
Communiqué de presse

Le texte original anglais fait foi

Vevey, le 14 février 2019



Suivez les événements du jour en direct

09h00 CET [Retransmission de la conférence de presse](#)

14h00 CET [Audio-conférence avec les investisseurs](#) (en anglais)

Tous les détails:

www.nestle.com/media/mediaeventscalendar/allevnts/2018-full-year-results

Nestlé publie ses résultats annuels 2018

- La croissance organique s'élève à 3,0%, avec une croissance interne réelle solide de 2,5% et une adaptation des prix de 0,5%. La croissance a été soutenue par une dynamique plus forte aux Etats-Unis et en Chine, ainsi que dans la nutrition infantile.
- Les ventes totales publiées ont augmenté de 2,1% à CHF 91,4 milliards (2017: CHF 89,6 milliards). Les acquisitions nettes ont eu un impact positif de 0,7% et la variation des taux de change a réduit les ventes de 1,6%.
- La marge opérationnelle courante récurrente (UTOP) a atteint 17,0%, en hausse de 50 points de base. La marge opérationnelle courante (TOP) a augmenté de 30 points de base à 15,1%, reflétant des dépenses de restructuration plus élevées.
- Le bénéfice par action a progressé de 45,5% à CHF 3.36 sur base publiée. Le bénéfice récurrent par action a augmenté de 13,9% à taux de change constants et de 13,1% sur base publiée, pour atteindre CHF 4.02.
- Le cash flow libre a atteint CHF 10,8 milliards, en hausse de 15%.
- Le Conseil d'administration propose d'augmenter le dividende de 10 centimes, à CHF 2.45 par action. Nestlé entend porter à terme son programme de rachat d'actions actuel de CHF 20 milliards six mois plus tôt que prévu, d'ici fin 2019, grâce à la forte génération de cash flow libre. En 2018, un montant de CHF 13,9 milliards a été reversé aux actionnaires sous forme de dividendes et de rachats d'actions.
- Nestlé va explorer des options stratégiques pour l'activité de charcuterie *Herta* (charcuterie et produits carnés) comme une étape supplémentaire dans l'évolution de son portefeuille vers des catégories attrayantes à forte croissance.
- Prévisions 2019: amélioration continue de la croissance organique des ventes et de la marge opérationnelle courante récurrente pour atteindre nos objectifs 2020. Bénéfice récurrent par action à taux de change constants et rentabilité du capital prévus à la hausse.

Mark Schneider, Administrateur délégué de Nestlé: *«Nous sommes satisfaits des progrès que nous avons réalisés en 2018. Tous les indicateurs de performance financière se sont considérablement améliorés et nous avons vu un regain de croissance dans nos deux plus grands marchés, les Etats-Unis et la Chine, ainsi que dans notre activité de nutrition infantile. Nestlé continue d'investir dans la croissance future et, en même temps, a augmenté le montant reversé aux actionnaires par le biais de son dividende et de son programme de rachat d'actions.»*

Nous avons fait des progrès considérables dans la transformation de notre portefeuille et avons affiné notre orientation stratégique, renforçant en même temps les catégories et les régions géographiques clés à forte croissance. Notre stratégie Nutrition, Santé et Bien-être unique, articulée autour des produits alimentaires, boissons et produits de santé nutritionnelle, a gagné en clarté au fur et à mesure que nous avons conclu un nombre important de transactions et annoncé des revues stratégiques pour Nestlé Skin Health et Herta.

En 2018, nous avons nettement renforcé notre capacité d'innovation afin de maintenir notre leadership technologique et de réduire nos délais de mise sur le marché. Dans le secteur de l'alimentation et des boissons en mutation rapide, Nestlé a tous les atouts pour véritablement séduire les consommateurs avec des innovations pertinentes et des produits incontournables.

Nous avons réaffirmé notre leadership en matière de développement durable à un moment où de plus en plus de consommateurs et de régulateurs dans le monde recherchent des solutions aux problèmes environnementaux et sociétaux actuels. Notre action résolue et notre engagement ferme pour lutter contre le problème des déchets d'emballage au niveau mondial s'inscrivent dans cette démarche.

Nous sommes sur la bonne voie pour réaliser nos objectifs 2020 et permettre à Nestlé d'atteindre une croissance soutenue et durable dans les années à venir.»

