



Rapport semestriel

2016

KERING



Chapitre 1

Kering au premier semestre 2016 – Chiffres clés	3
---	---

Chapitre 2

Eléments financiers du premier semestre 2016	6
1. Rapport d'activité	6
2. Comptes consolidés résumés	42
3. Rapport des Commissaires aux Comptes	71
4. Déclaration des Responsables du Rapport Financier Semestriel	72



Kering au premier semestre 2016

Chiffres clés

Chiffres clés consolidés du Groupe

(en millions d'euros)	1 ^{er} semestre 2016	1 ^{er} semestre 2015	Variation
Chiffre d'affaires	5 692,9	5 512,5	+ 3,3 %
EBITDA	1 010,7	971,8	+ 4,0%
Marge d'EBITDA (en % du chiffre d'affaires)	17,8%	17,6%	+ 0,2 pts
Résultat opérationnel courant	811,1	773,2	+ 4,9 %
Taux de marge opérationnelle courante (en % du chiffre d'affaires)	14,2%	14,0%	+ 0,2 pts
Résultat net part du Groupe	464,9	423,1	+ 9,9 %
dont activités poursuivies hors éléments non courants	520,9	489,2	+ 6,5 %
Investissements opérationnels bruts ⁽¹⁾	224,0	303,0	- 26,1%
Cash-flow libre opérationnel ⁽²⁾	323,2	57,8	+ 459,2 %
Endettement financier net ⁽³⁾	5 066,6	5 337,3	- 5,1 %

Données par action (en euros)	1 ^{er} semestre 2016	1 ^{er} semestre 2015	Variation
Résultat net part du Groupe	3,69 €	3,36 €	+ 9,8 %
dont activités poursuivies hors éléments non courants	4,13 €	3,88 €	+ 6,4 %

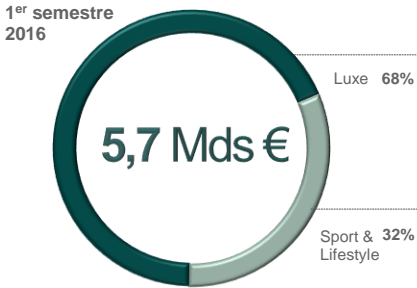
⁽¹⁾ Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles.

⁽²⁾ Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles sous déduction des acquisitions et cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles.

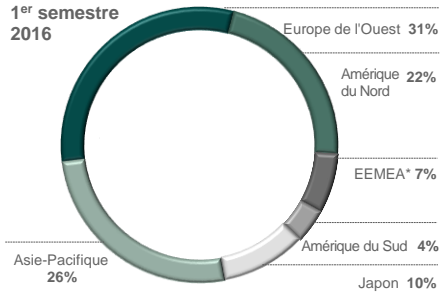
⁽³⁾ Endettement financier net défini en page 7.



Répartition du chiffre d'affaires par activité



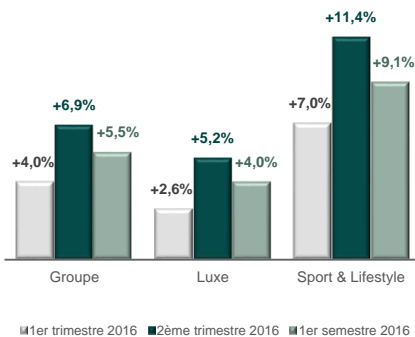
Répartition du chiffre d'affaires par zone géographique



* EEMEA: Europe de l'Est, Moyen-Orient et Afrique

Variation du chiffre d'affaires par trimestre et par activité

Variation en comparable ⁽¹⁾



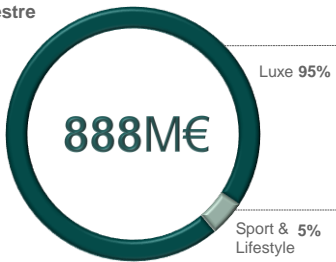
⁽¹⁾ Chiffre d'affaires en comparable défini en page 6.

Nombre de magasins par zone géographique (activités Luxe)



Répartition du résultat opérationnel courant par activité*

1^{er} semestre 2016



*Hors Corporate.

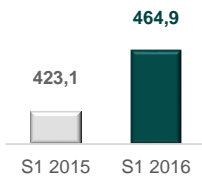
Résultat opérationnel courant : variation et taux de marge

Au 1^{er} semestre 2016 (en millions d'euros)

	Résultat opérationnel courant	Variation en publié (en %)	Taux de marge opérationnelle courante (en %)
Luxe	840	+4,2%	21,7%
Sport & Lifestyle	48	+25,3%	2,7%
Corporate & autres	(77)	-7,6%	-
Groupe	811	+4,9%	14,2%

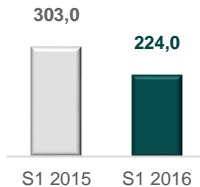
Résultat net part du Groupe

(en millions d'euros)



Investissements opérationnels bruts*

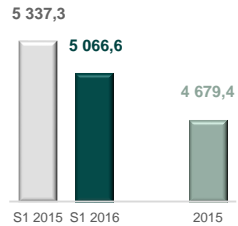
(en millions d'euros)



* Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles.

Endettement financier net*

(en millions d'euros)



* Endettement financier net défini en page 7.



Eléments financiers du premier semestre 2016

1. Rapport d'activité

Préambule - définitions

Définition du chiffre d'affaires « réel » et « comparable »

Le chiffre d'affaires (ou produit des activités ordinaires) « réel » du Groupe correspond à son chiffre d'affaires publié. Le Groupe utilise, par ailleurs, la notion de « comparable » qui permet de mesurer la croissance organique de ses activités. La notion de chiffre d'affaires « comparable » consiste à retraiter le chiffre d'affaires 2015 en :

- neutralisant la part de chiffre d'affaires relative aux entités cédées en 2015 ;
- en intégrant la part de chiffre d'affaires relative aux entités acquises en 2016 ;
- en recalculant l'ensemble du chiffre d'affaires 2015 aux taux de change 2016.

Ces retraitements permettent ainsi d'obtenir une base comparable à taux et périmètre constants, afin d'identifier la croissance dite « organique » ou « interne » du Groupe.

Définition du résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel total de Kering inclut l'ensemble des produits et des coûts directement liés aux activités du Groupe, que ces produits et charges soient récurrents ou qu'ils résultent de décisions ou d'opérations ponctuelles et atypiques.

Les « Autres produits et charges opérationnels non courants », qui regroupent les éléments inhabituels, anormaux et peu fréquents, sont de nature à affecter la pertinence du suivi de la performance économique des entreprises du Groupe. Les « Autres produits et charges opérationnels non courants » comprennent notamment les dépréciations de goodwill et autres immobilisations incorporelles, les résultats de cession d'actifs immobilisés, les coûts de restructuration et les coûts relatifs aux mesures d'adaptation des effectifs.

En conséquence, pour le suivi des performances opérationnelles du Groupe, Kering utilise comme solde de gestion majeur le résultat opérationnel courant, défini, comme la différence entre le résultat opérationnel total et les « Autres produits et charges opérationnels non courants » (voir Note 5 des comptes semestriels consolidés résumés).



Le résultat opérationnel courant est un agrégat intermédiaire qui permet de faciliter la compréhension de la performance opérationnelle du Groupe et qui peut servir à une approche prévisionnelle de la performance récurrente. Cet indicateur est présenté de façon constante et stable dans le temps et selon le principe de continuité et de pertinence de l'information financière.

La notion de résultat opérationnel courant à taux de change comparable intègre pour 2015 les effets de change sur le chiffre d'affaires et les achats des sociétés du Groupe, la variation du résultat des couvertures de change et l'effet des variations des devises sur la consolidation des résultats opérationnels courant hors zone euro.

Définition de l'EBITDA

Le Groupe utilise, pour le suivi de sa performance opérationnelle, un solde intermédiaire de gestion intitulé EBITDA. Cet indicateur financier correspond au résultat opérationnel courant augmenté des dotations nettes aux amortissements et des provisions sur actifs opérationnels non courants, comptabilisées en résultat opérationnel courant.

La notion d'EBITDA à taux de change comparable se définit selon les mêmes principes que ceux du résultat opérationnel courant à taux de change comparable.

Définition du cash-flow libre opérationnel et du cash-flow disponible

Le Groupe utilise également un agrégat intermédiaire pour le suivi de sa performance financière dénommé cash-flow libre opérationnel. Cet indicateur financier correspond aux flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles sous déduction des investissements opérationnels nets (définis comme les acquisitions et cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles).

Le cash-flow disponible correspond au cash-flow libre opérationnel augmenté des intérêts et dividendes reçus et diminué des intérêts versés et assimilés.

Définition de l'endettement financier net

L'endettement financier net est constitué de l'endettement financier brut incluant les intérêts courus non échus diminué de la trésorerie nette, tels que définis par la recommandation du Conseil national de la comptabilité n° 2009-R.03 du 2 juillet 2009.

L'endettement financier net prend en compte les instruments financiers de couverture de juste valeur inscrits au bilan et relatifs aux emprunts bancaires et obligataires dont le risque de taux est couvert en totalité ou en proportion dans le cadre d'une relation de juste valeur (Note 17 des comptes semestriels consolidés résumés).



Faits marquants du semestre

Transition créative chez Brioni et Yves Saint Laurent

Brioni a annoncé, le 23 mars 2016, la nomination de Justin O'Shea en tant que nouveau Directeur de la Création de la maison Brioni. Justin O'Shea a rejoint Brioni après avoir travaillé pour le site de vente en ligne de mode mytheresa.com dont il était le *Fashion Director*. Justin O'Shea assume la responsabilité créative des collections et de l'image de la maison Brioni depuis le 1^{er} avril 2016.

Yves Saint Laurent a annoncé, le 1^{er} avril 2016, le départ de son Directeur de la Création et de l'Image, Hedi Slimane, au terme d'une mission de quatre ans qui a donné lieu à un repositionnement complet de la marque. Le 4 avril 2016, Yves Saint Laurent a annoncé la nomination d'Anthony Vaccarello comme Directeur Artistique de la maison Yves Saint Laurent. Anthony Vaccarello était auparavant Directeur Artistique de sa marque éponyme, fondée en 2009 après deux années passées chez Fendi.

Activités Sport & Lifestyle – Cession d'Electric

Volcom a annoncé le 16 mars 2016 avoir cédé la marque Electric, au travers d'une opération de MBO (Management Buy Out), à un groupe dirigé par Eric Crane, Président-Directeur général d'Electric. La transaction a porté sur l'ensemble des actifs et des droits de marque d'Electric, et n'a pas eu d'impact significatif sur le premier semestre 2016, le coût de cette cession ayant été anticipé à la fin de l'année 2015.

Nominations et gouvernance d'entreprise chez Kering

Kering a annoncé la nomination de nouveaux membres du Comité exécutif du Groupe au cours du premier semestre 2016 qui sont Béatrice Lazat, Directrice des Ressources Humaines, Valérie Duport, Directrice de la Communication et de l'Image et Jean-Philippe Bailly, Directeur des Opérations.

Depuis le 1^{er} janvier 2016, Kering a procédé au regroupement de ses activités Supply Chain, Logistique et Opérations Industrielles dans une nouvelle division appelée KLLIO (Kering Luxury Logistics and Industrial Operations) et dont la direction au niveau mondial a été confiée à Jean-Philippe Bailly.

Emission obligataire

Le 10 mai 2016, Kering a réalisé une émission obligataire à taux fixe de 500 millions d'euros à 10 ans assortie d'un coupon de 1,25 %.



Commentaires sur l'activité du premier semestre 2016

Les principaux indicateurs financiers de Kering pour le premier semestre 2016 sont présentés ci-dessous :

(en millions d'euros)	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation
Chiffre d'affaires	5 692,9	5 512,5	+ 3,3 %
Résultat opérationnel courant	811,1	773,2	+ 4,9 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	14,2%	14,0%	+ 0,2 pts
EBITDA	1 010,7	971,8	+ 4,0 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	17,8%	17,6%	+ 0,2 pts
Résultat net part du Groupe	464,9	423,1	+ 9,9 %
<i>dont activités poursuivies hors éléments non courants</i>	520,9	489,2	+ 6,5 %
Investissements opérationnels bruts	(224,0)	(303,0)	- 26,1 %
Cash-flow libre opérationnel	323,2	57,8	+ 459,2 %
Capitaux propres	11 660,5	11 483,3	+ 1,5 %
<i>dont part du Groupe</i>	11 007,5	10 807,1	+ 1,9 %
Endettement financier net	5 066,6	5 337,3	- 5,1 %

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires consolidé des activités poursuivies du premier semestre 2016 s'élève à 5 693 millions d'euros, en hausse de 3,3 % en données publiées et de 5,5 % à périmètre et taux de change comparables par rapport aux six premiers mois de l'exercice 2015.

(en millions d'euros)	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation réelle	Variation comparable ⁽¹⁾
Luxe	3 877,9	3 762,0	+ 3,1 %	+ 4,0 %
Sport & Lifestyle	1 796,8	1 731,0	+ 3,8 %	+ 9,1 %
Corporate et autres	18,2	19,5	- 6,7 %	- 6,7 %
Chiffre d'affaires	5 692,9	5 512,5	+ 3,3 %	+ 5,5 %

⁽¹⁾ A périmètre et taux de change comparables.

Dans un environnement de marché affecté, dans la continuité de 2015, par une forte instabilité géopolitique et macroéconomique mais avec une volatilité des devises moins prononcée, les activités Luxe ont enregistré une croissance robuste de leurs ventes, s'élevant à 3,1% en données publiées et à 4,0% à taux de change comparables.

Cette croissance est portée par la croissance des ventes en Europe de l'Ouest et au Japon malgré un ralentissement de l'activité réalisée avec les touristes, chinois principalement, qui a pour contrepartie une amélioration des ventes en Chine continentale. Gucci poursuit la dynamique suscitée par le nouvel élan créatif de la marque.



Les activités Sport & Lifestyle affichent un chiffre d'affaires en progression de 3,8% en données publiées. La progression en comparable s'élève à 9,1% tirée par la dynamique commerciale résultant des plans d'action mis en œuvre chez PUMA qui produisent les résultats attendus.

La variation du chiffre d'affaires publié intègre l'effet des changements de périmètre de 17 millions d'euros, conséquences des cessions de Tretorn en juin 2015 et Electric en mars 2016.

Les fluctuations des parités monétaires sur le premier semestre 2016 ont affecté négativement le chiffre d'affaires à hauteur de 101 millions d'euros, dont 62 millions d'euros liés à la dépréciation des monnaies des devises des pays émergents (peso argentin et mexicain, rand sud-africain) et dont 15 millions d'euros liés à la dépréciation de la livre sterling. L'impact de la réévaluation du yen compense la dévaluation des autres devises asiatiques.

Chiffre d'affaires par zone géographique

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation réelle	Variation comparable ⁽¹⁾
Europe de l'Ouest	1 784,2	1 643,4	+ 8,6 %	+ 10,2 %
Amérique du Nord	1 236,1	1 258,1	- 1,8 %	- 0,9 %
Japon	569,3	496,5	+ 14,6 %	+ 6,5 %
Pays matures	3 589,6	3 398,0	+ 5,6 %	+ 5,5 %
Europe de l'Est, Afrique et Moyen-Orient	395,8	381,1	+ 3,9 %	+ 9,4 %
Amérique du Sud	231,5	257,7	- 10,2 %	+ 9,7 %
Asie-Pacifique (hors Japon)	1 476,0	1 475,7	+ 0,0 %	+ 3,8 %
Pays émergents	2 103,3	2 114,5	- 0,5 %	+ 5,5 %
Chiffre d'affaires	5 692,9	5 512,5	+ 3,3 %	+ 5,5 %

⁽¹⁾ A périmètre et taux de change comparables.

Sur le premier semestre 2016, les différentiels de croissance entre les régions se sont considérablement atténués par rapport aux divergences très importantes constatées dans les six premiers mois de l'exercice 2015.

Ainsi, la progression du chiffre d'affaires en comparable est tout aussi soutenue dans les pays matures, tirée par l'Europe de l'Ouest et le Japon, que dans les pays émergents qui représentent 37% des ventes avec 26% réalisées en Asie-Pacifique hors Japon. Dans un environnement économique complexe, le marché nord-américain voit ses ventes diminuer de 1% en comparable.

Le chiffre d'affaires réalisé hors de la zone euro représente 78 % des ventes.



Informations trimestrielles

Au deuxième trimestre 2016, Kering a réalisé un chiffre d'affaires de 3 milliards d'euros en hausse de 3,8% en données publiées et de 6,9 % à périmètre et taux de change comparables par rapport au deuxième trimestre 2015.

