



## RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE ET DU PREMIER SEMESTRE 2020

Clichy, France, 29 juillet 2020

- Tendances de marché difficiles aggravées par l'épidémie de COVID-19 dont l'impact a été contrasté
  - Pays émergents fortement touchés par des confinements prolongés et par l'arrêt brutal des circuits d'approvisionnement
  - « Superstores » et fournisseurs de bureau lourdement impactés par les fermetures d'écoles et l'activité réduite des entreprises dans les pays matures
- Amélioration de la résilience à court terme grâce à une gestion prudente des dépenses d'exploitation
- Maintien de la génération de Cash
- Plan de transformation « BIC 2022-Invent the Future » en bonne voie pour générer 50 millions d'euros d'économies annualisées à partir de la fin 2022

Chiffres clés (en millions d'euros)	T2 2019	T2 2020	S1 2019	S1 2020
<b>Chiffre d'affaires</b>	544,8	418,9	960,2	775,8
Variation en publié	+0,2%	(23,1)%	+0,1%	(19,2)%
<b>Variation à base comparable</b>	(1,3)%	(21,5)%	(1,6)%	(18,2)%
Résultat d'exploitation normalisé <sup>1</sup>	98,5	67,5	153,1	92,9
<b>Marge d'exploitation normalisée</b>	18,1%	16,1%	15,9%	12,0%
Résultat net Part du Groupe	50,3	(3,0)	89,6	22,1
<b>Résultat Net Part du Groupe par action (en euros)</b>	1,11	(0,07)	1,99	0,49
<b>Résultat Net Part du Groupe par action normalisé (en euros)</b>	1,55	1,27	2,43	1,87
Flux nets de trésorerie liés à l'activité d'exploitation	49,4	50,8	79,6	85,7
<b>Position Nette de Trésorerie</b>	(11,0)	41,5	(11,0)	41,5

"Nos résultats du premier semestre démontrent notre capacité à nous adapter rapidement face à l'évolution de notre environnement. Malgré les vents contraires et les défis auxquels nous sommes confrontés, je suis fier de la manière dont notre organisation a su se focaliser sur la santé et la sécurité de nos équipes et de nos partenaires, tout en assurant la poursuite de l'activité. Nous nous sommes engagés activement auprès de nos clients, pour leur offrir un accès ininterrompu à des produits de qualité et abordables, tout en veillant à préserver notre cash flow opérationnel.

Je suis convaincu que l'environnement actuel peut être une occasion d'accélérer notre transformation. Nous progressons dans la mise en œuvre de notre nouveau modèle opérationnel et nous faisons des choix pour améliorer notre résilience à court terme et saisir rapidement toute opportunité de croissance, notamment par des acquisitions ciblées comme celle de Djeep dans les briquets. Nous poursuivons notre travail sur d'autres aspects fondamentaux de notre modèle opérationnel, tout en prenant des décisions structurantes qui définiront notre potentiel de croissance à long terme. Nous sommes déterminés à faire partie des entreprises qui sortiront de cette crise, plus audacieuses, plus fortes et plus pérennes".

**Gonzalve Bich, Directeur Général**

<sup>1</sup> Voir glossaire

Le chiffre d'affaires du premier semestre 2020 s'est élevé à 775,8 millions d'euros, en baisse de 18,2% à base comparable. Bien que les tendances de marché demeurent difficiles dans nos trois catégories, la performance du premier semestre a été significativement affectée par la rapide propagation de l'épidémie de COVID-19, dont l'impact sur le chiffre d'affaires du premier semestre est estimé entre 11 et 12 points à base comparable.

- Depuis le début de l'épidémie, **garantir la santé et la sécurité de nos équipes, de nos clients, fournisseurs et consommateurs est une priorité absolue** et nous avons respecté, dans l'ensemble de nos régions, les directives reçues des gouvernements et des autorités locales. Dans le cadre de notre responsabilité d'entreprise, nous avons contribué à la lutte contre le coronavirus par des dons de produits utiles et par la fabrication d'équipements de protection individuelle pour le personnel de santé.
- En Amérique latine, en Inde et en Afrique, où les réseaux de distribution traditionnels (à multiples intermédiaires) sont prédominants, l'impact de la pandémie a été sévère pour nos trois catégories. **La situation économique en Inde reste critique** en raison de la forte baisse de la confiance et des dépenses des consommateurs, alors que le pic épidémique de première vague n'est pas encore atteint. **En Europe et en Amérique du Nord**, bien que les restrictions de mobilité se soient assouplies, **les « superstores », les fournisseuristes de bureau, de même que les magasins de proximité restent sous pression** en raison des fermetures des écoles et de la baisse de la fréquentation en magasin.
- Concentrant nos efforts sur l'exécution commerciale, **nous avons maintenu ou gagné des parts de marché** dans nos trois catégories et dans presque toutes les régions. **Les ventes de E-Commerce ont progressé de 14 %**. La forte croissance du chiffre d'affaires réalisé avec les Pure-Players et les Places de Marché a été diluée par celle des réseaux de fournisseuristes de bureaux et du commerce BtoB. Nous nous sommes adaptés aux nouvelles habitudes d'achat des consommateurs, **en accélérant le transfert de nos investissements de soutien à la marque vers plus de digital** : plus de 80 % de nos dépenses de promotion et de publicité du premier semestre ont été effectuées sur des sites de vente en ligne et ce, dans toutes les zones géographiques.
- **Le marché américain des briquets de poche** a connu un léger rebond au deuxième trimestre, restant néanmoins sous pression en raison de la faible fréquentation des commerces de proximité. La croissance des briquets utilitaires a été accélérée par les nouvelles habitudes des familles qui ont davantage cuisiné à domicile et au barbecue. La performance du premier semestre en Amérique du Nord a été affectée par les réductions des stocks des magasins de proximité qui se sont adaptés à la baisse de la fréquentation et ont privilégié les produits d'hygiène et d'épicerie. L'impact total sur le chiffre d'affaires au premier semestre a été d'environ 2 points à base comparable.
- Dans cet environnement sans précédent, **nous nous sommes concentrés sur l'amélioration de la résilience à court terme et le renforcement de la génération de cash-flow opérationnel**. Nous avons géré avec prudence les dépenses d'exploitation et réduit de manière sélective les investissements industriels de 30 %, soit 31,2 millions d'euros. Nous avons fermé notre usine de papeterie en Equateur, renforçant ainsi notre **efficacité industrielle** en Amérique latine.
- **Faisant évoluer notre modèle opérationnel**, nous avons renforcé le modèle économique des briquets avec l'acquisition de Djeep qui nous permettra d'accélérer notre stratégie de personnalisation et de nous positionner sur des segments de prix plus élevés. **Nous avons également continué à renforcer notre organisation** avec des recrutements ciblés dans les secteurs en croissance et des filières d'expertise afin d'anticiper et de répondre rapidement aux nouveaux besoins des consommateurs.
- Reconnaissant les bénéfices du télétravail, nous mettons en œuvre des recommandations pour son déploiement partout dans le monde afin de protéger et accroître la productivité, rationaliser les actifs immobiliers Corporate et réduire notre empreinte carbone tout en augmentant la satisfaction des collaborateurs. Une revue de nos effectifs et de notre empreinte industrielle dans le monde sera lancée et elle devrait être achevée au cours du second semestre de cette année.
- Fin juin 2020, la position nette de trésorerie s'élevait à 41,5 millions d'euros. Nous avons procédé à un examen approfondi de nos capacités de financement et nous travaillons à la mise en place de lignes de crédit supplémentaires avec nos banques partenaires pour renforcer nos capacités de financement.

