

---

## Communiqué de presse

Le texte original anglais fait foi

Vevey, le 15 février 2018



---

### 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/2017-full-year-results](http://www.nestle.com/media/mediaeventscalendar/allevnts/2017-full-year-results)

## Nestlé publie ses résultats annuels 2017

- Croissance organique de 2,4%, dont 1,6% de croissance interne réelle et 0,8% d'adaptation des prix.
- Les ventes totales publiées ont augmenté de 0,4% à CHF 89,8 milliards (2016: CHF 89,5 milliards). Les cessions nettes ont eu un impact négatif de 1,9% (principalement en raison de la création de la coentreprise Froneri).
- La marge opérationnelle courante récurrente est supérieure à nos attentes, en hausse de 50 points de base à taux de change constants, et de 40 points de base sur base publiée, à 16,4%.
- La marge opérationnelle courante a baissé de 60 points de base sur base publiée à 14,7%, en ligne avec nos prévisions d'octobre 2017. Ceci a compris une augmentation de CHF 900 millions, principalement pour les coûts de restructuration et les coûts y relatifs, à CHF 1,5 milliard.
- Le bénéfice récurrent par action a augmenté de 4,7% à taux de change constants, et de 4,6% sur base publiée à CHF 3.55.
- Augmentation du dividende proposé de 5 centimes (2,2%) à CHF 2.35 par action.
- Décisions du Conseil concernant nos activités Gerber Life Insurance et l'investissement dans L'Oréal.
- Prévisions 2018: croissance organique des ventes entre 2% et 4%; amélioration de la marge opérationnelle courante récurrente, en ligne avec notre objectif 2020. Coûts de restructuration prévus<sup>1</sup> d'environ CHF 700 millions. Bénéfice récurrent par action à taux de change constants et rentabilité du capital prévus à la hausse.

**Mark Schneider, Administrateur délégué de Nestlé:** «La croissance organique de nos ventes en 2017 s'est située dans la fourchette de nos prévisions, mais en dessous de nos attentes, particulièrement en raison d'un faible niveau des ventes en fin d'année. La croissance des ventes en Europe et en Asie a été encourageante, tandis que l'Amérique du Nord et le Brésil ont continué à faire face à un environnement difficile.

Nos initiatives de réduction des coûts ont produit une amélioration des marges supérieure à nos prévisions pour 2017, malgré une hausse considérable du prix des matières premières.

Au cours des derniers mois, nous avons procédé aux premiers ajustements de notre portefeuille, avec des résultats très concluants. Nous allons poursuivre cette approche de gestion active du portefeuille de manière disciplinée et totalement en ligne avec notre stratégie. Concernant nos activités de base, l'accélération de notre croissance à travers l'innovation et la rénovation de nos produits est l'une de nos plus hautes priorités.

Nous prévoyons une amélioration de la croissance organique des ventes en 2018 et sommes en bonne voie de réaliser notre objectif 2020 d'amélioration de la marge.»

---

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

## Résultats du Groupe

	Total Groupe	Zone AMS	Zone EMENA	Zone AOA	Nestlé Waters	Nestlé Nutrition	Autres activités
Ventes 2017 (CHF millions)	89'791	28'479	16'535	16'224	7'955	10'361	10'237
Ventes 2016 (CHF millions)	89'469	28'130	17'428	15'904	7'926	10'326	9'755
Croissance interne réelle	1,6%	0,2%	1,7%	2,9%	1,8%	0,9%	4,5%
Adaptation des prix	0,8%	0,7%	0,6%	1,8%	0,3%	0,2%	0,3%
Croissance organique	2,4%	0,9%	2,3%	4,7%	2,1%	1,1%	4,8%
Cessions et acquisitions nettes	-1,9%	-0,5%	-8,0%	-0,4%	-0,5%	-0,4%	-0,8%
Taux de change	-0,1%	0,8%	0,6%	-2,3%	-1,4%	-0,2%	1,0%
Croissance des ventes publiées	0,4%	1,2%	-5,1%	2,0%	0,2%	0,5%	5,0%
Marge opérationnelle courante récurrente 2017	16,4%	20,3%	18,1%	20,1%	12,7%	23,0%	15,9%
Marge opérationnelle courante récurrente 2016	16,0%	19,7%	17,3%	19,9%	12,5%	23,1%	15,4%