<i>(en millions d'euros)</i>	Premier trimestre 2016	Deuxième trimestre 2016	Total 1 ^{er} semestre 2016
Gucci	894,2	1 053,3	1 947,5
Bottega Veneta	267,9	303,3	571,2
Yves Saint Laurent	269,2	278,7	547,9
Autres marques	372,4	438,9	811,3
Luxe	1 803,7	2 074,2	3 877,9
PUMA	855,9	830,5	1 686,4
Autres marques	57,2	53,2	110,4
Sport & Lifestyle	913,1	883,7	1 796,8
Corporate et autres	7,0	11,2	18,2
Total Kering	2 723,8	2 969,1	5 692,9

<i>(en millions d'euros)</i>	Premier trimestre 2015	Deuxième trimestre 2015	Total 1 ^{er} semestre 2015
Gucci	869,0	1 005,2	1 874,2
Bottega Veneta	290,0	339,2	629,2
Yves Saint Laurent	211,4	231,7	443,1
Autres marques	383,6	431,9	815,5
Luxe	1 754,0	2 008,0	3 762,0
PUMA	825,0	776,2	1 601,2
Autres marques	65,0	64,8	129,8
Sport & Lifestyle	890,0	841,0	1 731,0
Corporate et autres	7,2	12,3	19,5
Total Kering	2 651,2	2 861,3	5 512,5



<i>(en variation comparable)</i>	Variation Premier trimestre	Variation Deuxième trimestre	Variation 1 ^{er} semestre
Gucci	+3,1%	+7,4%	+5,4%
Bottega Veneta	-8,3%	-9,8%	-9,1%
Yves Saint Laurent	+26,5%	+22,1%	+24,2%
Autres marques	-3,3%	+2,9%	+0,0%
Luxe	+2,6%	+5,2%	+4,0%
PUMA	+8,1%	+13,2%	+10,6%
Autres marques	-7,1%	-10,7%	-8,9%
Sport & Lifestyle	+7,0%	+11,4%	+9,1%
Corporate et autres	-4,1%	-8,2%	-6,7%
Total Kering	+4,0%	+6,9%	+5,5%

Résultat opérationnel courant

Sur le premier semestre 2016, la marge brute du Groupe s'est élevée à 3 602 millions d'euros, en hausse de 202 millions d'euros, soit + 6 % en données publiées par rapport au premier semestre 2015. Sur la même période, les charges opérationnelles ont augmenté de 6,3 % en données publiées.

Au 30 juin 2016, le résultat opérationnel courant de Kering s'élève à 811 millions d'euros, en hausse de 4,9% (en données publiées) par rapport à celui du premier semestre 2015. Le taux de marge opérationnelle du Groupe s'établit à 14,2% avec un taux de marge opérationnelle des activités Luxe en croissance à 21,7%. Le taux de marge opérationnelle des activités Sport & Lifestyle s'établit à 2,7%.

<i>(en millions d'euros)</i>	1 ^{er} semestre 2016	1 ^{er} semestre 2015	Variation
Luxe	839,6	806,0	+ 4,2 %
Sport & Lifestyle	48,1	38,4	+ 25,3 %
Corporate et autres	(76,6)	(71,2)	- 7,6 %
Résultat opérationnel courant	811,1	773,2	+ 4,9 %



EBITDA

L'EBITDA du premier semestre 2016 s'est établi à près de 1 011 millions d'euros, en croissance de 4% par rapport au premier semestre 2015.

La réconciliation de l'EBITDA avec le résultat opérationnel courant se présente comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation
Résultat opérationnel courant	811,1	773,2	+ 4,9 %
Dotations nettes courantes aux amortissements et provisions sur actif opérationnel non courant	199,6	198,6	+ 0,5 %
EBITDA	1 010,7	971,8	+ 4,0 %

Le ratio d'EBITDA rapporté au chiffre d'affaires est en croissance de 0,2 points en données publiées pour atteindre 17,8% au 30 juin 2016.

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation
Luxe	986,5	960,7	+ 2,7 %
Sport & Lifestyle	80,1	70,1	+ 14,3 %
Corporate et autres	(55,9)	(59,0)	+ 5,3 %
EBITDA	1 010,7	971,8	+ 4,0 %

Autres produits et charges opérationnels non courants

Les autres produits et charges opérationnels non courants du Groupe regroupent les éléments inhabituels de nature à affecter la pertinence du suivi de la performance économique de chaque marque.

Au 30 juin 2016, les autres produits et charges opérationnels non courants représentent une charge nette de 86 millions d'euros. Ils incluent principalement des charges de restructurations des activités Luxe, des dépréciations d'actifs sur les activités Luxe et les Opérations Industrielles de Kering, des moins-values nettes de cession de titres dont la marque Electric ainsi que les pertes de Kering Eyewear dont la montée en puissance s'est poursuivie sur le premier semestre 2016.

Au 30 juin 2015, les autres produits et charges opérationnels non courants représentaient une charge nette de 42 millions d'euros qui incluait principalement des charges de restructurations, des dépréciations d'actifs sur les activités Luxe notamment des dépréciations de stocks chez Gucci en lien avec la transition en cours dans la marque, et des plus-values de cession. Ces plus-values se rapportaient principalement à la cession de la marque Tretorn et la plus-value réalisée sur la cession d'un ensemble immobilier.

Les données chiffrées sont détaillées en Note 5 de l'annexe aux comptes semestriels.



Charges financières nettes

Au 30 juin 2016, la charge financière nette du Groupe s'analyse comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	1 ^{er} semestre 2016	1 ^{er} semestre 2015	Variation
Coût de l'endettement financier net	(62,3)	(64,2)	- 3,0 %
Autres produits et charges financiers	(38,4)	(72,0)	- 46,7 %
Charges financières nettes	(100,7)	(136,2)	- 26,1 %

Au premier semestre 2016, le coût de l'endettement financier net s'est établi à près de 62 millions d'euros, en diminution de 3 % par rapport à la même période de l'exercice précédent, conséquence directe de la baisse du taux moyen de financement liée à la poursuite de la baisse des principaux index de référence de la dette en euros.

Au premier semestre 2016, les autres produits et charges financiers représentent une charge nette de 38 millions d'euros, en forte diminution par rapport à la même période de l'exercice précédent (charge nette de 72 millions d'euros). Cette amélioration significative est principalement liée à la non reconduction des pertes de change issues des couvertures de change des activités Luxe constatées en 2015 pour leur part dite « inefficace ».

Sur les six premiers mois de 2016, l'encours moyen d'endettement net du Groupe est resté quasiment stable par rapport à la même période de l'exercice précédent, augmentant seulement de 2%.

Impôt sur le résultat

Au premier semestre 2016, la charge d'impôt du Groupe s'analyse comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	1 ^{er} semestre 2016	1 ^{er} semestre 2015	Variation
Charge d'impôt sur résultat courant	(167,6)	(126,3)	+ 32,7 %
Impôt sur éléments non courants	29,4	(15,1)	- 294,7 %
Charge totale d'impôt	(138,2)	(141,4)	- 2,3 %
Taux effectif d'impôt	22,1%	23,8%	- 1,7 pts
Taux d'impôt courant	23,6%	19,8%	+ 3,8 pts

Au premier semestre, la charge d'impôt est calculée à partir du taux effectif d'impôt estimé pour l'ensemble de l'exercice pour chaque entité ou sous-ensemble fiscal.

Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence

Au premier semestre 2016, la quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence se traduit par une perte de près de 5 millions d'euros et comprend principalement la contribution de Wilderness et les quote-parts de résultats de Tomas Maier et Altzarra.



Résultat net des activités poursuivies

Au premier semestre 2016, le résultat net consolidé des activités poursuivies de Kering s'élève à 482 millions d'euros. Il atteignait 451 millions d'euros pour la même période de l'exercice précédent.

La part de ce résultat revenant au Groupe s'établit à près de 465 millions d'euros au 30 juin 2016, pour près de 434 millions d'euros un an auparavant.

Résultat net des activités abandonnées

Les activités abandonnées incluent l'ensemble des actifs (ou groupe d'actifs) comptabilisés selon la norme IFRS 5 – Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées (Note 9 des comptes semestriels consolidés résumés).

Au 30 juin 2016, le résultat net des activités arrêtées, cédées ou en cours de cession constitue un produit quasi-nul, il constituait une charge nette de 11 millions d'euros au 30 juin 2015, incluant notamment le résultat de la période de la société Sergio Rossi, cédée fin décembre 2015.

Intérêts non contrôlés

Le poste « Intérêts non contrôlés » s'élève à 17 millions d'euros au 30 juin 2016 proche du résultat enregistré au premier semestre 2015.

Résultat net part du Groupe

Au 30 juin 2016, le résultat net part du Groupe s'établit à 465 millions d'euros contre un résultat net de 423 millions d'euros au 30 juin 2015.

Retraité des éléments non courants nets d'impôt, le résultat net part du Groupe des activités poursuivies s'élève à 521 millions d'euros au 30 juin 2016 en hausse de 6,5% par rapport au 30 juin 2015 où il s'affichait à 489 millions d'euros.

Résultat net par action

Le nombre moyen pondéré d'actions Kering utilisé pour le calcul du résultat par action s'élève à 126 millions pour le premier semestre 2016, quasi-stable par rapport aux six premiers mois de 2015 (Note 10 des comptes semestriels consolidés résumés).

Au 30 juin 2016, le résultat net par action de Kering s'établit à 3,69 euros en hausse de 10% par rapport à un résultat net par action au premier semestre de l'exercice précédent de 3,36 euros.

Au 30 juin 2016, le résultat net par action des activités poursuivies s'établit à 3,69 euros, soit une augmentation de 7% par rapport au premier semestre de l'exercice précédent (3,44 euros).

Hors éléments non courants, le résultat net par action des activités poursuivies s'affiche à 4,13 euros. Il augmente de 6% par rapport au premier semestre 2015, où il atteignait 3,88 euros.

L'effet des instruments dilutifs sur le calcul du résultat net par action n'est pas significatif.



Analyse des performances opérationnelles par marque

Activités Luxe

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation
Chiffre d'affaires	3 877,9	3 762,0	+ 3,1 %
Résultat opérationnel courant	839,6	806,0	+ 4,2 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	21,7%	21,4%	+ 0,3 pts
EBITDA	986,5	960,7	+ 2,7 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	25,4%	25,5%	- 0,1 pts
Investissements opérationnels bruts	144,2	161,0	- 10,4 %
Effectifs moyens	21 395	21 274	+ 0,6 %

Après un exercice 2015 affecté par une forte instabilité géopolitique et macroéconomique et par une grande volatilité des devises et des marchés boursiers qui ont pesé sur la consommation des produits de Luxe, le premier semestre 2016 n'a pas été marqué par un rebond significatif du marché pertinent sur lequel opèrent les marques de Luxe du groupe Kering. Selon Bain Altagamma, il aurait ainsi progressé de 1% à change constant au premier trimestre 2016, en ligne avec sa croissance estimée en 2015 et avec celle projetée pour l'ensemble de l'année 2016 (dans une fourchette de 0 à + 2 %).

Par rapport à 2015, la volatilité des principales devises a cependant été bien moins prononcée, conduisant à un quasi-alignement de la croissance publiée et de la croissance à change constant. Le yen s'est néanmoins renforcé tout au long du semestre quand l'affaiblissement de la livre britannique est intervenu à la fin du mois de juin suite au référendum sur le « Brexit ».

En outre, dans la continuité des tendances relevées au dernier trimestre de 2015, les différentiels de croissance entre les régions se sont considérablement atténués par rapport aux divergences très importantes constatées dans les neuf premiers mois de l'exercice 2015.

Au premier semestre 2016, l'activité en Europe de l'Ouest a continué de progresser mais son rythme de croissance a fortement décéléré par rapport à 2015. Si la demande domestique semble se redresser dans la région, le recul des flux touristiques a pesé négativement sur le trafic en magasins. En 2015, la croissance des achats réalisés par les touristes en Europe de l'Ouest avait été extrêmement soutenue et les bases de comparaison étaient ainsi très élevées, particulièrement au deuxième trimestre. Une combinaison de facteurs, au premier rang desquels la menace terroriste, a cependant accentué la décroissance des flux touristiques. Selon les données Global Blue, les ventes faites aux touristes seraient en baisse pour les six premiers mois de l'année en Europe de l'Ouest (- 11,4 % pour le premier trimestre et - 14,8% pour le second trimestre), dont plus de - 20% en France.

Le marché japonais, toujours en croissance, a cependant connu un début de ralentissement au second trimestre, l'activité réalisée avec les touristes, principalement chinois, ayant reculé d'avril à juin après un début d'année prometteur.

En Amérique du Nord, le manque de dynamisme de l'activité relevé au dernier trimestre 2015 s'est confirmé au premier semestre 2016. Il s'explique tant par l'atonie des flux touristiques résultant du renforcement du dollar par rapport aux autres monnaies l'année passée que par l'attentisme des consommateurs américains.



En Asie-Pacifique, l'environnement de marché reste très dégradé à Hong Kong et dans une moindre mesure à Macao. En revanche, les signes d'amélioration en Chine continentale entrent pour certaines marques au quatrième trimestre 2015 se sont concrétisés au premier semestre 2016. Ce redressement, plus sensible dans les principales villes du pays, est pour partie lié aux mesures décidées par les autorités chinoises visant à stimuler la consommation domestique et a pour corolaire un ralentissement de l'activité avec les touristes chinois en Europe et au Japon. Les autres pays de la région Asie-Pacifique ont quant à eux globalement continué de bénéficier d'une bonne dynamique des flux touristiques et de la consommation locale.

Dans cet environnement de marché complexe et volatile, les activités Luxe du Groupe ont néanmoins enregistré une croissance très robuste de leurs ventes. Les marques de Luxe de Kering dans leur ensemble surperforment donc à nouveau leur marché, comme en 2015.

Ainsi, au 30 juin 2016, le chiffre d'affaires des activités Luxe s'établit à 3 878 millions d'euros, soit une augmentation de + 3,1 % en données publiées et de + 4,0 % à périmètre et taux de change comparables. Les activités Luxe du Groupe n'ont été affectées au titre du premier semestre 2016 d'aucune variation de périmètre.

La croissance en comparable s'est accélérée au second trimestre pour atteindre + 5,2 % (contre + 2,6 % au premier trimestre). Cette performance est d'autant plus remarquable qu'elle s'analyse au regard de bases de comparaison élevées en lien avec l'activité promotionnelle de Gucci et la forte croissance des flux touristiques au second trimestre 2015.

La part de Gucci dans le chiffre d'affaires des activités Luxe reste stable par rapport au premier semestre de 2015, à environ 50%. Le poids cumulé de Bottega Veneta et Yves Saint Laurent s'établit comme en 2015 à près de 29%. Compte tenu de l'évolution de l'activité de ces deux marques, leurs parts respectives dans le chiffre d'affaires des activités Luxe sont désormais quasi-équivalentes.

Au premier semestre de l'exercice, les ventes réalisées dans les magasins gérés en propre et online ont affiché une croissance très solide de + 4,1 % en comparable par rapport à 2015. Elles représentent 71,5 % du chiffre d'affaires total, une proportion équivalente à celle relevée au premier semestre 2015. Un tel équilibre est le reflet de la politique menée par l'ensemble des activités Luxe visant à mieux contrôler leur distribution et à renforcer leur exclusivité mais aussi d'une gestion prudente de l'expansion du réseau de magasins gérés en propre. Il témoigne également de l'ambition du Groupe de conserver, et développer le cas échéant, un réseau de distributeurs tiers de qualité pour certaines de ses marques, sur certaines catégories de produits et dans certaines régions.

Au premier semestre 2016, les ventes aux distributeurs tiers (*wholesale*) ont ainsi progressé de + 5,1 % en comparable. Cette croissance est notamment tirée par les bonnes performances de Gucci qui gagne des parts de marché chez les principaux distributeurs en Europe et en Amérique du Nord.

Analysée sous l'angle des catégories de produits, la répartition de plus en plus équilibrée du chiffre d'affaires témoigne de la complémentarité des marques du portefeuille : la maroquinerie, le prêt-à-porter et les chaussures pèsent pour respectivement 53 %, 16 % et 14 % de l'activité. Les ventes de montres, de bijoux et de joaillerie représentent quant à elles environ 9 % du chiffre d'affaires. Hormis la catégorie montres qui continue de pâtir de la faiblesse du marché de l'horlogerie, le chiffre d'affaires progresse pour l'ensemble des principales catégories de produits.

Les autres revenus, qui incluent les royalties, affichent pour le semestre une baisse de – 8 % en comparable, en dépit d'une amélioration constatée au second trimestre. Ce recul est à mettre en



relation avec la moindre performance des deux principaux licenciés de Gucci (pour les catégories Eyewear et Parfums / Cosmétiques).

Après un exercice 2015 qui avait vu les ventes dans les pays émergents baisser (– 3,5 % en comparable), le premier semestre 2016 se caractérise par une croissance relativement équilibrée entre marchés matures et marchés émergents.

L'activité dans les pays matures (62,0 % des ventes) reste toutefois un peu plus soutenue avec + 4,4 % de croissance en comparable.

Sur la période, l'activité en Europe de l'Ouest (32,1 % du chiffre d'affaires) ressort en forte hausse à + 8,2 % en comparable, en lien avec l'amélioration continue des tendances d'activité avec la clientèle locale et l'attrait renouvelé de la marque Gucci qui n'est que marginalement impacté par la baisse des flux touristiques.

Le marché japonais (10,9% du chiffre d'affaires) enregistre encore une croissance très solide à + 6,4 % en comparable après les + 7,4 % relevés au premier semestre 2015.

En Amérique du Nord (19,0 % des ventes), les ventes sont en baisse de – 2,5 % en comparable. L'environnement de consommation défavorable, pour les raisons évoquées précédemment, affecte dans les mêmes proportions la distribution dans les magasins en propre et le *wholesale*. Les principaux distributeurs tiers se montrent particulièrement prudents sur leurs volumes d'achats et poursuivent une politique agressive de soldes et promotions.

Dans les pays émergents, qui représentent environ 38,0 % des activités Luxe, les ventes progressent de + 3,4 % en comparable pour les six premiers mois de l'année.

Notamment, en Asie-Pacifique, le chiffre d'affaires enregistre une hausse de + 2,3 % en comparable dans la prolongation de la croissance modérée déjà relevée au dernier trimestre 2015 (+ 1,5 %). A l'exception de Hong Kong et Macao, les principaux marchés de la région, dont la Chine continentale, affichent une progression très solide.

L'activité dans les autres pays émergents progresse fortement, et tout particulièrement en Amérique Latine (pour partie au détriment des Etats-Unis) et au Moyen-Orient.

