



RÉSULTATS DU 1^{ER} TRIMESTRE 2023¹

Croissance du chiffre d'affaires : +4,3 %. Poursuite de la bonne exécution du plan stratégique Horizon.

Gains de parts de marché dans la plupart des régions clés, dans la continuité de la dynamique de 2022 :

- **Human Expression** : croissance de 8,5 % du chiffre d'affaires à taux de change constants, avec une bonne saison de rentrée scolaire au Brésil et une croissance à deux chiffres enregistrée dans les régions Moyen-Orient et Afrique
- **Flame for Life** : recul de 1,3 % du chiffre d'affaires à taux de change constants par rapport au T1 2022 qui avait bénéficié d'un rattrapage exceptionnellement positif des ventes de briquets aux Etats-Unis. En excluant cet impact, le chiffre d'affaires aurait augmenté de 8,2 % à taux de change constants
- **Blade Excellence** : croissance de 9,0 % du chiffre d'affaires à taux de change constants, grâce à une exécution commerciale efficace en Europe et au succès des produits à valeur ajoutée en Amérique latine

De nouveaux résultats obtenus avec l'exécution du plan Horizon : succès des nouveaux produits à la fois centrés sur le consommateur et plus durables, avec une exécution commerciale efficace tant en ligne qu'en magasins.

Marge d'exploitation ajustée à 13,0 % impactée par l'inflation des coûts, un effet de change négatif, des investissements supplémentaires dans le soutien à la marque et par des dépenses opérationnelles.

Marge brute d'autofinancement soutenue à +105,4 millions d'euros et flux nets de trésorerie disponible à -33,8 millions d'euros reflétant la constitution de stocks en prévision de la rentrée scolaire.

CHIFFRES CLÉS FINANCIERS DU GROUPE

En millions d'euros	T1 2022	T1 2023
Chiffre d'affaires	515,7	538,7
Variation en publié	+25,5%	+4,5%
Variation à base comparable	+18,8%	+0,9%
Variation à taux de change constants	+20,4%	+4,3%
Marge d'exploitation	19,0%	13,3%
Marge d'exploitation ajustée	19,8%	13,0%
BNPA (en euros)	1,53	1,17
BNPA ajusté (en euros)	1,60	1,17
Flux nets de trésorerie disponible avant acquisitions et cessions	(1,9)	(33,8)
Position Nette de Trésorerie	340,1	297,1

Gonzalve Bich, Directeur Général a commenté : "La demande croissante des consommateurs pour nos innovations produits, développées dans le cadre du plan Horizon, nous a permis de gagner des parts de marché dans la majorité de nos régions clés au cours du premier trimestre 2023. Citons en particulier les lancements de notre nouveau rasoir BIC® EasyRinse aux États-Unis, du briquet BIC® EZ Reach en Europe et d'une collection exclusive de tatouages temporaires Inkbox™ commercialisés pour la première fois en magasins chez un grand distributeur américain. Notre dynamique commerciale a aussi été soutenue par des investissements stratégique afin d'élargir nos réseaux de distribution, et par de nouvelles campagnes publicitaires menées par des personnalités influentes. Dans un contexte d'incertitude macroéconomique, notre offre de produits de haute qualité au juste prix et en lesquels les consommateurs ont confiance, a assuré la croissance du chiffre d'affaires, malgré une base de comparaison exceptionnellement élevée par rapport à l'année passée.

Pour le reste de l'année, nous continuerons à nous concentrer sur l'excellence de notre exécution omnicanale tout en apportant de nouvelles innovations pour le consommateur, à la fois en produits classiques et à valeur ajoutée. Guidés par le plan Horizon, nous confirmons nos objectifs 2023 d'une croissance rentable de nos activités dans toutes les divisions."

Perspectives 2023 confirmées (sur la base des hypothèses actuelles de marché ²)

La croissance du chiffre d'affaires de l'exercice 2023 devrait être comprise entre +5% et +7% à taux de change constants, grâce à l'effet combiné de hausses de prix, d'amélioration du mix et des volumes. Nous prévoyons d'améliorer le résultat d'exploitation ajusté et la marge d'exploitation ajustée de l'exercice 2023, avec une augmentation de la marge brute, partiellement compensée par la poursuite des investissements opérationnels et du soutien à la marque, pour mener à bien notre ambition Horizon et soutenir une croissance rentable à long terme.

La génération de flux nets de trésorerie disponible devrait être supérieure à 200 millions d'euros, pour la cinquième année consécutive.