Résultats du Groupe

| | Total Groupe | Zone AMS | Zone EMENA | Zone AOA | Nestlé Waters | Autres activités |
|---------------------------------|--------------|----------|------------|----------|---------------|------------------|
| Ventes 2018 (CHF millions) | 91'439 | 30'975 | 18'932 | 21'331 | 7'878 | 12'323 |
| Ventes 2017 (CHF millions)* | 89'590 | 31'255 | 18'478 | 20'878 | 7'882 | 11'097 |
| Croissance interne réelle (RIG) | 2,5% | 1,3% | 2,6% | 3,6% | -0,6% | 5,4% |
| Adaptation des prix | 0,5% | 0,7% | -0,7% | 0,7% | 2,7% | 0,3% |
| Croissance organique | 3,0% | 2,0% | 1,9% | 4,3% | 2,1% | 5,7% |
| Cessions et acquisitions nettes | 0,7% | 0,3% | 0,1% | 0,0% | -1,0% | 5,6% |
| Taux de change | -1,6% | -3,2% | 0,5% | -2,1% | -1,2% | -0,2% |
| Croissance des ventes publiées | 2,1% | -0,9% | 2,5% | 2,2% | -0,1% | 11,1% |
| UTOP 2018 (CHF millions) | 15'521 | 6'521 | 3'590 | 4'866 | 865 | 2'036 |
| UTOP 2017 (CHF millions)* | 14'771 | 6'425 | 3'354 | 4'644 | 1'022 | 1'763 |
| Marge UTOP 2018 | 17,0% | 21,1% | 19,0% | 22,8% | 11,0% | 16,5% |
| Marge UTOP 2017* | 16,5% | 20,6% | 18,2% | 22,2% | 13,0% | 15,9% |

* Les chiffres 2017 ont été retraités afin de refléter:

- la mise en œuvre de IFRS 15 – Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients, de IFRS 16 – Contrats de location, et de IFRIC 23 – Incertitude relative aux traitements fiscaux, ainsi que d'autres changements dans les principes comptables et la présentation;
- le changement organisationnel de Nestlé Nutrition. Depuis le 1^{er} janvier 2018, Nestlé Nutrition est rapportée comme une activité gérée au niveau régional intégrée dans les Zones, avec les activités de Gerber Life Insurance figurant sous Autres activités.

Ventes du Groupe

La croissance organique a atteint 3,0%, totalement en ligne avec les prévisions de février 2018. La croissance interne réelle du Groupe s'est établie à 2,5% pour l'exercice, restant ainsi à l'extrémité supérieure de la fourchette de prévisions pour l'industrie de l'alimentation et des boissons. Elle a été soutenue par une exécution disciplinée,

une innovation accélérée et des lancements réussis de nouveaux produits. L'adaptation des prix s'est élevée à 0,5%, passant de 0,3% au premier semestre à 0,9% au second semestre de l'année. Les acquisitions nettes ont augmenté les ventes de 0,7%. Cette progression est avant tout due aux acquisitions de la licence Starbucks et d'Atrium Innovations, qui ont largement compensé les cessions, essentiellement celle de l'activité de confiserie aux Etats-Unis. La variation des taux de change a réduit les ventes de 1,6%, du fait de la dévaluation de plusieurs monnaies de marchés émergents par rapport au franc suisse. Les ventes publiées ont augmenté de 2,1%, à CHF 91,4 milliards.

En 2018, la croissance organique a été soutenue par le renforcement de la dynamique aux Etats-Unis et en Chine, les deux plus grands marchés de Nestlé. Les activités de nutrition infantile et de confiserie ont également affiché une meilleure croissance organique. Les produits pour animaux de compagnie, le café et Nestlé Health Science ont continué à contribuer de façon significative en réalisant une croissance élevée continue. La croissance organique du Groupe a été de 1,6% dans les marchés développés et de 4,9% dans les marchés émergents.

Résultat opérationnel courant récurrent

Le résultat opérationnel courant récurrent a augmenté de 5,1% à CHF 15,5 milliards. La marge opérationnelle courante récurrente a gagné 50 points de base à taux de change constants et sur base publiée, passant à 17,0%.