Au 30 juin 2016, le résultat opérationnel courant des activités Luxe s'établit à près de 840 millions d'euros en progression de + 4,2 % par rapport au premier semestre 2015. La profitabilité opérationnelle s'élève à 21,7 %, en hausse de 30 points de base en données publiées. D'une part, les effets combinés du change et des couvertures de change contribuent à une amélioration de la marge opérationnelle, ayant peu pesé sur la profitabilité du semestre alors qu'ils avaient eu un impact dilutif massif en 2015. D'autre part, certaines marques ont vu leur profitabilité opérationnelle à taux de change constant se contracter, soit du fait de l'augmentation de leurs charges opérationnelles engagée pour soutenir leur relance et leur développement, soit en lien avec la baisse de leurs chiffres d'affaires comme dans le cas des marques horlogères.

L'EBITDA du semestre écoulé s'établit à 986 millions d'euros en progression de + 2,7 % par rapport au premier semestre 2015. La marge d'EBITDA s'établit à 25,4 %. Signe de la discipline financière à l'œuvre dans le Groupe, le montant des amortissements du semestre est presque équivalent à celui des investissements opérationnels.

Les investissements opérationnels des activités Luxe s'élèvent en effet à 144 millions d'euros, en baisse de 17 millions d'euros (– 10,4 %) par rapport à 2015 pour la même période. Cette évolution illustre l'attention portée par le Groupe à la croissance organique à magasin constant et à la



consolidation du réseau de magasins existants, en tenant compte du contexte plus incertain pour l'industrie du luxe. Exprimée en proportion du chiffre d'affaires semestriel, les investissements opérationnels représentent 3,7 % du chiffre d'affaires contre 4,3 % en 2015.

Au 30 juin 2016, les activités Luxe disposaient d'un réseau de 1 262 magasins exploités en propre dont 776 (61 %) dans les pays matures et 486 dans les pays émergents. En nombre, ce réseau est quasiment stable avec 2 fermetures nettes au cours du semestre.

Gucci

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation
Chiffre d'affaires	1 947,5	1 874,2	+ 3,9 %
Résultat opérationnel courant	536,9	501,6	+ 7,0 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	27,6%	26,8%	+ 0,8 pts
EBITDA	611,3	587,1	+ 4,1 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	31,4%	31,3%	+ 0,1 pts
Investissements opérationnels bruts	70,5	76,5	- 7,8 %
Effectifs moyens	10 114	10 446	- 3,2 %

Au premier semestre 2016, de nombreux indicateurs, tant qualitatifs que quantitatifs, montrent que le retournement de Gucci s'accélère et que les initiatives stratégiques décidées et engagées en 2015 commencent à porter leurs fruits.

C'est le lancement de la première collection intégralement conçue par Alessandro Michele (la collection Croisière 2016, présentée en juin 2015) qui marque le point d'inflexion. Depuis la collection Printemps-Été 2016, l'activité avec les distributeurs tiers est d'ailleurs en constante croissance.

La poursuite de cette dynamique de croissance est supportée par la mise en œuvre de nouveaux plans d'actions par les équipes de Gucci sous la supervision de Marco Bizzarri, Président Directeur Général de la marque.

Les succès et développements du semestre les plus marquants sont notamment les suivants :

- Les défilés (Automne-Hiver 2016 et Croisière 2017) et les collections présentées par la marque ont une fois encore suscité l'enthousiasme ; le talent et la créativité d'Alessandro Michele ne sont plus reconnus que par les seuls experts de la mode mais sont appréciés d'un public bien plus large ;
- L'offre de produits continue d'évoluer : d'ici la fin 2016, toutes les principales catégories de produits auront été revisitées et repensées en ligne avec la nouvelle esthétique de la marque ; au-delà de l'aspect créatif, c'est aussi l'occasion de simplifier l'offre (réduction du nombre de références ou SKU), de retravailler l'architecture de prix et d'assurer le meilleur équilibre possible en termes d'offres, notamment dans la catégorie maroquinerie ;
- Le programme de montée en puissance du nouveau concept de magasin se poursuit : la diffusion de la nouvelle image de la marque passe aussi par l'animation des magasins, l'élévation de l'expérience client et des actions de communication plus ciblées ;



- La nouvelle plateforme online de la marque, Gucci.com, lancée aux Etats-Unis en 2015 a été déployée également en Europe de l'Ouest et en Australie. Plus riche en contenus, plus conviviale, elle contribue ainsi à accélérer la croissance de l'activité online.

Au premier semestre 2016, Gucci a réalisé un chiffre d'affaires de 1 948 millions d'euros, en progression de + 3,9 % en données publiées et de + 5,4 % à taux de change comparables par rapport aux premiers six mois de 2015. Après un premier trimestre où l'activité avait affiché une croissance solide (+ 3,1 % et environ + 4 % hors royalties), le redressement de Gucci s'est confirmé au second trimestre avec une progression des ventes de + 7,4 % en comparable malgré des bases de comparaison élevées. Le second trimestre avait en effet bénéficié en 2015 d'une intensification de l'activité promotionnelle avec l'objectif de réduire le niveau de stocks liés aux collections antérieures à l'arrivée d'Alessandro Michele comme Directeur de la Création.

Les ventes dans les magasins exploités en propre représentent 83,0 % des ventes à fin juin 2016, à comparer à 83,5 % au premier semestre 2015 en données publiées. Elles ont progressé de + 4,9 % à change constant sur la période, portées par une amélioration du trafic et de la productivité en magasins. Cette croissance très robuste est en outre particulièrement saine car bien moins dépendante qu'en 2015 des activités promotionnelles. Ce sont les produits non soldés issus des nouvelles collections qui affichent parmi les meilleures performances. Sur le semestre, la part dans le chiffre d'affaires de ces nouvelles collections est passée d'environ 40% au premier trimestre à 70% au deuxième trimestre.

Dans les pays matures, c'est en Europe de l'Ouest que l'activité dans les magasins gérés en propre progresse le plus par rapport au premier semestre 2015. Le chiffre d'affaires ressort en effet en hausse de + 19,8 % en comparable. Le repositionnement de la marque et l'accent mis sur la créativité, notamment dans les collections de prêt-à-porter féminin, ont reçu un accueil très positif de la part de la clientèle européenne. Il en résulte un élargissement et un rajeunissement de la base de clients locaux et aussi, par un effet d'entraînement, une attractivité renouvelée de la marque pour les touristes visitant l'Europe.

Au Japon, les ventes en magasins sont en hausse de + 2,8 % en comparable. La marque, comme le secteur, a pâti du ralentissement des flux touristiques au second trimestre. En outre, il semble que le temps d'acceptation de la nouvelle orientation artistique de la marque par la clientèle historique y soit plus long qu'en Europe. Des actions sur la communication et le merchandising ont été lancées en cours de semestre afin d'accélérer cette transition.

En Amérique du Nord, les ventes en comparable baissent de - 2,2 % sur le semestre mais avec une amélioration séquentielle sur la période. Les bonnes tendances relevées au second trimestre montrent que le redressement de la marque est également bien engagé dans la région.

Dans les pays émergents (44,2 % des ventes dans le réseau opéré directement par Gucci contre 46,8 % en données publiées au premier semestre 2015), le chiffre d'affaires augmente à nouveau à change constant (+ 2,1 %) après un exercice 2015 globalement en baisse. La performance en Asie-Pacifique (+ 0,7 %) est négativement impactée par une nouvelle dégradation de l'environnement de consommation à Hong Kong et Macao et des tendances contrastées à Taïwan. En Chine continentale, les ventes de la marque sont en progression, plus particulièrement dans les principales métropoles. L'activité dans les autres pays de la région enregistre une croissance très solide.

La marque progresse globalement dans les autres pays émergents avec un report de consommation des clients sud-américains sur leurs marchés domestiques, un rebond en Europe de l'Est et une bonne tenue de l'activité au Moyen-Orient.



Toutes les principales catégories de produits contribuent à la croissance des ventes dans les magasins en propre au premier semestre 2016.

C'est le prêt-à-porter, et plus particulièrement l'offre pour femme, qui enregistre la croissance la plus soutenue. C'est précisément la catégorie de produits pour laquelle la substitution des anciens styles par les nouvelles collections dessinées par Alessandro Michele est la plus complète et aboutie.

La bonne dynamique des ventes de la catégorie chaussures doit beaucoup également aux nouveaux modèles présentés depuis la collection Croisière 2016.

Pour la maroquinerie, la refonte de l'offre et le remplacement des anciennes collections devraient être achevés pour la fin de l'exercice en cours. Les nouveaux modèles ont été introduits avec succès et leurs ventes sont en forte progression. La performance globale de la catégorie reste néanmoins en partie affectée par la sous-performance des anciennes collections et par l'impact de leur retrait programmé tout au long de l'exercice.

Rapportées au chiffre d'affaires total du semestre (distribution en propre et par les tiers), les ventes de maroquinerie, chaussures et prêt-à-porter représentent respectivement 56,2 %, 15,9 % et 12,6 % de l'activité de Gucci.

Les ventes aux distributeurs tiers affichent une croissance de + 12,5 % en comparable. C'est une performance qui s'apprécie à nombre de distributeurs quasi constant après la phase de rationalisation drastique qui avait très négativement impacté les chiffres de 2015. Elle témoigne de l'accueil très favorable réservé par les distributeurs au repositionnement de Gucci et des gains de parts de marché qui en résultent.

Les revenus issus des royalties reculent en revanche de – 21,0 %, le chiffre d'affaires tiré de la marque Gucci étant en forte baisse pour les deux principaux licenciés : d'une part, sur la catégorie des parfums et cosmétiques, Procter & Gamble Prestige est en phase de rachat par Coty ce qui a pu conduire à différer des lancements et des actions d'animation autour des gammes ; d'autre part, pour la catégorie Eyewear, c'est une année de transition avant le transfert de la licence de Safilo à Kering Eyewear au 1^{er} janvier 2017.

Au 30 juin 2016, le résultat opérationnel courant de Gucci s'établit à près de 537 millions d'euros, en progression de + 7,0 % en données publiées. La marge opérationnelle de Gucci s'améliore de 80 points de base pour atteindre 27,6 %. L'impact désormais neutre du change et des couvertures de change, par comparaison au premier semestre 2015 qui avait été très négativement affecté par les effets négatifs des couvertures de change, est compensé pour une large partie par la progression relative de certaines charges opérationnelles. Cette augmentation reste ciblée sur les dépenses nécessaires à la redynamisation de la marque et s'accompagne d'un contrôle des coûts strict pour les autres lignes de dépenses.

Au premier semestre 2016, l'EBITDA de Gucci s'élève à 611 millions d'euros, soit une marge d'EBITDA qui reste très élevée à 31,4 % du chiffre d'affaires.

Au 30 juin 2016, Gucci exploite 518 magasins en direct, dont 215 dans les pays émergents. Au cours du semestre, Gucci a fermé en net 7 magasins. La marque dispose en effet d'un réseau de magasins globalement adapté en nombre. En outre, une stratégie d'expansion agressive du réseau n'étant pas pertinente pour la marque dans la conjoncture actuelle pour l'industrie du Luxe, Gucci a fixé comme priorité le développement de sa croissance organique.



Au cours du semestre écoulé, les investissements opérationnels bruts de Gucci s'élèvent à 71 millions d'euros en baisse de – 7,8 % par rapport aux six premiers mois de 2015 compte tenu de la prudence précédemment mentionnée en matière d'ouvertures. Cette enveloppe d'investissements intègre le programme de rénovation visant à installer le nouveau concept de magasins dans les points de vente les plus stratégiques. L'objectif de 2016 est de porter à plus de 80 en fin d'année le nombre total de boutiques ayant adopté le nouveau concept.

Bottega Veneta

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation
Chiffre d'affaires	571,2	629,2	- 9,2 %
Résultat opérationnel courant	145,1	180,1	- 19,4 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	25,4%	28,6%	- 3,2 pts
EBITDA	167,0	198,6	- 15,9 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	29,2%	31,6%	- 2,4 pts
Investissements opérationnels bruts	14,9	20,7	- 28,0 %
Effectifs moyens	3 457	3 350	+ 3,2 %

Le positionnement prix de Bottega Veneta et son exposition à la clientèle asiatique rend la marque particulièrement sensible aux évolutions de la conjoncture macro-économique et aux fluctuations monétaires qui amplifient les écarts de prix entre régions et contribuent à la volatilité des flux touristiques. 2015 a ainsi été marqué par un ralentissement de l'activité de Bottega Veneta et même par un recul de son chiffre d'affaires au dernier trimestre de l'exercice. Cette contraction des ventes s'est accentuée au premier semestre 2016.

Au-delà des facteurs conjoncturels, Bottega Veneta doit également faire évoluer son organisation et sa stratégie pour créer les conditions d'une nouvelle phase de croissance durable. Les équipes de la marque travaillent ainsi à la mise en œuvre rapide de plans d'actions visant à redynamiser l'offre de maroquinerie, à développer d'autres catégories de produits, à garantir l'exclusivité de la marque en optimisant la distribution et à améliorer la pénétration de la marque auprès de la clientèle locale dans les marchés matures. Les premiers résultats positifs liés à ces initiatives ne sont pas à ce stade suffisants pour compenser la baisse générale d'activité mais sont néanmoins encourageants.

Au premier semestre 2016, le chiffre d'affaires de Bottega Veneta s'établit à 571 millions d'euros en recul de – 9,2 % en données publiées et de – 9,1 % en données comparables. La baisse est légèrement plus marquée au second trimestre compte tenu d'une base de comparaison plus élevée qu'au premier.

En lien avec son positionnement exclusif et haut de gamme, Bottega Veneta privilégie la distribution de ses produits dans le réseau de points de vente exploités en propre qui contribuent à 81,9 % de l'activité au premier semestre 2016. Sur la période, le chiffre d'affaires dans les magasins de la marque se contracte de – 10,1 % en comparable.

Avec – 21,8 % de baisse en Europe de l'Ouest, l'activité en magasin a été particulièrement pénalisée par la baisse des flux touristiques en Europe de l'Ouest. Le marché français concentre à lui seul plus de la moitié de la régression des ventes. Le chiffre d'affaires réalisé avec la clientèle locale progresse toutefois dans la région.



L'attentisme des consommateurs américains, l'impact du dollar fort sur le pouvoir d'achat des touristes et la politique promotionnelle agressive des « department stores » se sont combinés pour peser sur le chiffre d'affaires des magasins en Amérique du Nord (– 20,1 %).

Au Japon, les tendances baissières constatées au premier trimestre se sont accentuées au second trimestre sous l'effet du recul des achats réalisés par les touristes chinois. Les ventes du semestre y terminent en baisse de – 13,2 %.

Dans les pays émergents (45,3 % du chiffre d'affaires semestriel), les ventes de la marque progressent de + 3,2 % en comparable portées par une accélération notable au second trimestre. Le rebond de l'activité est pour beaucoup lié au report de ventes aux clients chinois des pays matures vers le marché domestique et certains marchés de la région Asie-Pacifique. La croissance des ventes est ainsi solide en Corée du Sud et en Chine continentale. Les performances continuent néanmoins d'être sous pression à Hong Kong où le changement de profil de la clientèle affecte particulièrement la marque compte tenu de son positionnement prix.

Les ventes aux distributeurs tiers reculent de – 4,9 % au premier semestre 2016. La réorganisation de la distribution en Europe de l'Ouest menée en 2015 a porté ses fruits et la marque voit ses ventes à des distributeurs européens progresser. Le développement du chiffre d'affaires réalisé en *travel retail* est en outre très encourageant. L'activité *wholesale* en Amérique du Nord est cependant fortement pénalisée par l'environnement de consommation évoqué précédemment. La marque a en outre délibérément décidé de limiter les volumes livrés afin de contenir le risque de saturation de ce canal de distribution.

La maroquinerie reste le cœur de métier de Bottega Veneta, représentant 86,8 % des ventes totales au premier semestre 2016. La marque s'applique à animer son offre de sacs à main en créant chaque saison des déclinaisons de ses modèles iconiques et en introduisant de nouvelles références. Néanmoins la hausse du chiffre d'affaires réalisé avec les nouveaux styles ne compense pas à ce stade le recul significatif des ventes de certains modèles historiques de la marque.

Dans la continuité de 2015 qui avait vu la marque renforcer ses équipes créatives en charge des diversifications, Bottega Veneta poursuit sa stratégie de développement des catégories chaussures et prêt-à-porter en adaptant le nombre de références proposées, en veillant à présenter une offre de la plus haute qualité et en augmentant l'espace qui leur est dédié en magasin.

A titre d'illustration, la catégorie chaussures représente désormais 7,0 % de l'activité de Bottega Veneta et enregistre une croissance très robuste de ses ventes. La marque a notamment lancé le réaménagement de 48 magasins afin de mieux mettre en avant cette catégorie.

Pour les six premiers mois de l'exercice, le résultat opérationnel courant de Bottega Veneta s'établit à 145 millions d'euros, en baisse de 35 millions d'euros (– 19,4 %). La profitabilité opérationnelle s'établit à 25,4 %, en recul de 320 points de base en données publiées par rapport au premier semestre 2015. Si par comparaison avec le premier semestre 2015, la profitabilité a bénéficié d'effets de change et de couverture plus favorables, elle est en revanche très négativement impactée par l'augmentation des charges opérationnelles rapportées au chiffre d'affaires. La base de coûts n'a pas en effet été réduite en proportion du recul de marge brute liée à la baisse des ventes. Cette évolution des charges opérationnelles est à mettre en regard de l'ensemble des initiatives engagées pour faire franchir à Bottega Veneta une nouvelle étape de son développement et ne pas compromettre sa capacité de rebond à l'issue de la phase actuelle de transition.

L'EBITDA s'élève sur la période à environ 167 millions d'euros. La marge d'EBITDA recule de 240 points de base pour s'établir à 29,2 %.



Afin de concentrer les plans d'actions de la marque sur la croissance organique, une phase de stabilisation et de restructuration du réseau de magasins exploités en propre a été engagée dès 2015. Au 30 juin 2016, la distribution en propre repose sur 247 magasins, dont 108 dans les pays émergents. Au cours du semestre écoulé, la marque a fermé en net 4 points de vente.