## Ventes

La croissance organique de 2,4% s'est située au niveau inférieur de la fourchette des prévisions, en raison d'une croissance lente de 1,9% au cours du quatrième trimestre. La croissance interne réelle a été de 1,6% pour l'ensemble de l'année, à l'extrémité supérieure de la fourchette de l'industrie de l'alimentation et des boissons. Les adaptations des prix de 0,8% ont été constantes par rapport à l'année précédente. La croissance organique a été de 0,7% dans les marchés développés et de 4,8% dans les marchés émergents. Les cessions nettes ont réduit les ventes de 1,9%, principalement en raison de la création de la coentreprise Froneri. L'effet des taux de change a eu un impact négatif minime de 0,1%. Les ventes totales publiées se sont montées à CHF 89,8 milliards, soit une augmentation de 0,4% pour l'année.

La croissance organique de la Zone AMS a été modeste et s'est ralentie au second semestre de l'année. Si on exclut les activités de confiserie, la croissance aux Etats-Unis a été nulle, illustrant le contexte de faible consommation et de dynamiques de catégorie difficiles. Le Brésil a maintenu une solide croissance interne réelle dans un environnement commercial rude, mais les adaptations des prix ont été négatives en raison de la pression déflationniste. Le Mexique a résisté et d'autres parties de l'Amérique Latine ont maintenu une bonne dynamique.

La croissance de la Zone EMENA a augmenté après une amélioration significative au second semestre de l'année, avec deux trimestres consécutifs dépassant les 3%. Cette augmentation est essentiellement due aux résultats robustes enregistrés par les produits pour animaux de compagnie et le café.

La Zone AOA a enregistré la plus haute croissance depuis quatre ans, avec une croissance interne réelle et des adaptations des prix positives. Ceci s'explique par le retour à la croissance positive en Chine, réalisé malgré des comparatifs difficiles au quatrième trimestre en raison de la date du Nouvel-An chinois. La bonne croissance s'est poursuivie dans toutes les autres sous-régions.

Nestlé Waters a enregistré une croissance élevée à un chiffre dans les marques internationales haut de gamme. Les marques régionales en Amérique du Nord ont souffert de la faible demande et de la pression des prix. La croissance est restée modérée pour Nestlé Nutrition, dont les ventes ont été faibles en Amérique du Nord et ont baissé au Brésil. Une modeste amélioration en Chine a été enregistrée, stimulée par une nouvelle offre de produits bio. Nespresso a réalisé une croissance constante moyenne à un chiffre, avec une dynamique positive dans toutes les régions et une croissance soutenue à deux chiffres en Amérique du Nord. Nestlé Health Science a maintenu une croissance solide et Nestlé Skin Health s'est légèrement améliorée.

Toutes les catégories ont enregistré une croissance positive, avec en tête le café, les produits pour animaux de compagnie et Nestlé Health Science.

### Résultat opérationnel courant récurrent

Le résultat opérationnel courant récurrent a augmenté de 2,9% à CHF 14,7 milliards. La marge opérationnelle courante récurrente a augmenté de 50 points de base à taux de change constants, et de 40 points de base sur base publiée, à 16,4%. Cette amélioration nous place en bonne position pour atteindre notre objectif 2020.

L'amélioration de la marge a été soutenue par des gains en efficacité opérationnelle et une exécution réussie d'initiatives de restructuration en cours. Ces économies de coûts ont été largement contrebalancées par une hausse des prix des matières premières d'environ CHF 900 millions.

Les coûts de restructuration, ajoutés aux autres revenus et charges opérationnels courants nets, ont augmenté de CHF 900 millions à CHF 1,5 milliard en raison de l'accélération des projets de restructuration. En conséquence, le résultat opérationnel courant a diminué de 3,4% à CHF 13,2 milliards. La marge opérationnelle courante a baissé de 60 points de base sur base publiée, à 14,7%, conformément à nos prévisions.

### Bénéfice net et bénéfice par action

Le bénéfice net a diminué de 15,8% à CHF 7,2 milliards, et le bénéfice par action a diminué de 15,8% à CHF 2.32. Ceci est principalement dû à une perte de valeur du goodwill relative à Nestlé Skin Health, qui a été reconnue pour refléter les perspectives actuelles de l'activité.

