

Croissance organique modérée
Bonne résistance des prix de vente

Déploiement en cours du nouveau plan stratégique « Change to Win »

Paris, le 23 juillet 2019

Points clés

- **Chiffre d'affaires de 1 412 millions d'euros au S1 2019 (+7,2% par rapport au S1 2018), reflétant une légère croissance organique, un effet périmètre positif et un effet de change positif lié à l'appréciation du dollar US**
- **Croissance organique⁽¹⁾ en hausse de 1,3% au S1 2019 et relativement stable au T2 : moindre performance des activités de revêtements de sol par rapport au T2 2018 particulièrement dynamique, croissance à deux chiffres du Sport**
- **Hausses de prix couvrant l'inflation persistante des coûts d'achat**
- **EBITDA ajusté⁽²⁾ avant application de la norme IFRS 16 de 112 millions d'euros, soit 7,9% du chiffre d'affaires, soit une baisse de 90 points de base par rapport à S1 2018 en raison d'un mix produit défavorable et d'un ajustement ponctuel de la provision pour dépréciation des stocks**
- **Free cash-flow positif au S1 2019 et levier stable à 2,9x l'EBITDA Ajusté pro forma à fin juin malgré la saisonnalité structurelle du premier semestre**
- **Finalisation de plusieurs opérations de refinancement au S1 2019 permettant d'allonger la maturité de la dette et de réduire le coût de financement ; succès de l'option du paiement du dividende en actions (retenu par 80% des actionnaires)**
- **Communication et mise en œuvre du nouveau plan stratégique « Change to Win » dans l'ensemble du Groupe; mesures de restructuration en bonne voie pour délivrer les premiers résultats au S2 2019**
- **La priorité du Groupe reste l'amélioration de la rentabilité et le désendettement en 2019**

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants, ne reflète donc que les effets volume et prix (à noter : dans la CEI, les augmentations de prix destinées à compenser les fluctuations des devises ne sont pas incluses dans la croissance organique). Voir définition des indicateurs alternatifs de performance en fin de document.

(2) EBITDA ajusté : les ajustements portent notamment sur les dépenses liées aux restructurations, aux acquisitions et aux rémunérations en actions. Voir la définition des indicateurs alternatifs de performance en fin de document.

Commentant ces résultats, **Fabrice Barthélemy, Président du Directoire**, a déclaré :

« Après un premier trimestre soutenu, nous enregistrons une performance mitigée sur le second trimestre. Ce n'est pas une surprise du fait de la base de comparaison défavorable et cela confirme que les conditions de marché sont plus difficiles qu'en 2018. Dans ce contexte d'environnement peu porteur, nous nous concentrons sur l'amélioration durable de notre rentabilité grâce à notre plan stratégique annoncé en juin. 2019 est une année de transition et nous avons d'ores et déjà mis en place les premières initiatives de ce plan stratégique afin de réduire la structure de coûts, simplifier nos procédés et recentrer notre organisation sur les besoins de nos clients. Nous avons réduit la dette malgré la saisonnalité du premier semestre et amélioré notre structure financière. Je me réjouis de voir que nos équipes sont totalement mobilisées sur les priorités stratégiques de notre plan « Change to Win » et je suis confiant dans notre capacité à améliorer notre rentabilité tout en construisant une croissance durable. »

Chiffres clés

€ million	S1 2019	S1 2018
Chiffre d'affaires	1,412.3	1,317.3
<i>Dont croissance organique⁽¹⁾</i>	1.3%	3.0%
EBITDA ajusté⁽²⁾ avant IFRS16	111.8	116.1
<i>% du chiffre d'affaires</i>	7.9%	8.8%
Effet de l'application d'IFRS16	14.8	
EBITDA ajusté⁽²⁾ reporté	126.7	116.1
<i>% du chiffre d'affaires</i>	9.0%	8.8%
Dépréciation et amortissements	(76.6)	(58.2)
Ajustements à l'EBIT	(17.0)	(9.5)
Résultat d'exploitation (EBIT)	33.1	48.4
<i>% du chiffre d'affaires</i>	2.3%	3.7%
Résultat net attribuable aux Actionnaires de la société	7.7	28.7
Résultat de base par action	0.12	0.45
Free cash-flow ⁽³⁾	41.5	(83.1)
	30/06/2019	31/12/2018
Endettement net ⁽⁴⁾ avant IFRS16	715.8	753.6
Endettement net / EBITDA ajusté pro forma ⁽⁵⁾ avant IFRS16	2.87x	2.82x
Endettement net reporté	809.8	753.6

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants, ne reflète donc que les effets volume et prix (à noter : dans la CEI, les augmentations de prix destinées à compenser les fluctuations des devises ne sont pas incluses dans la croissance organique). Voir définition des indicateurs alternatifs de performance en fin de document.