Reffets de la politique prudente adoptée par la marque en matière de nouveaux projets, les investissements opérationnels de Bottega Veneta baissent ce semestre de 6 millions d'euros (- 28,0 %) pour s'établir à environ 15 millions d'euros.

Yves Saint Laurent

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation
Chiffre d'affaires	547,9	443,1	+ 23,7 %
Résultat opérationnel courant	109,0	60,5	+ 80,2 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	19,9%	13,7%	+ 6,2 pts
EBITDA	129,0	79,6	+ 62,1 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	23,5%	18,0%	+ 5,5 pts
Investissements opérationnels bruts	18,3	27,8	- 34,2 %
Effectifs moyens	2 129	1 871	+ 13,8 %

Le 4 avril 2016, Yves Saint Laurent et Kering ont annoncé la nomination d'Anthony Vaccarello comme Directeur Artistique d'Yves Saint Laurent en remplacement de Hedi Slimane qui quitte la maison.

Si ces dernières années, Hedi Slimane a été sans conteste l'artisan du développement exceptionnel d'Yves Saint Laurent, la marque doit aussi ce succès à la qualité de ses équipes qui travaillent auprès du Directeur Artistique et de la Présidente-Directrice Générale, Francesca Bellettini. Les fondations de la maison Yves Saint Laurent sont donc solides et devraient contribuer au développement continu de la marque.

C'est dans ce contexte que le premier semestre de l'exercice 2016 a confirmé l'excellente dynamique de croissance de la marque.

Pour le premier semestre 2016, le chiffre d'affaires d'Yves Saint Laurent s'établit ainsi à 548 millions d'euros et a progressé de + 23,7 % en données publiées et de + 24,2 % à taux de change comparables par rapport à la même période en 2015. La marque affiche donc un taux de croissance équivalent à celui enregistré pour les six premiers mois de 2015. La croissance du second trimestre atteint + 22,1 % en dépit de bases de comparaison très élevées.

Les investissements réalisés depuis 2012 dans le réseau de magasins ont permis d'accroître la part de la distribution exclusive qui représente 68 % environ des ventes au cours du semestre écoulé contre 64 % au premier semestre 2015. Le chiffre d'affaires réalisé dans les magasins de la marque progresse de + 31,5 % en comparable sur la période, porté par une forte croissance des ventes à magasin constant. Cette performance repose sur une stratégie efficiente d'allocation et de réapprovisionnement des produits dans le réseau de points de vente ainsi que sur l'excellence dans la gestion des équipes en magasins.

Les ventes aux distributeurs tiers enregistrent une progression de + 9,9 % en comparable sur l'ensemble du semestre. La progression reste très soutenue dans la majorité des pays mais est



affectée par un moindre dynamisme des ventes des grands magasins en France, consécutivement aux attaques terroristes de novembre 2015, et aux Etats-Unis, ainsi que par un léger décalage du rythme de livraison. L'activité *wholesale* n'en reste pas moins stratégique pour Yves Saint Laurent car très complémentaire de sa distribution en propre.

Depuis 2014, les efforts engagés pour aligner les performances des catégories de produits sous licence ont commencé à porter leurs fruits. Ainsi, au premier semestre 2016, le chiffre d'affaires lié aux redevances de marque a progressé de près de 20%.

Sur la période, toutes les principales catégories de produits enregistrent une très forte croissance de leurs ventes.

L'offre de maroquinerie, que la marque s'attache à renouveler et animer constamment avec une équipe de création dédiée, séduit toujours autant la clientèle ancienne et nouvelle d'Yves Saint Laurent. Les ventes dans cette catégorie progressent de + 33,8 % à change constant.

Le prêt-à-porter, dont le chiffre d'affaires est en hausse de + 28,8 % à change constant, continue d'occuper une place essentielle dans l'offre de produits de la marque avec une répartition équilibrée des ventes entre les collections femme et homme.

Le troisième pilier de la marque en termes de catégorie, les chaussures, affiche une progression très robuste de ses ventes mais est davantage corrélé au développement de l'activité *wholesale*.

Au cours de ce premier semestre, Yves Saint Laurent a vu, en outre, son chiffre d'affaires progresser dans toutes les zones géographiques.

La croissance des ventes de la marque dans les pays émergents (désormais plus de 30 % du chiffre d'affaires) s'établit à + 31,6 %. En Asie-Pacifique, qui concentre les ¼ de l'activité de la marque dans les pays émergents, la progression est extrêmement soutenue sur les principaux marchés, à l'exception de Hong Kong. La croissance est très solide au Moyen-Orient et s'accélère très fortement en Amérique Latine.

L'activité sur les marchés historiques progresse à + 21,5 % en comparable. Cette croissance repose tant sur le développement et la fidélisation de la clientèle locale que l'attractivité renforcée de la marque auprès des touristes, malgré le ralentissement des flux touristiques en 2016. La progression du chiffre d'affaires atteint des taux très élevés : elle s'établit à + 45,8 % au Japon, où la marque suscite un engouement remarquable, mais aussi à + 19,2 % en Europe de l'Ouest et + 16,5 % en Amérique du Nord (données comparables).

Au premier semestre 2016, Yves Saint Laurent a réalisé un résultat opérationnel courant de 109 millions d'euros, contre 61 millions d'euros pour le premier semestre 2015, soit une progression de + 80,2 %. La rentabilité opérationnelle s'établit à 19,9 % en hausse de 620 points de base en données publiées. Cette amélioration démontre avant tout que la marque a désormais atteint une taille qui accroît l'impact positif du levier opérationnel. Elle résulte également en 2016 d'une meilleure répartition de certaines charges opérationnelles entre les semestres par rapport à 2015.

L'EBITDA augmente de 49 millions d'euros pour s'établir à 129 millions d'euros. La marge d'EBITDA atteint le niveau record pour la marque de 23,5 %.

Au 30 juin 2016, la marque exploitait 148 magasins en propre dont 63 dans les pays émergents. En net, 6 magasins ont été ouverts au cours du semestre.



Les investissements opérationnels bruts d'Yves Saint Laurent ont été contenus au cours du semestre écoulé. Ils s'élèvent à environ 18 millions d'euros, en baisse de près de 10 millions d'euros par rapport aux six premiers mois de 2015. Cette politique prudente d'investissement associée à la croissance de l'EBITDA contribue à l'amélioration très significative du *free cash-flow* réalisé par la marque.

Autres marques de Luxe

(en millions d'euros)	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation
Chiffre d'affaires	811,3	815,5	- 0,5 %
Résultat opérationnel courant	48,6	63,8	- 23,8 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	6,0%	7,8%	- 1,8 pts
EBITDA	79,2	95,4	- 17,0 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	9,8%	11,7%	- 1,9 pts
Investissements opérationnels bruts	40,5	36,0	+ 12,5 %
Effectifs moyens	5 695	5 607	+ 1,6 %

Au premier semestre 2016, les ventes de l'ensemble des autres marques de Luxe s'établissent à 811 millions d'euros en très léger recul (- 0,5 %) par rapport au premier semestre 2015 en données publiées. A taux de change comparable, elles sont stables. Au deuxième trimestre 2016, les tendances étaient cependant mieux orientées et les autres marques de Luxe enregistrent ainsi une croissance de leur chiffre d'affaires à + 2,9 % en comparable.

La performance des autres marques de Luxe n'a par ailleurs été affectée d'aucun effet de périmètre sur le semestre.

Les marques de couture et maroquinerie enregistrent une croissance satisfaisante de leur chiffre d'affaires malgré la contribution négative de Brioni qui est engagée dans une restructuration de son outil industriel et de sa distribution. Les ventes des marques de joaillerie s'inscrivent globalement en légère hausse mais l'activité des marques horlogères est encore en fort recul, dans un contexte de marché qui reste très défavorable.

Pour les six premiers mois de 2016, les ventes aux tiers (*wholesale*) restent le premier canal de distribution des autres marques de Luxe (55,9 % des ventes), une proportion qui reflète les différents stades de développement des marques de couture et maroquinerie et les spécificités de la distribution dans l'horlogerie et la joaillerie. Elles ont progressé de + 1,7 % en comparable par rapport au premier semestre 2015, principalement sous l'effet des bonnes performances de Stella McCartney et Balenciaga et du développement des marques de joaillerie. Les ventes aux tiers ont néanmoins été affectées par la prudence des distributeurs américains confrontés à l'attentisme des consommateurs et la baisse des flux touristiques.

Au premier semestre 2016, les ventes réalisées dans les magasins en propre ont quant à elles reculé de - 0,9 % en comparable par rapport à 2015. Cette baisse s'explique principalement par la contraction du chiffre d'affaires dans la zone euro et surtout en France, qui représente le troisième marché pour les autres marques de Luxe prises dans leur ensemble. Elle s'analyse aussi au regard de bases de comparaison élevées. Les marques britanniques résistent mieux et enregistrent des taux de croissance très solides des ventes de leurs magasins.



Le prêt-à-porter reste la première catégorie de produits (29,7 % du chiffre d'affaires). Les ventes de prêt-à-porter femme poursuivent leur progression mais le chiffre d'affaires du prêt-à-porter masculin enregistre des performances plus contrastées selon les marques. L'horlogerie et la joaillerie constituent la deuxième catégorie de produits avec 27,5 % des ventes et continuent, comme en 2015, d'enregistrer des tendances d'activités divergentes (hausse pour la joaillerie, recul pour l'horlogerie). La catégorie chaussures est celle qui progresse le plus au cours du semestre écoulé.

Au premier semestre 2016, l'activité des autres marques de luxe a connu des évolutions contrastées selon les régions mais avec des inversions de tendances par rapport à l'ensemble de l'exercice 2015 : elle est en croissance dans les pays émergents (+ 5,0 % en comparable) après avoir reculé l'année passée quand elle se contracte dans les pays matures (- 1,9 %).

C'est le rebond de l'activité en Chine continentale et en Corée du Sud qui porte la croissance du chiffre d'affaires dans les pays émergents. Le recul des ventes à Hong Kong est quant à lui relativement contenu.

Dans les marchés matures (72,2 % de l'activité au premier semestre 2016), la progression des ventes reste soutenue au Japon grâce à la bonne pénétration des marques auprès de la clientèle locale. En Europe de l'Ouest, le chiffre d'affaires est à peine stable, impacté par la forte baisse relevée en France. L'activité en Amérique du Nord souffre quant à elle de la faiblesse des ventes aux distributeurs.

Au premier semestre 2016, le résultat opérationnel courant des autres marques de luxe s'établit à 49 millions d'euros, en repli de - 23,8 % par rapport au premier semestre 2015.

Le taux de rentabilité opérationnelle s'établit à 6,0 % en recul de 180 points de base par rapport à 2015. La majorité des autres marques de Luxe du Groupe sont en effet à un stade de leur développement qui nécessite encore un renforcement soutenu de leurs équipes et de leurs structures. Pour celles d'entre elles dont la croissance des ventes est plus modérée, il en résulte une dégradation de la marge opérationnelle. Quant aux marques horlogères, elles restent pénalisées par la contraction de leurs marges brutes suite à la réévaluation du franc suisse en 2015 et par des conditions de marché qui restent dégradées.

L'EBITDA s'établit à 79 millions d'euros au 30 juin 2016, en baisse de - 17,0 % par rapport au premier semestre 2015 en données publiées.

Le réseau de magasins exploités en propre par les autres marques de luxe comptait 349 unités au 30 juin 2016. La croissance du réseau de magasins s'établit à 3 ouvertures en net. Le réseau compte 249 magasins dans les pays matures et 100 dans les pays émergents.

Les marques se sont montrées très sélectives et exigeantes dans leur politique d'investissement et ont réduit leurs investissements opérationnels. Seule Brioni enregistre une augmentation de ses investissements en lien avec la relocalisation de deux magasins majeurs pour la marque, à Paris et New York. Au global, les investissements opérationnels des autres marques de Luxe s'établissent à 41 millions d'euros, en hausse de 5 millions d'euros par rapport au premier semestre 2015.



Activités Sport & Lifestyle

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation
Chiffre d'affaires	1 796,8	1 731,0	+ 3,8 %
Résultat opérationnel courant	48,1	38,4	+ 25,3 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	2,7%	2,2%	+ 0,5 pts
EBITDA	80,1	70,1	+ 14,3 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,5%	4,0%	+ 0,5 pts
Investissements opérationnels bruts	33,9	44,8	- 24,3 %
Effectifs moyens	11 671	11 631	+ 0,3 %

Les activités Sport & Lifestyle affichent pour le premier semestre 2016 un chiffre d'affaires de 1 797 millions d'euros, en progression de + 3,8 % en données publiées. La progression à périmètre et taux de change comparables s'établit à + 9,1 %. L'impact du change s'est inversé par rapport au premier semestre 2015 et pénalise la performance publiée par rapport à la croissance à taux constant. Cette évolution est liée à l'affaiblissement des devises de certains pays émergents qui constituent des marchés importants pour PUMA. Concernant le périmètre d'activité, il a été affecté par la cession de la marque Tretorn à ABG le 30 juin 2015 et d'Electric à son management le 16 mars 2016 entraînant la déconsolidation des ventes au 1er janvier 2016.

Dans la continuité du redressement engagé depuis 2014, les ventes aux distributeurs tiers (79,2 % de l'activité) sont en hausse de + 8,4 % en comparable et même de + 10,2 % pour PUMA. La croissance de PUMA s'est donc accélérée par rapport à 2015. Cette nouvelle amélioration résulte des actions engagées par la marque depuis l'arrivée de Björn Gulden comme Directeur Général de la marque pour mieux répondre aux attentes des distributeurs et des clients finaux avec une offre de produits innovants et un positionnement plus clair.

Au premier semestre 2016, les ventes réalisées dans les magasins en propre ont augmenté de + 12,2 % en comparable, avec une performance très solide à périmètre de magasins constant et un développement rapide des ventes online (+ 46,0 %) qui permet à PUMA et Volcom de combler une partie de leur retard en matière de distribution online.

Par catégorie de produits, les chaussures (42,2 % des ventes totales) enregistrent des ventes en forte progression (+ 8,3 % en comparable). C'est le huitième trimestre de croissance d'affilée pour cette catégorie.

Dans une année riche en événements sportifs, la performance de la catégorie textile est très solide à + 10,0 % en comparable.

Quant aux accessoires, ils ne sont plus désormais pénalisés par la faiblesse d'Electric, et les ventes sur ce segment augmentent de + 9,2 % sur le premier semestre de l'exercice.

Le développement des activités Sport & Lifestyle dans les pays émergents (34,1 % du chiffre d'affaires) a été très soutenu au cours du semestre écoulé et le chiffre d'affaires y affiche une croissance de + 11,3 % en comparable. Toutes les régions enregistrent une progression très robuste de leurs ventes mais l'accélération de la croissance est particulièrement marquée en Grande Chine et en Europe de l'Est.

La croissance des ventes dans les marchés plus matures reste très solide à + 8,0 % en comparable. Elle est tirée par une excellente performance en Europe de l'Ouest (+ 15,3 %) et tout particulièrement



dans la zone euro où les deux principaux marchés (Allemagne et France) confirment et accélèrent leur redressement. L'activité rebondit au Japon mais progresse plus lentement en Amérique du Nord après plusieurs trimestres de croissance soutenue.

Au 30 juin 2016, le résultat opérationnel courant des activités Sport & Lifestyle s'établit à environ 48 millions d'euros en progression de 10 millions d'euros ou + 25,3 % par rapport au 30 juin 2015. Le taux de rentabilité opérationnelle s'améliore de 50 points de base pour s'établir à 2,7 %. La profitabilité de PUMA s'améliore alors que celle de Volcom est négative au 30 juin 2016 sous l'effet du recul du chiffre d'affaires.

L'EBITDA s'élève à environ 80 millions d'euros en hausse de + 14,3 %.

A l'instar des autres activités du Groupe, les investissements opérationnels ont fait l'objet d'une attention particulière afin d'apprécier l'adéquation des investissements engagés avec les objectifs tant financiers que stratégiques des marques. Il en résulte une baisse de – 24,3 % des investissements opérationnels qui s'établissent pour le premier semestre 2016 à 34 millions d'euros.

PUMA

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation
Chiffre d'affaires	1 686,4	1 601,2	+ 5,3 %
Résultat opérationnel courant	52,5	40,7	+ 29,0 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	3,1%	2,5%	+ 0,6 pts
EBITDA	81,5	68,4	+ 19,2 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,8%	4,3%	+ 0,5 pts
Investissements opérationnels bruts	31,0	42,0	- 26,2 %
Effectifs moyens	10 959	10 856	+ 0,9 %

Au premier semestre 2016, PUMA a poursuivi l'exécution de sa stratégie visant en premier lieu à simplifier l'offre, la rendre plus innovante et ainsi à regagner des parts de marché auprès des principaux distributeurs. La marque est désormais en mesure de pleinement capitaliser sur les partenariats et collaborations signés ou renouvelés dans les deux dernières années. Le sponsoring d' Arsenal et le lancement des collections conçues avec Rihanna ont notamment contribué à accroître la notoriété de la marque, à pénétrer de nouveaux marchés et à élargir le réseau de distributeurs. 2016 est en outre une année riche en événements sportifs qui créent un environnement de consommation plus favorable pour les articles de sport.

Pour le premier semestre 2016, le chiffre d'affaires de PUMA s'établit à 1 686 millions d'euros en progression de + 5,3 % en données publiées. À taux de change constant et hors effet de périmètre résultant de la cession de Tretorn au 30 juin 2015, la croissance des ventes est très solide et s'établit à + 10,6 %, avec une accélération au second trimestre à + 13,2 %. L'évolution des ventes en données publiées est négativement impactée par rapport aux données à change comparable par l'affaiblissement par rapport à l'euro des devises de pays émergents auxquels PUMA est exposé.