Le bénéfice récurrent par action a augmenté de 4,7% à taux de change constants, et de 4,6% sur base publiée, à CHF 3.55.

### Cash flow

Le cash flow libre a baissé, passant de CHF 10,1 milliards à CHF 8,5 milliards. Le principal contributeur à cette baisse a été le fonds de roulement, dont le rythme d'amélioration s'est ralenti à la suite d'une diminution exceptionnellement importante l'année précédente.

### Impact de la réforme fiscale des entreprises aux Etats-Unis

Dans le cadre de la réforme fiscale des entreprises aux Etats-Unis, nous prévoyons une réduction de nos charges d'impôts dans ce pays d'environ CHF 300 millions par an, et ce à partir de janvier 2018. Ceci revient à une réduction du taux d'impôts récurrent du Groupe d'environ 200 points de base dès 2018, s'il n'y a pas de changement. En outre, la réduction du taux fiscal a engendré un gain exceptionnel d'impôts différés en 2017 d'environ CHF 850 millions.

### Réorganisation de Nestlé Nutrition au niveau de la direction et de son reporting

Comme annoncé le 15 novembre 2017, le Conseil d'administration de Nestlé a décidé de modifier l'organisation de ses activités de nutrition infantile, afin d'augmenter la capacité de l'entreprise à s'imposer dans cette catégorie à forte croissance. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018, la nutrition infantile de Nestlé Nutrition est passée d'une activité gérée au niveau global à une activité gérée au niveau régional, intégrée dans les Zones AMS, EMENA et AOA.

La nouvelle organisation crée une structure plus agile et efficace, à même de répondre plus rapidement aux préférences en constante évolution des consommateurs locaux, aux changements de réglementations et à la demande des fournisseurs et des canaux de distribution pour des solutions sur mesure.

### Gestion de portefeuille

Nous avons bien avancé dans l'exécution de notre stratégie de gestion de portefeuille. Nous faisons le nécessaire pour orienter notre portefeuille vers des catégories à haute croissance et aux marges plus élevées, qui nous permettent de nous différencier et nous offrent des opportunités de création de valeur.

Comme annoncé le 5 décembre 2017, nous avons convenu d'acquérir de l'entreprise privée Atrium Innovations, un leader mondial dans les produits de santé nutritionnelle, et ce pour la somme de USD 2,3 milliards en cash. Cette décision soutient notre stratégie qui consiste à poursuivre avec prudence les opportunités qui se présentent dans les soins de santé grand public, en complément de notre accent mis sur les catégories à haute croissance dans l'alimentation et les boissons. La transaction devrait être finalisée vers la fin du premier trimestre 2018, dès l'obtention des autorisations réglementaires et des conditions de clôture.

Comme annoncé le 16 janvier 2018, nous avons convenu de vendre à Ferrero nos activités de confiserie aux Etats-Unis, pour la somme de USD 2,8 milliards en cash. La transaction devrait être finalisée au cours du premier trimestre 2018, dès l'obtention des autorisations réglementaires et des conditions de clôture.

### Plans stratégiques 2018

Le Conseil d'administration de Nestlé a décidé d'explorer de nouvelles options stratégiques, notamment la vente potentielle de son activité Gerber Life Insurance. Cette activité faisait partie de l'acquisition de Gerber de Novartis en 2007. Son chiffre d'affaires s'est élevé à CHF 840 millions en 2017. Nestlé reste pleinement engagée à garder et développer ses activités d'alimentation pour bébé Gerber, qui font partie intégrante de notre plateforme de croissance qu'est la nutrition infantile.

Notre participation dans L'Oréal continue d'être un investissement important pour nous et nous restons engagés envers l'entreprise qui nous a procuré de très bons rendements sur tant d'années. Nous avons pleinement confiance dans la direction de L'Oréal et son orientation stratégique. Le pacte d'actionnaires qui lie Nestlé et la famille Bettencourt arrive à expiration le 21 mars 2018. Afin de maintenir toutes les options ouvertes dans l'intérêt des actionnaires Nestlé, le Conseil d'administration a décidé de ne pas renouveler cet accord. Nous n'avons pas l'intention d'augmenter notre participation dans L'Oréal et nous engageons à poursuivre notre relation constructive avec la famille Bettencourt.

