant notamment à transformer les technologies, les ressources et les équipements industriels utilisés sur ses sites.

PERSPECTIVES 2024

Comme anticipé et communiqué en juillet, l'environnement de marché est resté difficile au troisième trimestre. La consommation finale en Europe est toujours atone et le déstockage reste en cours en aval de la chaîne de valeur en particulier pour les vins et les spiritueux. De plus, certains segments très orientés à l'export souffrent de la résurgence de tensions commerciales entre certains pays.

Verallia continue à viser, pour l'année 2024, un EBITDA ajusté aux environs de celui de 2022 malgré un environnement de marché toujours difficile, et a pour objectif de débiter 2025 dans les meilleures conditions possibles avec des stocks et des coûts sous contrôle.

En ce qui concerne les objectifs financiers à moyen terme 2022-24 annoncés en 2021, une revue détaillée de la situation estimée à fin 2024 est présentée en annexe.

Une conférence analystes aura lieu le mercredi 23 octobre 2024 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.

CALENDRIER FINANCIER

- 19 janvier 2025 : début de la *quiet period*.
- 19 février 2025 : résultats financiers du T4 et de l'année 2024 - Communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique/présentation le lendemain à 9h00 CET.
- 2 avril 2025 : début de la *quiet period*.
- 23 avril 2025 : résultats financiers du T1 2025 - Communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique/présentation le lendemain à 9h00 CET.
- 25 avril 2025 : Assemblée Générale Annuelle des actionnaires.
- 8 juillet 2025 : début de la *quiet period*.
- 29 juillet 2025 : résultats semestriels 2025 - Communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique/présentation le lendemain à 9h00 CET.
- 1er octobre 2025 : début de la *quiet period*.
- 22 octobre 2025 : résultats financiers T3 2025 - Communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique/présentation le lendemain à 9h00 CET.

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 près de 11 000 collaborateurs et 35 usines verrières dans 12 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 3,9 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2023.

La stratégie RSE de Verallia a été récompensée par la médaille Platinum Ecovadis, ce qui place le Groupe dans le Top 1 % des entreprises évaluées par Ecovadis. Notre objectif de réduction des émissions de CO₂ fixé à - 46 % sur les scopes 1 et 2 entre 2019 et 2030 est validé par SBTi (Science Based Targets Initiative). Il est aligné à la trajectoire de limitation du réchauffement climatique à 1,5 °C fixé par l'accord de Paris.

Verallia est coté sur le compartiment A du marché réglementé d'Euronext Paris (Ticker : VRLA – ISIN : FR0013447729) et figure dans les indices suivants : CAC SBT 1.5°, STOXX600, SBF 120, CAC Mid 60, CAC Mid & Small et CAC All-Tradable.

Contacts presse

Sara Natij & Laurie Dambrine
verallia@comfluence.fr | +33 (0)7 68 68 83 22

Contact relations investisseurs

David Placet | david.placet@verallia.com
Michele Degani | michele.degani@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 4 « Facteurs de risques » du document d'enregistrement universel déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (« AMF ») et disponible sur le site Internet de la Société (www.verallia.com) et celui de l'AMF (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. 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. 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

<i>En millions d'euros</i>	T3 2024	T3 2023
Chiffre d'affaires	870,6	931,8
Croissance reportée	-6,6 %	+6,0 %
Croissance organique	-4,7 %	+11,3 %
Croissance organique hors Argentine	-9,7 %	+4,9 %
EBITDA ajusté	210,0	256,1
Marge Groupe	24,1 %	27,5 %
Dettes nettes en fin de période	1 888,0	1 304,2
EBITDA ajusté sur les 12 derniers mois	834,2	1 126,4
<i>Dettes nettes / EBITDA ajusté des 12 derniers mois</i>	2,3x	1,2x

<i>En millions d'euros</i>	9M 2024	9M 2023
Chiffre d'affaires	2 635,2	3 074,5
Croissance reportée	-14,3 %	+22,1 %
Croissance organique	-8,7 %	+22,5 %
Croissance organique hors Argentine	-15,3 %	+18,6 %
EBITDA ajusté	641,3	915,1
Marge Groupe	24,3 %	29,8 %
Dettes nettes en fin de période	1 888,0	1 304,2
EBITDA ajusté sur les 12 derniers mois	834,2	1 126,4
<i>Dettes nettes / EBITDA ajusté des 12 derniers mois</i>	2,3x	1,2x

Nouvelle présentation des tableaux de passage (Impact Argentine)

Le groupe a jusqu'ici présenté ses tableaux de passage en incluant l'impact de l'Argentine dans chaque rubrique tel que représenté ci-dessous dans la colonne "Analyse groupe".