¹ Non audités

² Voir hypothèses de marché en annexe

FAITS MARQUANTS DU T1 2023

CHIFFRE D'AFFAIRES, RÉSULTAT D'EXPLOITATION (EBIT) ET RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

En millions d'euros	T1 2022	T1 2023
Chiffre d'affaires	515,7	538,7
Variation en publié	+25,5%	+4,5%
Variation à base comparable	+18,8%	+0,9%
Variation à taux de change constants	+20,4%	+4,3%
Marge brute	267,1	268,1
Taux de marge brute	51,8%	49,8%
Capacité d'autofinancement (EBITDA)	123,6	95,8
Résultat d'exploitation (EBIT)	97,9	71,9
Marge d'exploitation	19,0%	13,3%
Eléments non-récurrents	4,0	(1,8)
Résultat d'exploitation ajusté	101,9	70,0
Marge d'exploitation ajustée	19,8%	13,0%

Le chiffre d'affaires du T1 2023 a augmenté de 4,3 % à taux de changes constants et de 0,9 % à base comparable. La croissance a été portée par une exécution commerciale solide, tant en magasins qu'en ligne, dans les divisions Human Expression et Blade Excellence et notamment sur les marchés en croissance tels que l'Amérique latine, l'Inde, le Moyen-Orient et l'Afrique.

La marge brute au T1 2023 s'est établie à 49,8 %, en baisse de 2,0 points qui s'explique par les impacts négatifs liés à i) l'inflation des coûts (matières premières et électricité), ii) l'absorption des coûts fixes, iii) la variation des taux de change (principalement USD/MXN, la couverture de l'EUR/USD ayant un impact favorable). L'ensemble de ces effets a été partiellement neutralisé par l'impact favorable résultant des ajustements de prix et du mix ainsi que par une optimisation du processus de production. La marge d'exploitation ajustée s'est établie à 13,0 %, à comparer à 19,8 % au T1 2022. Le recul s'explique par la baisse de la marge brute ainsi que par la hausse des dépenses opérationnelles et des dépenses de soutien à la marque. Pour mémoire, la marge du T1 2022 avait bénéficié d'un effet de base favorable résultant de la forte croissance du chiffre d'affaires de l'activité Briquets aux États-Unis sur la même période.

Les éléments non récurrents comprennent :

Au T1 2022 :

- (1,0) million d'euros de coûts liés à l'acquisition de Inkbox en janvier 2022
- (3,0) millions d'euros de dépréciations des opérations en Ukraine

Au T1 2023 :

- (1,4) million d'euros d'ajustement du prix d'acquisition de la société Lucky Stationary Ltd au Nigeria
- 3,2 millions d'euros d'ajustement du prix d'acquisition de Rocketbook

PRINCIPAUX COMPOSANTS DE LA VARIATION DE LA MARGE D'EXPLOITATION AJUSTEE

(En points)	T1 2022 vs. 2021	T1 2023 vs. 2022
• Variation de la marge brute	+0,2	(2,0)
• Soutien à la marque	(0,5)	(1,2)
• Dépenses d'exploitation et autres dépenses ³	+5,4	(3,6)
Variation de la marge d'exploitation ajustée	+5,1	(6,8)

³ Autres dépenses incluant notamment le transport, la distribution et la R&D

RÉSULTAT NET ET BNPA

En millions d'euros	T1 2022	T1 2023
Résultat d'exploitation (EBIT)	97,9	71,9
Résultat financier	(2,6)	(1,2)
Résultat avant impôts	95,2	70,7
Résultat net part du Groupe	67,6	50,8
Résultat net part du Groupe ajusté	71,0	50,8
BNPA ajusté (en euros)⁴	1,60	1,17
BNPA (en euros)	1,53	1,17

Le taux d'imposition effectif au T1 2023 était de 28,1% à comparer à 29,0% au T1 2022.

SITUATION NETTE DE TRÉSORERIE

En millions d'euros	2022	2023
Situation nette de trésorerie (début de période - décembre)	400,1	359,9
Flux nets de trésorerie liés à l'exploitation	+15,7	(12,2)
• Dont marge brute d'autofinancement	+122,8	+105,4
• Dont variation du besoin en fonds de roulement et autres	(107,1)	(117,6)
Investissements industriels ⁵	(17,6)	(21,6)
Programme de rachat d'actions	(13,1)	(27,6)
Flux net liés au contrat de liquidité	(0,3)	+0,1
Produit de la cession de Pimaco	+1,1	-
Acquisitions ⁶	(58,3)	-
Autres éléments	+12,5	(1,5)
Situation nette de trésorerie (fin de période - mars)	340,1	297,1

La marge brute d'autofinancement a atteint 105,4 millions d'euros, soutenue par les bonnes performances commerciales. La variation défavorable du besoin en fonds de roulement et autres, à hauteur de -117,6 millions d'euros, s'explique par la hausse des créances commerciales et autres créances pour un montant de 48,9 millions d'euros résultant de la croissance du chiffre d'affaires, et par la hausse des stocks en prévision de la saison de rentrée scolaire 2023 pour un montant de 50,2 millions d'euros. En conséquence, les flux nets de trésorerie disponible avant acquisitions et cessions se sont élevés à -33,8 millions d'euros au T1 2023.