Pour les six premiers mois de 2016, les ventes aux distributeurs tiers, qui représentent 79,1 % de l'activité de la marque, ont augmenté de + 10,2 % en comparable. Elles progressent dans toutes les principales régions, y compris au Japon où l'activité avait été contrastée en 2015. La croissance aux Etats-Unis reste robuste mais a été pénalisée par une quasi-stabilité de l'activité au premier trimestre



compte tenu du calendrier de livraison. Dans les marchés stratégiques, les croissances les plus fortes sont enregistrées en France, en Allemagne et en Chine continentale, signe tangible du redressement de la marque.

Le chiffre d'affaires de PUMA réalisé dans son réseau de points de vente exploités en propre s'est accru quant à lui de + 12,2 % sur la période, avec des ventes en hausse à périmètre de magasins comparable. Les ventes en ligne ont particulièrement progressé en 2016, au point de peser pour 11 % du chiffre d'affaires réalisé en direct par la marque.

Les ventes de la catégorie chaussures, qui reste la première catégorie de produits avec 44,6 % de l'activité de la marque, affichent pour le premier semestre 2016 une croissance de + 8,7 % en comparable. C'est le huitième trimestre de croissance d'affilée pour cette catégorie clé.

Les ventes de textile (35,0 % du chiffre d'affaires total) progressent de + 13,1 % en comparable dans une année nécessairement porteuse pour la catégorie compte tenu des ventes de maillots de football (« replicas ») à l'occasion de l'UEFA Euro et de la Copa America.

Les ventes d'accessoires affichent une croissance de + 10,4 % en comparable. Au sein de la catégorie, le segment Golf (marque Cobra) se redresse et enregistre une performance positive sur le semestre.

Pour ce qui se rapporte à la segmentation géographique des activités de PUMA, la marque a réalisé au cours des six premiers mois de l'année 35,6 % de son chiffre d'affaires dans les pays émergents, contre 37,8 % en données publiées au premier semestre 2015 (mais 35,1 % à change constant). Les ventes dans ces régions progressent de + 12,4 % en comparable. Les tendances sont particulièrement bonnes en Chine continentale, en Argentine et en Afrique du Sud.

Sur les marchés plus matures, l'activité enregistre une croissance de + 9,6 %, portée par une accélération au second trimestre.

La contribution de PUMA au résultat opérationnel courant du Groupe s'élève à 53 millions d'euros au 30 juin 2016. Elle est en progression de 12 millions d'euros (+ 29,0 %) par rapport premier semestre 2015. Cette croissance en valeur absolue repose sur une meilleure absorption des charges opérationnelles compte tenu de la hausse du chiffre d'affaires. L'augmentation de la base de coûts a en effet été contenue à l'exception des dépenses de communication et de marketing dans cette phase, encore en cours, d'investissement dans la marque.

Le taux de rentabilité s'établit ainsi à 3,1 % en amélioration de 60 points de base. Cette amélioration marque un point d'inflexion dans la trajectoire financière de la marque bien que les effets de change soient restés défavorables pour PUMA au premier semestre 2016. Impact en année pleine de la réévaluation du dollar américain en 2015 et absence de couvertures de change sur certaines devises des pays émergents se combinent en effet pour peser sur la marge brute. Le recul est cependant très contenu grâce à des augmentations de prix et de meilleures conditions d'achat. A change constant, la marge brute progresse fortement.

L'EBITDA de PUMA s'élève à 82 millions d'euros, en hausse de + 19,2 % par rapport au premier semestre 2015.

Au 30 juin 2016, le réseau de magasins exploités en propre par PUMA compte 647 unités, soit 4 unités en moins par rapport au 31 décembre 2015. Environ les deux tiers des magasins existants et plus de 80% des ouvertures du semestre sont localisés dans des pays émergents où ce canal de distribution est en croissance et affiche une bonne rentabilité.



Les investissements opérationnels s'élèvent à 31 millions, en baisse de – 26,2 % sous l'effet d'une sélectivité accrue en matière de projets, du calendrier des décaissements et, dans une bien moindre mesure, d'un effet de conversion favorable pour les investissements réalisés dans les pays émergents.

Autres marques de Sport & Lifestyle

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation
Chiffre d'affaires	110,4	129,8	- 14,9 %
Résultat opérationnel courant	(4,4)	(2,3)	-
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	-4,0%	-1,8%	- 2,2 pts
EBITDA	(1,4)	1,7	- 182,4 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	-1,3%	1,3%	- 2,6 pts
Investissements opérationnels bruts	2,9	2,8	+ 3,6 %
Effectifs moyens	712	775	- 8,1 %

Le périmètre des autres marques de Sport & Lifestyle est désormais limité à Volcom depuis la cession d'Electric en début d'année.

Pour le premier semestre 2016, Volcom a réalisé un chiffre d'affaires de 110 millions d'euros, en recul de – 8,9 % à change constant.

Le marché du Surfwear et de l'Action Sport n'a en effet pas connu d'améliorations majeures au cours du semestre. Tant les marques du secteur que leurs réseaux de distribution enregistrent ainsi une nouvelle contraction de leur activité induisant une pression accrue sur les marges brutes et la rentabilité. Les défaillances de Quiksilver US en septembre 2015 puis en avril 2016 de Pacific Sun, un distributeur stratégique pour Volcom, témoignent de la crise à laquelle est confronté le secteur.

Dans ce contexte, Volcom a poursuivi la mise en œuvre de sa stratégie, engagée dès 2013, visant à contenir la dégradation de ses marges, à améliorer sa distribution et à conforter la cohérence de son offre.

Volcom enregistre cependant une baisse significative de ses ventes aux distributeurs tiers (– 12,6 %). La progression du chiffre d'affaires en magasins et online (18,2 % de l'activité du semestre) est très solide et s'établit à + 11,4 %. Les ventes online notamment se développent rapidement et enregistrent une progression de + 77,4 %.

Le textile représente encore près de 84,3 % du chiffre d'affaires de la marque et ses ventes dans cette catégorie sont celles dont le recul est le plus contenu.

Le chiffre d'affaires de Volcom reste très concentré dans les pays matures et tout particulièrement en Amérique du Nord qui reste le premier marché de la marque (68,0 % de l'activité) malgré le repli de l'activité. Hors Europe de l'Ouest où les ventes continuent de progresser, tous les autres marchés sont en baisse.

Au 30 juin 2016, Volcom affiche une perte opérationnelle de 4 millions d'euros. Le résultat opérationnel recule de 2 millions d'euros par rapport au 30 juin 2015 pour un chiffre d'affaires qui perd 19 millions d'euros. Volcom a donc mis en œuvre sur la période des mesures visant à réduire la base de coûts et



limiter la baisse de résultat. A titre de rappel, la saisonnalité très marquée de l'activité de la marque conduit à enregistrer un résultat opérationnel significativement plus important au second semestre de l'exercice.

Le réseau de magasins exploités en propre par Volcom est quasi stable et compte 51 unités au 30 juin 2016, dont 7 dans les pays émergents.

Pour le premier semestre, les investissements opérationnels bruts s'établissent à 3 millions d'euros, un niveau équivalent à celui relevé pour les six premiers mois de 2015. L'enveloppe d'investissements avait été considérablement réduite en 2015.

Corporate et autres

Le segment « Corporate et autres » regroupe les équipes du siège de Kering et les services centraux qui y sont attachés, les Services Partagés qui effectuent des prestations de service pour les marques ainsi que Kering Sustainability Department, l'initiative de développement durable lancée par Kering en 2011.

Elle intègre également la Direction Sourcing de Kering (KGS) qui constitue un centre de profit au titre des prestations qu'elle réalise pour le compte de marques hors-Groupe dont des enseignes de l'ex-Groupe Redcats.

Kering Eyewear, qui porte le projet du Groupe d'internaliser intégralement l'activité Eyewear (montures et lunettes de soleil), est également consolidée dans le segment « Corporate et autres ». Néanmoins, dans la phase de montée en puissance de cette activité de 2014 à 2016 inclus, la première année d'exploitation de la licence Gucci étant 2017, les pertes associées à Kering Eyewear sont présentées en résultat opérationnel non courant.

Au premier semestre 2016, les coûts nets du Corporate s'établissent à 77 millions d'euros environ, en progression contenue de + 7,6 %. Cette croissance résulte du transfert à l'entité Corporate de nouvelles missions et projets transversaux pour le compte des marques du Groupe, principalement en lien avec la maintenance et la refonte des systèmes d'information.

Les investissements portés par le Corporate s'établissent à 46 millions d'euros en recul de 51 millions d'euros par rapport au premier semestre 2015. Retraités du paiement au premier semestre 2015 de la première échéance de l'indemnisation payée à Safilo au titre de la fin anticipée de la licence Gucci (30 millions d'euros), la baisse ressort à 21 millions d'euros en lien avec la finalisation de projets immobiliers et un calendrier de décaissements plus favorable sur les projets informatiques.

Commentaires sur la structure financière

A la fin du premier semestre, le bilan consolidé du Groupe est en partie affecté par le caractère saisonnier des activités de Kering, notamment sur les activités Sport & Lifestyle :

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Goodwill, marques et autres immobilisations incorporelles nettes	15 062,0	15 100,2	15 044,3
Autres actifs nets non courants	569,0	502,7	569,1
Actifs nets courants	1 436,2	1 554,7	1 071,0
Provisions	(340,1)	(365,0)	(381,9)
Capitaux engagés	16 727,1	16 792,6	16 302,5
Actifs nets destinés à être cédés	-	28,0	-
Capitaux propres	11 660,5	11 483,3	11 623,1
Endettement financier net	5 066,6	5 337,3	4 679,4

Capitaux engagés

Au 30 juin 2016, les capitaux engagés ont augmenté de 425 millions d'euros par rapport à la clôture de l'exercice précédent principalement du fait des opérations courantes du semestre.

Goodwill, marques et autres immobilisations incorporelles nettes

Au 30 juin 2016, le poste Goodwill, marques & autres immobilisations incorporelles nettes représente 62,8 % du total du bilan (63 % au 31 décembre 2015 et au 30 juin 2015).

Il est principalement constitué :

- de goodwill à hauteur de 3 765 millions d'euros, dont principalement 2 782 millions d'euros pour les activités Luxe et 978 millions d'euros pour les activités Sport & Lifestyle.
- de marques à hauteur de 10 841 millions d'euros, dont 6 942 millions d'euros pour les activités Luxe et 3 899 millions d'euros pour les activités Sport & Lifestyle. Ce poste est en légère diminution par rapport au 31 décembre 2015 principalement du fait des effets de change.

Net des impôts différés passifs afférents aux marques (comptabilisés en Autres actifs nets non courants, voir ci-après), ce poste s'établit à 12 323 millions d'euros au 30 juin 2016.



Autres actifs nets non courants

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Immobilisations corporelles nettes	2 051,2	2 003,1	2 073,0
Impôts différés nets	(1 982,0)	(2 035,2)	(2 008,3)
Participations dans les entreprises mises en équivalence	16,3	21,6	20,9
Actifs financiers nets non courants	452,5	455,1	443,6
Actifs non courants divers	31,0	58,1	39,9
Autres actifs nets non courants	569,0	502,7	569,1

Par rapport au 31 décembre 2015, les immobilisations corporelles nettes ont diminué du fait des opérations courantes de l'exercice (acquisitions/cessions d'une part et amortissements d'autre part).

Les impôts différés correspondent pour l'essentiel aux impôts différés passifs liés aux marques reconnues dans le cadre de regroupements d'entreprises (Gucci et PUMA notamment).

Au 30 juin 2016, les participations dans les entreprises mises en équivalence incluent les participations dans les marques Tomas Maier, Joseph Altuzarra et Wilderness.

Actifs nets courants

Au 30 juin 2016, les Actifs nets courants constituent un actif net de 1 436 millions d'euros, à comparer à un actif net de 1 555 millions d'euros au 30 juin 2015, et de 1 071 millions d'euros au 31 décembre 2015. Ils se décomposent comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Stocks	2 420,5	2 474,0	2 191,2
Créances clients	1 122,8	1 115,2	1 137,1
Dettes fournisseurs	(1 093,8)	(1 051,1)	(939,7)
Créances et dettes d'impôts exigibles	(204,8)	(181,5)	(210,8)
Autres actifs et passifs courants	(808,5)	(801,9)	(1 106,8)
Actifs nets courants	1 436,2	1 554,7	1 071,0

Au 30 juin 2016, les Actifs nets courants de Kering augmentent de 365 millions d'euros par rapport à la clôture de l'exercice précédent.

Hors variations de change et de périmètre, l'évolution du Besoin en Fonds de Roulement a généré une consommation de trésorerie de 246 millions d'euros expliquée principalement par :

- la variation des Stocks a engendré un besoin de trésorerie de 233 millions d'euros sur le premier semestre 2016. Ce besoin est corrélé à la progression du chiffre d'affaires, à la hausse des volumes d'achats afin de soutenir l'activité et dans une moindre mesure, à une anticipation plus grande de ces achats sur le semestre.
- la hausse des Dettes fournisseurs a amélioré la trésorerie pour 143 millions d'euros en lien avec l'augmentation de l'activité.
- la variation des Autres actifs et passifs nets courants a engendré un besoin de trésorerie de 139 millions d'euros sur le premier semestre 2016, principalement chez Gucci et au Corporate



pour 74 millions d'euros suite à des décalages de paiement des autres dettes fournisseurs, et par PUMA pour 34 millions d'euros suite à une augmentation de dettes de TVA et le décaissement de frais de publicité en cette période riche en événements sportifs.

Provisions

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Provisions pour retraites et avantages similaires	140,0	136,5	142,3
Autres provisions	200,1	228,5	239,6
Provisions	340,1	365,0	381,9

Au 30 juin 2016, la part des Provisions pour retraites et avantages similaires qui ne donnera pas lieu à des décaissements dans les douze prochains mois (enregistrée dans les passifs non courants) s'élève à 131 millions d'euros stable sur la période.

Les autres provisions sont en diminution par rapport à la clôture de l'exercice 2015 principalement suite à la cession de la marque Electric dont l'actif net avait été entièrement provisionné à la clôture de l'exercice précédent.

Actifs nets destinés à être cédés

Ce poste résulte de l'application de la norme IFRS 5 aux activités cédées ou en cours de cession dans la période. Il est nul au 30 juin 2016 et il concernait les actifs résiduels de Sergio Rossi au 30 juin 2015, cédé fin décembre 2015.

Capitaux propres

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Capitaux propres - Part revenant au Groupe	11 007,5	10 807,1	10 948,3
Capitaux propres - Part revenant aux intérêts non contrôlés	653,0	676,2	674,8
Capitaux propres	11 660,5	11 483,3	11 623,1

Au 30 juin 2016, les capitaux propres consolidés du Groupe sont en augmentation par rapport à la clôture de l'exercice précédent. La part des capitaux propres revenant au Groupe a augmenté de 59 millions d'euros généré principalement par :

- le résultat net part du Groupe généré au premier semestre de l'exercice 2016 (465 millions d'euros) diminué :
- du dividende en numéraire distribué par le Groupe (- 315 millions d'euros) ;
- des écarts de conversion (- 38 millions d'euros) ;
- de la variation de la juste valeur des instruments de couverture des flux de trésorerie (- 21 millions d'euros).

Au cours du premier semestre 2016, le nombre d'actions d'autocontrôle a diminué de 27 598 titres. Au 30 juin 2016, le capital social de la société Kering S.A. est constitué de 126 279 322 actions d'une valeur nominale de 4 euros.



Au 30 juin 2016, le Groupe ne détient aucune action dans le cadre du contrat de liquidité (aucune action n'était détenue dans le cadre de ce contrat au 31 décembre 2015). Hors cadre du contrat de liquidité, Kering S.A. ne détient plus aucune action auto-détenue (Kering détenait 27 598 actions au 31 décembre 2015).

Au 30 juin 2016, la part des capitaux propres revenant aux intérêts non contrôlés concerne principalement PUMA pour 507 millions d'euros (512 millions d'euros au 31 décembre 2015) et les activités Luxe pour 146 millions d'euros (163 millions d'euros au 31 décembre 2015).

Endettement financier net

A la fin du premier semestre, l'endettement financier net du Groupe est traditionnellement plus élevé qu'à la clôture de l'exercice eu égard au paiement du dividende et, dans une certaine mesure, à la saisonnalité de l'activité. Au 30 juin 2016, l'endettement financier net du Groupe s'élève à 5 067 millions d'euros et se décompose comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Emprunts obligataires	4 165,6	3 453,9	3 674,5
Emprunts bancaires	376,2	316,9	313,4
Billets de trésorerie	1 110,5	1 728,8	1 299,7
Dettes financières diverses	446,6	760,6	538,2
Dettes financières brutes	6 098,9	6 260,2	5 825,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(1 032,3)	(922,9)	(1 146,4)
Endettement financier net	5 066,6	5 337,3	4 679,4

Au 30 juin 2016, les dettes financières brutes incluent 92 millions d'euros au titre des options de vente accordées à des actionnaires minoritaires (76 millions d'euros à la clôture de l'exercice 2015).

Au premier semestre 2016, les émissions d'emprunts intègrent principalement la mise en place d'un emprunt obligataire en euros émis à taux fixe le 10 mai 2016 pour 500 millions d'euros pour une durée de 10 ans avec un coupon annuel de 1,25%.

Au premier semestre 2015, les remboursements d'emprunts obligataires incluaient principalement le remboursement d'un emprunt de 750 millions d'euros arrivé à échéance en avril 2015, émis en 2010 pour 500 millions d'euros puis abondé en 2012 à hauteur de 250 millions d'euros et portant coupon à 3,75%. Les émissions d'emprunts de la période intégraient les mises en place de financements obligataires pour un total de 818 millions d'euros. Elles incluaient principalement un emprunt obligataire en euros émis à taux fixe en mars 2015 pour 500 millions d'euros pour une durée de 7 ans avec un coupon annuel de 0,875% complété par deux emprunts obligataires en devises : l'un de 150 millions de dollars américains émis sous forme de FRN (*floating rate note*) en mars 2015 pour une durée de 5 ans et le second de 150 millions de dollars américains émis à taux fixe en juin 2015 pour une durée de 6 ans avec un coupon annuel de 2,887%.