(2) EBITDA ajusté : les ajustements portent notamment sur les dépenses liées aux restructurations, aux acquisitions et aux rémunérations en actions. Voir la définition des indicateurs alternatifs de performance en fin de document.

(3) Free Cash-Flow : flux de trésorerie opérationnel intégrant la variation du besoin en fonds de roulement auquel se retranche les acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles, les intérêts nets payés, les impôts nets payés, les divers éléments opérationnels décaissés

(4) Endettement net avant IFRS16 n'incluant pas la dette de loyers qui s'est élevée à 94 millions d'euros sur S1 2019

(5) Sur les douze derniers mois, incluant 12 mois d'EBITDA ajusté des sociétés acquises

Chiffre d'affaires par segment

En million d'euros	T2 2019	T2 2018	Variation en %	Dont croissance organique ⁽¹⁾
EMEA	231.5	236.0	-1.9%	-1.4%
Amérique du Nord	233.4	214.8	+8.7%	-5.6%
CEI, APAC & Amérique Latine	143.1	145.4	-1.6%	-3.8%
Sports	179.8	153.2	+17.4%	+10.5%
Total Groupe	787.8	749.4	+5.1%	-0.6%

En million d'euros	S1 2019	S1 2018	Variation en %	Dont croissance organique ⁽¹⁾
EMEA	470.5	464.3	+1.3%	+2.1%
Amérique du Nord	429.2	378.3	+13.4%	-3.4%
CEI, APAC & Amérique Latine	255.7	261.7	-2.3%	-3.1%
Sports	257.0	213.0	+20.7%	+13.1%
Total Groupe	1,412.3	1,317.3	+7.2%	+1.3%

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants, ne reflète donc que les effets volume et prix (à noter : dans la CEI, les augmentations de prix destinées à compenser les fluctuations des devises ne sont pas incluses dans la croissance organique). Voir définition des indicateurs alternatifs de performance en fin de document.

Le chiffre d'affaires net du Groupe s'est élevé à 1 412,3 millions d'euros au premier semestre 2019, soit une progression de +7,2% par rapport à l'année dernière. Cette hausse résulte d'une croissance organique modérée (+1,3%), d'un effet périmètre positif (+3,2%) et d'un effet de change positif (+2,7%), provenant principalement de l'appréciation du dollar par rapport à l'euro.

Au cours du second trimestre 2019, la croissance organique a ralenti pour finir pratiquement stable par rapport à l'année dernière (-0,6%) en raison d'un nombre réduit de jours calendaires et d'un effet mix produit et volume plus défavorable en Amérique du Nord et en CEI, APAC et Amérique Latine. Par ailleurs, la base de comparaison pour l'ensemble du Groupe était moins favorable qu'au premier trimestre 2018. Le segment Sport entre dans la saison haute et continue à croître de manière soutenue : +10,5% de croissance organique par rapport au T2 2018. Le chiffre d'affaires net du Groupe s'est élevé à 787,8 millions d'euros au second trimestre, en hausse de +5.1% par rapport à l'année dernière, reflétant l'acquisition de Lexmark et un effet de change positif généré par l'appréciation du dollar par rapport à l'euro.

Le segment EMEA a enregistré une hausse du chiffre d'affaires de 1,3% au premier semestre 2019, résultant d'une croissance organique de 2,1% et d'un effet de change négatif, lié principalement à la couronne suédoise. Après un premier trimestre soutenu, Tarkett a affiché un ralentissement organique au cours du second trimestre (-1,4%), reflétant un nombre de jours calendaires inférieur à celui de l'année précédente (-1,2%). Au Royaume-Uni, le trimestre a été marqué par une baisse générale de l'activité de construction et par un mouvement inverse des volumes après une forte hausse au premier trimestre au cours duquel de nombreux clients avaient augmenté leurs stocks en anticipation du Brexit. La France et l'Allemagne ont été pénalisées par un nombre de jours calendaires inférieur par rapport à l'année dernière et par des conditions de marché plus difficiles qu'en 2018. Ces tendances contrastées ont été partiellement compensées par une croissance solide dans les pays Nordiques et aux Pays-Bas. Après un

ralentissement au premier trimestre, le Moyen-Orient a renoué avec la croissance au cours du second trimestre. Les dalles vinyles modulaires (LVT) ont continué à croître dans l'ensemble du segment, mais à un rythme moins élevé qu'au cours des trimestres précédents. La demande pour la moquette commerciale a montré des signes d'amélioration en dehors du Royaume-Uni.