A fin mars 2023, la situation nette de trésorerie s'est établie à 297,1 millions d'euros, après prise en compte d'un montant de 27,6 millions d'euros de rachat d'actions.

RÉMUNÉRATION DES ACTIONNAIRES

- Dividende ordinaire de 2,56 euros par action à voter et à verser en mai 2023
- 27,6 millions d'euros de rachat d'actions par SOCIÉTÉ BIC à fin mars 2023
452 994 actions ont été achetées à un prix moyen de 60,89 euros.

⁴ Voir définition dans le glossaire

⁵ Inclut -5,6 millions d'euros en 2022 et -3,8 millions d'euros en 2023 relatifs à la variation des dettes fournisseurs d'immobilisations

⁶ Inkbox en 2022

RECENTRAGE SUR LE CONSOMMATEUR ET L'INNOVATION

Conformément à notre plan *Horizon*, la performance du chiffre d'affaires de ce trimestre a été portée par un pipeline fourni de nouveaux produits centrés sur le consommateur. Notre nouveau rasoir **BIC® EasyRinse**, véritable innovation technologique et commercialisé en ligne et en magasins aux Etats-Unis, affiche des premiers résultats prometteurs : il a en effet gagné 0,6 % de part de marché en valeur depuis le début de l'année. **BIC® Soleil Escape**, notre rasoir féminin, nouveau produit phare en 2022 du segment des rasoirs féminins non-rechargeables, a continué à contribuer à la progression du chiffre d'affaires aux Etats-Unis, avec une part de marché de 3,3 % en valeur sur son segment. Il est maintenant déployé à l'international. Le tout nouveau porte-mine **BIC® Break-Resistant** dont la mine est 75 % plus résistante que celle du principal concurrent américain, a également contribué au succès des ventes sur ce marché, tant en ligne qu'en magasins.

E-COMMERCE

En pourcentage des ventes totales, les ventes en e-commerce sont restées stables par rapport à l'année dernière. Elles ont enregistré une croissance à deux chiffres dans le circuit des *omniretailers* (+19 %) et dans celui des ventes directes au consommateur (+14 %). La performance a été alimentée par les résultats solides de nos divisions Flame for Life et Blade Excellence, notamment en Amérique latine et dans les régions du Moyen-Orient et de l'Afrique.

REVENUE GROWTH MANAGEMENT (RGM)

Dans la continuité de 2022, notre stratégie de croissance portée par *Horizon* nous a permis de progresser dans le domaine du RGM tout au long de ce trimestre. Nous restons focalisés sur le développement d'un portefeuille de références produits répondant aux besoins de nos consommateurs. Le chiffre d'affaires par référence (SKU) a progressé de 10 % et le nombre de références a été réduit de 6 %. Nous avons également continué à générer la croissance du chiffre d'affaires de nos trois divisions grâce à des ajustements de prix et à l'amélioration du mix, et par des investissements orientés vers le client. A titre d'exemple, en Amérique du Nord, la performance a été stimulée par le mix positif des produits à valeur ajoutée comme le porte-mine **BIC® Break-Resistant** dans la division Human Expression et le rasoir **BIC® EasyRinse** dans la division Blade Excellence.

CROISSANCE EXTERNE ET NOUVELLES ACTIVITES

Notre nouvelle activité de tatouages semi-permanents **Inkbox™**, a enregistré au premier trimestre une croissance modérée à deux chiffres, tirée par une forte croissance des ventes en ligne et dans les magasins. Pour la première fois, les tatouages **Inkbox™** ont été lancés chez un distributeur important aux États-Unis, avec un déploiement dans 1 500 magasins à travers le pays au cours du trimestre. Cette collaboration majeure avec ce distributeur permettra d'accroître la présence d'**Inkbox™** dans les rayons beauté des magasins grâce à des présentoirs bien distincts et percutants. En outre, au cours du trimestre, **Inkbox** a lancé en ligne sa nouvelle gamme de tatouages ongles et a démarré la production dans une usine basée au Royaume-Uni pour favoriser son expansion internationale.

AVANCEES DANS LE DOMAINE DU DEVELOPPEMENT DURABLE

Nous avons poursuivi nos efforts pour améliorer notre démarche de développement durable, en nous concentrant sur la réduction de l'utilisation de plastique vierge dans nos produits et nos emballages, et en lançant des produits innovants ayant un impact plus faible sur l'environnement. L'un de nos nouveaux produits est le stylo gel **BIC® Ecolutions**, composé à 78% de plastique récupéré des océans. Il est disponible depuis le quatrième trimestre 2022 aux États-Unis. Ce nouveau produit complète notre gamme de papeterie écologique **Ecolutions**, composée d'au moins 50 % de matériaux recyclés et dont le packaging est lui-même constitué de 100% de matériaux recyclés et recyclables.