L'amélioration de la marge a été soutenue par des gains d'efficacité opérationnelle, des réductions des coûts structurels et une amélioration du mix de produits, qui ont largement compensé des dépenses de distribution plus élevées. Dans l'ensemble, l'impact des coûts des matières premières a été généralement neutre, tandis que les hausses dans la Zone Amériques et chez Nestlé Waters ont été contrebalancées par des baisses dans les autres régions géographiques et catégories. Les dépenses en marketing ont augmenté de 1,3% à taux de change constants.

Les dépenses de restructuration ajoutées aux autres éléments opérationnels courants nets ont augmenté de CHF 238 millions à CHF 1,7 milliard. Cette hausse s'explique essentiellement par des pertes de valeur supérieures et d'autres dépenses liées aux restructurations. Le résultat opérationnel courant s'est accru de 3,9% à CHF 13,8 milliards. La marge opérationnelle courante a augmenté de 30 points de base sur base publiée, pour atteindre 15,1%.

Charges financières nettes et impôt sur le bénéfice

Les charges financières nettes ont augmenté de 9,3% à CHF 761 millions, reflétant principalement la hausse de la dette nette.

Le taux d'imposition du Groupe a diminué de 280 points de base à 26,5%. Le taux d'imposition récurrent a diminué de 320 points de base à 23,8%, faisant suite essentiellement à la réforme fiscale aux Etats-Unis.

Bénéfice net et bénéfice par action

Le bénéfice net a augmenté de 41,6%, à CHF 10,1 milliards, et le bénéfice par action de 45,5%, à CHF 3.36. Le bénéfice net a tiré parti de plusieurs éléments exceptionnels importants, notamment des revenus provenant de la cession d'activités. Cette augmentation a aussi été soutenue par l'amélioration de la performance opérationnelle.

Le bénéfice récurrent par action a progressé de 13,9% à taux de change constants et de 13,1% sur base publiée, à CHF 4.02. Le programme de rachat d'actions de Nestlé a contribué pour 2,0% à l'augmentation du bénéfice récurrent par action, net des charges financières.

Cash flow

Le cash flow libre a augmenté de 15% pour atteindre CHF 10,8 milliards. Cette progression est due principalement à la hausse du bénéfice opérationnel, à l'amélioration du fonds de roulement et à la rigueur dans les investissements en immobilisations corporelles.

Programme de rachat d'actions

En 2018, le Groupe a racheté des actions Nestlé pour CHF 6,8 milliards. Le 31 décembre 2018, il avait racheté CHF 10,3 milliards d'actions (52%) dans le cadre du programme de rachat d'actions Nestlé de CHF 20 milliards annoncé en 2017. Au vu de son cash flow libre élevé, Nestlé entend terminer son programme actuel d'ici la fin décembre 2019, soit six mois plus tôt que prévu.

Dettes nettes

La dette nette est passée à CHF 30,3 milliards au 31 décembre 2018, contre CHF 21,4 milliards à fin 2017. Cette hausse est due principalement à des rachats d'actions de CHF 6,8 milliards effectués en 2018 et à une sortie de trésorerie nette de CHF 5,2 milliards pour des acquisitions et des cessions.

Rentabilité du capital investi

La rentabilité du capital investi du Groupe a progressé pour atteindre 12,1%. Cette amélioration s'explique par une perte de valeur de goodwill inférieure, une meilleure performance opérationnelle et une allocation rigoureuse du capital.

Gestion de portefeuille

Nestlé a finalisé des acquisitions et des cessions pour une valeur de transaction totale d'environ CHF 14 milliards en 2018. Ce montant inclut l'acquisition de la licence Starbucks et d'Atrium Innovations, ainsi que la cession de l'activité de confiserie aux Etats-Unis et de Gerber Life Insurance. Nestlé a également décidé d'explorer diverses options stratégiques pour Nestlé Skin Health. Cet examen devrait être terminé à la mi-2019.

Développement stratégique

Le Conseil d'administration a décidé d'explorer diverses pistes stratégiques pour l'activité de charcuterie *Herta*, y compris une éventuelle cession. Cet examen stratégique couvre les activités de charcuterie et produits carnés *Herta* en France, en Allemagne, en Belgique, au Luxembourg, au Royaume-Uni et en Irlande, qui ont généré des ventes de quelque CHF 680 millions en 2018. Nestlé conservera et continuera à développer les activités existantes de produits végétariens et de pâtes à gâteau de la marque *Herta*.