Bien que nous prévoyions une reprise graduelle au cours du second semestre, la visibilité sur les tendances du marché et les performances pour l'ensemble de l'année reste faible. D'ici la fin de l'année, la plupart des risques liés à l'épidémie resteront d'actualité :

- La baisse des dépenses de consommation et de la fréquentation en magasin affectera nos trois catégories.
- Le calendrier et les conditions de réouverture des écoles et des universités dans l'hémisphère Nord restent incertains et pourraient compromettre le succès de la prochaine saison de rentrée scolaire. La préparation des rentrées scolaires de l'hémisphère Sud pourrait reproduire celle de l'hémisphère Nord et donc impacter les plans des distributeurs.
- Une reprise lente de l'activité des entreprises affectera les « superstores » et les fournisseurs de bureau.
- L'absence prolongée de reprise économique en Inde et en Amérique latine continuera à avoir un impact sur nos performances dans ces régions.

Dans cet environnement difficile, **nous continuerons à nous focaliser sur la génération de cash opérationnel** et nous sommes en bonne voie pour réaliser les actions annoncées en mai pour atténuer l'impact de la crise par :

- la maîtrise des dépenses d'exploitation en investissant ce qu'il faut, où il faut. L'impact négatif de la baisse du chiffre d'affaires sur la marge d'exploitation normalisée sera partiellement compensé par 15 à 20 millions d'euros de réduction des dépenses d'exploitation,
- la réduction des stocks d'environ 15 à 30 millions d'euros par rapport à fin 2019. La prochaine rentrée scolaire sera déterminante pour atteindre cet objectif,
- la réduction des investissements industriels de 2020 à environ 80 millions d'euros.

## RÉSULTAT D'EXPLOITATION ET RÉSULTAT D'EXPLOITATION NORMALISÉ

en millions d'euros	T2 2019	T2 2020	S1 2019	S1 2020
Chiffre d'affaires	544,8	418,9	960,2	775,8
Marge brute	267,3	188,8	478,5	371,2
Taux de marge brute	49,1%	45,1%	49,8%	47,8%
Résultat d'exploitation	71,4	1,0	126,1	24,0
Marge d'exploitation	13,1%	0,2%	13,1%	3,1%
Eléments non-récurrents :	27,0	66,5	27,0	68,9
Résultat d'exploitation normalisé	98,5	67,5	153,1	92,9
Marge d'exploitation normalisée	18,1%	16,1%	15,9%	12,0%

Le taux de marge brute du premier semestre 2020 a baissé de 2 points pour s'établir à 47,8% comparé à 49,8% au premier semestre 2019. Hors la sous-absorption des coûts fixes liée au COVID-19, la marge brute s'est améliorée de 0,2 point. Cette légère amélioration s'explique par l'impact favorable des effets de change et la baisse des coûts des matières premières, qui a été en partie compensée par l'absorption défavorable des coûts industriels (non liés au COVID-19) et l'augmentation des dépenses de promotion en soutien du développement de l'activité.

Au premier semestre 2020, la marge d'exploitation normalisée a été impactée par l'augmentation des charges d'exploitation et autres charges (rapportées au chiffre d'affaires), en raison de la forte baisse du chiffre d'affaires et des coûts de mise en œuvre de la nouvelle organisation.

PRINCIPAUX COMPOSANTS DE LA VARIATION DE LA MARGE D'EXPLOITATION NORMALISÉE (en points)	T1 2020 vs. T1 2019	T2 2020 vs. T2 2019	S1 2020 vs. S1 2019
• Variation de la marge brute <sup>2</sup>	+0,2	+0,1	+0,2
• Soutien à la marque	(0,2)	+1,1	+0,5
• Charges d'exploitation et autres charges <sup>2</sup>	(6,0)	(3,2)	(4,6)
<b>Variation de la marge d'exploitation normalisée</b>	<b>(6,0)</b>	<b>(2,0)</b>	<b>(3,9)</b>

Au 1<sup>er</sup> semestre 2020, les éléments non-récurrents incluent :

- 17,2 millions d'euros en coûts des ventes (13,3 millions d'euros dus à la sous-absorption des coûts de production qui s'explique par la fermeture d'usines et par la baisse de la demande de produits liée à la crise du COVID-19, et 3,9 millions d'euros de dépenses supplémentaires directement liées à la protection des collaborateurs dans le cadre la lutte contre la propagation du coronavirus (fournitures de masques, produits et mesures d'hygiène),
- 7,9 millions d'euros de coûts de restructuration (le plan de transformation et la fermeture de l'usine en Equateur sont parmi les principaux éléments),
- 2,1 millions d'euros en charges d'exploitation et autres charges, principalement dus à la force de vente en sous activité, en raison du COVID-19
- 41,7 millions d'euros de dépréciations d'actifs Cello portant sur des immobilisations corporelles et sur la marque. La dépréciation s'explique par des ventes et des volumes plus faibles que prévu résultant du confinement et impactant les économies de coûts initialement attendues. Comme le goodwill a déjà été entièrement déprécié, la dépréciation a été allouée aux immobilisations corporelles et à la marque.

<sup>2</sup> Hors sous-absorption des coûts fixes liée à Covid-19 au niveau de la marge brute et hors coûts de restructuration, dépréciation Cello et éléments non récurrents, principalement la sous-activité de la force de vente dans les Charges d'exploitation et autres charges.