### Zone Amériques (AMS)

- Croissance organique de 0,9%: croissance interne réelle de 0,2%; adaptation des prix de 0,7%.
- L'Amérique du Nord a enregistré une croissance organique légèrement négative, avec une adaptation des prix positive.
- L'Amérique Latine a réalisé une croissance interne réelle et une adaptation des prix positives, mais la croissance organique de la région s'est ralentie en raison d'une adaptation des prix plus faible au Brésil.
- La marge opérationnelle courante récurrente a augmenté de 60 points de base à 20,3%.

	Ventes 2017	Ventes 2016	Croissance interne réelle	Adaptation des prix	Croissance organique	Résultat opérationnel courant récurrent 2017	Résultat opérationnel courant récurrent 2016	Marge 2017	Marge 2016
Zone AMS	CHF 28,5 mia	CHF 28,1 mia	0,2%	0,7%	0,9%	CHF 5,8 mia	CHF 5,5 mia	20,3%	19,7%

La croissance organique a été modeste à 0,9%, avec une croissance interne réelle de 0,2%, due à un ralentissement en Amérique du Nord. L'adaptation des prix plus modérée de 0,7% est le résultat d'une contribution plus faible de l'Amérique Latine, principalement du Brésil. Les cessions nettes ont réduit les ventes publiées de 0,5%, mais les taux de change ont augmenté les ventes publiées de 0,8%. Les ventes publiées de la Zone AMS ont augmenté de 1,2% à CHF 28,5 milliards.

La croissance organique aux Etats-Unis a été légèrement négative, l'environnement de consommation ayant été morose tout au long de l'année, avec pour conséquence une stagnation de la croissance du secteur alimentation et boissons. Les blanchisseurs de café et la catégorie des produits pour animaux de compagnie ont généré de la croissance en Amérique du Nord, contrebalancée par une baisse dans la confiserie et les glaces. En excluant la confiserie, la croissance aux Etats-Unis est nulle.

Au Brésil, la croissance interne réelle a été solide, mais la croissance organique a été négative, alors que la pression déflationniste a entraîné une adaptation des prix plus faible, en particulier dans les produits laitiers. Le Mexique a maintenu une croissance résiliente moyenne à un chiffre, en provenance principalement des adaptations des prix. Ceci a été réalisé dans un contexte économique volatil et malgré un certain impact des catastrophes naturelles. Les produits pour animaux de compagnie ont réalisé une nouvelle année solide en Amérique Latine, avec une croissance à deux chiffres dans la région. Les activités hors-foyer ont aussi enregistré une croissance élevée à un chiffre, entraînées par des lancements de produits réussis.

La marge opérationnelle courante récurrente de la Zone s'est améliorée de 60 points de base, tandis que les projets de restructuration en cours ont réduit les coûts structurels. Les économies d'efficacité opérationnelle ont aidé à compenser l'augmentation des coûts due à l'inflation du prix des matières premières et aux taux de change.

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

- Croissance organique de 2,3%: croissance interne réelle de 1,7%; adaptation des prix de 0,6%.
- L'Europe de l'Ouest a maintenu une croissance organique positive avec des contributions équivalentes de la croissance interne réelle et des adaptations des prix.
- L'Europe Centrale et de l'Est a réalisé une croissance organique moyenne à un chiffre, entièrement générée par la croissance interne réelle.
- Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord ont enregistré une croissance organique moyenne à un chiffre, la croissance interne réelle et l'adaptation des prix ont été toutes deux positives.
- La marge opérationnelle courante récurrente a augmenté de 80 points de base à 18,1%.

	Ventes 2017	Ventes 2016	Croissance interne réelle	Adaptation des prix	Croissance organique	Résultat opérationnel courant récurrent 2017	Résultat opérationnel courant récurrent 2016	Marge 2017	Marge 2016
Zone EMENA	CHF 16,5 mia	CHF 17,4 mia	1,7%	0,6%	2,3%	CHF 3,0 mia	CHF 3,0 mia	18,1%	17,3%

La croissance organique a augmenté à 2,3%, tandis que la Zone a terminé l'année sur une bonne dynamique, enregistrant deux trimestres consécutifs dépassant les 3%. La croissance interne réelle est restée solide à 1,7% et les adaptations de prix se sont améliorées à 0,6%, grâce à un retour aux adaptations des prix positives en Europe de l'Ouest. Les cessions nettes ont réduit les ventes publiées de 8,0%, résultant principalement du transfert des activités glaces dans notre coentreprise Froneri. Cependant, l'effet des taux de change a augmenté les ventes publiées de 0,6%. Les ventes publiées de la Zone EMENA ont baissé de 5,1% à CHF 16,5 milliards.