Cette décision souligne l'attention accrue portée par Nestlé aux offres à base végétale à forte croissance, notamment la gamme *Garden Gourmet* en Europe et les produits à base végétale de la marque *Sweet Earth* aux Etats-Unis. Les régimes alimentaires de type végétarien sont de plus en plus populaires, les consommateurs cherchant à équilibrer leurs apports en protéines et de diminuer l'empreinte environnementale de leur alimentation.

L'examen stratégique de l'activité de charcuterie *Herta* devrait être terminé d'ici fin 2019.

Zone Amériques (AMS)

- Croissance organique de 2,0%: croissance interne réelle de 1,3%; adaptation des prix de 0,7%.
- L'Amérique du Nord a enregistré une croissance organique positive, avec une croissance interne réelle et une adaptation des prix positives.
- L'Amérique Latine a affiché une croissance organique positive, dont une croissance interne réelle et une adaptation des prix égales.
- La marge opérationnelle courante récurrente a augmenté de 50 points de base à 21,1%.

| | Ventes 2018 | Ventes 2017 | Croissance interne réelle | Adaptation des prix | Croissance organique | UTOP 2018 | UTOP 2017 | Marge 2018 | Marge 2017 |
|----------|------------------|------------------|---------------------------------|------------------------|-------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| Zone AMS | CHF 31,0 mia. | CHF 31,3 mia. | 1,3% | 0,7% | 2,0% | CHF 6,5 mia | CHF 6,4 mia | 21,1% | 20,6% |

La croissance organique a augmenté à 2,0%, soutenue par une croissance interne réelle en hausse de 1,3% due à une accélération en Amérique du Nord. L'adaptation des prix est restée modérée à 0,7%, mais elle a présenté une dynamique accrue au second semestre de l'année. Les acquisitions nettes ont augmenté les ventes de 0,3%. La variation des taux de change a eu un effet négatif de 3,2%. Les ventes publiées de la Zone AMS ont diminué de 0,9% à CHF 31,0 milliards.

L'Amérique du Nord a renoué avec une croissance positive en 2018, avec une forte dynamique au quatrième trimestre. Elle a été soutenue par une solide croissance continue des produits pour animaux de compagnie *Purina*, en particulier *Pro Plan*, *Fancy Feast* et *Tidycat*, ainsi que du canal e-commerce. Les crèmes à café *Coffee-mate* et Nestlé Professional ont aussi maintenu une croissance élevée. L'activité de nutrition infantile a retrouvé une croissance positive au quatrième trimestre. L'activité sous licence Starbucks a été intégrée en douceur et a bénéficié d'une forte demande pour ses produits de café. La croissance des produits surgelés, y compris les pizzas, a été plate.

L'Amérique Latine a enregistré une croissance organique positive avec de larges contributions de la plupart des catégories. La dynamique s'est améliorée de trimestre en trimestre tout au long de l'année, avec une croissance moyenne à un chiffre au quatrième trimestre grâce à l'adaptation accrue des prix. Au Brésil, l'environnement commercial est resté difficile. Le marché a retrouvé une croissance organique positive au second semestre, avec une adaptation des prix plus élevée et une accélération dans la plupart des catégories, en particulier la confiserie et la nutrition infantile. Le Mexique a su maintenir une croissance organique moyenne à un chiffre stable, avec une forte contribution de *Nescafé* et des formules infantiles *NAN*. Les produits pour animaux de compagnie *Purina*, avec des ventes supérieures à CHF 1 milliard en Amérique Latine, ont connu une nouvelle année de croissance à deux chiffres.

La marge opérationnelle courante récurrente de la Zone s'est améliorée de 50 points de base, tandis que les projets de restructuration en cours ont réduit les coûts structurels. Les gains en efficacité opérationnelle et l'adaptation des prix ont aidé à compenser l'augmentation significative des coûts due à l'inflation du prix des matières premières et des transports, ainsi qu'aux variations des taux de change.

Zone Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord (EMENA)

- Croissance organique de 1,9%: croissance interne réelle de 2,6%; adaptation des prix de -0,7%.

