

Résultats du 1^{er} semestre 2015
Croissance du chiffre d'affaires (+15%)
Baisse du poids de la CEI dans le profil du Groupe

Paris, 29 juillet 2015

Points clés

- **Chiffre d'affaires net de 1 274 M€, soit +15,0% vs. S1 2014, tiré par les acquisitions (+9,6%) et les taux de change (+5,8%)**
- **Stabilité du chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants⁽¹⁾, grâce à de très bonnes performances dans les segments Sports et EMEA, qui compensent le ralentissement en Russie et en Ukraine**
- **EBITDA ajusté⁽²⁾ de 128 M€ vs. 125 M€ au S1 2014⁽³⁾ et marge d'EBITDA ajusté de 10,1%**
- **Résultat net part du Groupe de 30 M€ vs. 28 M€ au S1 2014⁽³⁾**
- **Refinancement de 650 M€ qui allonge la maturité de la dette du Groupe et en réduit le coût**
- **Vente du terrain de Houston pour 40 M\$ qui sera comptabilisée au S2 2015**

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants (A noter : dans la CEI, les augmentations de prix destinées à compenser les fluctuations des devises ne sont pas incluses dans la croissance organique. **Celle-ci reflète donc uniquement les effets volume et mix**).

(2) EBITDA ajusté : les ajustements comprennent les dépenses liées aux restructurations, aux acquisitions et certains autres éléments non-récurrents.

(3) Chiffres retraités de l'impact d'IFRIC 21, donnant lieu à une modification de la date de reconnaissance de certains passifs d'impôt et d'IAS 12.41.

Le **chiffre d'affaires net** s'est établi à **1 274 millions d'euros** au premier semestre 2015, en hausse de 15% par rapport au premier semestre 2014.

L'évolution du **périmètre** a eu un effet positif de **+9,6%**, lié aux acquisitions de Desso (pour l'essentiel), Gamrat Flooring, Renner Sport Surfaces et d'une partie des actifs de California Track and Engineering. L'effet change représente **+5,8%**, résultant principalement de la forte dépréciation de l'euro par rapport au dollar US.

A données comparables (périmètre et taux de change constants), le chiffre d'affaires net a été quasiment stable (**-0,4%**). La région EMEA a réalisé à nouveau une bonne performance au deuxième trimestre, portant à 5,7% la croissance organique du premier semestre 2015. En Amérique du Nord, les difficultés opérationnelles liées au transfert de la ligne de production de dalles vinyle (VCT) du Texas à l'Alabama, ont pesé sur les volumes de ventes au premier semestre, conduisant à une baisse des ventes organiques de 2,8%. En Russie, du fait du contexte économique difficile, l'érosion des volumes s'est accentuée au deuxième trimestre, et le mix des ventes a été à nouveau défavorable, entraînant une chute des ventes de 13,1% pour le segment CEI, APAC & Amérique latine. Dans un marché porteur, le segment Sports s'est montré particulièrement dynamique, affichant une croissance organique de 30,5% au premier semestre.

L'**EBITDA ajusté** s'est élevé à 128 millions d'euros vs. 125 millions d'euros au premier semestre 2014 (retraité de l'impact d'IFRIC 21 pour -1,0 M€) : la nette amélioration d'EMEA, l'apport de Desso (déjà relatif) et la performance du segment Sports ont compensé le recul en Russie et Ukraine.

Commentant ces résultats, **Michel Giannuzzi, Président du Directoire de Tarkett**, a déclaré :

« Le deuxième trimestre a confirmé la forte dynamique du premier trimestre en Europe et dans le Sport, qui a compensé le ralentissement en Russie et en Ukraine. En Amérique du Nord, les difficultés industrielles, qui ont encore pénalisé la performance du segment, seront progressivement résolues au deuxième semestre 2015. Nous sommes par ailleurs très satisfaits de l'intégration de Desso et de sa performance financière. Combinée à la croissance en EMEA et dans le Sport, cette acquisition stratégique réduit le poids des pays de la CEI dans les activités de Tarkett. »