La Zone EMENA a réalisé une croissance positive à travers toutes les sous-régions et les catégories, avec comme contributeurs principaux les produits pour animaux de compagnie et le café. La performance des produits pour animaux de compagnie a été soutenue par une très forte croissance en Russie et dans d'autres marchés émergents. *Nescafé* a enregistré une bonne croissance en Europe de l'Ouest, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, à la suite de hausses de prix durant l'année. La confiserie, les produits culinaires et les produits laitiers ont tous réalisé une meilleure croissance, soutenue par des lancements de produits réussis. Le Royaume-Uni a retrouvé une croissance solide après un départ difficile dans l'année, avec une croissance interne réelle et des adaptations des prix positives.

La marge opérationnelle courante récurrente de la Zone a augmenté de 80 points de base, malgré le prix des matières premières plus élevé. Cette amélioration a été générée grâce aux augmentations de prix, à la gestion de portefeuille, aux gains en efficacité opérationnelle et aux économies de coûts structurels.

### Zone Asie, Océanie et Afrique subsaharienne (AOA)

- Croissance organique de 4,7%: croissance interne réelle de 2,9%; adaptation des prix de 1,8%.
- La Chine a retrouvé une croissance positive malgré des comparatifs difficiles dus à la date du Nouvel-An chinois.
- L'Asie du Sud-Est et l'Asie du Sud ont conservé une bonne croissance organique, avec une croissance interne réelle robuste et une adaptation des prix positive.
- L'Afrique subsaharienne a enregistré une croissance à deux chiffres avec une croissance interne réelle et une adaptation des prix positive.
- Les marchés développés sont restés solides, avec une bonne croissance interne réelle, partiellement contrebalancée par une adaptation des prix négative.
- La marge opérationnelle courante récurrente a augmenté de 20 points de base à 20,1%.

	Ventes 2017	Ventes 2016	Croissance interne réelle	Adaptation des prix	Croissance organique	Résultat opérationnel courant récurrent 2017	Résultat opérationnel courant récurrent 2016	Marge 2017	Marge 2016
Zone AOA	CHF 16,2 mia	CHF 15,9 mia	2,9%	1,8%	4,7%	CHF 3,3 mia	CHF 3,2 mia	20,1%	19,9%

La croissance organique a été solide à 4,7%. La croissance interne réelle a été robuste à 2,9%, tandis que l'adaptation des prix s'est améliorée à 1,8%. Les cessions nettes et les taux de change ont réduit les ventes publiées de 0,4% et de 2,3% respectivement. Les ventes publiées de la Zone AOA ont augmenté de 2,0% à CHF 16,2 milliards.

La croissance organique de la Zone AOA s'est composée d'un bon équilibre entre croissance interne réelle et adaptation des prix. La Zone a réalisé sa plus forte croissance en quatre ans, malgré des comparatifs difficiles au

quatrième trimestre dus à la date du Nouvel-An chinois. La croissance est redevenue légèrement positive en Chine, soutenue par la stabilisation de Yinlu et de solides contributions du café, des glaces et des produits culinaires. La croissance a été générale dans toute la Zone, avec une accélération notable pour Nestlé Professional et les produits pour animaux de compagnie. La croissance a été bonne en Afrique subsaharienne, Asie du Sud-Est et Asie du Sud, malgré un impact sur la croissance organique dû à la mise en œuvre d'une taxe sur les biens et les services en Inde. Les marchés développés ont enregistré une croissance interne réelle solide, spécialement au Japon. Ceci a été partiellement contrebalancé par des adaptations des prix négatives.

La marge opérationnelle courante récurrente de la Zone a augmenté de 20 points de base, alors que les gains en efficacité opérationnelle et les économies de coûts structurels ont plus que compensé la hausse des prix des matières premières.