## RÉSULTAT NET ET BÉNÉFICE NET PAR ACTION

en millions d'euros	T2 2019	T2 2020	S1 2019	S1 2020
Résultat d'exploitation	71,4	1,0	126,1	24,0
Résultat financier	(2,4)	(1,9)	(1,7)	9,9
Résultat avant impôts	69,0	(0,9)	124,4	33,9
<b>Résultat Net Part du Groupe</b>	<b>50,3</b>	<b>(3,0)</b>	<b>89,6</b>	<b>22,1</b>
Résultat Net Part du Groupe par action (en euros)	1,11	(0,07)	1,99	0,49
Résultat Net Part du Groupe normalisé <sup>3</sup>	69,1	57,0	108,4	84,0
Résultat Net Part du Groupe par action normalisé (en euros)	1,55	1,27	2,43	1,87

Au 1<sup>er</sup> semestre 2020, l'augmentation du résultat financier s'explique par l'impact plus favorable de la réévaluation des actifs financiers libellés en dollars US comparée à décembre 2019 (contre le BRL et MXN).

Le résultat avant impôt du premier semestre 2020 était de 33,9 millions d'euros contre 124,4 millions d'euros au S1 2019.

Le résultat net part du Groupe du premier semestre 2020 s'est établi à 22,1 millions d'euros, comparé à 89,6 millions d'euros au S1 2019. Le résultat net part du Groupe normalisé, hors éléments non-récurrents et hors application de la norme IAS29 (impact de l'hyperinflation en Argentine), s'est établi à 84,0 millions d'euros comparé à 108,4 millions d'euros l'année dernière. Le taux effectif d'imposition était de 34,8%. Hors la dépréciation d'actifs Cello, le taux effectif d'impôt était de 28%.

Le bénéfice net Part du Groupe par action au premier semestre 2020 est en baisse de 75% et ressort à 0,49 euro, comparé à 1,99 euro au S1 2019.

Le bénéfice net Part du Groupe par action normalisé du premier semestre 2020 a baissé de 23% à 1,87 euro, comparé à 2,43 euros l'année dernière.

## SITUATION NETTE DE TRÉSORERIE

ÉVOLUTION DE LA SITUATION NETTE DE TRÉSORERIE en millions d'euros	2019	2020
SITUATION NETTE DE TRÉSORERIE (DEBUT DE PÉRIODE - DÉCEMBRE)	161,5	146,9
Flux nets de trésorerie liés à l'activité d'exploitation	+79,6	+85,7
• Dont Marge brute d'autofinancement	+164,7	+95,6
• Dont variation du besoin en fonds de roulement et autres	(85,1)	(9,9)
Investissements industriels <sup>4</sup>	(45,1)	(31,2)
Païement du dividende	(155,2)	(110,2)
Programme de rachat d'actions	(39,2)	(7,4)
Flux net liés au contrat de liquidité	(0,8)	-
Acquisition d'Haco Industries Ltd	(1,8)	(2,7)
Autres	(10,0)	(39,6)
SITUATION NETTE DE TRÉSORERIE (FIN DE PÉRIODE - JUIN)	(11,0)	41,5

À fin juin 2020, la position nette de trésorerie était de 41,5 millions d'euros. Les flux nets de trésorerie liés à l'activité d'exploitation étaient de 85,7 millions d'euros, dont une marge d'autofinancement de 95,6 millions d'euros. La variation négative du besoin en fonds de roulement de 9,9 millions d'euros s'explique principalement par l'augmentation des stocks par rapport à décembre 2019, due à la forte baisse du chiffre d'affaires et à l'effet de saisonnalité lié à la préparation de la rentrée scolaire.

## RÉMUNÉRATION DES ACTIONNAIRES

- Dividende ordinaire de 2,45 euros par action payé en juin 2020 et 7,4 millions d'euros de rachats d'actions par SOCIETE BIC à fin juin 2020 (136 383 actions achetées à un prix moyen de 53,90 euros). Le Groupe a suspendu son programme de rachat en avril 2020.

<sup>3</sup> Hors éléments non récurrents et application de la norme d'hyperinflation en Argentine en 2019 et 2020.

<sup>4</sup> Hors (12,6) M€ au S1 2020 et (2,6) M€ au S1 2019, relatif à la variation des dettes fournisseurs d'immobilisations.

## PAPETERIE

Au premier semestre 2020, le chiffre d'affaires de la Papeterie était de 293,9 millions d'euros, en baisse de 26,5 % à base comparable. Au deuxième trimestre 2020, le chiffre d'affaires est en recul de 33,2% à base comparable.

Au premier semestre 2020, la marge d'exploitation normalisée en Papeterie était de 6,5% comparé à 11,0% en 2019. L'érosion de la marge s'explique par la forte baisse du chiffre d'affaires et l'absorption défavorable des coûts fixes, partiellement compensées par un impact favorable de change, la baisse du coût des matières premières ainsi que par de moindres dépenses de soutien à la marque.

En millions d'euros	T2 2019	T2 2020	S1 2019	S1 2020
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>252,5</b>	<b>166,9</b>	<b>400,8</b>	<b>293,9</b>
Variation en publié	+1,2%	(33,9)%	(0,1)%	(26,7)%
<b>Variation à base comparable</b>	<b>(2,3)%</b>	<b>(33,2)%</b>	<b>(3,6)%</b>	<b>(26,5)%</b>
Résultat d'exploitation normalisé	37,6	18,2	44,0	<b>19,0</b>
<b>Marge d'exploitation normalisée</b>	<b>14,9%</b>	<b>10,9%</b>	<b>11,0%</b>	<b>6,5%</b>
Résultat d'exploitation	37,6	(35,7)	44,0	(34,9)
Marge d'exploitation	14,9%	(21,4)%	11,0%	(11,9)%

Des trois catégories, la papeterie a été la plus touchée par l'épidémie de COVID-19.

Les réseaux de distribution, « *supertores* » et fournisseurs de bureau, ainsi que BIC Graphic, notre division de produits personnalisés en Europe, ont été les plus fortement perturbés par la fermeture des écoles et la réduction de l'activité des entreprises. **En Europe et en Amérique du Nord**, les marchés de la papeterie ont enregistré une sensible baisse en valeur (« high-single digit »), avec un mouvement vers les produits à petits prix, en raison de la baisse des revenus des ménages et de la hausse du taux de chômage dans ces régions. Grâce à des partenariats actifs avec les principaux distributeurs, nous avons pu maintenir les commandes en prévision de la rentrée scolaire à un niveau égal à celui de l'année dernière, avec toutefois un décalage de livraison de juin à juillet en raison de l'indisponibilité de certains produits.