Chiffres clés

| En millions d'euros | S1 2015 | S1 2014 ⁽⁴⁾ |
|---|---------------|------------------------|
| Chiffre d'affaires net | 1 273,9 | 1 107,6 |
| <i>Variation (en %)</i> | <i>+15,0%</i> | |
| <i>Dont croissance organique⁽¹⁾</i> | <i>-0,4%</i> | |
| EBITDA ajusté ⁽²⁾ | 128,1 | 124,7 |
| <i>En % du chiffre d'affaires net</i> | <i>10,1%</i> | <i>11,3%</i> |
| Résultat net part du Groupe (non ajusté) | 30,4 | 28,4 |
| <i>En % du chiffre d'affaires net</i> | <i>2,4%</i> | <i>2,6%</i> |
| Cash-flow net opérationnel ⁽³⁾ | -31,7 | -26,5 |
| Endettement net/EBITDA ajusté (12 derniers mois pro-forma Desso) ⁽²⁾ | 2,3x | 1,8x |

Chiffre d'affaires net et EBITDA ajusté⁽²⁾ par segment

| En millions d'euros | S1 2015 | S1 2014 ⁽⁴⁾ | Variation (en %) | Dont croissance organique ⁽¹⁾ |
|---|--------------|------------------------|------------------|--|
| Europe, Moyen-Orient, Afrique (EMEA) | | | | |
| Chiffre d'affaires net | 462,6 | 347,0 | +33,3% | +5,7% |
| EBITDA ajusté ⁽²⁾ | 70,1 | 40,8 | | |
| <i>En % du chiffre d'affaires net</i> | <i>15,1%</i> | <i>11,8%</i> | | |
| Amérique du Nord | | | | |
| Chiffre d'affaires net | 373,6 | 318,8 | +17,2% | -2,8% |
| EBITDA ajusté ⁽²⁾ | 33,6 | 33,8 | | |
| <i>En % du chiffre d'affaires net</i> | <i>9,0%</i> | <i>10,6%</i> | | |
| CEI, APAC & Amérique latine | | | | |
| Chiffre d'affaires net | 277,7 | 345,0 | -19,5% | -13,1% |
| EBITDA ajusté ⁽²⁾ | 37,0 | 61,8 | | |
| <i>En % du chiffre d'affaires net</i> | <i>13,3%</i> | <i>17,9%</i> | | |
| Sports | | | | |
| Chiffre d'affaires net | 160,0 | 96,9 | +65,1% | +30,5% |
| EBITDA ajusté ⁽²⁾ | 9,9 | 6,5 | | |
| <i>En % du chiffre d'affaires net</i> | <i>6,2%</i> | <i>6,7%</i> | | |
| Coûts centraux non alloués | | | | |
| Impact sur l'EBITDA ajusté ⁽²⁾ | -22,6 | -18,2 | | |

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants (A noter : dans la CEI, les augmentations de prix destinées à compenser les fluctuations des devises ne sont pas incluses dans la croissance organique. **Celle-ci reflète donc uniquement les effets volume et mix**).

(2) EBITDA ajusté : les ajustements comprennent les dépenses liées aux restructurations, aux acquisitions et certains autres éléments non-récurrents.

(3) Cash-flow opérationnel après déduction des dépenses d'investissements courants.

(4) Chiffres retraités de l'impact d'IFRIC 21, donnant lieu à une modification de la date de reconnaissance de certains passifs d'impôt et d'IAS 12.41.

Commentaires par segment

Europe, Moyen Orient, Afrique (EMEA)

Les **ventes nettes à données comparables** d'EMEA ont crû de 5,7% au premier semestre 2015, dont 6,1% au deuxième trimestre, poussées par l'accélération de la catégorie LVT (dalles vinyles haut de gamme). Les pays nordiques, l'Allemagne et l'Europe centrale ont encore bénéficié d'une belle dynamique. L'Europe du Sud est toujours bien orientée, affichant à nouveau une forte croissance au premier semestre 2015. La France est restée, au deuxième trimestre, pénalisée par un marché de la construction défavorable. Desso a réalisé une bonne performance au premier semestre, contribuant ainsi aux tendances positives du segment.

La hausse des volumes, la restructuration de l'activité Bois, les acquisitions ainsi que l'érosion des prix de certaines matières premières ont permis à la **marge d'EBITDA ajusté d'EMEA** d'atteindre 15,1% au S1 2015 contre 11,8% au S1 2014.

Amérique du Nord

En **Amérique du Nord**, les **ventes nettes organiques** ont reculé de -2,8% au premier semestre 2015 et de -2,2% au deuxième trimestre. Les difficultés industrielles liées au transfert de la ligne de production de VCT du Texas à l'Alabama expliquent environ 80% de la baisse des volumes du segment. Grâce aux actions menées ces derniers mois, l'usine est maintenant en mesure de fabriquer les volumes souhaités. Les priorités de Glen Morrison, le nouveau Président de la division, seront notamment de regagner des parts de marché et d'améliorer l'efficacité industrielle.