## Nestlé Waters

- Croissance organique de 2,1%: croissance interne réelle de 1,8%; adaptation des prix de 0,3%.
- L'Amérique du Nord a enregistré une croissance légèrement positive, entièrement produite par la croissance interne réelle, avec une adaptation des prix négative.
- L'Europe a conservé une croissance organique faible à un chiffre pour l'ensemble de l'année.
- Les marchés émergents dans l'ensemble ont réalisé une croissance élevée à un chiffre.
- La marge opérationnelle courante récurrente a augmenté de 20 points de base à 12,7%.

	Ventes 2017	Ventes 2016	Croissance interne réelle	Adaptation des prix	Croissance organique	Résultat opérationnel courant récurrent 2017	Résultat opérationnel courant récurrent 2016	Marge 2017	Marge 2016
Nestlé Waters	CHF 8,0 mia	CHF 7,9 mia	1,8%	0,3%	2,1%	CHF 1,0 mia	CHF 1,0 mia	12,7%	12,5%

La croissance organique s'est ralentie à 2,1%, en raison d'un second semestre difficile. La croissance interne réelle a décéléré à 1,8%, reflétant une croissance plus faible tant en Amérique du Nord qu'en Europe. L'adaptation des prix s'est limitée à 0,3% dans un environnement déflationniste. Les cessions nettes et les taux de change ont réduit les ventes publiées de 0,5% et de 1,4% respectivement. Les ventes publiées de Nestlé Waters ont augmenté de 0,2% à CHF 8,0 milliards.

Nestlé Waters a enregistré une croissance élevée à un chiffre avec les marques internationales haut de gamme. Les marques régionales en Amérique du Nord ont fait face à une faible demande et une pression sur les prix. La croissance interne réelle a été solide dans les marchés développés, mais l'adaptation des prix est restée négative. La croissance est restée forte à travers l'Amérique Latine et solide en AOA.

Nestlé Waters a fait face à des prix des matières premières plus élevés en 2017. La marge opérationnelle courante récurrente s'est améliorée de 20 points de base, en raison de gains d'efficacité et des économies de coûts structurels en hausse. La forte croissance des marques internationales a aussi amélioré la rentabilité, s'appuyant sur la tendance haut de gamme.

## Nestlé Nutrition

- Croissance organique de 1,1%: croissance interne réelle de 0,9%; adaptation des prix de 0,2%.
- En Chine, la croissance organique est restée modérée, mais s'est quelque peu améliorée au second semestre de l'année.
- Les Etats-Unis ont réalisé une croissance organique légèrement positive, soutenue par les hausses de prix.
- Le Brésil a enregistré une croissance négative, en raison des baisses de prix et d'une faible demande.
- La marge opérationnelle courante récurrente de Nestlé Nutrition a baissé de 10 points de base à 23,0%.

	Ventes 2017	Ventes 2016	Croissance interne réelle	Adaptation des prix	Croissance organique	Résultat opérationnel courant récurrent 2017	Résultat opérationnel courant récurrent 2016	Marge 2017	Marge 2016
Nestlé Nutrition	CHF 10,4 mia	CHF 10,3 mia	0,9%	0,2%	1,1%	CHF 2,4 mia	CHF 2,4 mia	23,0%	23,1%

La croissance organique a été modeste à 1,1%, dont 0,9% de croissance interne réelle et 0,2% d'adaptation des prix. Les cessions nettes et les taux de change ont réduit les ventes publiées de 0,4% et de 0,2% respectivement. Les ventes publiées de Nestlé Nutrition ont augmenté de 0,5% à CHF 10,4 milliards.

La croissance en Chine est restée modérée, mais s'est améliorée par rapport à l'année précédente, stimulée par de nouveaux produits bio chez *NAN* et *Illuma*. Le marché des Etats-Unis a été morose, avec une croissance légèrement positive dans un contexte actuel de faible dynamique pour la catégorie. La relance complète de la gamme d'alimentation pour bébé de Gerber est en cours, avec notamment de nouvelles lignes de produits organiques et naturels. La croissance de Nestlé Nutrition a été affectée par les résultats négatifs du Brésil, en particulier au second semestre de l'année. La déflation importante qu'a subie le marché des produits laitiers au Brésil a eu pour effet une adaptation des prix négative, tandis que la demande est restée faible. L'Asie du Sud et le Moyen-Orient ont fortement contribué, enregistrant une croissance moyenne à un chiffre.