Le segment Amérique du Nord a publié un chiffre d'affaires net en hausse de 13,4% au premier semestre 2019. L'acquisition de Lexmark et un effet de change positif ont contrebalancé la baisse organique du chiffre d'affaires de l'ordre de 3,4%. La croissance à périmètre et taux de change constants est restée négative sur l'ensemble du semestre, et était en baisse de 5,6% sur le second trimestre. Cette décroissance reflète un effet mix négatif et des volumes en baisse, qui ont été partiellement compensés par des prix de vente plus élevés. Le deuxième trimestre a confirmé que les hausses de prix de vente se maintiennent bien. L'activité résidentielle reste sous pression dans un marché américain du logement qui s'est tassé. Après une bonne performance en début d'année, les activités d'accessoires ont continué à croître au cours du second trimestre. Les volumes de moquette commerciale sont restés bas au cours du second trimestre en dépit des signes d'amélioration enregistrés au premier trimestre, car plusieurs projets ont été retardés en raison de conditions climatiques particulièrement défavorables. A NeoCon, le plus grand Salon du design aux Etats-Unis, Tarkett a remporté deux prix, dont un prix pour les solutions modulaires LVT, ID Mixonomi, qui avaient été initialement développées pour le marché EMEA.

Le chiffre d'affaires du **segment CEI, APAC et Amérique Latine** était en baisse de 2,3% au premier semestre 2019. La croissance organique négative a été partiellement compensée par le « lag effect » (effet net des variations des devises et des prix de vente) positif de 2,8 millions d'euros dans la CEI qui reflète l'efficacité de la gestion des prix de vente dans la région. Le chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants était en baisse de 3,8% au second trimestre 2019 par rapport au second trimestre 2018. L'activité en Russie est restée plutôt faible et a été pénalisée par une base de comparaison défavorable, car les hausses de prix annoncées pour juillet 2018 avaient amené plusieurs clients à anticiper leurs achats sur le mois de juin de l'année dernière, notamment pour les produits haut de gamme. En Russie, le Groupe a lancé une collection de LVT rigide qui est produite localement et a été très bien reçue lors du Tarkett Show annuel. En Amérique Latine, le Groupe a encore bénéficié de sa bonne capacité à ajuster les prix de vente, lui permettant de compenser intégralement les effets négatifs liés à la dévaluation des devises. L'activité en APAC était en baisse par rapport à l'année dernière en raison d'une activité plus faible en Inde et en Asie du Sud Est.

Le Segment Sport a enregistré une croissance du chiffre d'affaires de 20,7% au premier semestre 2019 grâce à une croissance organique soutenue, un effet de change euro-dollar favorable et une contribution des acquisitions de l'ordre de 3,7 millions d'euros. La croissance organique est restée soutenue au cours du second trimestre 2019 et s'établit à +13,1% sur le premier semestre. Cette performance résulte principalement de la forte progression de l'activité de gazon synthétique, au sein de laquelle les projets « clés-en-main » (comprenant la facturation des travaux de génie civil) sont également en hausse. Le carnet de commandes des activités pistes d'athlétisme et produits hybrides est soutenu, mais plusieurs projets ont été retardés pendant le trimestre, notamment dans l'ouest des Etats-Unis qui a subi un printemps exceptionnellement pluvieux.

EBITDA ajusté et marge d'EBITDA ajusté par segment

En million d'euros	S1 2019 IFRS16 compris	S1 2019 hors IFRS16	S1 2018	Marge S1 2019 IFRS16 compris	Marge S1 2019 hors IFRS16	Marge S1 2018
EMEA	55.9	51.3	57.1	11.9%	10.9%	12.3%
Amérique du Nord	41.4	37.4	35.5	9.6%	8.7%	9.4%
CEI, APAC & Amérique Latine	32.5	29.5	31.1	12.7%	11.5%	11.9%
Sports	18.1	16.2	13.9	7.0%	6.3%	6.5%
Coûts centraux	(21.2)	(22.6)	(21.5)	-	-	-
Total Groupe	126.7	111.8	116.1	9.0%	7.9%	8.8%

L'EBITDA ajusté publié s'est élevé à 126,7 millions d'euros au premier semestre 2019 et inclut l'effet de l'application de la norme comptable IFRS 16 sur les contrats de location d'un montant de 14,8 millions d'euros. **L'EBITDA ajusté avant application de la norme IFRS 16** s'est élevé à 111,8 millions d'euros contre 116,1 millions d'euros au premier semestre 2018. **La marge d'EBITDA ajusté avant IFRS 16** s'est établie à 7,9% contre 8,8% au premier semestre 2018. Cette baisse résulte d'un second trimestre difficile, combinant une évolution du mix vers des produits moins haut de gamme dans certaines régions, des volumes de revêtements de sol en retrait et une dépréciation des stocks aux Etats-Unis.