- L'Europe de l'Ouest a enregistré une croissance interne réelle positive. L'adaptation des prix a baissé, entraînant une croissance organique négative.
- L'Europe Centrale et de l'Est a conservé une croissance organique moyenne à un chiffre, principalement grâce à la croissance interne réelle. L'adaptation des prix a aussi été positive.
- Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord ont continué d'enregistrer une croissance organique moyenne à un chiffre. Tant la croissance interne réelle que l'adaptation des prix ont été positives.
- La marge opérationnelle courante récurrente a augmenté de 80 points de base à 19,0%.

| | Ventes 2018 | Ventes 2017 | Croissance interne réelle | Adaptation des prix | Croissance organique | UTOP 2018 | UTOP 2017 | Marge 2018 | Marge 2017 |
|------------|------------------|------------------|---------------------------------|------------------------|-------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| Zone EMENA | CHF 18,9 mia. | CHF 18,5 mia. | 2,6% | -0,7% | 1,9% | CHF 3,6 mia | CHF 3,4 mia | 19,0% | 18,2% |

La croissance organique a été de 1,9%, soutenue par une croissance interne réelle solide de 2,6%. L'adaptation des prix a baissé de 0,7%, tandis que les tendances déflationnistes ont continué d'affecter les secteurs de l'alimentation et de la distribution dans la plupart des marchés d'Europe de l'Ouest. Les acquisitions nettes ont augmenté les ventes de 0,1%, de même que la variation des taux de change de 0,5%. Les ventes publiées de la Zone EMENA ont gagné 2,5% pour passer à CHF 18,9 milliards.

La Zone EMENA a affiché une solide croissance organique en 2018. La croissance interne réelle a fait preuve de résilience et a été positive dans toutes les sous-régions. L'environnement commercial en Europe de l'Ouest est resté déflationniste, ce qui a entraîné une adaptation des prix négative. La croissance de la Zone a principalement été portée par les produits pour animaux de compagnie *Purina*, la nutrition infantile et Nestlé Professional. Les produits haut de gamme représentant 22% des ventes de la Zone ont connu une croissance solide d'environ 10%. Cette forte dynamique provient des produits tels que les aliments pour chats *Felix* et *Gourmet*, de même que des formules infantiles *NAN* contenant des oligosaccharides de lait humain (HMO). *Nescafé* a dégagé des résultats positifs en dépit de la baisse des prix du café et d'un environnement concurrentiel difficile. La confiserie a enregistré une croissance positive, stimulée par l'innovation. La nouvelle barre végétarienne *Yes!* entièrement naturelle et sans gluten a été lancée en septembre.

La marge opérationnelle courante récurrente de la Zone a augmenté de 80 points de base. Cette amélioration est due au mix de produits, aux économies de coûts structurels, aux gains d'efficacité opérationnelle et à la baisse des prix des matières premières.

Zone Asie, Océanie et Afrique subsaharienne (AOA)

- Croissance organique de 4,3%: croissance interne réelle de 3,6%; adaptation des prix de 0,7%.
- La Chine a enregistré une croissance organique moyenne à un chiffre, considérablement plus élevée que l'année précédente.
- L'Asie du Sud-Est a affiché une croissance organique moyenne à un chiffre, avec une croissance interne réelle et une adaptation des prix positives.
- L'Asie du Sud a réalisé une croissance organique moyenne à un chiffre, avec une forte croissance interne réelle et une adaptation des prix positive.
- L'Afrique subsaharienne a connu une croissance organique moyenne à un chiffre, avec une croissance interne réelle et une adaptation des prix égales.

- Le Japon et l'Océanie ont enregistré une croissance modeste à un chiffre. La croissance interne réelle positive a été partiellement contrebalancée par une adaptation des prix négative.
- La marge opérationnelle courante récurrente a augmenté de 60 points de base à 22,8%.

| | Ventes 2018 | Ventes 2017 | Croissance interne réelle | Adaptation des prix | Croissance organique | UTOP 2018 | UTOP 2017 | Marge 2018 | Marge 2017 |
|----------|------------------|------------------|---------------------------------|------------------------|-------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| Zone AOA | CHF 21,3 mia. | CHF 20,9 mia. | 3,6% | 0,7% | 4,3% | CHF 4,9 mia | CHF 4,6 mia | 22,8% | 22,2% |

La croissance organique a été robuste à 4,3%, dont 3,6% de croissance interne réelle et 0,7% d'adaptation des prix. Les acquisitions et cessions n'ont pas affecté les ventes. La variation des taux de change a fait baisser les ventes de 2,1%. Les ventes publiées de la Zone AOA ont augmenté de 2,2% à CHF 21,3 milliards.