**Fortement dépendants des magasins traditionnels et de proximité, l'Amérique latine, l'Inde, le Moyen-Orient et l'Afrique ont souffert de périodes de quarantaine prolongées et de chaînes d'approvisionnement perturbées.**

Malgré un bon début d'année, les performances du Brésil ont été affectées par la fermeture de certains clients en grande distribution liée au COVID-19. Au Mexique, les ventes directes aux consommateurs ont continué à être impactées par un niveau plus élevé d'opérations promotionnelles dans un environnement concurrentiel.

En Inde, les ventes ont enregistré une forte baisse à deux chiffres (« high double digit »). La faible performance des ventes domestiques de Cello a été aggravée par deux mois de confinement total de la population et par la fermeture de nos usines.

## BRIQUETS

**Le chiffre d'affaires du premier semestre 2020 des Briquets était de 268,2 millions d'euros, en baisse de 14,7 % à base comparable. Au deuxième trimestre 2020, le chiffre d'affaires a reculé de 11,2% à base comparable.**

**La marge d'exploitation normalisée du premier semestre 2020 s'est établi à 32,5% comparé à 35,3 % en 2019.** La baisse s'explique par le fort recul du chiffre d'affaires, qui a été partiellement compensé par la baisse des dépenses de soutien à la marque.

en millions d'euros	T2 2019	T2 2020	S1 2019	S1 2020
Chiffre d'affaires	169,9	147,3	319,7	268,2
Variation en publié	+3,0%	(13,3)%	+0,6%	(16,1)%
Variation à base comparable	(0,1)%	(11,2)%	(2,7)%	(14,7)%
Résultat d'exploitation normalisé	61,8	52,5	113,0	87,3
Marge d'exploitation normalisée	36,4%	35,7%	35,3%	32,5%
Résultat d'exploitation	61,8	49,5	113,0	84,0
Marge d'exploitation	36,4%	33,6%	35,3%	31,3%

Sur nos principaux marchés, la performance de la catégorie Briquets a été fortement affectée par la baisse de la fréquentation en magasin et la fermeture des bureaux de tabac et des magasins de proximité. Elle n'a été que partiellement compensée par la qualité de l'exécution commerciale et des gains de distribution dans les grandes surfaces.

**Aux États-Unis**, le marché du briquet de poche était en baisse de 3,1 % en volume et de 1,8 % en valeur, à la fin du mois de juin<sup>5</sup>. Les dernières semaines ont été marquées par une reprise de la fréquentation en magasin. La performance du premier semestre en Amérique du Nord est due aux magasins de proximité qui se sont adaptés à la réalité commerciale, à savoir une fréquentation réduite et une demande privilégiant les produits d'hygiène et d'épicerie ; ils ont en conséquence réduit leurs stocks dans certaines catégories de produits, dont les briquets.

## RASOIRS

Le chiffre d'affaires au premier semestre de la catégorie Rasoirs s'est établi à 200,7 millions d'euro, en recul de 8,8 % à base comparable. Au deuxième trimestre 2020, le chiffre d'affaires a baissé de 11,5% à base comparable.

La marge d'exploitation normalisée du premier semestre 2020 s'est améliorée pour s'établir à 10,9% comparé à 9,6% en 2019. L'augmentation de la marge brute (liée aux impacts positifs des devises et à la baisse du coût des matières premières) et l'impact favorable des dépenses de promotion de soutien à la marque ont été partiellement affectés par la baisse des ventes.

En millions d'euros	T2 2019	T2 2020	S1 2019	S1 2020
Chiffre d'affaires	115,5	98,6	224,5	200,7
Variation en publié	+1,8%	(14,6)%	+6,7%	(10,6)%
Variation à base comparable	(0,7)%	(11,5)%	+4,2%	(8,8)%
Résultat d'exploitation normalisé	10,5	14,3	21,5	21,9
Marge d'exploitation normalisée	9,1%	14,5%	9,6%	10,9%
Résultat d'exploitation	10,5	9,8	21,5	17,3
Marge d'exploitation	9,1%	10,0%	9,6%	8,6%

La catégorie Rasoirs a continué à être affectée par l'évolution des habitudes des consommateurs, les tendances s'étant encore détériorées avec les mesures de confinement qui ont modifié les rythmes et modes de vie.

Néanmoins, nous avons gagné des parts de marché dans toutes les régions, grâce à la qualité reconnue de nos produits et aux lancements réussis de nouveaux produits.

**En Europe**, nous avons surperformé un marché en déclin, grâce à une bonne progression réalisée au Royaume-Uni, dans les deux segments féminin et masculin. **Aux États-Unis**, le marché du rasoir non rechargeable a continué de baisser (-5,0 % en valeur<sup>6</sup>), avec une accélération au cours du deuxième trimestre. **Nous avons gagné 1,5 point de part de marché en valeur**, réalisant une belle performance dans les segments féminin et masculin (+1,6 point et +1,3 point de gain de part de marché en valeur) grâce au succès continu des nouveaux produits. BIC Soleil Sensitive Advanced et Us, notre rasoir rechargeable non genré, obtiennent des résultats prometteurs, avec un démarrage réussi chez Dollar General et une distribution en augmentation aussi bien en magasin que sur les sites

<sup>5</sup> IRI- fin de période 28 juin 2020

<sup>6</sup> IRI- fin de période 28 juin 2020

de vente en ligne. **En Amérique latine**, nos performances ont été impactées par un niveau élevé des stocks chez les clients en début d'année au Mexique, partiellement compensé par des gains de distribution en Argentine.

## AUTRES PRODUITS

Le chiffre d'affaires Autres Produits au cours du premier semestre s'est établi à 13,1 millions d'euro, en recul de 13,4% à base comparable. Au deuxième trimestre 2020, le chiffre d'affaires a baissé de 11,2% à base comparable.