La marge opérationnelle courante récurrente de Nestlé Nutrition a baissé de 10 points de base, en raison principalement de la rentabilité plus faible au Brésil, où l'adaptation des prix a été affectée de manière significative par les pressions déflationnistes.

## Autres activités

- Croissance organique de 4,8%: croissance interne réelle de 4,5%; adaptation des prix de 0,3%.
- Nespresso a enregistré une bonne croissance organique et jouit en Amérique du Nord d'une dynamique de croissance soutenue à deux chiffres.
- Nestlé Health Science a conservé une croissance moyenne à un chiffre, une croissance interne réelle et une adaptation des prix positives.
- Nestlé Skin Health a enregistré une croissance en légère amélioration.
- La marge opérationnelle courante récurrente des autres activités a augmenté de 50 points de base à 15,9%.

	Ventes 2017	Ventes 2016	Croissance interne réelle	Adaptation des prix	Croissance organique	Résultat opérationnel courant récurrent 2017	Résultat opérationnel courant récurrent 2016	Marge 2017	Marge 2016
Autres activités	CHF 10,2 mia	CHF 9,8 mia	4,5%	0,3%	4,8%	CHF 1,6 mia	CHF 1,5 mia	15,9%	15,4%

La croissance organique de 4,8% a été entraînée par une croissance interne réelle de 4,5% et une adaptation des prix de 0,3%. Les acquisitions nettes ont réduit les ventes publiées de 0,8% et les taux de change ont eu un impact positif de 1,0%. Les ventes publiées des autres activités ont augmenté de 5,0% à CHF 10,2 milliards.

Nespresso a publié une croissance moyenne constante à un chiffre, avec une croissance positive dans toutes les régions et une dynamique soutenue d'environ 15% en Amérique du Nord. Nespresso a continué à étendre son empreinte globale au cours de l'année, avec l'ouverture de 80 nouvelles boutiques. Nespresso a aussi introduit son système Vertuo au Royaume-Uni et en Australie, s'appuyant sur de précédents lancements réussis aux Etats-Unis, au Canada et en France. Nestlé Health Science a conservé une solide croissance, soutenue par Medical Nutrition. Nestlé Skin Health a enregistré une croissance en légère amélioration; elle est cependant restée encore significativement inférieure aux plans commerciaux initiaux.

La marge opérationnelle courante récurrente des autres activités a augmenté de 50 points de base. Ceci est principalement dû à l'amélioration de Nestlé Skin Health, dont la rentabilité est toutefois restée considérablement inférieure à son niveau historique.

### Propositions du Conseil à l'Assemblée générale

Lors de l'Assemblée générale du 12 avril 2018, le Conseil d'administration proposera aux actionnaires un dividende de CHF 2.35 par action, soit une augmentation de 5 centimes. Le dernier jour de négoce avec droit au dividende est le 13 avril 2018. Le dividende net sera payé à partir du 18 avril 2018. Les actionnaires inscrits au registre des actions avec droit de vote en date du 5 avril 2018 à 12h00 – midi – (CEST) pourront exercer leur droit de vote.

Le 18 janvier 2018, Nestlé a annoncé que son Conseil d'administration allait proposer Pablo Isla, Président Directeur Général de Inditex, Kasper Rorsted, Directeur Général de adidas, et Kimberly A. Ross, précédemment Directrice financière de Baker Hughes, pour élection en tant que nouveaux membres indépendants du Conseil d'administration.

Trois membres actuels, Andreas Koopmann, Steven G. Hoch et Naina Lal Kidwai ne seront pas candidats à leur réélection, ayant atteint le terme de leur mandat. Le Conseil remercie chaleureusement les trois membres pour leurs services hautement appréciés et leur importante contribution en qualité d'administrateurs.

Comme aussi annoncé le 18 janvier, le Conseil propose également la réélection de Paul Bulcke en qualité de Président, la réélection individuelle des autres membres du Conseil, l'élection individuelle des membres du Comité de rémunération et l'élection de KPMG comme organe de révision, pour un mandat courant jusqu'à la fin de la prochaine Assemblée générale. Le Conseil soumettra également la rémunération du Conseil d'administration et de la Direction aux actionnaires pour approbation et proposera une réduction du capital pour annuler les actions rachetées dans le cadre du programme actuel de rachat d'actions.