La Zone AOA a continué d'enregistrer une croissance organique moyenne à un chiffre. La Chine a dégagé une meilleure croissance par rapport à 2017. Elle le doit aux innovations dans la nutrition infantile, le café et les produits culinaires, ainsi qu'à une forte croissance dans le e-commerce. L'Asie du Sud-Est a réalisé une solide croissance reposant sur la croissance à deux chiffres du Vietnam et de l'Indonésie, entraînée par *Milo* et *Bear Brand* en particulier. La croissance soutenue en Asie du Sud s'est fondée sur la forte dynamique affichée par *Maggi*, *Nescafé* et *KitKat*, avec plusieurs lancements de produits. L'Afrique subsaharienne a connu une croissance moyenne à un chiffre, malgré une contribution plus faible de l'adaptation des prix. Le Japon et l'Océanie ont enregistré une croissance positive, avec les lancements réussis de *Nescafé Gold* et *KitKat Gold* en Australie. Pour la Zone dans son ensemble, la nutrition infantile, les produits pour animaux de compagnie *Purina* et Nestlé Professional ont présenté une croissance moyenne à un chiffre, soutenue par une forte performance au second semestre.

La marge opérationnelle courante récurrente de la Zone s'est améliorée de 60 points de base, portée par des gains d'efficacité opérationnelle, l'adaptation des prix et la croissance du volume.

Nestlé Waters

- Croissance organique de 2,1%: croissance interne réelle de -0,6%; adaptation des prix de 2,7%.
- L'Amérique du Nord a enregistré une augmentation des prix et un recul de la croissance interne réelle.
- L'Europe a connu une croissance interne réelle positive et une adaptation des prix légèrement négative.
- Les marchés émergents ont connu une croissance organique modeste à un chiffre, portée par l'adaptation des prix.
- La marge opérationnelle courante récurrente a diminué de 200 points de base à 11,0%.

| | Ventes 2018 | Ventes 2017 | Croissance interne réelle | Adaptation des prix | Croissance organique | UTOP 2018 | UTOP 2017 | Marge 2018 | Marge 2017 |
|---------------|-----------------|-----------------|---------------------------------|------------------------|-------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| Nestlé Waters | CHF 7,9 mia. | CHF 7,9 mia. | -0,6% | 2,7% | 2,1% | CHF 0,9 mia | CHF 1,0 mia | 11,0% | 13,0% |

La croissance organique s'est élevée à 2,1%. L'adaptation des prix s'est améliorée à 2,7%, grâce principalement à des hausses de prix en Amérique du Nord. Ce résultat a toutefois été en partie contrebalancé par un recul de la croissance interne réelle de 0,6%, également attribuable aux Etats-Unis. Les acquisitions nettes ont fait baisser

les ventes de 1,0%. La variation des taux de change a eu un effet négatif de 1,2% sur les ventes. Les ventes publiées de Nestlé Waters ont atteint CHF 7,9 milliards.

En Amérique du Nord, la croissance a été portée par des hausses de prix aux Etats-Unis suite à la forte inflation des coûts dans les secteurs de l'emballage et de la distribution. La croissance a été fortement stimulée par les marques internationales haut de gamme *S.Pellegrino* et *Perrier*, le lancement des eaux de source pétillantes comme *Poland Spring* et *Zephyrhills*, et l'activité de vente directe aux consommateurs, *ReadyRefresh*. L'Europe a réalisé une croissance positive suivant un retour à la croissance moyenne à un chiffre au second semestre, surtout au Royaume-Uni et en France. Les marques internationales d'eaux pétillantes haut de gamme, *S.Pellegrino* et *Perrier*, ont maintenu leur bonne croissance.

La marge opérationnelle courante récurrente a baissé de 200 points de base. La rentabilité a été affectée par les coûts des emballages PET et les coûts de distribution plus élevés, ce que les gains d'efficacité opérationnelle ainsi que la réduction des coûts structurels et les hausses de prix décidées en juin 2018 ont en partie contrebalancé.