<i>En millions d'euros</i>	<b>T2 2019</b>	<b>T2 2020</b>	<b>S1 2019</b>	<b>S1 2020</b>
Chiffre d'affaires	6,9	6,1	15,2	13,1
<i>Variation en publié</i>	(56,3)%	(12,3)%	(48,7)%	(14,1)%
<b><i>Variation à base comparable</i></b>	<b>(4,3)%</b>	<b>(11,2)%</b>	<b>(4,9)%</b>	<b>(13,4)%</b>
Résultat d'exploitation normalisé	(0,8)	(0,2)	(2,1)	(1,1)
Résultat d'exploitation	(0,8)	(2,6)	(2,1)	(3,5)

## COÛTS NON ALLOUÉS

Les coûts non alloués pour le 1<sup>er</sup> semestre 2020 concernent les coûts centraux et les coûts de restructuration. La baisse du résultat d'exploitation normalisée est due aux coûts de la nouvelle organisation.

<i>En millions d'euros</i>	<b>T2 2019</b>	<b>T2 2020</b>	<b>S1 2019</b>	<b>S1 2020</b>
Résultat d'exploitation normalisé	(10,6)	(17,2)	(23,2)	(34,2)
<i>Résultat d'exploitation</i>	(37,6)	(20,1)	(50,2)	(38,9)



---

## AUTRES ÉVÉNEMENTS MARQUANTS

---

**Le 20 mai**, BIC a annoncé la mise en œuvre de cinq chantiers destinés à améliorer sa résilience à court terme dans le contexte de la crise du COVID-19 et à renforcer son plan de transformation "BIC 2022 - Invent the Future" pour accélérer sa croissance à long terme :

- **Maîtriser les dépenses d'exploitation** en investissant ce qu'il faut, où il faut :
  - En 2020, l'impact négatif de la baisse du chiffre d'affaires sur la marge d'exploitation normalisée sera partiellement compensé par **15 à 20 millions d'euros de réduction des dépenses d'exploitation**.
- **Protéger le Cash Flow** en contrôlant les investissements industriels et en réduisant les stocks :
  - Diminution attendue des stocks d'environ 15 à 30 millions d'euros en 2020 par rapport à fin 2019. La prochaine rentrée scolaire sera déterminante pour atteindre cet objectif.
  - Les investissements industriels 2020 seront réduits à environ 80 millions d'euros.
- **Favoriser l'innovation**. Plusieurs lancements de nouveaux produits sont prévus d'ici la fin de l'année : le nouveau briquet de poche multi-usages BIC® EZ-Reach aux États-Unis au cours du second semestre et le stylo BIC® Cristal® rechargeable avec un corps métallique, en fin d'année.
- **Adapter les opérations** en réduisant la complexité et en favorisant l'efficacité et la rapidité des process
  - Le plan "BIC 2022 - Invent the Future" sera renforcé pour atteindre 50 millions d'euros d'économies totales annualisées d'ici à la fin de l'année 2022.
- **Stimuler la croissance** en tirant parti de nouvelles capacités commerciales et en renforçant les activités existantes à travers une croissance externe ciblée :
  - Les ventes en e-commerce devraient progresser d'environ 20% en 2020.

**Le 8 juin**, BIC a fermé son usine d'Instruments d'écriture en Equateur, en maintenant les activités commerciales, de distribution et d'emballage. Cette décision stratégique vise à consolider l'empreinte industrielle mondiale du Groupe.

**Le 16 juin**, BIC a annoncé l'acquisition de Djeep, fabricant de briquet de qualité, pour un montant de 40 millions d'euros avec un complément de prix à verser en fonction de la croissance des ventes futures de Djeep. Le solide positionnement de Djeep sur le segment de marché des briquets décorés personnalisés renforce la position de BIC sur le marché des briquets de poche et offre au Groupe des opportunités de croissance significatives en Europe et en Amérique du Nord. La finalisation de l'acquisition a été annoncée le 1<sup>er</sup> juillet 2020.

**Le 1er juillet**, BIC a obtenu de la Commission américaine du commerce international un décret d'exclusion générale qui empêche l'importation aux États-Unis des briquets imitant l'apparence emblématique des briquets BIC®. Cette décision est une étape importante pour mettre fin à l'importation sur le marché américain de briquets de contrefaçon.

**Le 24 juillet**, BIC a annoncé avoir été informé de la décision de la Commission Européenne de clore la procédure en manquement qu'elle avait initiée en 2012 contre les Pays-Bas, ainsi que les plaintes déposées par le groupe BIC en 2018 contre la France et l'Allemagne pour défaut de surveillance de la sécurité du marché des briquets. Ces procédures visaient à remédier au fait que deux tiers des modèles de briquets en Europe, dont une très large part importée, ne sont pas conformes aux normes de sécurité en vigueur provoquant ainsi des dizaines de milliers d'accidents graves chaque année dans l'UE. La qualité et la sécurité de ses briquets est une priorité absolue pour BIC, qui regrette la décision prise par la Commission Européenne. Le Groupe restera néanmoins un partenaire exigeant et vigilant des institutions européennes et nationales pour assurer la sécurité des consommateurs en Europe.

**ANNEXES** (LES CHIFFRES 2019 SONT RETRAITÉS DES COÛTS NON ALLOUÉS)

Chiffre d'affaires en millions d'euros	T2 2019	T2 2020	En publié	% À base comparable	S1 2019	S1 2020	En publié	% À base comparable
<b>Groupe</b>	544,8	<b>418,9</b>	<b>(23,1)%</b>	<b>(21,5)%</b>	960,2	<b>775,8</b>	<b>(19,2)%</b>	<b>(18,2)%</b>
Europe	167,9	<b>138,6</b>	<b>(17,4)%</b>	<b>(16,6)%</b>	290,7	<b>257,7</b>	<b>(11,4)%</b>	<b>(10,9)%</b>
Amérique du Nord	227,5	<b>202,8</b>	<b>(10,8)%</b>	<b>(12,3)%</b>	389,3	<b>343,2</b>	<b>(11,8)%</b>	<b>(13,6)%</b>
Amérique Latine	86,9	<b>39,4</b>	<b>(54,6)%</b>	<b>(46,1)%</b>	165,8	<b>94,0</b>	<b>(43,3)%</b>	<b>(36,9)%</b>
Moyen-Orient et Afrique	24,8	<b>18,9</b>	<b>(23,9)%</b>	<b>(22,8)%</b>	47,1	<b>39,0</b>	<b>(17,3)%</b>	<b>(18,4)%</b>
Asie, Océanie (dont l'Inde)	37,7	<b>19,1</b>	<b>(49,2)%</b>	<b>(45,6)%</b>	67,3	<b>41,9</b>	<b>(37,7)%</b>	<b>(34,1)%</b>