La **marge d'EBITDA ajusté** a baissé de 10,6% à 9,0% au premier semestre 2015, pénalisée par les coûts de démarrage et les écarts industriels résultant de la situation décrite ci-dessus. Ces surcoûts disparaîtront au cours du deuxième semestre de l'année.

CEI, APAC & Amérique latine

Les **ventes organiques** du segment **CEI, APAC & Amérique latine** ont chuté de -13,1%, reflétant seulement les volumes et le mix.

Après un premier trimestre qui a bénéficié d'une reconstitution de stocks dans les canaux de distribution, la baisse accrue des volumes au deuxième trimestre a reflété la détérioration du pouvoir d'achat en Russie, les consommateurs subissant la dégradation des salaires réels. Par ailleurs, l'évolution défavorable du mix, avec un déplacement vers les produits d'entrée de gamme, a continué à peser sur les ventes dans une proportion similaire à celle du premier trimestre. La situation en Ukraine reste perturbée et les ventes ont perdu 50% au premier semestre 2015.

La zone Asie Pacifique a enregistré une bonne croissance, bénéficiant d'une dynamique vigoureuse en Chine et en Australie. En Amérique latine, les conditions de marché très difficiles au Brésil ont masqué les bonnes performances dans les autres pays.

La **marge d'EBITDA ajusté** du segment CEI, APAC & Amérique latine a reculé de 17,9% à 13,3% au premier semestre 2015, sous l'effet de la baisse des volumes et de la détérioration du mix en Russie. Grâce aux hausses de prix que Tarkett a passées au début de l'année (de 15% à 20% suivant les produits) pour répercuter la dépréciation du rouble à la fin de 2014, l'impact net de la dévaluation des devises sur l'EBITDA ajusté a été limité à -7 millions d'euros sur le premier semestre.

Une baisse de prix de 10% à 15% suivant les produits a été appliquée au mois de juin 2015 afin de prendre en compte le renforcement du rouble au cours du deuxième trimestre.

Sports

Les **activités Sports** ont conservé un rythme élevé au deuxième trimestre, affichant une **croissance organique** de 24,2% et de 30,5% au premier semestre. Toutes les activités ont contribué à cette performance, en tout premier lieu le gazon artificiel en Amérique du Nord.

Bien que le S1 2014 ait bénéficié de la résolution de certains litiges, l'**EBITDA ajusté** a progressé de 6,5 millions d'euros au S1 2014 à 9,9 millions d'euros au S1 2015, grâce à de meilleurs volumes, à une gestion des coûts efficace, à des taux de change favorables et l'ajout de **Desso Sports**.

En mai 2015, Beynon Sports Surfaces, la société de Tarkett Sports spécialisée dans les pistes d'athlétisme et les salles de sport, a annoncé l'acquisition de certains actifs de la société California Track and Engineering, un fabricant de pistes américain dont les ventes ont représenté 7 millions de dollars en 2014.

Coûts centraux

Les **coûts centraux** non alloués aux segments ont augmenté à 22,6 millions d'euros (vs. 18,2 millions d'euros), en raison principalement de quelques éléments non-récurrents favorables au S1 2014.

Résultat net part du Groupe (non ajusté)

Les **ajustements à l'EBIT** sont restés stables à 9,2 millions d'euros au S1 2015 vs. 9,7 millions d'euros au S1 2014. La vente du terrain de Houston pour 40 millions de dollars annoncée le 23 juillet 2015, générera un impact positif sur l'EBIT d'environ 29 millions de dollars au S2 2015. Cet impact sera intégré aux ajustements de l'EBIT.

La charge d'impôt a baissé de 22,9 millions d'euros au S1 2014 à 17,5 millions d'euros au S1 2015, essentiellement en raison de l'application de la norme IAS 12.41, qui a représenté -1,5 millions d'euros au S1 2014 et +2,1 millions d'euros au S1 2015. Le **résultat net part du Groupe** a progressé de 28,4 millions d'euros au S1 2014 à 30,4 millions d'euros au S1 2015.