Du fait de la situation économique de l'Argentine (hyper-inflation et forte dévaluation de la monnaie) et afin de présenter plus clairement la performance du groupe, nous proposons ci-dessous une seconde version des tableaux de passage isolant dans une rubrique séparée l'impact net de l'Argentine sur les variations de chiffre d'affaires et d'EBITDA ajusté d'une période à l'autre (colonne "Analyse hors Argentine"). Cette nouvelle présentation facilite la compréhension de la performance de Verallia en termes de volume, prix / mix, spread etc.

Évolution du chiffre d'affaires par nature en millions d'euros au T3

En millions d'euros		Analyse groupe	Analyse hors Argentine ⁵
Chiffre d'affaires Q3 2023	931,8		
Volumes		+7,0	+5,3
Prix / Mix		-51,0	-91,8
Taux de change		-49,2	-8,4
Périmètre		+32,1	+32,1
Argentine			+1,6
Chiffre d'affaires Q3 2024	870,6		

Évolution du chiffre d'affaires par nature en millions d'euros sur les 9 premiers mois

En millions d'euros		Analyse groupe	Analyse hors Argentine ⁵
Chiffre d'affaires 9M 2023	3 074,5		
Volumes		-161,6	-185,0
Prix / Mix		-104,5	-271,8
Taux de change		-211,0	-21,3
Périmètre		+37,8	+37,8
Argentine			+1,1
Chiffre d'affaires 9M 2024	2 635,2		

Évolution de l'EBITDA ajusté par nature en millions d'euros au T3

En millions d'euros		Analyse groupe	Analyse hors Argentine ⁵
EBITDA ajusté Q3 2023	256,1		
Contribution de l'activité		-36,0	-35,4
Spread prix-mix / coûts		-21,3	-33,7
Productivité nette		+16,8	+14,8
Taux de change		-15,8	-3,0
Autres		+10,3	+9,2
Argentine			+1,9
EBITDA ajusté Q3 2024	210,0		

⁵ La colonne « Analyse hors Argentine » présente l'ensemble des données du tableau de passage excluant l'Argentine, son impact net sur la période étant reporté dans la seule ligne « Argentine ».

Évolution de l'EBITDA ajusté par nature en millions d'euros sur les 9 premiers mois

En millions d'euros		Analyse groupe	Analyse hors Argentine ⁵
EBITDA ajusté 9M 2023	915,1		
Contribution de l'activité		-198,9	-201,3
Spread prix-mix / coûts		-74,8	-136,7
Productivité nette		+49,3	+44,6
Taux de change		-63,0	-6,3
Autres		+13,5	+31,9
Argentine			-6,0
EBITDA ajusté 9M 2024	641,3		

Tableau de passage du résultat opérationnel vers l'EBITDA ajusté

En millions d'euros	9M 2024	9M 2023
Résultat opérationnel	362,7	663,5
Amortissements et dépréciations ⁶	257,5	243,1
Coûts de restructuration	12,7	2,8
Coûts d'acquisition et de M&A	1,9	0,5
IAS 29 Hyperinflation (Argentine) ⁷	(1,7)	(1,2)
Plan d'actionnariat du management et coûts associés	4,7	6,4
Autres	3,5	-
EBITDA ajusté	641,3	915,1

IAS 29 : hyperinflation en Argentine

Depuis 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.

Sur les neuf premiers mois de l'année 2024, l'impact net sur le chiffre d'affaires est de 5,1 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 ».

⁶ 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.

⁷ Le Groupe applique la norme IAS 29 (Hyperinflation) depuis 2018.