HUMAN EXPRESSION

En millions d'euros	T1 2022	T1 2023
Chiffre d'affaires	168,3	177,5
Variation en publié	+28,4%	+5,4%
Variation à base comparable	+21,4%	+1,5%
Variation à taux de change constants	+25,4%	+8,5%
Résultat d'exploitation ajusté	11,4	2,4
Marge d'exploitation ajustée	6,8%	1,4%

La performance de la **division Human Expression** est attribuable à la progression des ventes sur les marchés en croissance, notamment l'Amérique latine, le Moyen-Orient, l'Afrique et l'Inde.

En Europe et en Amérique du Nord, la performance a été affectée par les commandes anticipées des clients au T1 2022 en prévision de la rentrée scolaire 2022. **En Europe**, malgré des marchés en baisse, nous avons gagné des parts de marché en valeur en France (+1,5 points) et au Royaume-Uni (+0,2 point)⁷, notamment sur les segments à valeur ajoutée comme le Coloriage, conformément à notre plan *Horizon*. **Aux Etats-Unis**, BIC a gagné +0,4 point en valeur⁸, grâce à ses principaux produits de papeterie, notamment les porte-mines, les correcteurs et les marqueurs permanents. Ces performances démontrent que BIC reste une marque de valeur choisie et appréciée des consommateurs. Alors que nous poursuivons nos objectifs de croissance dans les segments adjacents, notre nouvelle activité de tatouages semi-permanents Inkbox™, a enregistré une hausse modérée à deux chiffres, tirée par une croissance solide auprès d'un acteur majeur de la vente en ligne et grâce à un lancement réussi chez un grand distributeur américain.

Dans l'hémisphère sud, la performance a été solide au **Brésil**, tirée par i) une bonne saison de rentrée scolaire, ii) une excellente exécution commerciale tant en magasins qu'en ligne et iii) au succès de nos produits clés comme les stylos à bille et les produits à valeur ajoutée, dont la gamme Intensity. Cette performance est conforme à notre objectif *Horizon* d'augmenter la part de marché en Expression Créative. Au **Mexique**, BIC a surperformé le marché sur les segments des produits à valeur ajoutée comme les feutres de coloriage. Les ventes auprès des distributeurs ont également été soutenues grâce aux premières commandes obtenues en prévision de la prochaine rentrée scolaire. Au **Moyen-Orient et en Afrique**, le chiffre d'affaires a connu une croissance à deux chiffres, alimentée par une solide rentrée scolaire au Kenya et une croissance à deux chiffres au Maroc et au Nigéria, grâce à notre produit iconique BIC® Cristal Medium. La performance du chiffre d'affaires de Cello en **Inde** a été soutenue par un mix favorable, avec les produits à valeur ajoutée à prix de vente supérieur à 10 Roupies indiennes comme la gamme Butterflow qui a contribué avec succès à la croissance.

La marge d'exploitation ajustée au T1 2023 de la division Human Expression s'est établie à 1,4 %, elle était de 6,8 % au T1 2022. La baisse s'explique par l'impact négatif des taux de change (USD/MXN), l'augmentation des autres coûts de production et des dépenses opérationnelles. Elle a été partiellement compensée par un impact favorable combiné des prix et du mix. L'inflation des coûts a été plus que compensée par une optimisation du processus de production.

⁷ À fin février 2023 : IRI

⁸ À fin février 2023 : NPDP

En millions d'euros	T1 2022	T1 2023
Chiffre d'affaires	226,4	228,5
Variation en publié	+29,7%	+0,9%
Variation à base comparable	+22,4%	(2,6)%
Variation à taux de change constants	+22,9%	(1,3)%
Résultat d'exploitation ajusté	87,1	83,9
Marge d'exploitation ajustée	38,5%	36,7%

La division **Flame for Life** a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires dans toutes les régions clés à l'exception des Etats-Unis, où les ventes ont été impactées par des commandes moindres par rapport au T1 2022. En excluant cet impact, le chiffre d'affaires aurait augmenté de 8,2 % à taux de change constants.