Tarkett a enregistré un effet mix et volume négatif de l'ordre de 19,6 millions d'euros au premier semestre 2019, généré principalement par un mix produit défavorable en EMEA et en Amérique du Nord, et dans une moindre mesure par l'augmentation du poids du Sports dans l'activité globale du Groupe.

Les hausses de prix de vente mises en place depuis 2018 ont permis de générer un effet prix positif de 15,1 millions d'euros sur le premier semestre. Ceci compense pleinement l'inflation des coûts d'achat qui restent plus élevés que l'année précédente (10,5 millions d'euros d'effet négatif). Les prix des matières premières sont restés volatiles depuis le début de l'année 2019, tandis que les coûts de logistique se sont progressivement réduits en Amérique du Nord tout en restant élevés en EMEA.

Les gains de productivité nets du premier semestre 2019 sont de 9,0 millions d'euros, répartis de façon homogène entre le premier et le second trimestre. Ces gains ont été générés principalement par les mesures d'amélioration continue.

Les frais commerciaux, généraux et administratifs ont diminué de 2,1 millions d'euros au premier semestre 2019 grâce à une amélioration significative au second trimestre par rapport à l'année dernière, tout en renforçant les équipes de vente et de marketing sur les priorités du nouveau plan stratégique.

Les fluctuations des taux de change (hors les devises des pays de la CEI) ont eu un effet légèrement positif de 0,7 millions d'euros, provenant principalement de l'appréciation du dollar par rapport à l'euro. L'effet net des devises et de l'évolution des prix de vente (« lag effect ») dans les pays de la CEI a été plus élevé (« lag effect » positif de 2,7 millions d'euros) et reflète la bonne gestion des prix de vente dans la région.

Les acquisitions ont contribué à améliorer l'EBITDA ajusté du Groupe pour un montant de 9,0 millions d'euros, principalement dû à l'acquisition de Lexmark en Amérique du Nord.

Le segment EMEA a enregistré une marge d'EBITDA ajusté de 10,9% avant application de la norme IFRS 16 au premier semestre 2019 contre une marge de 12,3% au premier semestre 2018. Cette contraction de la marge de 140 points de base a été principalement générée au cours du second trimestre 2019 en raison d'un mix produit négatif, un tassement des volumes et une performance industrielle mitigée. Les hausses des prix de vente ont largement couvert l'inflation des matières premières et des coûts logistiques. L'inflation des matières premières est en train de ralentir, mais les prix restent assez volatils, tandis que les coûts de logistique restent soutenus. La productivité industrielle était en-dessous des attentes, notamment compte tenu de difficultés temporaires sur certains sites industriels.

La marge d'EBITDA ajusté du **segment Amérique du Nord** est de 8,7% contre 9,4% au premier semestre 2018, avant application de la norme IFRS 16. Cette baisse provient d'un effet volume et mix négatif et d'une provision pour dépréciation des stocks significative (environ 4,7 millions d'euros). La direction récemment mise en place a commencé à déployer au second trimestre des actions pour améliorer les ventes, la structure de coûts et le besoin en fonds de roulement. Dans ce cadre, une revue des stocks a été effectuée et a permis d'identifier des produits à rotation lente présentant un risque important de ne pas être vendus. Ces effets négatifs ont été en partie compensés par l'apport de l'acquisition de Lexmark ainsi que par des prix de vente plus élevés, qui ont largement compensé l'inflation persistante. Les prix des matières premières sont restés volatils sur le semestre, tandis que les coûts de logistique ont commencé à se stabiliser au cours du second trimestre. Des gains de productivité ont été réalisés sur le semestre mais sont restés limités compte tenu du calendrier de mise en œuvre des différentes mesures d'économie de coûts, qui auront un impact plus important sur le deuxième semestre. La production d'accessoires de Waterloo (Ontario) a été transférée avec succès dans l'usine de Chagrin Falls (Ohio), où Tarkett a également augmenté sa capacité de production totale afin de capter la croissance de ce marché. Le transfert de la production de rouleaux de moquettes de Truro (Nouvelle-Ecosse) vers Dalton (Géorgie) est en bonne voie et devrait être finalisé au cours du troisième trimestre.

Le segment CEI, APAC et Amérique Latine a enregistré une marge d'EBITDA ajusté avant IFRS 16 de 11,5% contre 11,9% au premier semestre 2018. Le « lag effect » (effet net des devises et des évolutions des prix de vente) était positif de 2,7 millions d'euros et a complètement couvert la baisse du mix et des volumes. Les coûts d'achat sont restés fortement inflationnistes au cours du semestre. Ils ont continué à pénaliser la performance du premier semestre 2019 mais ont été largement compensés par les gains de productivité, et notamment une plus grande flexibilisation des coûts de main d'œuvre.