Structure financière

En millions d'euros	Montant nominal ou max. tirable	Taux nominal	Maturité finale	30 septembre 2024
Emprunt obligataire <i>Sustainability-Linked</i> mai 2021 ⁸	500	1,625 %	Mai 2028	501,4
Emprunt obligataire <i>Sustainability-Linked</i> novembre 2021 ⁸	500	1,875 %	Nov. 2031	502,3
Prêt à terme B – TLB ⁸	550	Euribor + 1,50 %	Avr. 2028	550,6
Prêt à terme 2024 TLV24 ⁸	250	Euribor + 1,05 %	Avr. 2027 + deux extensions d'un an	252,5
Ligne de crédit renouvelable RCF	550	Euribor + 1,00 %	Avr. 2029 + extension d'un an	-
Titres de créances négociables (Neu CP) ⁸	500			398,1
Autres dettes ⁹				183,9
Dettes totales				2 388,7
Trésorerie et équivalents de trésorerie				(500,7)
Dettes nettes				1 888,0

Au 30/09/2024, le total des dettes financières¹⁰ s'élève à 2 380,2 millions d'euros, contre 2 105,5 millions d'euros au 30/06/2024.

L'augmentation sur le troisième trimestre 2024 est principalement liée au tirage intégral du prêt de 250 millions d'euros le 1^{er} juillet 2024 lié au financement de l'acquisition de Vidrala Italia.

⁸ Incluant les intérêts courus.

⁹ Dont loyers IFRS 16 (74,4 M€).

¹⁰ La dette totale de 2 388,7m€ intègre 8,5m€ de dérivés sur financement, soit un total de dettes financières de 2 380,2m€.

Objectifs à moyen terme (2022-24) (annoncés en 2021)

	2022-2023-2024	Hypothèses	Situation à fin 2023	Situation estimée à fin 2024
Croissance organique des ventes¹¹	+4-6 % TCAM	La moitié provenant des volumes et la moitié du prix/mix Inflation modérée des coûts des matières premières et de l'énergie après 2022	26 % TCAM	Supérieur à 6%
Marge d'EBITDA ajusté	28 %-30 % en 2024	Spread d'inflation prix/coût positif PAP net > 2 % du coût de production cash i.e. > 35 millions d'euros par an	EBITDA Ajusté : 1 108 M€ Marge: 28,4 %	Inférieur à 28 %
Free cash-flow cumulé¹²	c. 900 M€ sur 3 ans	Capex récurrents et stratégiques à environ 10 % des ventes, y compris les investissements liés au CO ₂ et 3 nouveaux fours d'ici 2024	729 M€ (2022-2023)	Inférieur à c. 900 M€
Résultat par action excluant le PPA¹³	c. 3 € en 2024	Coût moyen de financement avant impôts à environ 2 % Taux d'imposition effectif à 27 % environ	€4,40	Inférieur à c. 3 €
Politique de retour aux actionnaires	Croissance du DPA > 10 % par an + rachats d'actions relatifs	Croissance du résultat net > 10 % par an Trajectoire « Investment grade » (levier d'endettement net < 2x)	Dividendes : TCAM +43 % Rachat d'actions : 50 M€ Lever d'endett. net : 1,2x	Dividende 2024 à définir ultérieurement par le Conseil d'administration

¹¹ À taux de change et périmètre constants.

¹² Défini comme le Cash-flow des opérations - Autre impact d'exploitation - Intérêts financiers payés et autres coûts de financement - Impôts payés.

¹³ Résultat net par action excluant une charge d'amortissement des relations clients constatés lors de l'acquisition de l'activité emballage de Saint-Gobain, d'environ 0,38 € / action net d'impôts.

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 incluent également depuis 2021 les investissements liés à la mise en œuvre du plan de réduction des émissions de CO₂.

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.

Free Cash-Flow : Défini comme le Cash-flow des opérations - Autre impact d'exploitation - Intérêts financiers payés et autres coûts de financement - Impôts payés.

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, Royaume-Uni, 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 et, depuis le 1^{er} janvier 2023, les activités de Verallia aux Etats-Unis.

Liquidité : calculée comme la trésorerie disponible + les lignes de crédit renouvelables non tirées – l'encours de titres de créances négociables (Neu CP).

Amortissement des immobilisations incorporelles acquises par le biais de regroupements d'entreprises : correspond à l'amortissement des relations clients constatées lors de l'acquisition.