Aux Etats-Unis, le marché total des briquets a baissé de 5,5 % en volume et de 1,2 % en valeur⁹. Cependant, BIC a maintenu sa position de leader, gagnant des parts de marché en volume (+1,5 points) et en valeur (+1,5 points), devant ses concurrents. Cette performance résulte d'une solide exécution dans la grande distribution et de l'impact positif des prix et du mix, grâce à la forte croissance des briquets à valeur ajoutée, notamment BIC® EZ Reach et Djeep®, et le lancement de BIC® Ecolutions chez les principaux distributeurs. Le chiffre d'affaires de la division a connu une progression moindre sur ce trimestre aux Etats-Unis par rapport au T1 2022, qui avait bénéficié de rattrapages de livraison suite à des problèmes d'approvisionnement au T4 2021. **Sur le segment des briquets utilitaires** aux Etats-Unis, BIC a gagné 5,9 points en valeur grâce aux bonnes performances réalisées dans les magasins de proximité et dans la grande distribution en raison d'une meilleure disponibilité des produits par rapport à la même période l'année dernière, qui avait été affectée par des difficultés de transport maritime et des délais d'approvisionnement plus longs.

En Europe, le chiffre d'affaires a connu une croissance d'environ 10%, grâce à l'effet combiné i) des augmentations de prix, ii) de la poursuite de l'expansion en Europe de l'Est, iii) d'un mix favorable lié au succès de nos produits à valeur ajoutée tels que les briquets décorés et ce, conformément à notre stratégie *Horizon* visant à évoluer vers un modèle plus axé sur la valeur. Le briquet innovant BIC®EZ Reach est actuellement lancé progressivement dans toute l'Europe.

En Amérique latine, le chiffre d'affaires au Brésil a connu une progression à deux chiffres, alimentée par les tendances favorables du marché, la demande soutenue pour tous types d'occasions et par les barrières importantes à l'importation de briquets. La performance a été tirée par toutes les catégories, les briquets de poche classiques, les briquets décorés et les utilitaires et ce, conformément à notre stratégie *Flame for Life* dont l'objectif est de répondre aux nouveaux besoins des consommateurs pour toutes les occasions d'allumer une flamme, tout en s'orientant vers un modèle plus axé sur la valeur.

La marge d'exploitation ajustée de la division Flame for Life au T1 2023 s'est établie à 36,7 %, à comparer à 38,5 % au T1 2022 sous l'effet i) d'une absorption moins favorable des coûts fixes, ii) du levier opérationnel négatif lié à la croissance du chiffre d'affaires aux Etats-Unis et iii) de la hausse des dépenses opérationnelles. Les investissements dans le soutien à la marque ont également augmenté en raison du lancement de la campagne publicitaire BIC® EZ Reach en Europe. Ces éléments ont été partiellement compensés par un impact favorable des prix et des taux de change (couverture EUR/USD) tandis que l'inflation des coûts a été neutralisée par l'optimisation du processus de production.

⁹ Fin de période au 25 mars 2023 : IRI, couverture de marché estimée à 70 %

BLADE EXCELLENCE

En millions d'euros	T1 2022	T1 2023
Chiffre d'affaires	113,5	124,7
Variation en publié	+17,7%	+9,9%
Variation à base comparable	+12,2%	+6,5%
Variation à taux de change constants	+12,5%	+9,0%
Résultat d'exploitation ajusté	25,4	5,7
Marge d'exploitation ajustée	22,4%	4,5%

La performance de la division **Blade Excellence** résulte du succès obtenu avec les produits à valeur ajoutée et les nouveaux produits dans les segments 3 et 5 lames et hybrides, tant en Europe qu'en Amérique latine.

En Europe, BIC a gagné des parts de marché en valeur en France +3,3 points, en Italie +1,3 points et en Pologne +1,7 points¹⁰ grâce au succès des produits 3 et 5 lames sur les segments féminin et masculin. Le chiffre d'affaires a enregistré une progression à deux chiffres dans les pays clés de la région, grâce à nos produits à valeur ajoutée des gammes Flex et Soleil et aux nouveaux produits, conformément aux objectifs du plan *Horizon*.

Aux Etats-Unis, BIC a surperformé le marché de +0,6 point¹¹ gagnant des parts de marché tant sur les segments masculin et féminin, grâce aux bonnes performances réalisées avec nos produits de la gamme Flex. Le tout nouveau rasoir innovant BIC® EasyRinse a également contribué à la croissance, atteignant 0,6 % de part de marché en valeur sur le segment du non-rechargeable pour femmes et hommes dynamisé par le succès de la campagne publicitaire lancée au premier trimestre à travers les Etats-Unis.

Nous avons poursuivi notre stratégie gagnante de montée en gamme en **Amérique latine**. Au Brésil, nous avons gagné des parts de marché, +0,9 points en valeur¹², obtenues grâce à des plans médias impactants et de nouveaux gains de distribution avec nos produits haut de gamme tels que Comfort 3, les gammes hybrides et Soleil. Au Mexique, nous avons surperformé le marché, +0,4 point en valeur, tant sur les circuits traditionnels qu'en grande distribution.