Solvabilité

Le Groupe affiche une structure financière très solide, et l'agence de notation Standard & Poors a relevé, en mars 2012, la notation à long terme de Kering de « BBB - » à « BBB » assortie d'une perspective « stable ».

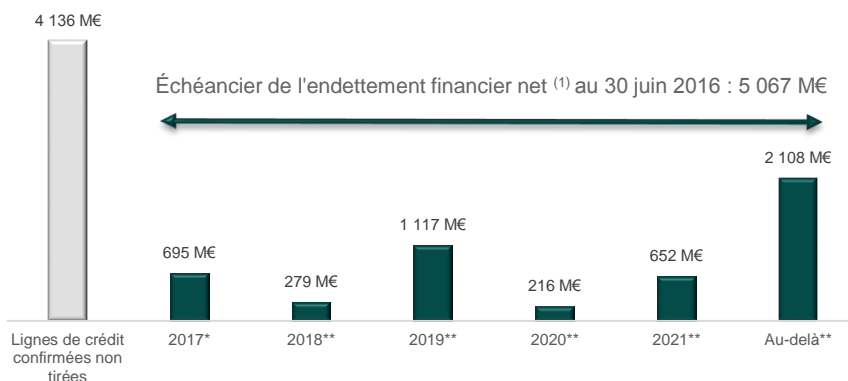


Les crédits bancaires contractés par le Groupe comportent un seul covenant financier : le ratio de solvabilité (endettement financier net rapporté à l'EBITDA, calculé une fois par an en pro forma et à la clôture de l'exercice) doit être inférieur ou égal à 3,75.

Liquidité

Au 30 juin 2016, le Groupe dispose d'une trésorerie disponible de 1 032 millions d'euros (1 146 millions d'euros au 31 décembre 2015). Le Groupe dispose de 4 178 millions d'euros de lignes de crédit confirmées (4 153 millions d'euros au 31 décembre 2015) et le solde des lignes de crédit confirmées et non utilisées s'élève à 4 136 millions d'euros à cette date (4 132 millions d'euros au 31 décembre 2015).

Le poste Trésorerie et équivalents de trésorerie inclut exclusivement des instruments de trésorerie et OPCVM monétaires sans risque de variation de valeur.



* Dette brute sous déduction de la Trésorerie et équivalents de trésorerie.

** Dette brute

La part des dettes brutes à moins d'un an représente 28,3 % de la dette brute au 30 juin 2016 (30,6 % au 31 décembre 2015 et 38,8 % au 30 juin 2015).

Le Groupe n'est donc pas exposé à un risque de liquidité.

Les contrats d'emprunts ou de lignes de crédit comportent des clauses juridiques usuelles de *pari passu*, de défaut croisé (*cross default*) et de *negative pledge*.

Il n'existe aucune clause de remboursement anticipé dans les contrats de financement qui serait déclenchée suite à une détérioration de la notation financière du Groupe (*rating trigger*).

(1) Endettement financier net défini en page 7.



Variation de l'endettement financier net

La variation de l'endettement financier net peut se rationaliser comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	2016	2015
Endettement financier net au 1er janvier	4 679,4	4 390,7
Cash-flow libre opérationnel	(323,2)	(57,8)
Intérêts nets versés et dividendes reçus	94,4	91,9
Dividendes versés	529,9	537,1
Acquisitions nettes de titres Kering	(0,4)	7,6
Autres acquisitions et cessions	94,8	161,9
Autres mouvements	(8,3)	205,9
Endettement financier net au 30 juin	5 066,6	5 337,3

Cash-flow libre opérationnel

Pour les six premiers mois de l'exercice 2016, le cash-flow libre opérationnel du Groupe s'établit à 323 millions d'euros ; il s'élevait à 58 millions d'euros au premier semestre 2015.

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation
Capacité d'autofinancement avant impôts, dividendes et intérêts	951,7	894,9	+ 6,3 %
Variation du Besoin en Fonds de Roulement (hors impôt)	(246,3)	(428,0)	+ 42,5 %
Impôts sur le résultat payés	(162,6)	(148,3)	- 9,6 %
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles	542,8	318,6	+ 70,4 %
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(224,0)	(303,0)	+ 26,1%
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	4,4	42,2	- 89,6%
Cash-flow libre opérationnel	323,2	57,8	+ 459,2 %

Au premier semestre 2016, la capacité d'autofinancement avant impôts, dividendes et intérêts s'est appréciée de 57 millions d'euros (soit + 6,3 %) par rapport aux six premiers mois de 2015.

Sur le premier semestre 2016, la variation du Besoin en Fonds de Roulement donne lieu à un décaissement net de trésorerie de 246 millions (428 millions d'euros en 2015).

Cette évolution favorable de 182 millions d'euros résulte principalement :

- d'une moindre augmentation des encours clients au premier semestre 2016 par rapport à 2015 liée à un meilleur équilibre des livraisons entre les deux semestres 2016 notamment chez Yves Saint Laurent et PUMA, générant ainsi un effet favorable de 42 millions d'euros ;
- d'une augmentation des dettes fournisseurs, liée à la hausse de l'activité et à des effets de décalages de paiement, générant un effet favorable à hauteur de 109 millions d'euros;



- d'une moindre augmentation des stocks au premier semestre 2016 par rapport à 2015 principalement suite à un contrôle strict des achats chez Bottega Veneta, générant un effet favorable de 20 millions d'euros.

Au 30 juin 2016, les décaissements de trésorerie résultant des investissements opérationnels nets s'élèvent à 220 millions d'euros contre 261 millions d'euros au premier semestre 2015.

Les investissements opérationnels bruts s'élèvent à 224 millions d'euros au premier semestre 2016, en diminution de 26 % par rapport aux six premiers mois de 2015 (303 millions d'euros).

Ils se répartissent comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2016	1er semestre 2015	Variation
Luxe	144,2	161,0	- 10,4 %
Sport & Lifestyle	33,9	44,8	- 24,3 %
Corporate	45,9	97,2	- 52,8 %
Investissements opérationnels bruts	224,0	303,0	- 26,1 %

Dans les activités Luxe, la baisse de 10,4% reflète l'attention portée à la croissance organique à magasins constants et à la consolidation du réseau de magasins existants en tenant compte du contexte plus incertain pour l'industrie du luxe.

Au premier semestre 2016, ces investissements opérationnels bruts concernent les points de vente à hauteur de 40 % (43 % au 30 juin 2015).

Les investissements Corporate sont en diminution également sur le premier semestre 2016. Ils correspondaient principalement au premier semestre 2015 à des investissements réalisés dans des projets immobiliers à Milan, Paris et Tokyo, ainsi qu'au paiement de la première échéance de l'indemnisation payée à Safilo au titre de la fin anticipée de la licence Gucci.

Cash-flow disponible

Le cash-flow disponible du premier semestre 2016 s'établit à 229 millions d'euros. Il était négatif à hauteur de -34 millions d'euros au 30 juin 2015.

Les décaissements nets au titre des frais financiers nets sont stables et intègrent au 30 juin 2016 des intérêts versés et dividendes reçus pour 99 millions d'euros contre 92 millions d'euros au 30 juin 2015.

Retraité des décaissements d'éléments non courants, le cash-flow libre disponible s'élève à 290 millions d'euros ; il s'élevait à 13 millions d'euros au 30 juin 2015.

Dividendes versés

Au premier semestre 2016, les dividendes versés comprenaient 25 millions d'euros de dividendes versés aux minoritaires des filiales consolidées (32 millions d'euros au 30 juin 2015), dont 10 millions d'euros concernant PUMA et ses filiales (26 millions au cours du premier semestre 2015). Le dividende en numéraire versé par Kering S.A. à ses actionnaires en 2016 s'élève à 505 millions d'euros (incluant l'acompte sur dividende en numéraire mis en paiement le 25 janvier 2016).



Acquisitions et cessions

Au cours des six premiers mois de 2016, Kering n'a pas acquis d'actions PUMA et a maintenu son taux de participation à 85,81%, comme à la clôture de l'exercice précédent.

Les acquisitions nettes de titres Kering regroupent les flux récurrents consécutifs aux mouvements de titres dans le cadre du contrat de liquidité, ainsi que l'acquisition de 1 304 titres afférents aux plans d'attribution d'actions gratuites et d'options d'achats.

Au 30 juin 2016, l'impact des Autres acquisitions et cessions de titres incluent des investissements financiers de la part du Groupe pour 65 millions d'euros notamment relatifs aux entités immobilières acquises sur l'exercice 2015 et au cours du premier semestre 2016 ainsi qu'au financement d'autres entités cédées ou non contrôlées (dont Electric et Richard Ginori). Ils incluent également des flux financiers liés aux activités abandonnées pour près de 10 millions d'euros.

Au 30 juin 2015, l'impact des Autres acquisitions et cessions de titres incluait principalement des investissements financiers de la part du Groupe pour 74 millions d'euros relatifs principalement à des entités immobilières et des flux financiers liés aux activités abandonnées pour près de 85 millions d'euros incluant le paiement constaté au titre du transfert des actifs du fonds de pension Redcats UK à un assureur et la recapitalisation de Movitex effectuée en janvier 2015.

Autres mouvements

Les Autres mouvements regroupent pour l'essentiel la variation des incidences des écarts de conversion et des impacts de mise à la juste valeur des instruments financiers selon les prescriptions des normes IAS 32/39.

Résultat de la société Kering et capital social

Le résultat net de la Société mère au 30 juin 2016 constitue un profit de 1 million d'euros contre un profit de 302 millions d'euros au 30 juin 2015.

Il inclut des dividendes perçus des filiales à hauteur de 57 millions d'euros, à comparer à 382 millions au 30 juin 2015.

Le capital social de Kering au 30 juin 2016 est constitué de 126 279 322 actions d'une valeur nominale de 4 euros.

Transactions avec les parties liées

Les transactions avec les parties liées intervenues sur le premier semestre 2016 sont décrites dans la Note 20 des notes annexes résumées aux états financiers consolidés.



Événements postérieurs à la clôture

Aucun événement significatif n'est intervenu entre le 30 juin 2016 et la date d'arrêté des comptes par le Conseil d'administration du 28 juillet 2016.

Principaux risques et incertitudes pour les six mois restants de l'exercice

Les principaux risques et incertitudes auxquels le Groupe pourrait être confronté au second semestre 2016 sont ceux exposés dans la partie Gestion des risques du Document de Référence 2015 ainsi que dans la Note 30 des Etats financiers au 31 décembre 2015.

Perspectives

Positionné sur des marchés structurellement porteurs, Kering dispose de fondamentaux très solides et d'un portefeuille de marques puissantes à fort potentiel.

L'année 2016 est caractérisée, pour les activités Luxe, par une attention particulière portée à la croissance du chiffre d'affaires à magasins comparables, avec une stratégie d'expansion du réseau de magasins ciblée et sélective. Chez Gucci, le renouveau en termes de création et d'offre produits, à l'œuvre depuis 2015, s'est amplifié et commence à se traduire dans les résultats. PUMA confirme sa trajectoire et anticipe un nouvel exercice de croissance de son chiffre d'affaires, et une amélioration de son résultat opérationnel courant.

Le Groupe évolue dans un environnement instable, qu'il s'agisse du contexte macro-économique, mais aussi géopolitique et sécuritaire, marqué par des événements qui peuvent influencer les tendances de consommation et les flux touristiques.

Dans ces conditions, Kering poursuivra un pilotage et une allocation rigoureuse de ses ressources, en vue d'améliorer sa performance opérationnelle, sa génération de cash-flow et sa rentabilité sur capitaux employés.



2. Comptes semestriels consolidés résumés au 30 juin 2016

Compte de résultat consolidé

Pour les situations au 30 juin 2016 et au 30 juin 2015 et l'exercice clos au 31 décembre 2015.

<i>(en millions d'euros)</i>	Notes	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
ACTIVITES POURSUIVIES				
Produits des activités ordinaires	4	5 692,9	5 512,5	11 584,2
Coût des ventes		(2 091,4)	(2 113,3)	(4 510,0)
Marge brute		3 601,5	3 399,2	7 074,2
Charges de personnel		(945,3)	(895,9)	(1 820,6)
Autres produits et charges opérationnels courants		(1 845,1)	(1 730,1)	(3 606,9)
Résultat opérationnel courant	4	811,1	773,2	1 646,7
Autres produits et charges opérationnels non courants	5	(85,8)	(41,8)	(393,5)
Résultat opérationnel		725,3	731,4	1 253,2
Charges financières (nettes)	6	(100,7)	(136,2)	(249,1)
Résultat avant impôt		624,6	595,2	1 004,1
Impôt sur le résultat	7	(138,2)	(141,4)	(321,7)
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence	8	(4,6)	(2,8)	(2,2)
Résultat net des activités poursuivies		481,8	451,0	680,2
dont part du Groupe		464,5	433,8	655,0
dont part des intérêts non contrôlés		17,3	17,2	25,2
ACTIVITES ABANDONNEES				
Résultat net des activités abandonnées	9	0,4	(10,7)	41,0
dont part du Groupe		0,4	(10,7)	41,0
dont part des intérêts non contrôlés				
Résultat net de l'ensemble consolidé		482,2	440,3	721,2
Résultat net part du Groupe		464,9	423,1	696,0
Résultat net part des intérêts non contrôlés		17,3	17,2	25,2
Résultat net part du Groupe		464,9	423,1	696,0
Résultat par action (en euros)	10.1	3,69	3,36	5,52
Résultat dilué par action (en euros)	10.1	3,69	3,36	5,52
Résultat net part du Groupe des activités poursuivies		464,5	433,8	655,0
Résultat par action (en euros)	10.1	3,69	3,44	5,20
Résultat dilué par action (en euros)	10.1	3,69	3,44	5,20
Résultat net part du Groupe des activités poursuivies hors éléments non courants		520,9	489,2	1 017,3
Résultat par action (en euros)	10.2	4,13	3,88	8,07
Résultat dilué par action (en euros)	10.2	4,13	3,88	8,07



Etat du résultat global consolidé

Pour les situations au 30 juin 2016 et au 30 juin 2015 et l'exercice clos au 31 décembre 2015.

<i>(en millions d'euros)</i>	Notes	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Résultat net		482,2	440,3	721,2
Ecarts actuariels ⁽¹⁾			(26,9)	(29,7)
Eléments non recyclables en résultat			(26,9)	(29,7)
Ecarts de conversion		(40,3)	183,8	125,6
Couvertures des flux de trésorerie ⁽¹⁾		(25,0)	(30,5)	74,9
Actifs disponibles à la vente ⁽¹⁾		(0,8)	(2,0)	0,4
Eléments recyclables en résultat		(66,1)	151,3	200,9
Autres éléments du résultat global, après impôt	11	(66,1)	124,4	171,2
Résultat global total		416,1	564,7	892,4
dont part du Groupe		405,4	534,8	860,0
dont part des intérêts non contrôlés		10,7	29,9	32,4

⁽¹⁾ Net d'impôt.



Etat de la situation financière consolidée

Pour les situations au 30 juin 2016 et au 30 juin 2015 et l'exercice clos au 31 décembre 2015.

Actif (en millions d'euros)	Notes	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Goodwill		3 764,8	3 826,3	3 758,8
Marques et autres immobilisations incorporelles		11 297,2	11 273,9	11 285,5
Immobilisations corporelles		2 051,2	2 003,1	2 073,0
Participations dans les sociétés mises en équivalence		16,3	21,6	20,9
Actifs financiers non courants		485,4	464,2	458,4
Actifs d'impôts différés		844,4	826,2	849,6
Autres actifs non courants		31,0	58,1	39,9
Actif non courant		18 490,3	18 473,4	18 486,1
Stocks		2 420,5	2 474,0	2 191,2
Créances clients		1 122,8	1 115,2	1 137,1
Créances d'impôts exigibles		151,6	133,9	123,8
Autres actifs financiers courants		88,8	86,7	81,2
Autres actifs courants		690,2	708,2	685,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	13	1 032,3	922,9	1 146,4
Actif courant		5 506,2	5 440,9	5 364,7
Actifs détenus en vue de la vente	9	-	88,3	-
Total actif		23 996,5	24 002,6	23 850,8
Passif (en millions d'euros)				
Capital social	12	505,2	505,2	505,2
Réserves liées au capital		2 428,3	2 428,3	2 428,3
Titres d'autocontrôle	12.1	-	(5,1)	(5,1)
Réserves de conversion		25,5	116,0	63,6
Réévaluation des instruments financiers		(30,5)	(115,2)	(9,9)
Autres réserves		8 079,0	7 877,9	7 966,2
Capitaux propres - Part revenant au Groupe	12	11 007,5	10 807,1	10 948,3
Capitaux propres - Part revenant aux intérêts non contrôlés		653,0	676,2	674,8
Capitaux propres	12	11 660,5	11 483,3	11 623,1
Emprunts et dettes financières à long terme	14	4 371,4	3 831,6	4 039,9
Autres passifs financiers non courants		32,9	9,1	14,8
Provisions pour retraites et autres avantages similaires		131,1	129,3	133,4
Provisions		56,9	50,7	82,3
Passifs d'impôts différés		2 826,4	2 861,4	2 857,9
Passif non courant		7 418,7	6 882,1	7 128,3
Emprunts et dettes financières à court terme	14	1 727,5	2 428,6	1 785,9
Autres passifs financiers courants		122,8	129,0	238,9
Dettes fournisseurs		1 093,8	1 051,1	939,7
Provisions pour retraites et autres avantages similaires		8,9	7,2	8,9
Provisions		143,2	177,8	157,3
Dettes d'impôts exigibles		356,4	315,4	334,6
Autres passifs courants		1 464,7	1 467,8	1 634,1
Passif courant		4 917,3	5 576,9	5 099,4
Dettes associées à des actifs détenus en vue de la vente	9	-	60,3	-
Total passif		23 996,5	24 002,6	23 850,8



Tableau des flux de trésorerie consolidés

Pour les situations au 30 juin 2016 et au 30 juin 2015 et l'exercice clos au 31 décembre 2015.