## Perspectives

En 2018, nous prévoyons une croissance organique des ventes entre 2% et 4% et une amélioration de la marge opérationnelle courante récurrente en ligne avec notre objectif 2020. Il est prévu<sup>1</sup> que les coûts de restructuration atteignent environ CHF 700 millions. Le bénéfice par action récurrent à taux de change constants et la rentabilité du capital sont prévus à la hausse.

---

<b>Contacts</b>	Media	Christoph Meier	Tél.: +41 21 924 22 00
	Investisseurs	Dessi Temperley	Tél.: +41 21 924 35 09

---

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

## Annexe

Les données 2016 ont été recalculées à la suite du changement d'organisation de Nestlé Professional depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, qui est passée d'une activité gérée à l'échelle mondiale à une activité gérée au niveau régional.

### Aperçu des ventes annuelles et résultat opérationnel courant récurrent par secteur opérationnel

	Total Groupe	Zone AMS	Zone EMENA	Zone AOA	Nestlé Waters	Nestlé Nutrition	Autres activités
Ventes 2017 (CHF millions)	89'791	28'479	16'535	16'224	7'955	10'361	10'237
Ventes 2016 (CHF millions)	89'469	28'130	17'428	15'904	7'926	10'326	9'755
Croissance interne réelle	1,6%	0,2%	1,7%	2,9%	1,8%	0,9%	4,5%
Adaptation des prix	0,8%	0,7%	0,6%	1,8%	0,3%	0,2%	0,3%
Croissance organique	2,4%	0,9%	2,3%	4,7%	2,1%	1,1%	4,8%
Cessions et acquisitions nettes	-1,9%	-0,5%	-8,0%	-0,4%	-0,5%	-0,4%	-0,8%
Taux de change	-0,1%	0,8%	0,6%	-2,3%	-1,4%	-0,2%	1,0%
Croissance des ventes publiées	0,4%	1,2%	-5,1%	2,0%	0,2%	0,5%	5,0%
Résultat opérationnel courant récurrent 2017 (CHF millions)	14'729	5'791	2'990	3'265	1'012	2'384	1'625
Résultat opérationnel courant récurrent 2016 (CHF millions)	14'307	5'537	3'020	3'171	990	2'389	1'503
Marge opérationnelle courante récurrente 2017	16,4%	20,3%	18,1%	20,1%	12,7%	23,0%	15,9%
Marge opérationnelle courante récurrente 2016	16,0%	19,7%	17,3%	19,9%	12,5%	23,1%	15,4%

### Aperçu des ventes annuelles et résultat opérationnel courant récurrent par produit

	Total Groupe	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 2017 (CHF millions)	89'791	20'408	7'455	13'447	15'257	11'957	8'805	12'462
Ventes 2016 (CHF millions)	89'469	19'792	7'414	14'331	15'038	12'148	8'679	12'067
Croissance interne réelle	1,6%	2,1%	2,1%	0,4%	1,9%	1,0%	1,4%	2,5%
Adaptation des prix	0,8%	1,5%	0,3%	1,6%	0,2%	1,2%	-1,1%	0,5%
Croissance interne réelle	2,4%	3,6%	2,4%	2,0%	2,1%	2,2%	0,3%	3,0%
Résultat opérationnel courant récurrent 2017 (CHF millions)	14'729	4'461	968	2'509	2'961	2'103	1'387	2'678
Résultat opérationnel courant récurrent 2016 (CHF millions)	14'307	4'270	950	2'759	2'900	1'940	1'237	2'554
Marge opérationnelle courante récurrente 2017	16,4%	21,9%	13,0%	18,7%	19,4%	17,6%	15,8%	21,5%
Marge opérationnelle courante récurrente 2016	16,0%	21,6%	12,8%	19,3%	19,3%	16,0%	14,3%	21,2%

Ce communiqué de presse est aussi disponible en anglais (pdf) et en allemand (pdf).

#### Rapports publiés aujourd'hui

[Rapports financiers 2017 \(pdf\)](#)

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

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