La marge d'exploitation ajustée de la division Blade Excellence au T1 2023 s'est établie à 4,5 %, à comparer à 22,4 % au T1 2022, affectée par la forte inflation des coûts (matières premières et électricité) et par l'impact négatif des taux de change. L'optimisation du processus de production n'a pas permis de compenser totalement ces deux éléments. La marge a également été affectée par la hausse des dépenses opérationnelles et les investissements dans le soutien à la marque, en grande partie liés à la campagne publicitaire de grande envergure lancée aux Etats-Unis pour BIC® EasyRinse.

¹⁰ À fin mars 2023 : Nielsen

¹¹ À fin mars IRI 2023

¹² À fin mars 2023 : Nielsen, couverture estimée de 62 %

ANNEXES

HYPOTHÈSES DE MARCHÉ 2023

Nos perspectives 2023 sont fondées sur les hypothèses de marché suivantes¹³ :

Tendances de marché en valeur :

- **Europe :**
 - Papeterie : baisse légère à modérée (*low to mid-single-digit*)
 - Briquets : baisse légère à modérée (*low to mid-single-digit*)
 - Rasoirs : stabilité ou légère hausse (*flat to low-single-digit*)
- **États-Unis :**
 - Papeterie : baisse légère à modérée (*low to mid-single-digit*)
 - Briquets de poche : baisse légère à modérée (*low to mid-single-digit*)
 - Rasoirs non-rechargeables : baisse légère à modérée (*low to mid-single-digit*)
- **Amérique latine :**
 - Papeterie : hausse légère à modérée (*low to mid-single-digit*)
 - Briquets : hausse légère à modérée (*low to mid-single-digit*)
 - Rasoirs : hausse légère à modérée (*low to mid-single-digit*)
- **Inde :** Hausse modérée à élevée en Papeterie (*mid to high-single-digit*)

Résultat d'exploitation :

- **Marge brute :**
 - Augmentation des volumes, des prix et du mix
 - Hausse des coûts des matières premières par rapport à l'année précédente
 - Effet de change légèrement favorable (hors Argentine)
 - Optimisation du processus de production
- **Résultat d'exploitation ajusté :**
 - Expansion de la marge brute
 - Augmentation des investissements de soutien à la marque pour stimuler la croissance du chiffre d'affaires
 - Augmentation de la R&D et des dépenses opérationnelles en soutien de la croissance à long terme et de l'innovation dans le cadre du plan *Horizon*

Flux de trésorerie disponible avant acquisitions et cessions :

- Environ 110 à 120 millions d'euros d'investissements industriels

Devise : Taux de couverture EUR-USD 2023 : 1,08

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE en millions d'euros	T1 2022	T1 2023	% en publié	% à taux de change constants	% à base comparable
Groupe	515,7	538,7	+4,5%	+4,3%	+0,9%
Europe	142,8	151,5	+6,1%	+6,6%	+6,5%
Amérique du Nord	233,5	217,5	(6,9)%	(10,5)%	(11,4)%
Amérique latine	84,3	104,8	+24,3%	+30,2%	+13,7%
Moyen-Orient et Afrique	32,1	42,0	+30,8%	+34,5%	+34,5%
Asie et Océanie (Inde incluse)	23,1	22,9	(0,9)%	+3,0%	+3,0%

¹³ Euromonitor et estimations BIC

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DIVISION En millions d'euros	T1 2022	T1 2023	% en publié	Impact de change ¹⁴ (en points)	Changement de Périmètre ¹⁵ (en points)	Impact de l'Argentine ¹⁶ (en points)	% à base comparable
Groupe	515,7	538,7	+4,5%	+2,4	+0,4	+0,8	+0,9%
Human Expression	168,3	177,5	+5,4%	+0,8	+1,5	+1,6	+1,5%
Flame for Life	226,4	228,5	+0,9%	+3,3	+0,1	+0,1	(2,6)%
Blade Excellence	113,5	124,7	+9,9%	+2,8	(0,0)	+0,6	+6,5%
Autres Produits	7,6	8,1	+6,8%	(0,6)	(0,0)	(0,0)	+7,4%

IMPACT DES CHANGEMENTS DE PÉRIMÈTRE ET FLUCTUATIONS DES TAUX DE CHANGE SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES (hors ARS et en %)	T1 2022	T1 2023
Périmètre	+0,7	+0,4
Devises, dont :	+5,4	+2,4
USD	+3,9	+1,8
BRL	+1,1	+0,5
MXN	+0,3	+0,6
CAD	+0,2	(0,1)
ZAR	+0,1	(0,2)
INR	+0,1	(0,1)
RUB et UAH	(0,1)	+0,3

Sensibilité sur le chiffre d'affaires et le résultat avant impôts de la fluctuation USD-EUR	T1 2022	T1 2023
Variation de +/- 5% de l'impact USD sur le chiffre d'affaires	2,2 %	2,0 %
Variation de +/- 5% de l'impact USD sur le résultat avant impôts	1,7 %	0,9 %