Un bilan solide

Le **cash-flow opérationnel** s'est élevé à -31,7 millions d'euros contre -26,5 millions d'euros au premier semestre 2014. Comme d'habitude au premier semestre, le besoin en fonds de roulement a augmenté (+111 M€ au S1 2015 vs. +108 M€ au S1 2014) en ligne avec la saisonnalité de l'activité, notamment dans le segment Sports et dans les pays de la CEI. Les dépenses d'investissements courants ont dépassé celles de l'an dernier, à 42 millions d'euros versus 33 millions d'euros au S1 2014, essentiellement destinées à augmenter les capacités de LVT, et de vinyle commercial en Chine, et à développer les capacités de design de pointe de moquette par l'équipement de nouvelles machines chez Tandus.

L'**endettement net** a atteint 671 millions d'euros, soit 2,3 fois l'EBITDA ajusté des douze derniers mois, en pro-forma Desso. L'augmentation de l'endettement net d'une année sur l'autre est due aux acquisitions récentes, notamment Desso à la fin de l'année 2014. Tarkett a conclu en juin 2015 le refinancement anticipé de son crédit syndiqué renouvelable de 450 millions d'euros (RCF) à échéance juin 2016, ainsi que du prêt de 60 millions d'euros et 24 millions de dollars à échéance mai 2016. Le nouveau RCF de 650 millions d'euros à cinq ans, arrangé avec un pool de seize banques, étend la maturité de la dette du Groupe et en réduit le coût.

Perspectives

En Russie, Tarkett va continuer à être réactif dans la gestion de ses prix de vente, de son offre produits et de ses coûts pour s'adapter aux conditions de marché. En Amérique du Nord, les difficultés industrielles, qui expliquent 80% de la baisse des volumes du segment au premier semestre et qui ont pénalisé sa profitabilité, devraient disparaître au cours du deuxième semestre 2015. En EMEA et dans le segment Sports, la demande devrait rester bien orientée, et contribuer ainsi à réduire le poids des pays de la CEI dans le profil du Groupe. Un euro faible aurait aussi un impact positif.

Les comptes consolidés revus du premier semestre 2015, le rapport financier semestriel du premier semestre 2015 et la présentation des résultats du premier semestre 2015 sont accessibles sur le site web de Tarkett. La conférence analystes aura lieu le jeudi 30 juillet 2015 à 11h00, heure de Paris et un service de webcast audio (en live puis en différé en anglais) sera également disponible sur le site www.tarkett.com.

Calendrier financier - les publications ont lieu après bourse

- 21 octobre 2015 : résultats financiers du troisième trimestre 2015

À propos de Tarkett

Tarkett est un leader mondial des solutions innovantes de revêtements de sol et de surfaces sportives. Offrant une large gamme de solutions intégrant des sols vinyles, linoléum, caoutchouc, moquettes, parquets & stratifiés, gazons synthétiques et pistes d'athlétisme, le Groupe sert ses clients dans plus de 100 pays dans le monde. Avec 12 000 collaborateurs et 34 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 en faveur du développement durable, le Groupe a mis en place une stratégie d'éco-innovation et promeut l'économie circulaire. Tarkett, dont l'activité est répartie de manière équilibrée entre l'Europe, l'Amérique du Nord et la zone des pays de la CEI, de l'Asie Pacifique et de l'Amérique latine, a réalisé 2,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2014. Tarkett est coté sur le marché réglementé d'Euronext (compartiment A, code ISIN FR0004188670, code mnémorique : TKTT). www.tarkett.com

Relations Investisseurs

Tarkett - Jacques Bénétreau - jacques.benetreau@tarkett.com

Tarkett - Alexandra Baubigeat Boucheron - alexandra.baubigeatboucheron@tarkett.com

Contact presse

Tarkett - Véronique Bouchard Bienaymé - communication@tarkett.com

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

Avertissement

Le Conseil de surveillance de Tarkett réuni le 29 juillet 2015, a examiné les états financiers consolidés du Groupe au 30 juin 2015. L'examen limité des comptes a été effectué et le rapport des commissaires aux comptes sur les états financiers est en cours d'émission.