Le segment Sport a augmenté son EBITDA ajusté et atteint une marge d'EBITDA ajusté avant application d'IFRS 16 de 6,3%, en léger retrait de 20 points de base par rapport à l'année dernière. Cette baisse limitée provient principalement de l'évolution du mix produit. La forte croissance de l'activité gazon synthétique a été accompagnée de projets « clé-en-main » qui comprennent des travaux de génie civil. Les projets décalés dans les activités pistes d'athlétisme et produits hybrides ont également pesé légèrement sur la marge.

Les coûts centraux non alloués aux segments ont augmenté et se sont établis à 22,6 millions d'euros **avant application de la norme IFRS 16** contre 21,5 millions d'euros au premier semestre 2018, en raison de l'inflation normale des salaires et des investissements dans le marketing digital.

EBIT et Résultat Net

Les ajustements à l'EBIT se sont élevés à 17,0 millions d'euros au premier semestre 2019 contre 9,5 millions d'euros au premier semestre 2018, sous l'effet d'une augmentation des charges de restructuration qui ont atteint 13,3 millions d'euros, en hausse de 7,7 millions d'euros par rapport à l'année dernière. Cette augmentation provient principalement de l'optimisation de l'organisation industrielle du Groupe et des fermetures d'usines associées.

Les charges financières ont augmenté de 8,0 millions d'euros pour atteindre 19,7 millions d'euros au premier semestre 2019. Cette hausse reflète une augmentation des charges d'intérêt compte tenu de la hausse de la dette suite à l'acquisition de Lexmark au quatrième trimestre 2018 et de l'application de la norme IFRS 16 qui conduit à reconnaître des charges financières supplémentaires pour 1,9 millions d'euros. Les charges financières intègrent également un effet de change négatif.

Le taux d'impôt effectif était de 28,2% comparé à 21,9% au premier semestre 2018, qui avait bénéficié de l'issue favorable d'un litige fiscal au Canada.

Endettement net et Levier

L'endettement net s'est élevé à 715.8 millions d'euros avant l'application de la norme IFRS 16, en baisse de 37,9 millions d'euros par rapport à fin décembre 2018.

Cette amélioration provient d'actions sur le besoin en fonds de roulement qui ont permis d'éliminer la hausse saisonnière et de réduire le besoin en fonds de roulement de 35,4 millions d'euros au premier semestre 2019. Au second trimestre, Tarkett a augmenté son programme d'affacturage qui s'est élevé à 109 millions d'euros à fin juin. Par ailleurs, le Groupe a géré de manière rigoureuse le niveau de ses stocks et les comptes fournisseurs. En conséquence, Tarkett a généré un free cash-flow positif de 41,5 millions sur le premier semestre 2019, comparé à un free cash-flow négatif de 83,1 millions d'euros au premier semestre 2018.

Les dépenses d'investissements se sont élevées à 58 millions d'euros au premier semestre 2019, en hausse par rapport à l'année dernière, et ont représenté 4,1% du chiffre d'affaires du Groupe. Cette hausse s'explique principalement par l'investissement dans des capacités de production supplémentaires pour certains produits en croissance et des projets d'automatisation. Les capacités de production des dalles vinyles modulaires ont été augmentées en EMEA et en Europe de l'Est, et l'installation d'une nouvelle ligne de production de parquet en Russie sur le site de Mytischy a été finalisée au cours du second trimestre. Deux nouvelles lignes de production d'accessoires ont également été installées dans l'usine de Chagrin Falls en Amérique du Nord au cours du second trimestre. Les investissements devraient s'élever à environ 120 millions d'euros pour l'année pleine.

L'application de la norme IFRS 16 se traduit par une hausse de l'endettement net, augmenté des engagements de loyers du Groupe qui se sont élevés à 94 millions d'euros sur le premier semestre. L'endettement net publié (après application de la norme IFRS 16) s'est élevé à 810 millions d'euros à fin Juin.

Le ratio endettement net sur EBITDA ajusté pro forma avant application de la norme IFRS 16 s'est établi à 2,87x à fin juin. Après application de la norme, le levier était de 2,90x l'EBITDA ajusté pro forma à fin juin.

L'option de règlement du dividende en actions a remporté un franc succès, 80% des actionnaires l'ayant retenue. Cela permettra au Groupe de réaliser au deuxième semestre 2019 une économie de trésorerie de 31 millions d'euros par rapport à l'année dernière.