RÉSULTAT D'EXPLOITATION PAR DIVISION En million d'euros	T1 2022	T1 2023
Groupe	97,9	71,9
Marge	19,0%	13,3%
Human Expression	10,2	5,1
Marge	6,1%	2,9%
Flame for Life	86,6	83,4
Marge	38,2%	36,5%
Blade Excellence	23,2	5,3
Marge	20,4%	4,3%
Autres Produits	(1,8)	(0,8)
Coûts non alloués	(20,3)	(21,2)

¹⁴ Impact des devises, hors Peso argentin (ARS)

¹⁵ Acquisition de Inkbox, AMI et Tattly en 2022

¹⁶ Voir glossaire

RÉSULTAT D'EXPLOITATION PAR DIVISION AJUSTÉ <i>En millions d'euros</i>	T1 2022	T1 2023
Groupe	101,9	70,0
<i>Marge</i>	19,8%	13,0%
Human Expression	11,4	2,4
<i>Marge</i>	6,8%	1,4%
Flame for Life	87,1	83,9
<i>Marge</i>	38,5%	36,7%
Blade Excellence	25,4	5,7
<i>Marge</i>	22,4%	4,5%
Autres Produits	(1,8)	(0,7)
Coûts non alloués	(20,3)	(21,2)

COMPTE DE RÉSULTAT RÉSUMÉ <i>En millions d'euros</i>	T1 2022	T1 2023
Chiffre d'affaires	515,7	538,7
Coût des ventes	248,6	270,6
Marge brute	267,1	268,1
Charges administratives et autres charges d'exploitations	169,2	196,2
Résultat d'exploitation (EBIT)	97,9	71,9
Résultat financier	(2,6)	(1,2)
Résultat avant impôts	95,2	70,7
Impôts	(27,6)	(19,9)
Résultat net part du Groupe	67,6	50,8
BNPA part du Groupe (en euros)	1,53	1,17
Nombre moyen d'actions en circulation, net des actions propres	44 318 110	43 405 436

BILAN RÉSUMÉ <i>En millions d'euros</i>	31 mars 2022	31 mars 2023
Actifs non courants	1 181,8	1 170,3
Actifs courants	1 517,5	1 554,4
Total de l'Actif	2 699,3	2 724,7
Capitaux propres	1 835,5	1 904,8
Passifs non courants	209,1	199,6
Passifs courants	654,7	620,3
Total du Passif et des capitaux propres	2 699,3	2 724,7

RÉCONCILIATION DES INDICATEURS ALTERNATIFS DE PERFORMANCE

RÉCONCILIATION DU RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ <i>En millions d'euros</i>	T1 2022	T1 2023
Résultat d'exploitation	97,9	71,9
Coûts d'acquisition Inkbox (janvier 2022)	1,0	-
Ajustements de prix de Lucky Stationary (Nigeria) et Rocketbook	-	(1,8)
Dépréciation des opérations en Ukraine	3,0	-
Résultat d'exploitation ajusté	101,9	70,0

RÉCONCILIATION DU RÉSULTAT NET PAR ACTION AJUSTÉ <i>En millions d'euros</i>	T1 2022	T1 2023
BNPA	1,53	1,17
Application de la norme IAS 29 d'hyperinflation en Argentine	-	+0,03
Coûts d'acquisition Inkbox (janvier 2022)	+0,01	-
Ajustements de prix Lucky Stationary (Nigeria) et Rocketbook	-	(0,03)
Dépréciations des opérations en Ukraine	+0,06	-
BNPA ajusté	1,60	1,17

RÉCONCILIATION DE LA GÉNÉRATION DE FLUX NETS DE TRÉSORERIE DISPONIBLE <i>En millions d'euros</i>	T1 2022	T1 2023
Flux nets de trésorerie liés à l'activité d'exploitation (1)	+15,7	(12,2)
Investissements industriels (2)	(17,6)	(21,6)
Génération de flux nets de trésorerie disponible hors acquisitions et cessions (1) - (2)	(1,9)	(33,8)

PROGRAMME DE RACHAT D' ACTIONS

SOCIÉTÉ BIC	Nombre d'actions achetées	Prix moyen pondéré (en euros)	Montant (en million d'euros)
Janvier 2023	-	-	-
Février 2023	185 526	61,57	11,4
Mars 2023	267 468	60,41	16,2
Total	452 994	60,89	27,6

CAPITAL ET DROITS DE VOTE

Au 31 mars 2023, le capital social de SOCIÉTÉ BIC était composé de 43 952 226 actions, représentant :

- 64 845 783 droits de vote
- 64 170 805 droits de vote nets des actions privées de droits de vote

Le nombre total d'actions détenues en autocontrôle au 31 mars 2023 était de 674 978.