Ce communiqué peut contenir des estimations et/ou des informations prospectives. Elles ne constituent pas des prévisions relatives aux résultats de Tarkett ou à d'autres indicateurs de performance, mais plutôt des tendances ou des objectifs, selon le cas. Ces informations sont par nature sujettes à des risques et incertitudes, dont la plupart ne sont pas sous le contrôle de Tarkett, dont notamment les risques décrits dans le document de référence de Tarkett enregistré le 2 avril 2015 et disponible sur le site internet (www.tarkett.com). Ces risques et incertitudes incluent ceux décrits ou identifiés dans le document de référence déposé à l'AMF à la section « Facteurs de Risques ». Ces informations ne constituent pas des garanties quant aux performances futures de Tarkett, qui peuvent différer de manière significative. Tarkett ne s'engage pas à publier de mise à jour de ces informations en vue de tenir compte d'événements ou de circonstances postérieurs à la date de publication du communiqué.

Annexes

Chiffre d'affaires net et EBITDA ajusté trimestriel par segment

| En millions d'euros | T1 2015 | T1 2014 ⁽³⁾ | Variation en % | Dont croissance organique ⁽¹⁾ |
|------------------------------------|--------------|------------------------|-------------------|--|
| EMEA | 226,5 | 169,4 | +33,7% | +5,2% |
| Amérique du Nord | 162,8 | 140,8 | +15,6% | -3,4% |
| CEI, APAC & Amérique latine | 126,4 | 157,9 | -19,9% | -10,9% |
| Sports | 45,5 | 24,8 | +83,3% | +48,7% |
| Chiffre d'affaires net | 561,2 | 492,9 | +13,9% | -0,2% |
| En millions d'euros | T1 2015 | T1 2014 ⁽³⁾ | % CA net du T1 15 | % CA net du T1 14 |
| EBITDA ajusté⁽²⁾ | 31,8 | 34,2 | 5,7% | 6,9% |

| En millions d'euros | T2 2015 | T2 2014 ⁽³⁾ | Variation en % | Dont croissance organique ⁽¹⁾ |
|------------------------------------|--------------|------------------------|-------------------|--|
| EMEA | 236,0 | 177,6 | +32,9% | +6,1% |
| Amérique du Nord | 210,8 | 178,0 | +18,4% | -2,2% |
| CEI, APAC & Amérique latine | 151,3 | 187,1 | -19,1% | -14,9% |
| Sports | 114,5 | 72,1 | +58,8% | +24,2% |
| Chiffre d'affaires net | 712,7 | 614,8 | +15,9% | -0,6% |
| En millions d'euros | T2 2015 | T2 2014 ⁽³⁾ | % CA net du T2 15 | % CA net du T2 14 |
| EBITDA ajusté⁽²⁾ | 96,2 | 90,5 | 13,5% | 14,7% |

Chiffre d'affaires net par segment – Premier semestre

| En millions d'euros | S1 2015 | S1 2014 ⁽³⁾ | Variation en % | Dont croissance organique ⁽¹⁾ |
|-------------------------------|----------------|------------------------|----------------|--|
| EMEA | 462,6 | 347,0 | +33,3% | +5,7% |
| Amérique du Nord | 373,6 | 318,8 | +17,2% | -2,8% |
| CEI, APAC & Amérique latine | 277,7 | 345,0 | -19,5% | -13,1% |
| Sports | 160,0 | 96,9 | +65,1% | +30,5% |
| Chiffre d'affaires net | 1 273,9 | 1 107,6 | +15,0% | -0,4% |

EBITDA ajusté⁽²⁾ par segment – Premier semestre

| En millions d'euros | S1 2015 | S1 2014 ⁽³⁾ | Marge S1 2015 (en % du CA net) | Marge S1 2014 (en % du CA net) |
|------------------------------------|--------------|------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| EMEA | 70,1 | 40,8 | 15,1% | 11,8% |
| Amérique du Nord | 33,6 | 33,8 | 9,0% | 10,6% |
| CEI, APAC & Amérique latine | 37,0 | 61,8 | 13,3% | 17,9% |
| Sports | 9,9 | 6,5 | 6,2% | 6,7% |
| Coûts centraux non alloués | -22,6 | -18,2 | - | - |
| EBITDA ajusté⁽²⁾ | 128,1 | 124,7 | 10,1% | 11,3% |

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants (A noter : dans la CEI, les augmentations de prix destinées à compenser les fluctuations des devises ne sont pas incluses dans la croissance organique. **Celle-ci reflète donc uniquement les effets volume et mix**).

(2) EBITDA ajusté : les ajustements comprennent les dépenses liées aux restructurations, aux acquisitions et certains autres éléments non-récurrents.

(3) Chiffres retraités de l'impact d'IFRIC 21, donnant lieu à une modification de la date de reconnaissance de certains passifs d'impôt et d'IAS 12.41.