Optimisation de la structure financière

Tarkett a signé le 24 mai 2019 une nouvelle ligne de crédit renouvelable syndiqué de 700 millions d'euros, venant en refinancement d'une précédente ligne de 650 millions d'euros signée en juin 2015. La nouvelle transaction est multi devises et dispose d'une maturité de 5 ans avec deux options d'extension de 1 an chacune. Tarkett a reçu un soutien solide de ses banques, dont plus de 90% ont reconduit ou augmenté leur participation. Cette opération de refinancement permet à Tarkett d'optimiser son coût moyen de financement, d'allonger la maturité moyenne de sa dette, et d'améliorer sa flexibilité avec l'introduction d'un levier saisonnier à fin juin.

En juin 2019, Tarkett a conclu avec succès un placement privé de type « Schuldschein » (placement privé de droit allemand) avec des tranches en euro et en dollar d'un montant total équivalent à 167 millions d'euros. Cette opération comprenait également une offre d'échange sur les tranches variables d'un précédent Schuldschein et a permis à Tarkett d'améliorer la maturité moyenne de sa dette via les nouvelles tranches émises à 5, 6 et 7 ans.

Le succès de cette opération a permis à Tarkett de conclure au meilleur prix, dans un environnement de taux et de marges de crédit particulièrement attractifs, un coupon moyen de 1,30% sur l'ensemble des tranches euros (1,55% sur la tranche en dollar US).

Perspectives

Tarkett confirme que les conditions de marché sont mitigées sur 2019. L'environnement économique reste peu porteur pour les activités de revêtements de sol, tandis que le Sport devrait continuer à croître significativement.

Tarkett va poursuivre son programme d'amélioration continue et a déjà annoncé des mesures de réduction des coûts afin d'améliorer sa rentabilité. Les restructurations annoncées au premier semestre 2019 commenceront à porter leurs fruits au cours du deuxième semestre. Tarkett va continuer à gérer rigoureusement son besoin en fonds de roulement et ses investissements afin de réduire le niveau de sa dette nette. L'objectif du Groupe est d'améliorer le ratio endettement net sur EBITDA ajusté (avant IFRS 16) à fin décembre 2019 par rapport à fin décembre 2018.

Les matières premières restent assez volatiles comme le montrent les récentes fluctuations du cours du pétrole sur les derniers mois, tandis que les coûts logistiques restent élevés. Dans ce contexte, le Groupe confirme s'attendre à un impact négatif compris entre 15 millions d'euros et 20 millions d'euros sur 2019. L'objectif du Groupe est de compenser cette augmentation des coûts d'achat par une gestion proactive des prix de vente.

Les initiatives du plan stratégique « Change to Win » sont en cours de déploiement et donnent la priorité au redressement de la rentabilité à moyen terme et à la croissance durable.

La conférence analystes aura lieu le mercredi 24 juillet 2019 à 11h00, heure de Paris, par un service de webcast audio (en direct puis en différé), et la présentation des résultats sera disponible sur <https://www.tarkett.com/fr/content/r%C3%A9sultats-financiers-0>

Calendrier financier

- **23 octobre 2019** : résultats financiers du troisième trimestre 2019 - *communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique le lendemain matin*
- **11 février 2020**: résultats financiers du T4 et de l'année 2019 – *Communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique le lendemain matin.*

Contact relations investisseurs

Tarkett – Emilie Megel – emilie.megel@tarkett.com

Contacts media

Tarkett - Véronique Bouchard Bienaymé - communication@tarkett.com

Brunswick - tarkett@brunswickgroup.com - Tel.: +33 (0) 1 53 96 83 83

A propos de Tarkett

Riche de 135 années d'histoire, Tarkett est un leader mondial des solutions innovantes de revêtements de sol et de surfaces sportives, et a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 2,8 milliards d'euros en 2018. Offrant une large gamme de solutions intégrant des sols vinyles, linoléum, caoutchouc, moquettes, parquets et stratifiés, gazons synthétiques et pistes d'athlétisme, le Groupe sert ses clients dans plus de 100 pays dans le monde. Avec 13 000 collaborateurs et 36 sites industriels, Tarkett vend 1,3 million de mètres carrés de revêtement de sol chaque jour, à destination des hôpitaux, des écoles, de l'habitat, des hôtels, des bureaux ou commerces et des terrains de sport. Engagé dans une démarche d'économie circulaire, le Groupe met en place une stratégie d'éco-innovation inspirée des principes Cradle to Cradle®, tout en contribuant au bien-être des personnes et en préservant le capital naturel. Tarkett est coté sur le marché réglementé d'Euronext (compartiment A, code ISIN FR0004188670, code mnémonique : TKTT) et figure dans les indices suivants : SBF 120 et CAC Mid 60. www.tarkett.com.