Autres activités

- Croissance organique de 5,7%: croissance interne réelle de 5,4%; adaptation des prix de 0,3%.
- Nespresso a conservé une croissance organique moyenne à un chiffre, avec une très forte dynamique en Amérique du Nord.
- Nestlé Health Science a réalisé une croissance moyenne à un chiffre, stimulée par une croissance interne réelle solide.
- Nestlé Skin Health a enregistré une croissance organique moyenne à un chiffre. La croissance interne réelle a été positive, alors que l'adaptation des prix a été légèrement négative.
- La marge opérationnelle courante récurrente des Autres activités a augmenté de 60 points de base à 16,5%.

| | Ventes 2018 | Ventes 2017 | Croissance interne réelle | Adaptation des prix | Croissance organique | UTOP 2018 | UTOP 2017 | Marge 2018 | Marge 2017 |
|------------------|------------------|------------------|---------------------------------|------------------------|-------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| Autres activités | CHF 12,3 mia. | CHF 11,1 mia. | 5,4% | 0,3% | 5,7% | CHF 2,0 mia | CHF 1,8 mia | 16,5% | 15,9% |

La croissance organique de 5,7% a été soutenue par une croissance interne réelle solide de 5,4% et une adaptation des prix de 0,3%. Les acquisitions nettes ont augmenté les ventes publiées de 5,6% et la variation des taux de change a eu un impact négatif de 0,2%. Les ventes publiées des Autres activités ont augmenté de 11,1% à CHF 12,3 milliards.

Nespresso a publié une croissance moyenne à un chiffre constante, avec une croissance positive dans toutes les régions. L'Amérique du Nord et les marchés émergents ont enregistré une croissance à deux chiffres. La dynamique a été portée par l'innovation, avec une forte demande pour la gamme *Master Origin* récemment lancée et la dernière édition limitée de cafés inspirée des cafés parisiens. Vertuo, un système de café modulable avec cinq tailles de capsules, a encore gagné en popularité dans le monde et est maintenant disponible dans 14 marchés. Nespresso a continué d'étendre sa distribution et son empreinte globale au cours de l'année, avec l'ouverture de sa 792^e boutique. Nestlé Health Science a réalisé une croissance organique moyenne à un chiffre,

stimulée par la nutrition médicale et les produits de soins grand public. Atrium Innovations a connu une croissance à deux chiffres, avec une forte demande pour ses produits novateurs sans OGM, bio et naturels. Enfin, Nestlé Skin Health a enregistré une croissance moyenne à un chiffre.

La marge opérationnelle courante récurrente des Autres activités a augmenté de 60 points de base, principalement en raison d'une amélioration des résultats de Nestlé Skin Health et Nespresso.

Propositions du Conseil à l'Assemblée générale

Lors de l'Assemblée générale ordinaire du 11 avril 2019, le Conseil d'administration proposera un dividende de CHF 2.45 par action, soit une hausse de 10 centimes. Le dernier jour de négoce avec droit au dividende sera le 12 avril 2019. Le dividende net sera versé à partir du 17 avril 2019. Les actionnaires inscrits au registre des actions avec droit de vote le 4 avril 2019 à 12 h 00 (CEST) pourront exercer leur droit de vote.

Nestlé a également annoncé aujourd'hui qu'elle propose Dick Boer, ancien Président et CEO d'Hold Delhaize, et Dinesh Paliwal, Président et CEO de Harman International, pour élection au Conseil d'administration (voir communiqué de presse séparé).

Perspectives

En 2019, nous prévoyons une amélioration continue de la croissance organique des ventes et de la marge opérationnelle courante récurrente pour atteindre nos objectifs 2020. Les coûts de restructuration¹ devraient s'élever à environ CHF 700 millions. Le bénéfice récurrent par action à taux de change constants et la rentabilité du capital sont prévus à la hausse.

Contacts

| | | |
|---------------|-----------------|-------------------------|
| Médias | Christoph Meier | Tél. : +41 21 924 22 00 |
| Investisseurs | Luca Borlini | Tél. : +41 21 924 38 20 |

¹ A l'exclusion des pertes de valeur sur immobilisations, des litiges et des contrats déficitaires