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR CATEGORIE En millions d'euros	T2 2019	T2 2020	En publié	Impact de change <sup>7</sup> (en points)	Changement de Périmètre <sup>8</sup> (en points)	Impact de l'Argentine <sup>9</sup> (en points)	À base comparable
Groupe	544,8	<b>418,9</b>	<b>(23,1)%</b>	(1,5)	(0,1)	0,0	<b>(21,5)%</b>
Papeterie	252,5	<b>166,9</b>	<b>(33,9)%</b>	(0,8)	0,1	(0,0)	<b>(33,2)%</b>
Briquets	169,9	<b>147,3</b>	<b>(13,3)%</b>	(1,7)	(0,3)	(0,1)	<b>(11,2)%</b>
Rasoirs	115,5	<b>98,6</b>	<b>(14,6)%</b>	(2,9)	(0,3)	0,1	<b>(11,5)%</b>
Autres produits	6,9	<b>6,1</b>	<b>(12,3)%</b>	(0,8)	(0,3)	0,0	<b>(11,2)%</b>

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR CATEGORIE En millions d'euros	S1 2019	S1 2020	En publié	Impact de change <sup>7</sup> (en points)	Changement de Périmètre <sup>8</sup> (en points)	Impact de l'Argentine <sup>9</sup> (en points)	À base comparable
Groupe	960,2	<b>775,8</b>	<b>(19,2)%</b>	(1,0)	(0,1)	0,1	<b>(18,2)%</b>
Papeterie	400,8	<b>293,9</b>	<b>(26,7)%</b>	(0,5)	0,2	0,1	<b>(26,5)%</b>
Briquets	319,7	<b>268,2</b>	<b>(16,1)%</b>	(1,0)	(0,3)	(0,1)	<b>(14,7)%</b>
Rasoirs	224,5	<b>200,7</b>	<b>(10,6)%</b>	(1,8)	(0,2)	0,2	<b>(8,8)%</b>
Autres produits	15,2	<b>13,1</b>	<b>(14,1)%</b>	(0,6)	(0,1)	0,0	<b>(13,4)%</b>

IMPACT DES CHANGEMENTS DE PERIMETRE ET FLUCTUATIONS DES TAUX DE CHANGE SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES (HORS ARS) en %	T2 2019	T2 2020	S1 2019	S1 2020
<b>Périmètre</b>	<b>(1,0)</b>	(0,1)	<b>(0,7)</b>	(0,1)
<b>Devises</b>	<b>+2,4</b>	(1,5)	<b>+2,4</b>	(1,0)
Dont USD	+2,0	+0,7	+2,4	+0,8
Dont BRL	(0,1)	(1,1)	(0,3)	(1,1)
Dont MXN	+0,5	(0,4)	+0,4	(0,3)
Dont AUD	-	(0,1)	-	(0,1)
Dont ZAR	(0,1)	(0,1)	(0,1)	(0,1)
Dont RUB et UAH	+0,1	(0,1)	-	(0,1)

<sup>7</sup> L'impact de change exclut le peso argentin (ARS)

<sup>8</sup> Acquisition de Lucky Stationary Ltd au Nigeria, fermeture des bureaux Papeterie et Rasoirs en Chine, fermeture de BIC Graphic Oceania

<sup>9</sup> Voir glossaire

<b>RESULTAT D'EXPLOITATION PAR CATEGORIE</b> <i>en million d'euros</i>	<b>T2 2019</b>	<b>T2 2020</b>	<b>H1 2019</b>	<b>H1 2020</b>
<b>Groupe</b>	<b>71,4</b>	<b>1,0</b>	<b>126,1</b>	<b>24,0</b>
<b>Marge en %</b>	<b>13,1%</b>	<b>0,2%</b>	<b>13,1%</b>	<b>3,1%</b>
Papeterie	37,6	(35,7)	44,0	(34,9)
Marge en %	14,9%	(21,4)%	11,0%	(11,9)%
Briquets	61,8	49,5	113,0	84,0
Marge en %	36,4%	33,6%	35,3%	31,3%
Rasoirs	10,5	9,8	21,5	17,3
Marge en %	9,1%	10,0%	9,6%	8,6%
Autres produits	(0,8)	(2,6)	(2,1)	(3,5)
Coûts non alloués	(37,6)	(20,1)	(50,2)	(38,9)

<b>RESULTAT D'EXPLOITATION NORMALISÉ PAR CATEGORIE</b> <i>en million d'euros</i>	<b>T2 2019</b>	<b>T2 2020</b>	<b>S1 2019</b>	<b>S1 2020</b>
<b>Groupe</b>	<b>98,5</b>	<b>67,5</b>	<b>153,1</b>	<b>92,9</b>
<b>Marge en %</b>	<b>18,1%</b>	<b>16,1%</b>	<b>15,9%</b>	<b>12,0%</b>
Papeterie	37,6	18,2	44,0	19,0
Marge en %	14,9%	10,9%	11,0%	6,5%
Briquets	61,8	52,5	113,0	87,3
Marge en %	36,4%	35,7%	35,3%	32,5%
Rasoirs	10,5	14,3	21,5	21,9
Marge en %	9,1%	14,5%	9,6%	10,9%
Autres produits	(0,8)	(0,2)	(2,1)	(1,1)
Coûts non alloués	(10,6)	(17,2)	(23,2)	(34,2)

<b>COMPTE DE RESULTAT RESUME</b> <i>En millions d'euros</i>	<b>T2 2019</b>	<b>T2 2020</b>	<b>S1 2019</b>	<b>S1 2020</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>544,8</b>	<b>418,9</b>	<b>960,2</b>	<b>775,8</b>
Coût des ventes	277,5	230,1	481,7	404,6
Marge brute	267,3	188,8	478,5	371,2
<i>Charges administratives et autres charges d'exploitation</i>	195,9	187,8	352,4	347,2
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>71,4</b>	<b>1,0</b>	<b>126,1</b>	<b>24,0</b>
Résultat financier	(2,4)	(1,9)	(1,7)	9,9
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>69,0</b>	<b>(0,9)</b>	<b>124,4</b>	<b>33,9</b>
Impôts	(18,8)	(2,1)	(34,8)	(11,8)
<b>Résultat Net Part du Groupe</b>	<b>50,3</b>	<b>(3,0)</b>	<b>89,6</b>	<b>22,1</b>
<b>Résultat net Part du Groupe par action (en euro)</b>	<b>1,11</b>	<b>(0,07)</b>	<b>1,99</b>	<b>0,49</b>
Nombre moyen d'actions en circulation, net des actions propres	45 120 558	44 967 891	45 120 558	44 967 891