Annexes

1/ Bridges

Évolution des ventes par nature en millions d'euros au premier semestre

S1 2018	1,317.3
+/- EMEA	+9.8
+/- Amérique du Nord	-13.0
+/- CEI, Asie Pacifique et Amérique latine	-8.1
+/- Sport	+27.8
Ventes 2018 Like for Like⁽¹⁾	1,333.8
+/- Périmètre	+42.6
+/- Devises	+33.1
+/- « Lag effect sur prix de vente »	+2.8
S1 2019	1,412.3

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants, ne reflète donc que les effets volume et prix (à noter : dans la CEI, les augmentations de prix destinées à compenser les fluctuations des devises ne sont pas incluses dans la croissance organique.). Voir définition des indicateurs alternatifs de performance en fin de document.

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

S1 2018	116.1
+/- Volume / Mix	-19.6
+/- Prix de vente	+15.1
+/- Matières premières et transport	-10.5
+/- Hausse de salaires & autre	-8.1
+/- Ajustement ponctuel (provision pour stock)	-4.7
+/- Productivité	+9.0
+/- SG&A	+2.1
+/- « Lag effect sur prix de vente »	+2.7
+/- Devises	+0.7
+/- Périmètre	+9.0
S1 2019 excluant IFRS16	111.8
+/- Impact IFRS 16	+14.8
S1 2019 incluant IFRS16	126.7

2/ Chiffres clés

Chiffre d'affaires par segment

En million d'euros	T1 2019	T1 2018	% Variation	Dont croissance organique ⁽¹⁾
EMEA	239.0	228.3	+4.7%	+5.8%
Amérique du Nord	195.8	163.5	+19.7%	-0.6%
CEI, APAC & Amérique latine	112.5	116.3	-3.2%	-2.2%
Sports	77.2	59.8	+29.1%	+19.4%
Total Groupe	624.5	567.9	+10.0%	+3.7%

En million d'euros	T2 2019	T2 2018	% Variation	Dont croissance organique ⁽¹⁾
EMEA	231.5	236.0	-1.9%	-1.4%
Amérique du Nord	233.4	214.8	+8.7%	-5.6%
CEI, APAC & Amérique latine	143.1	145.4	-1.6%	-3.8%
Sports	179.8	153.2	+17.4%	+10.5%
Total Groupe	787.8	749.4	+5.1%	-0.6%

En million d'euros	S1 2019	S1 2018	% Variation	Dont croissance organique ⁽¹⁾
EMEA	470.5	464.3	+1.3%	+2.1%
Amérique du Nord	429.2	378.3	+13.4%	-3.4%
CEI, APAC & Amérique latine	255.7	261.7	-2.3%	-3.1%
Sports	257.0	213.0	+20.7%	+13.1%
Total Groupe	1,412.3	1,317.3	+7.2%	+1.3%

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants, ne reflète donc que les effets volume et prix (à noter : dans la CEI, les augmentations de prix destinées à compenser les fluctuations des devises ne sont pas incluses dans la croissance organique.). Voir définition des indicateurs alternatifs de performance en fin de document.

EBITDA ajusté

En millions d'euros	T1 2019	T1 2018	% Variation
EBITDA ajusté avant IFRS 16	35.8	29.8	+20.2%
% des ventes avant IFRS 16	5.7%	5.2%	+50 bps
Effet IFRS 16	7.3	-	
EBITDA ajusté reporté	43.1	29.8	+44.8%
% des ventes	6.9%	5.2%	+170 bps

En millions d'euros	T2 2019	T2 2018	% Variation
EBITDA ajusté avant IFRS 16	76.1	86.3	-11.8%
% des ventes avant IFRS 16	9.7%	11.5%	-190 bps
Effet IFRS 16	7.5	-	
EBITDA ajusté reporté	83.6	86.3	-3.2%
% des ventes	10.6%	11.5%	-90 bps

En millions d'euros	S1 2019	S1 2018	% Variation
EBITDA ajusté avant IFRS 16	111.8	116.1	-3.6%
% des ventes avant IFRS 16	7.9%	8.8%	-90 bps
Effet IFRS 16	14.8	-	
EBITDA ajusté reporté	126.7	116.1	+9.1%
% des ventes	9.0%	8.8%	+20 bps

3/ Définition des indicateurs alternatifs de performance **(non définis par les normes IFRS)**

Le groupe Tarkett utilise les indicateurs financiers non définis par les normes IFRS suivants :

- Croissance organique ;
- EBITDA ajusté ;
- Free cash-flow ;

Ces indicateurs sont calculés ainsi :