(en millions d'euros)	Notes	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Résultat net des activités poursuivies		481,8	451,0	680,2
Dotations nettes courantes aux amortissements et provisions sur actif opérationnel non courant	4	199,6	198,6	409,6
Autres produits et charges sans contrepartie en trésorerie		21,7	(21,3)	209,6
Capacité d'autofinancement		703,1	628,3	1 299,4
Charges et produits d'intérêts financiers		95,8	91,9	168,8
Dividendes reçus		(0,6)	-	(1,4)
Charge nette d'impôt exigible		153,4	174,7	378,5
Capacité d'autofinancement avant impôts, dividendes et intérêts		951,7	894,9	1 845,3
Variation du besoin en fonds de roulement		(246,3)	(428,0)	(219,3)
Impôts sur le résultat payés		(162,6)	(148,3)	(330,4)
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles		542,8	318,6	1 295,6
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	4 et 18.1	(224,0)	(303,0)	(672,1)
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles		4,4	42,2	36,7
Acquisitions de filiales nettes de la trésorerie acquise	18.2	(6,3)	-	(20,2)
Cessions de filiales nettes de la trésorerie cédée	18.2	(6,1)	(2,9)	(5,4)
Acquisitions d'autres actifs financiers		(64,8)	(88,7)	(131,1)
Cessions d'autres actifs financiers		13,6	15,2	21,0
Intérêts et dividendes reçus		4,7	0,3	12,4
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement		(278,5)	(336,9)	758,7
Augmentation / Diminution de capital et autres opérations avec les actionnaires		(0,2)	(2,1)	2,1
Acquisitions ou cessions d'actions d'autocontrôle	18.3	0,4	(7,6)	(7,3)
Dividendes versés aux actionnaires de Kering, société mère	12.2	(504,9)	(504,9)	(504,9)
Dividendes versés aux intérêts non contrôlés des filiales consolidées		(25,0)	(32,2)	(56,6)
Emission d'emprunts	18.4	559,1	860,4	1 070,4
Remboursement d'emprunts	18.4	(44,1)	(758,4)	(756,7)
Augmentation / Diminution des autres dettes financières		(259,8)	605,6	87,3
Intérêts versés et assimilés		(99,1)	(92,2)	(178,8)
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement		(373,6)	68,6	(344,5)
Flux nets liés aux activités abandonnées	9	(9,9)	(85,3)	3,5
Incidence des variations des cours de change		44,6	(153,9)	(98,4)
Variation nette de la trésorerie		(74,6)	(188,9)	97,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	18	902,9	805,4	805,4
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	18	828,3	616,5	902,9



Variation des capitaux propres consolidés

(Avant affectation du résultat)

(en millions d'euros)	Nombre d'actions en circulation ⁽¹⁾	Capital social	Réserves liées au capital	Titres d'auto-contrôle	Réserves de conversion	Réévaluation des instruments financiers	Autres réserves et résultats nets - part du Groupe	Capitaux propres		
								Part Groupe	Intérêts non contrôlés	Totaux
Au 31 décembre 2014	126 244 953	505,1	2 427,4	(3,4)	(52,9)	(86,9)	7 844,8	10 634,1	628,2	11 262,3
Résultat global total du 1^{er} semestre 2015					168,9	(28,3)	394,2	534,8	29,9	564,7
Augmentation / Diminution de capital	12 832	0,1	0,9					1,0		1,0
Titres d'autocontrôle ⁽²⁾	(6 061)			(1,7)			(3,8)	(5,5)		(5,5)
Valorisation des paiements fondés sur les actions							0,3	0,3		0,3
Dividendes distribués							(315,5)	(315,5)	(32,2)	(347,7)
Variations de périmètre							(42,1)	(42,1)	50,3	8,2
Au 30 juin 2015 ⁽³⁾	126 251 724	505,2	2 428,3	(5,1)	116,0	(115,2)	7 877,9	10 807,1	676,2	11 483,3
Résultat global total du 2^{ème} semestre 2015					(52,4)	105,3	272,3	325,2	2,5	327,7
Augmentation / Diminution de capital										
Titres d'autocontrôle ⁽²⁾							0,2	0,2		0,2
Valorisation des paiements fondés sur les actions							0,3	0,3		0,3
Dividendes distribués							(189,4)	(189,4)	(24,4)	(213,8)
Variations de périmètre							4,9	4,9	20,5	25,4
Au 31 décembre 2015	126 251 724	505,2	2 428,3	(5,1)	63,6	(9,9)	7 966,2	10 948,3	674,8	11 623,1
Résultat global total du 1^{er} semestre 2016					(38,1)	(20,6)	464,1	405,4	10,7	416,1
Augmentation / Diminution de capital										
Titres d'autocontrôle ⁽²⁾	27 598			5,1			(3,1)	2,0		2,0
Valorisation des paiements fondés sur les actions							0,2	0,2		0,2
Dividendes distribués							(315,5)	(315,5)	(25,0)	(340,5)
Variations de périmètre							(32,9)	(32,9)	(7,5)	(40,4)
Au 30 juin 2016 ⁽³⁾	126 279 322	505,2	2 428,3	0,0	25,5	(30,5)	8 079,0	11 007,5	653,0	11 660,5

⁽¹⁾ Valeur nominale des actions de 4 euros.⁽²⁾ Net d'impôt.⁽³⁾ Nombre d'actions au capital au 30 juin 2016 : 126 279 322

Notes annexes résumées aux états financiers consolidés

Note 1	Généralités.....	48
Note 2	Principes et méthodes comptables.....	48
Note 3	Faits marquants	50
Note 4	Secteurs opérationnels	51
Note 5	Autres produits et charges opérationnels non courants	54
Note 6	Charges financières (nettes)	55
Note 7	Impôt.....	55
Note 8	Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence.....	56
Note 9	Actifs détenus en vue de la vente, activités arrêtées, cédées ou encours de cession..	56
Note 10	Résultats par action.....	58
Note 11	Autres éléments du résultat global	60
Note 12	Capitaux propres.....	62
Note 13	Trésorerie et équivalents de trésorerie.....	63
Note 14	Dettes financières brutes.....	64
Note 15	Instruments dérivés en valeur de marché.....	64
Note 16	Classification comptable et Valeur de marché des instruments financiers.....	66
Note 17	Endettement financier net.....	68
Note 18	Tableau des flux de trésorerie.....	68
Note 19	Evolution des Passifs éventuels, engagements contractuels non comptabilisés et risques éventuels	69
Note 20	Parties liées ayant un contrôle sur le Groupe.....	70
Note 21	Événements postérieurs à la clôture.....	70



Note 1 *Généralités*

Kering, société-mère du Groupe, est une société anonyme de droit français à Conseil d'administration, dont le siège social est 40 rue de Sèvres 75007 Paris, France. La Société est immatriculée au Registre du commerce et des sociétés sous le numéro 552 075 020 RCS Paris et est cotée à l'Euronext Paris.

Les états financiers consolidés résumés au 30 juin 2016 reflètent la situation comptable de Kering et de ses filiales ainsi que ses intérêts dans les entreprises associées et coentreprises.

Le Conseil d'administration du 28 juillet 2016 a arrêté les états financiers consolidés résumés au 30 juin 2016 et donné son autorisation à leur publication le 28 juillet 2016. Il a également entériné le changement de siège social de Kering, société-mère du Groupe, auparavant domicilié au 10 avenue Hoche 75008 Paris.

Note 2 *Principes et méthodes comptables*

2.1 Principes généraux et déclaration de conformité

En application du règlement européen n°1606 / 2002 du 19 juillet 2002, les états financiers consolidés du Groupe Kering au 31 décembre 2015 ont été établis en conformité avec les normes comptables internationales telles qu'approuvées par l'Union européenne à la date de clôture de ces états financiers et qui sont d'application obligatoire à cette date.

Les états financiers consolidés résumés au 30 juin 2016 sont préparés selon les dispositions de la norme IAS 34 – *Information financière intermédiaire*, telle qu'adoptée par l'Union européenne, qui permet de présenter une sélection de notes explicatives.

Les notes annexes ne comportent pas l'intégralité des informations requises pour les états financiers annuels complets et doivent donc être lues conjointement avec les états financiers consolidés de l'exercice 2015.

2.2 Référentiel IFRS appliqué

Les comptes semestriels sont établis selon les principes et méthodes comptables appliqués par le Groupe aux états financiers de l'exercice 2015, à l'exception de l'impôt sur le résultat et des avantages au personnel, qui font l'objet de méthodes d'évaluation spécifiques (Note 2.3.) et à l'exception des normes et interprétations (listées ci-dessous) applicables pour le Groupe à compter du 1^{er} janvier 2016.

Les textes applicables obligatoirement aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016 sont les suivants :

- les amendements aux normes IAS 1, IAS 16, IAS 19, IAS 38 et IFRS 11 ;
- les amendements issus de la procédure annuelle d'amélioration des IFRS 2010-2012, publiés en décembre 2014 ;
- les amendements issus de la procédure annuelle d'amélioration des IFRS 2012-2014, publiés en décembre 2015.

Ces textes n'ont pas eu d'impact significatif sur les états financiers consolidés du Groupe.



Par ailleurs, le Groupe n'a pas opté pour une application anticipée des normes et interprétations dont l'application n'est pas obligatoire au 1^{er} janvier 2016.

En effet, les autres normes et interprétations non encore approuvées par l'Union européenne sont principalement les suivantes :

- La norme IFRS 9 – *Instruments financiers* établit les principes de comptabilisation et d'information financière en matière d'actifs financiers et de passifs financiers. Ces principes viendront remplacer ceux actuellement énoncés par la norme IAS 39 *Instruments financiers* ;
- La norme IFRS 15 – *Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients* définit le modèle de reconnaissance des revenus et viendra remplacer la norme IAS 18 *Produits des activités ordinaires* ;
- La norme IFRS 16 – *Locations* établit le modèle de comptabilisation des contrats de location et viendra remplacer la norme IAS 17 *Contrats de location* ;
- Les différents amendements aux normes IAS 7, IAS 12, IAS 28, IFRS 10 et IFRS 11.

Les impacts de ces normes et interprétations sont en cours d'analyse et ne sont pas connus à ce jour.

2.3. Particularités propres à l'établissement des états financiers intermédiaires

2.3.1. Impôt sur le résultat

La charge d'impôt de la période (exigible et différée) est déterminée à partir du taux effectif d'impôt estimé pour l'ensemble de l'exercice en cours, pour chaque entité et sous-ensemble fiscal. Elle est ajustée des opérations propres au premier semestre.

2.3.2. Avantages du personnel

Sauf événement particulier ou variation significative des hypothèses actuarielles au cours de la période, il n'est procédé à aucune évaluation actuarielle pour l'élaboration des comptes semestriels. La charge du semestre relative aux avantages postérieurs à l'emploi correspond à la moitié de la charge nette calculée pour l'exercice 2016, sur la base des données et des hypothèses actuarielles utilisées au 31 décembre 2015.

2.3.3. Saisonnalité de l'activité

Le produit des activités ordinaires, le résultat opérationnel courant et l'ensemble des indicateurs opérationnels (dont le besoin en fonds de roulement) sont caractérisés par une forte saisonnalité liée à un niveau d'activité élevé sur le second semestre de l'année civile. En conséquence, les résultats intermédiaires au 30 juin 2016 ne sont pas nécessairement représentatifs de ceux pouvant être attendus pour l'ensemble de l'exercice 2016.

2.4. Recours à des estimations et au jugement

La préparation des états financiers consolidés implique la prise en compte d'estimations et d'hypothèses par la direction du Groupe qui peuvent affecter la valeur comptable de certains éléments d'actif et de passif, de produits et de charges, ainsi que les informations données dans les notes annexes. La direction du Groupe revoit ses estimations et ses hypothèses de manière régulière afin de s'assurer de leur pertinence au regard de l'expérience passée et de la situation économique actuelle.



En fonction de l'évolution de ces hypothèses, les éléments figurant dans ses futurs états financiers pourraient être différents des estimations actuelles. L'impact des changements d'estimations comptables est comptabilisé au cours de la période du changement et de toutes les périodes futures affectées.

Les principales estimations faites par la direction pour l'établissement des états financiers concernent la valorisation et les durées d'utilité des actifs opérationnels, corporels, incorporels et goodwill, le montant des provisions pour risques et autres provisions liées à l'activité, ainsi que les hypothèses retenues pour le calcul des obligations liées aux avantages du personnel, des paiements fondés sur des actions, des impôts différés et des instruments financiers. Le Groupe utilise notamment des hypothèses de taux d'actualisation, basées sur des données de marché, afin d'estimer ses actifs et passifs à long terme.

Par ailleurs, outre l'utilisation d'estimations, la direction du Groupe fait appel à son jugement afin de déterminer le traitement comptable approprié de certaines opérations, dans l'attente de clarification de certaines normes IFRS ou lorsque les normes en vigueur ne traitent pas des problématiques concernées. C'est le cas notamment pour les options de vente accordées aux actionnaires minoritaires.

Note 3 *Faits marquants*

Transition créative chez Brioni et Yves Saint Laurent

Brioni a annoncé, le 23 mars 2016, la nomination de Justin O'Shea en tant que nouveau Directeur de la Création de la maison Brioni. Justin O'Shea a rejoint Brioni après avoir travaillé pour le site de vente en ligne de mode mytheresa.com dont il était le *Fashion Director*. Justin O'Shea assume la responsabilité créative des collections et de l'image de la maison Brioni depuis le 1^{er} avril 2016.

Yves Saint Laurent a annoncé, le 1^{er} avril 2016, le départ de son Directeur de la Création et de l'Image, Hedi Slimane, au terme d'une mission de quatre ans qui a donné lieu à un repositionnement complet de la marque. Le 4 avril 2016, Yves Saint Laurent a annoncé la nomination d'Anthony Vaccarello comme Directeur Artistique de la maison Yves Saint Laurent. Anthony Vaccarello était auparavant Directeur Artistique de sa marque éponyme, fondée en 2009 après deux années passées chez Fendi.

Activités Sport & Lifestyle – Cession d'Electric

Volcom a annoncé le 16 mars 2016 avoir cédé la marque Electric, au travers d'une opération de MBO (Management Buy Out), à un groupe dirigé par Eric Crane, Président-Directeur Général d'Electric. La transaction a porté sur l'ensemble des actifs et des droits de marque d'Electric, et n'a pas eu d'impact significatif sur le premier semestre 2016, le coût de cette cession ayant été anticipé à la fin de l'année 2015.

Nominations et gouvernance d'entreprise chez Kering

Kering a annoncé la nomination de nouveaux membres du Comité exécutif du Groupe au cours du premier semestre 2016 qui sont Béatrice Lazat, Directrice des Ressources Humaines, Valérie Dupont, Directrice de la Communication et de l'Image et Jean-Philippe Bailly, Directeur des Opérations.

Depuis le 1^{er} janvier 2016, Kering a procédé au regroupement de ses activités Supply Chain, Logistique et Opérations Industrielles dans une nouvelle division appelée KLLIO (Kering Luxury Logistics and Industrial Operations) et dont la direction au niveau mondial a été confiée à Jean-Philippe Bailly.



Emission obligataire

Le 10 mai 2016, Kering a réalisé une émission obligataire à taux fixe de 500 millions d'euros à 10 ans assortie d'un coupon de 1,25 %.

Note 4 Secteurs opérationnels

Les informations relatives aux secteurs opérationnels présentés suivent les mêmes règles comptables que celles utilisées pour les états financiers consolidés et décrites dans la Note 4 du Document de Référence 2015.

La mesure de la performance de chaque secteur opérationnel, utilisée par le principal décideur opérationnel, est basée sur le résultat opérationnel courant.

Les dotations courantes aux amortissements et provisions sur actif opérationnel non courant correspondent aux dotations nettes aux amortissements et provisions sur immobilisations incorporelles et corporelles comptabilisées dans le résultat opérationnel courant.

Les acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles correspondent aux acquisitions brutes d'immobilisations y compris décalage de trésorerie et hors investissement d'immobilisations en contrat de location-financement.

Les actifs sectoriels non courants se composent des goodwill, des marques et autres immobilisations incorporelles, des immobilisations corporelles et des autres actifs non courants.

Les actifs sectoriels se composent des actifs sectoriels non courants, des stocks, des créances clients et des autres actifs courants.

Les passifs sectoriels se composent des impôts différés passifs sur les marques, des dettes fournisseurs et des autres passifs courants.