<b>BILAN</b> <i>En millions d'euros</i>	<b>30 juin 2019</b>	<b>31 décembre 2019</b>	<b>30 juin 2020</b>
- Goodwill et immobilisations incorporelles nets	288,6	257,7	238,7
- Immobilisations corporelles nettes	698,9	713,5	637,9
- Immeubles de placement	1,7	1,7	1,6
- Autres actifs non courants	170,8	176,3	166,2
<b>Actif non courant</b>	<b>1 160,0</b>	<b>1 149,2</b>	<b>1 044,4</b>
- Stock et en-cours	494,8	455,6	484,9
- Clients et autres créances	639,6	545,6	517,1
- Autres actifs courants	51,2	36,5	34,2
- Autres actifs financiers courants et instruments dérivés	12,4	6,7	4,5
- Trésorerie et équivalents de trésorerie	182,3	198,6	201,2
<b>Actif courant</b>	<b>1,380,3</b>	<b>1 243,0</b>	<b>1 241,9</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>2 540,3</b>	<b>2 392,2</b>	<b>2 286,3</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>1 528,4</b>	<b>1 608,1</b>	<b>1 387,2</b>
- Emprunts et dettes financières non courants	32,3	32,3	32,3
- Autres dettes non courantes	282,9	263,3	262,7
<b>Passif non courant</b>	<b>315,2</b>	<b>295,6</b>	<b>295,0</b>
- Fournisseurs et comptes rattachés	151,0	126,4	140,0
- Emprunts et dettes financières courants	213,7	65,5	169,0
- Autres dettes courantes	331,9	296,5	295,1
<b>Passif courant</b>	<b>696,7</b>	<b>488,5</b>	<b>604,1</b>
<b>TOTAL DU PASSIF ET DES CAPITAUX PROPRES</b>	<b>2 540,3</b>	<b>2 392,2</b>	<b>2 286,3</b>

<b>BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT</b> <i>en millions d'euros</i>	<b>S1 2019</b>	<b>S1 2020</b>
<b>Besoin de fond de roulement</b>	<b>736,1</b>	<b>648,3</b>
Dont stocks	494,8	484,9
Dont créances clients	639,6	517,1
Dont fournisseurs et comptes rattachés	(151,0)	(140,0)

<b>TABLEAUX DES FLUX DE TRESORERIE</b> <i>en millions d'euros</i>	<b>S1 2019</b>	<b>S1 2020</b>
<b>Résultat net part du groupe</b>	<b>89,6</b>	<b>22,1</b>
- Application de la norme IAS 29 d'hyperinflation en Argentine	1,5	0,8
- Amortissements et provisions	102,5	111,3
- (Plus)/moins-values de cessions d'actifs	0,2	0,1
- Autres	(29,1)	(38,7)
<b>FLUX NETS DE TRESORERIE LIES A L'ACTIVITE D'EXPLOITATION</b>	<b>164,7</b>	<b>95,6</b>
- (Augmentation) / diminution du fonds de roulement net courant	(106,3)	(31,2)
- Autres	21,2	21,3
<b>FLUX NETS DE TRESORERIE LIES A L'ACTIVITE D'EXPLOITATION (A)</b>	<b>79,6</b>	<b>85,7</b>
- Investissements <sup>10</sup>	(47,5)	(43,8)
- Achat/Vente d'autres actifs financiers courants	3,6	3,9
- Acquisition de Haco Industries	(1,8)	(2,7)
- Autres	0,1	0,4
<b>FLUX NETS DE TRESORERIE LIES AUX ACTIVITES D'INVESTISSEMENT (B)</b>	<b>(45,6)</b>	<b>(42,2)</b>
- Dividendes payés	(155,2)	(110,2)
- Emprunts/(Remboursements)/ (Prêts)	103,8	105,0
- Rachat d'actions	(40,0)	(7,4)
- Autres	(9,4)	(8,4)
<b>FLUX NETS DE TRESORERIE LIES AUX ACTIVITES DE FINANCEMENT (C)</b>	<b>(100,8)</b>	<b>(21,0)</b>
<b>FLUX NET DE TRESORERIE NET DES DECOUVERTS BANCAIRES (A+B+C)</b>	<b>(66,7)</b>	<b>22,5</b>
<b>TRESORERIE ET EQUIVALENT DE TRESORERIE A LA FERMETURE, NET DES DECOUVERTS BANCAIRES</b>	<b>149,8</b>	<b>146,8</b>
- Flux net de trésorerie nets des découverts bancaires (A+B+C)	(66,7)	22,5
- Différence de change	1,6	(18,9)
<b>TRESORERIE ET EQUIVALENT DE TRESORERIE A LA FERMETURE, NET DES DECOUVERTS BANCAIRES</b>	<b>84,6</b>	<b>150,4</b>

<sup>10</sup> Incluant (12,6)M€ au S1 2020 et (2,6)M€ au S1 2019, relatif à la variation des dettes fournisseurs d'immobilisations.

## RÉCONCILIATION DES INDICATEURS ALTERNATIFS DE PERFORMANCE

RECONCILIATION DU RESULTAT D'EXPLOITATION NORMALISE En millions d'euros	T2 2019	T2 2020	S1 2019	S1 2020
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>71,4</b>	<b>1,0</b>	<b>126,1</b>	<b>24,0</b>
Coûts de restructuration (plan de transformation 2019 et 2020 et fermeture de l'usine en Equateur au T2 2020)	27,0	5,5	27,0	7,9
Dépréciation d'actifs Cello	-	41,7	-	41,7
Certains coûts liés au COVID-19, principalement la non-absorption des coûts fixes	-	19,3	-	19,3
<b>Résultat d'exploitation normalisé</b>	<b>98,5</b>	<b>67,5</b>	<b>153,1</b>	<b>92,9</b>

RECONCILIATION DU RESULTAT NET PART DU GROUPE PAR ACTION NORMALISE En euro	T2 2019	T2 2020	S1 2019	S1 2020
<b>Résultat net Part du Groupe par action</b>	<b>1,11</b>	<b>(0,07)</b>	<b>1,99</b>	<b>0,49</b>
Coûts de restructuration (plan de Transformation et fermeture de l'usine en Equateur)	+0,41	+0,09	+0,41	+0,12
Dépréciation d'actifs Cello	-	+0,93	-	+0,93
Certaines dépenses liées au COVID-19, principalement la sous-absorption des coûts fixes	-	+0,31	-	+0,31
Application de la norme IAS 29 d'hyperinflation en Argentine	+0,03	+0,01	+0,03	+0,02
<b>Résultat net Part du Groupe par action normalisé</b>	<b>1,55</b>	<b>1,27</b>	<b>2,43</b>	<b>1,87</b>