GLOSSAIRE

- **À taux de change constants** : les montants à taux de change constants sont calculés en convertissant les montants de l'année en cours aux taux de change moyens mensuels de l'année précédente
- **Croissance organique ou base comparable** : signifie à taux de change et périmètre constants. Les montants à périmètre constant excluent l'impact des acquisitions et/ou des cessions intervenues sur l'exercice en cours et/ou sur l'exercice précédent et ce jusqu'à leur date anniversaire. Tous les commentaires sur le chiffre d'affaires des catégories sont faits à base comparable. La croissance organique exclut également les ventes en Argentine
- **EBITDA** : Capacité d'autofinancement, avant dépréciations et amortissements (hors amortissements des droits d'utilisation selon la norme IFRS 16) et avant *impairments*
- **Résultat d'exploitation ajusté ou EBIT ajusté** : ajusté signifie hors éléments ajustés
- **Marge d'exploitation ajustée** : résultat d'exploitation ajusté divisé par le chiffre d'affaires
- **Flux nets de trésorerie liés à l'activité d'exploitation** : trésorerie générée par les principales activités et autres activités hors activités d'investissement ou de financement
- **Flux nets de trésorerie disponible (Free Cash Flow)** : variation nette de la trésorerie liée à l'exploitation, moins les dépenses d'investissement. Les flux nets de trésorerie disponible n'incluent pas les acquisitions et les produits des cessions d'activité
- **Situation nette de trésorerie** : Liquidités/découverts + autres actifs financiers courants – emprunts courants – emprunts non courants, (sauf les passifs financiers après application de la norme IFRS 16)

Les comptes consolidés de SOCIÉTÉ BIC au 31 mars 2023 ont été approuvés par le Conseil d'Administration le 25 avril 2023. Une présentation relative à cette annonce est disponible sur le site web www.bic.com.

Le présent document contient des prévisions. Bien que BIC estime que ses attentes soient fondées sur des hypothèses raisonnables, ces déclarations sont soumises à de nombreux risques et incertitudes. Une description des risques supportés par BIC apparaît dans la section « Gestion des risques » du Document d'Enregistrement Universel de BIC déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) le 30 mars 2023.

À PROPOS DE BIC

Un des leaders mondiaux des articles de papeterie, des briquets et des rasoirs, BIC enchante et simplifie le quotidien des consommateurs. Depuis plus de 75 ans, l'entreprise fabrique des produits essentiels, de grande qualité et accessibles à tous, partout dans le monde. Cette vocation a permis au Groupe de faire de sa marque, enregistrée dans le monde entier, l'une des plus reconnues. Aujourd'hui, les produits BIC® sont vendus dans plus de 160 pays et le Groupe possède aussi des marques emblématiques telles que BIC® Kids, BIC Flex™, BodyMark by BIC™, Cello®, Djeep, Lucky Stationary, Rocketbook, Soleil®, Tipp-Ex®, Us.™, Wite-Out®, Inkbox et plus encore. En 2022, le chiffre d'affaires de BIC était de 2 233,9 millions d'euros. Cotée sur « Euronext Paris », BIC fait partie des indices SBF120 et CAC Mid 60 et est reconnue pour son engagement en faveur du développement durable et de l'éducation. Le Groupe a reçu la note de "A-" dans le classement du CDP. Pour en savoir plus, visitez <https://corporate.bic.com> ou suivez-nous sur [LinkedIn](#), [Instagram](#), [Twitter](#), or [YouTube](#).

Gonzalve Bich, Directeur Général et Chad Spooner, Directeur Financier commenteront **les résultats du T1 2023** lors d'une conférence téléphonique et d'un webcast **mercredi 26 avril 2023, à 14h00 heure de Paris** :

- Pour participer au webcast, cliquer sur : https://channel.royalcast.com/bic/#!/bic/20230426_1
- Pour se connecter à la conférence téléphonique :

Depuis la France :	+33 (0) 1 70 37 71 66
Depuis le Royaume-Uni :	+44 (0) 33 0551 0200
Depuis les Etats-Unis :	+1 786 697 3501
Code d'accès :	« BIC »

CONTACTS

Investor Relations team
investors.info@bicworld.com

Kimberly Stewart
Head of Investor Relations
+33 6 37 01 42 68
kimberly.stewart@bicworld.com

Isabelle de Segonzac
Image 7, Contact Presse
+ 33 6 89 87 61 39
isegonzac@image7.fr

AGENDA 2023

TOUTES LES DATES SONT À CONFIRMER

Assemblée Générale 2023	16 mai 2023
Résultats du T2 et S1 2023	26 juillet 2023 (après clôture du marché)
Résultats du T3 et 9M 2023	25 octobre 2023 (après clôture du marché)