Annexe

Aperçu des ventes annuelles et de la marge opérationnelle courante récurrente (UTOP) par secteur opérationnel

| | Total Groupe | Zone AMS | Zone EMENA | Zone AOA | Nestlé Waters | Autres activités |
|---------------------------------|--------------|----------|------------|----------|---------------|------------------|
| Ventes 2018 (CHF millions) | 91'439 | 30'975 | 18'932 | 21'331 | 7'878 | 12'323 |
| Ventes 2017 (CHF millions)* | 89'590 | 31'255 | 18'478 | 20'878 | 7'882 | 11'097 |
| Croissance interne réelle (RIG) | 2,5% | 1,3% | 2,6% | 3,6% | -0,6% | 5,4% |
| Adaptation des prix | 0,5% | 0,7% | -0,7% | 0,7% | 2,7% | 0,3% |
| Croissance organique | 3,0% | 2,0% | 1,9% | 4,3% | 2,1% | 5,7% |
| Cessions et acquisitions nettes | 0,7% | 0,3% | 0,1% | 0,0% | -1,0% | 5,6% |
| Taux de change | -1,6% | -3,2% | 0,5% | -2,1% | -1,2% | -0,2% |
| Croissance des ventes publiées | 2,1% | -0,9% | 2,5% | 2,2% | -0,1% | 11,1% |
| UTOP 2018 (CHF millions) | 15'521 | 6'521 | 3'590 | 4'866 | 865 | 2'036 |
| UTOP 2017 (CHF millions)* | 14'771 | 6'425 | 3'354 | 4'644 | 1'022 | 1'763 |
| Marge UTOP 2018 | 17,0% | 21,1% | 19,0% | 22,8% | 11,0% | 16,5% |
| Marge UTOP 2017* | 16,5% | 20,6% | 18,2% | 22,2% | 13,0% | 15,9% |

Aperçu des ventes annuelles et de la marge opérationnelle courante récurrente (UTOP) par produit

| | Total Group | Boissons liquides et en poudre | Eaux | Produits laitiers et Glaces | Nutrition et Health Science | Plats préparés et produits pour cuisiner | Confiserie | Produits pour animaux de compagnie |
|-----------------------------|-------------|--------------------------------|-------|-----------------------------|-----------------------------|--|------------|------------------------------------|
| Ventes 2018 (CHF millions) | 91'439 | 21'620 | 7'409 | 13'217 | 16'188 | 12'065 | 8'123 | 12'817 |
| Ventes 2017 (CHF millions)* | 89'590 | 20'388 | 7'382 | 13'430 | 15'247 | 11'938 | 8'799 | 12'406 |
| Croissance interne réelle | 2,5% | 2,5% | -0,6% | 1,3% | 4,5% | 1,2% | 3,2% | 3,5% |
| Adaptation des prix | 0,5% | 0,8% | 2,9% | 0,5% | 0,1% | 0,0% | -0,5% | 1,0% |
| Croissance organique | 3,0% | 3,3% | 2,3% | 1,8% | 4,6% | 1,2% | 2,7% | 4,5% |
| UTOP 2018 (CHF millions) | 15'521 | 4'898 | 775 | 2'521 | 3'337 | 2'176 | 1'403 | 2'768 |
| UTOP 2017 (CHF millions)* | 14'771 | 4'478 | 978 | 2'515 | 3'063 | 2'108 | 1'393 | 2'673 |
| Marge UTOP 2018 | 17,0% | 22,7% | 10,5% | 19,1% | 20,6% | 18,0% | 17,3% | 21,6% |
| Marge UTOP 2017* | 16,5% | 22,0% | 13,2% | 18,7% | 20,1% | 17,7% | 15,8% | 21,5% |

* Les chiffres 2017 ont été retraités afin de refléter:

- la mise en œuvre de IFRS 15 – Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients, de IFRS 16 – Contrats de location, et de IFRIC 23 – Incertitude relative aux traitements fiscaux, ainsi que d'autres changements dans les principes comptables et la présentation;
- le changement organisationnel de Nestlé Nutrition. Depuis le 1^{er} janvier 2018, Nestlé Nutrition est rapportée comme une activité gérée au niveau régional intégrée dans les Zones, avec les activités de Gerber Life Insurance figurant sous Autres activités.

Ce communiqué de presse est aussi disponible en [anglais \(PDF\)](#) et en [allemand \(PDF\)](#).

Rapports publiés aujourd'hui

[Rapports financiers 2018 \(pdf\)](#)

[Rapport sur le Gouvernement d'entreprise](#) (en anglais)

Autres langues disponibles dans la section [Publications](#)