- **Croissance organique :**
 - o cet indicateur mesure l'évolution du chiffre d'affaires net par rapport à la même période de l'année précédente, hors effet de change et hors variations de périmètre ;
 - o l'effet change est obtenu en appliquant les taux de change de l'année précédente aux ventes de l'année en cours et en calculant la différence avec les ventes de l'année en cours. Il comprend également l'effet des ajustements de prix dans les pays de la CEI destinés à compenser l'évolution des devises locales par rapport à l'euro.
 - o l'effet périmètre est constitué :
 - des ventes de l'année en cours réalisées par les entités non présentes dans le périmètre de consolidation sur la même période de l'année précédente, et ce jusqu'à leur date anniversaire d'intégration,
 - de la réduction des ventes liée aux activités cédées, non présentes dans le périmètre de consolidation de l'année en cours mais intégrées dans les ventes de la même période de l'année précédente, et ce jusqu'à la date anniversaire de la cession ;

L'évolution des ventes nettes de l'année se décompose ainsi :

En millions d'euros	2019	2018	Variation en %	<i>Dont effet de change</i>	<i>Dont effet périmètre</i>	<i>Dont croissance organique</i>
Total Groupe – T1	624.5	567.9	+10.0%	+2.4%	+3.8%	+3.7%
Total Groupe – T2	787.8	749.4	+5.1%	+3.0%	+2.8%	-0.6%
Total Groupe – S1	1,412.3	1,317.3	+7.2%	+2.7%	+3.2%	+1.3%

- **EBITDA ajusté :**
 - o Résultat d'exploitation avant dépréciations et dotations aux amortissements et retraité des produits et charges suivants :
 - coûts de restructuration visant à accroître la rentabilité future du Groupe ;
 - plus-values et moins-values réalisées sur des cessions significatives d'actifs ;
 - provisions et reprises de provision pour perte de valeur ;
 - coûts relatifs aux regroupements d'entreprises et aux restructurations juridiques ;
 - dépenses liées aux rémunérations en actions ;
 - autres éléments ponctuels, considérés comme non récurrents par nature.
 - o La note 3.1 des Annexes aux comptes consolidés présente le tableau de passage du Résultat d'exploitation à l'EBITDA ajusté ainsi que la répartition des ajustements par nature.

Passage de l'EBITDA à l'EBITDA ajusté :

(en millions d'euros)	S1 2019	Dont éléments exceptionnels:					S1 2019 ajusté
		Restructuration	Résultat sur cession d'actifs/ perte de valeur	Regroupement d'entreprise	Rémunération en actions	Autres	
Chiffre d'affaires net	1,412.3	(0.0)	-	-	-	-	1,412.3
Coût des ventes	(1,084.9)	7.4	-	(0.2)	-	0.5	(1,077.3)
Marge Brute	327.4	7.3	-	(0.2)	-	0.5	335.0
Frais commerciaux	(178.5)	0.2	-	-	-	-	(178.3)
Frais de recherche et développement	(18.1)	0.3	-	-	-	-	(17.8)
Frais généraux et administratifs	(93.3)	0.8	0.4	0.1	2.0	1.0	(89.1)
Autres produits et charges opérationnels	(4.4)	4.6	-	-	-	-	0.2
Résultat d'exploitation (EBIT)	33.1	13.3	0.4	(0.1)	2.0	1.5	50.0
Dépréciation et amortissements	77.0	-	(0.4)	-	-	-	76.6
EBITDA	110.1	13.3	-	(0.1)	2.0	1.5	126.7

- **Free Cash-Flow :**

- o Flux de trésorerie opérationnels avant variation du fonds de roulement, auxquels s'ajoutent les encaissements (ou se retranchent les décaissements) suivants:
 - variation du besoin en fonds de roulement
 - intérêts nets reçus (payés),
 - impôts nets perçus (payés),
 - divers éléments opérationnels encaissés (décaissés), et
 - Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles
 - le produit (la perte) sur cession d'immobilisations

En millions d'euros	S1 2019	S1 2018
Flux de trésorerie opérationnels avant variation du fonds de roulement	117.1	107.1
Remboursement des loyers de contrats de location	(15.3)	(0.4)
Flux de trésorerie opérationnels avant variation du fonds de roulement ; remboursement des loyers de contrats de location inclus ⁽⁶⁾	101.8	106.7
Variation du fonds de roulement	35.4	(118.7)
Intérêts nets payés	(21.0)	(9.4)
Impôts nets payés	(11.6)	(8.2)
Divers éléments opérationnels payés	(4.6)	(2.0)
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(58.0)	(52.3)
Produits de la cession d'immobilisations corporelles	(0.5)	0.8
Free Cash-Flow	41.5	(83.1)

(6) 2018 inclue uniquement le remboursement des loyers des contrats de location-financement ; 2019 inclue le remboursement des loyers des contrats de location