RECONCILIATION DE LA POSITION NETTE DE TRESORERIE En millions d'euros	31 décembre 2019	30 juin 2020
Trésorerie et équivalents de trésorerie (1)	198,6	201,2
Autres actifs financiers courants (2) <sup>11</sup>	4,1	0,0
Emprunts et dettes financières courants (3) <sup>12</sup>	(52,8)	(156,8)
Emprunts et dettes financières non courants (4) <sup>12</sup>	(2,9)	(2,8)
<b>POSITION NETTE DE TRESORERIE (1) + (2) - (3) - (4)</b>	<b>146,9</b>	<b>41,5</b>

<sup>11</sup> Dans le bilan au 31 décembre 2019, la ligne "Autres actifs financiers courants et instruments dérivés" comprend un montant de 2,7M€ d'instruments dérivés et au 30 juin 2020 un montant de 4,5M€.

<sup>12</sup> Hors impact des dettes financières suite à l'application de la norme IFRS16

## PROGRAMME DE RACHAT D' ACTIONS

PROGRAMME DE RACHAT D' ACTIONS - SOCIETE BIC	Nombre d'actions achetées	Prix moyen pondéré (en euros)	Montant (en millions)
Février 2020	48 818	56,53	2,8
Mars 2020	87 565	52,44	4,6
Avril 2020	-	-	-
Mai 2020	-	-	-
Juin 2020	-	-	-
<b>Total</b>	<b>136 383</b>	<b>53,90</b>	<b>7,4</b>

## CAPITAL ET DROITS DE VOTE

Au 30 juin 2020, le capital social de SOCIETE BIC est composé de 45 532 240 actions, représentant :

- 66 992 235 droits de vote
- 66 440 239 droits de vote nets des actions privées de droit de vote.

Le nombre total d'actions détenues en autocontrôle à fin juin 2020 est de 551 996.

## 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.
- **À base comparable** : signifie à taux de change constants et à périmètre constant. Les montants à périmètre constant excluent les impacts 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. Ceci exclut également les ventes de l'Argentine pour 2019 et 2020.
- **Marge brute** : Marge du Groupe générée après déduction du coût des ventes.
- **Résultat d'exploitation normalisé** : normalisé signifie hors éléments non récurrents.
- **Marge d'exploitation normalisée** : Résultat d'exploitation normalisé 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.
- **Position 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).
- **Coûts non alloués** :
  - Coûts nets [solde des revenus et des coûts] qui incluent : les coûts centraux, y compris les coûts IT, finance, juridique et ressources humaines, et les coûts nets du futur centre de services partagés,
  - Autres coûts nets qui ne peuvent pas être attribués aux catégories, notamment les coûts de restructuration, gains ou pertes sur cession d'actifs, etc. Les principaux éléments non alloués seront identifiés et publiés séparément.

Les comptes consolidés de SOCIETE BIC au 30 juin 2020 ont été arrêtés par le Conseil d'Administration du 28 juillet 2020. Les comptes consolidés ainsi que la présentation relative à cette annonce sont disponibles sur le site Internet de BIC ([www.bicworld.com](http://www.bicworld.com)).

Les procédures d'examen limité réalisées par les commissaires aux comptes du groupe sont substantiellement terminées. Leur rapport d'examen limité sera émis après finalisation des procédures requises pour les besoins de la publication du rapport financier semestriel.

Conformément à la réglementation française, BIC déposera son rapport semestriel accompagné du rapport des commissaires aux comptes avant le 30 septembre 2020, après avoir clôturé une revue, portant sur certaines de ses procédures commerciales. A date, et sur la base des premières conclusions, l'impact d'un éventuel non-respect de ces procédures sur les résultats du premier semestre 2020 serait inférieur à 1M€.

Ce document contient des prévisions. Bien que les estimations du Groupe BIC soient fondées sur des hypothèses raisonnables, ces prévisions sont sujettes à de nombreux risques et incertitudes. Une description des risques relevés par le Groupe BIC apparaît dans la section « Risques » du Document d'Enregistrement Universel 2019 du Groupe BIC déposé auprès de l'autorité française des marchés financiers (AMF) le 31 mars 2020.

## À PROPOS DE BIC

BIC est un des leaders mondiaux des articles de papeterie, des briquets et des rasoirs. Depuis plus de 75 ans, l'entreprise fabrique des produits de grande qualité 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 possèdent des marques emblématiques telles que Cello®, Conté®, BIC Flex™, Lucky Stationery, Made For YOU™, Soleil®, Tipp-Ex®, Wite-Out®. BIC a réalisé en 2019 un chiffre d'affaires de 1 949, 4 millions d'euros. Coté sur Euronext Paris, BIC fait partie des indices boursiers SBF120 et CAC MID 60 et fait également partie d'indices reconnaissant son engagement dans le développement durable et l'éducation. Le Groupe a reçu la note 'A' dans le classement du CDP.

Pour en savoir plus, visitez [www.bicworld.com](http://www.bicworld.com) ou suivez-nous sur [LinkedIn](#), [Instagram](#), [Twitter](#) ou [YouTube](#).

---

## CONTACTS

---

<b>Sophie Palliez-Capian - Engagement des Parties Prenantes</b>	
<b>Relations Investisseurs</b>	<b>Contacts Presse</b>
Sophie Palliez-Capian + 33 6 87 89 33 51 <a href="mailto:sophie.palliez@bicworld.com">sophie.palliez@bicworld.com</a>	Albane de La Tour d'Artaise +33 7 85 88 19 48 <a href="mailto:Albane.DeLaTourDArtaise@bicworld.com">Albane.DeLaTourDArtaise@bicworld.com</a> Isabelle de Segonzac : +33 6 89 87 61 39 <a href="mailto:isegonzac@image7.fr">isegonzac@image7.fr</a>

## AGENDA 2020 - TOUTES LES DATES SONT À CONFIRMER

Résultats du 3 <sup>e</sup> trimestre 2020	28 Octobre 2020	Conférence call et Webcast
Résultats annuels 2020	17 février 2021	Réunion et webcast