Informations par activité

<i>(en millions d'euros)</i>	Gucci	Bottega Veneta	Yves Saint Laurent	Autres marques	Luxe
30 juin 2016					
Produits des activités ordinaires ⁽¹⁾	1 947,5	571,2	547,9	811,3	3 877,9
Résultat opérationnel courant	536,9	145,1	109,0	48,6	839,6
Dotations courantes aux amortissements et provisions sur actif opérationnel non courant	74,4	22,0	20,0	30,4	146,8
Autres produits et charges opérationnels courants sans contrepartie en trésorerie	(36,6)	(11,4)	(8,3)	(5,5)	(61,8)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles brutes	70,5	14,9	18,3	40,5	144,2
30 juin 2015					
Produits des activités ordinaires ⁽¹⁾	1 874,2	629,2	443,1	815,5	3 762,0
Résultat opérationnel courant	501,6	180,1	60,5	63,8	806,0
Dotations courantes aux amortissements et provisions sur actif opérationnel non courant	85,5	18,5	19,1	31,6	154,7
Autres produits et charges opérationnels courants sans contrepartie en trésorerie	62,0	13,4	11,9	6,7	94,0
Acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles brutes	76,5	20,7	27,8	36,0	161,0
31 décembre 2015					
Produits des activités ordinaires ⁽¹⁾	3 898,0	1 285,8	973,6	1 707,9	7 865,3
Résultat opérationnel courant	1 032,3	374,5	168,5	132,7	1 708,0
Dotations courantes aux amortissements et provisions sur actif opérationnel non courant	173,8	39,3	39,4	64,9	317,4
Autres produits et charges opérationnels courants sans contrepartie en trésorerie	76,0	18,1	17,7	14,5	126,3
Acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles brutes	192,8	49,5	63,1	85,5	390,9
Actifs sectoriels	8 474,1	796,6	1 419,9	3 201,3	13 891,9
Passifs sectoriels	1 930,3	209,6	308,5	601,8	3 050,2

⁽¹⁾ Hors Groupe.

PUMA	Autres marques	Sport & Lifestyle	Corporate et autres	Total
1 686,4	110,4	1 796,8	18,2	5 692,9
52,5	(4,4)	48,1	(76,6)	811,1
28,9	3,0	31,9	20,9	199,6
2,0	(1,6)	0,4	66,8	5,4
31,0	2,9	33,9	45,9	224,0
1 601,2	129,8	1 731,0	19,5	5 512,5
40,7	(2,3)	38,4	(71,2)	773,2
27,7	4,0	31,7	12,2	198,6
2,3	(0,7)	1,6	52,7	148,3
42,0	2,8	44,8	97,2	303,0
3 403,4	279,1	3 682,5	36,4	11 584,2
92,4	2,4	94,8	(156,1)	1 646,7
58,3	7,9	66,2	26,0	409,6
0,2	(2,9)	(2,7)	134,6	258,2
84,5	6,5	91,0	190,2	672,1
6 148,9	425,1	6 574,0	704,6	21 170,5
1 755,2	140,6	1 895,8	369,9	5 315,9



Note 5 *Autres produits et charges opérationnels non courants*

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015
Charges opérationnelles non courantes	(94,9)	(192,7)
Charges de restructuration	(27,8)	(9,9)
Dépréciation d'actifs	(17,9)	(149,0)
Moins-values sur cessions d'actifs	(10,2)	-
Autres	(39,0)	(33,8)
Produits opérationnels non courants	9,1	150,9
Plus-values sur cessions d'actifs	5,3	148,1
Autres	3,8	2,8
Total	(85,8)	(41,8)

Les Autres produits et charges opérationnels non courants du Groupe, qui regroupent les éléments inhabituels de nature à affecter la pertinence du suivi de la performance économique de chaque marque, s'élèvent à -85,8 millions d'euros sur le premier semestre 2016.

Ils incluent principalement des charges de restructurations notamment sur les activités Luxe, des dépréciations d'actifs sur les activités Luxe et les Opérations Industrielles de Kering, des moins-values nettes de cession de titres dont la marque Electric ainsi que les pertes de Kering Eyewear dont la montée en puissance s'est poursuivie sur le premier semestre 2016.

Au 30 juin 2015, ce poste atteignait -41,8 millions d'euros et était principalement constitué de charges de restructurations et de dépréciations d'actifs sur les activités Luxe notamment de dépréciations de stocks chez Gucci en lien avec la transition dans la marque. Les produits opérationnels non courants incluaient la plus-value de cession de la marque Tretorn ainsi que la plus-value réalisée sur la cession d'un ensemble immobilier.



Note 6 Charges financières (nettes)

Les charges financières nettes s'analysent de la façon suivante :

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015
Coût de l'endettement financier net	(62,3)	(64,2)
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	4,8	2,1
Charges financières au coût amorti	(66,3)	(65,7)
Gains et pertes sur dérivés de flux de trésorerie	(0,8)	(0,6)
Autres produits et charges financiers	(38,4)	(72,0)
Pertes nettes sur actifs financiers disponibles à la vente	(0,4)	(6,7)
Gains et pertes de change	3,1	(4,2)
Part inefficace des couvertures de flux de trésorerie	(38,8)	(54,8)
Gains et pertes sur dérivés non éligibles à la comptabilité de couverture (change et taux)	1,0	0,3
Effet de l'actualisation des actifs et passifs	(2,5)	(5,1)
Autres charges financières	(0,8)	(1,5)
Total	(100,7)	(136,2)

Note 7 Impôt

Le taux d'impôt du Groupe se détermine comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015
Résultat avant impôt	624,6	595,2
éléments non courants	(85,8)	(41,8)
Résultat courant avant impôt	710,4	637,0
Charge totale d'impôt	(138,2)	(141,4)
Impôt sur éléments non courants	29,4	(15,1)
Charge d'impôt courant	(167,6)	(126,3)
Taux d'impôt effectif	22,1%	23,8%
Taux d'impôt courant	23,6%	19,8%

Une charge d'impôt nette de 9,5 millions d'euros a été enregistrée dans les comptes du premier semestre 2016 au titre du complément de dividende en numéraire versé au titre de l'année 2015 comparable à celle comptabilisée au premier semestre 2015.



Note 8 *Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence*

Au 30 juin 2016, les participations dans les sociétés mises en équivalence incluent essentiellement les participations dans Wilderness, Tomas Maier et Joseph Altuzarra.

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015
Participations dans les sociétés mises en équivalence	16,3	21,6

La valeur de marché de la participation dans Wilderness s'élève à 24,7 millions d'euros. Les états financiers consolidés de Wilderness sont disponibles sur le site Wilderness à l'adresse suivante : <http://www.wilderness-holdings.com>.

Note 9 *Actifs détenus en vue de la vente, activités arrêtées, cédées ou en cours de cession*

En janvier 2015, Kering a finalisé le processus de cession du Groupe Redcats en cédant la société Movitex (exploitant les marques Daxon et Balsamik) à son équipe de direction.

Par ailleurs, le 30 décembre 2015, Kering a cédé Sergio Rossi à Investindustrial selon les termes annoncés le 9 décembre 2015.

Sur l'ensemble des périodes présentées, les activités arrêtées, cédées ou en cours de cession regroupent principalement les activités de Redcats et de Sergio Rossi.

En application de la norme IFRS 5, le Groupe a évalué ces groupes d'actifs et tous les actifs qui le composent au montant le plus bas entre sa valeur comptable et sa valeur recouvrable. Celle-ci peut se définir comme la juste valeur diminuée du coût de la vente ou la valeur d'utilité.

Sur l'ensemble des périodes publiées, le résultat net de ces activités est présenté sur une ligne distincte du compte de résultat, « activités abandonnées », et fait l'objet d'un retraitement dans le tableau de flux de trésorerie.

Les actifs et passifs des « activités cédées ou en cours de cession » sont présentés sur des lignes séparées au bilan du Groupe, sans retraitement des périodes antérieures.

Les actifs et passifs des « activités arrêtées » ne sont pas présentés sur des lignes séparées au bilan du Groupe.



Impact sur les états financiers

Le compte de résultat et le tableau des flux de trésorerie des activités arrêtées, cédées ou en cours de cession se présentent de la façon suivante :

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015
Produits des activités ordinaires	-	32,1
Coût des ventes	-	(17,2)
Marge brute	-	14,9
Charges de personnel	-	(10,5)
Autres produits et charges opérationnels courants	-	(11,6)
Résultat opérationnel courant	-	(7,2)
Autres produits et charges opérationnels non courants	-	1,3
Résultat opérationnel	-	(5,9)
Charges financières (nettes)	-	(0,5)
Résultat avant impôt	-	(6,4)
Impôt sur le résultat	-	(0,9)
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence	-	-
Résultat net sur cession des activités abandonnées	0,4	(3,4)
Résultat net	0,4	(10,7)
dont part du Groupe	0,4	(10,7)
dont part des intérêts non contrôlés	-	-

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles	(9,9)	(24,3)
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	-	-
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	-	(67,0)
Incidence des variations des cours de change	-	(0,4)
Flux nets de trésorerie	(9,9)	(91,7)
Trésorerie d'ouverture ou flux nets et variation des flux intragroupes	-	6,4
Flux nets liés aux activités abandonnées ⁽¹⁾	(9,9)	(85,3)

⁽¹⁾ Ligne présentée dans le tableau des flux de trésorerie du Groupe.



Les activités cédées ou en cours de cession ont eu un impact sur les périodes précédentes sur le bilan consolidé du Groupe pour les montants suivants :

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Actifs détenus en vue de la vente	-	88,3	-
Dettes associées à des actifs détenus en vue de la vente	-	60,3	-

Note 10 Résultats par action

Les résultats nets par action sont calculés sur la base du nombre moyen pondéré d'actions en circulation sous déduction du nombre moyen pondéré d'actions détenues par des sociétés consolidées.

Les résultats nets par action dilués prennent en compte le nombre moyen pondéré d'actions en circulation pour le calcul du résultat net par action, majoré du nombre moyen pondéré d'actions ordinaires potentiellement dilutives. Les actions potentiellement dilutives correspondent aux actions accordées au personnel dans le cadre de transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en instruments de capitaux propres.

Le résultat net est corrigé des charges théoriques d'intérêts, nettes d'impôts, relatives aux instruments convertibles et échangeables.

10.1. Résultats par action

Résultat par action au 30 juin 2016

	Ensemble consolidé	Activités poursuivies	Activités abandonnées
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires <i>(en millions d'euros)</i>	464,9	464,5	0,4
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires émises	126 332 226	126 332 226	126 332 226
Nombre moyen pondéré d'actions autodétenues	(355 025)	(355 025)	(355 025)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	125 977 201	125 977 201	125 977 201
Résultat de base par action (en euros)	3,69	3,69	0,00

Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires <i>(en millions d'euros)</i>	464,9	464,5	0,4
Instruments convertibles et échangeables	-	-	-
Résultat net part du Groupe dilué (en millions d'euros)	464,9	464,5	0,4
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	125 977 201	125 977 201	125 977 201
Actions ordinaires potentielles dilutives	-	-	-
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires diluées	125 977 201	125 977 201	125 977 201
Résultat dilué par action (en euros)	3,69	3,69	0,00



Résultat par action au 30 juin 2015

	Ensemble consolidé	Activités poursuivies	Activités abandonnées
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires (en millions d'euros)	423,1	433,8	(10,7)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires émises	126 328 257	126 328 257	126 328 257
Nombre moyen pondéré d'actions autodétenues	(352 692)	(352 692)	(352 692)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	125 975 565	125 975 565	125 975 565
Résultat de base par action (en euros)	3,36	3,44	(0,08)

Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires (en millions d'euros)	423,1	433,8	(10,7)
Instruments convertibles et échangeables	-	-	-
Résultat net part du Groupe dilué (en millions d'euros)	423,1	433,8	(10,7)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	125 975 565	125 975 565	125 975 565
Actions ordinaires potentielles dilutives	-	-	-
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires diluées	125 975 565	125 975 565	125 975 565
Résultat dilué par action (en euros)	3,36	3,44	(0,08)

Résultat par action au 31 décembre 2015

	Ensemble consolidé	Activités poursuivies	Activités abandonnées
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires (en millions d'euros)	696,0	655,0	41,0
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires émises	126 332 226	126 332 226	126 335 226
Nombre moyen pondéré d'actions autodétenues	(335 899)	(335 899)	(335 899)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	125 996 327	125 996 327	125 999 327
Résultat de base par action (en euros)	5,52	5,20	0,33

Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires (en millions d'euros)	696,0	655,0	41,0
Instruments convertibles et échangeables	-	-	-
Résultat net part du Groupe dilué (en millions d'euros)	696,0	655,0	41,0
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	125 996 327	125 996 327	125 999 327
Actions ordinaires potentielles dilutives	-	-	-
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires diluées	125 996 327	125 996 327	125 999 327
Résultat dilué par action (en euros)	5,52	5,20	0,33



10.2. Résultats par action des activités poursuivies hors éléments non courants

Les éléments non courants concernent le poste « Autres produits et charges opérationnels non courants » du compte de résultat pour son montant net d'impôts et d'intérêts non contrôlés.

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires	464,5	433,8	655,0
Autres produits et charges opérationnels non courants	(85,8)	(41,8)	(393,5)
Impôt sur autres produits et charges opérationnels non courants	29,4	(15,1)	14,8
Résultat des intérêts non contrôlés sur autres produits et charges opérationnels non courants	-	1,5	16,4
Résultat net hors éléments non courants	520,9	489,2	1 017,3
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires émises	126 332 226	126 328 257	126 332 226
Nombre moyen pondéré d'actions autodétenues	(355 025)	(352 692)	(335 899)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	125 977 201	125 975 565	125 996 327
Résultat hors éléments non courants de base par action (en euros)	4,13	3,88	8,07
Résultat net hors éléments non courants	520,9	489,2	1 017,3
Instruments convertibles et échangeables	-	-	-
Résultat net part du Groupe dilué	520,9	489,2	1 017,3
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	125 977 201	125 975 565	125 996 327
Actions ordinaires potentielles dilutives	-	-	-
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires diluées	125 977 201	125 975 565	125 996 327
Résultat dilué par action (en euros)	4,13	3,88	8,07

Note 11 Autres éléments du résultat global

Les autres éléments du résultat global sont principalement composés :

- des profits et des pertes résultant de la conversion des états financiers d'une activité à l'étranger ;
- de la partie efficace des profits et des pertes sur instruments de couverture dans une couverture de flux de trésorerie ;
- des profits et des pertes relatifs à la réévaluation des actifs financiers disponibles à la vente et des autres instruments financiers ;
- des éléments relatifs à l'évaluation des obligations au titre des avantages du personnel : excédents des actifs des régimes de retraite non reconnus et écarts actuariels constatés sur les régimes à prestations définies.



Le montant de ces éléments, avant et après effets d'impôt liés, ainsi que les ajustements de reclassement en résultat, sont les suivants :

<i>(en millions d'euros)</i>	Brut	Impôt	Net
Écart de conversion	183,8		183,8
Couvertures des flux de trésorerie	(37,1)	6,6	(30,5)
- <i>variation de juste valeur</i>	(202,8)		
- <i>recyclage en résultat</i>	165,7		
Actifs disponibles à la vente	(2,0)		(2,0)
- <i>variation de juste valeur</i>	(2,0)		
- <i>recyclage en résultat</i>			
Ecarts actuariels	(26,9)		(26,9)
Quote-part des autres éléments de résultat global des entreprises associées			
Autres éléments du résultat global au 30 juin 2015	117,8	6,6	124,4
Écart de conversion	125,6		125,6
Couvertures des flux de trésorerie	71,2	3,7	74,9
- <i>variation de juste valeur</i>	(184,1)		
- <i>recyclage en résultat</i>	255,3		
Actifs disponibles à la vente	0,6	(0,2)	0,4
- <i>variation de juste valeur</i>	0,6		
- <i>recyclage en résultat</i>			
Ecarts actuariels	(31,2)	1,5	(29,7)
Quote-part des autres éléments de résultat global des entreprises associées			
Autres éléments du résultat global au 31 décembre 2015	166,2	5,0	171,2
Écart de conversion	(40,3)		(40,3)
Couvertures des flux de trésorerie	(33,0)	8,0	(25,0)
- <i>variation de juste valeur</i>	(7,5)		
- <i>recyclage en résultat</i>	(25,5)		
Actifs disponibles à la vente	(0,1)	(0,7)	(0,8)
- <i>variation de juste valeur</i>	(0,1)		
- <i>recyclage en résultat</i>			
Ecarts actuariels			
Quote-part des autres éléments de résultat global des entreprises associées			
Autres éléments du résultat global au 30 juin 2016	(73,4)	7,3	(66,1)

Un montant négatif sur la ligne « Recyclage en résultat » signifie qu'un produit est enregistré dans le compte de résultat.



Le montant des réévaluations des instruments de couverture des flux de trésorerie transféré en résultat est comptabilisé dans la marge brute.

Le montant des réévaluations des actifs financiers disponibles à la vente transféré en résultat est comptabilisé dans le résultat financier.

Note 12 Capitaux propres

Au 30 juin 2016, le capital social s'élève à 505 117 288 euros. Il est composé de 126 279 322 actions entièrement libérées de valeur nominale de 4 euros (126 279 322 actions de valeur nominale de 4 euros au 31 décembre 2015).

12.1. Actions Kering auto-détenues et options sur titres Kering

Au cours du premier semestre 2016, le nombre d'actions d'autocontrôle a diminué de 27 598 titres selon les modalités suivantes :

- acquisition de 1 122 854 titres dans le cadre du contrat de liquidité ;
- cession de 1 122 854 titres dans le cadre du contrat de liquidité ;
- acquisition de 1 304 titres Kering en vue de leur attribution aux salariés dans le cadre du dernier plan d'actions gratuites de 2012 ;
- attribution de 28 902 titres aux salariés dans le cadre du plan d'actions gratuites de 2012 à échéance avril 2016;

Par ailleurs, aucune levée d'options de souscriptions d'actions n'a eu lieu au cours du premier semestre 2016, le capital s'élève à 126 279 322 actions, identique au 31 décembre 2015.

Le 26 mai 2004, Kering a confié un mandat à un intermédiaire financier en vue de favoriser la liquidité des transactions et la régularité des cotations des titres. Ce contrat est conforme à la Charte de déontologie établie par l'Association Française des Marchés Financiers (AMAFI) et approuvée par l'Autorité des marchés financiers. Doté initialement de 40,0 millions d'euros pour moitié en espèces et pour moitié en titres Kering, ce contrat a fait l'objet de dotations complémentaires en espèces de 20,0 millions d'euros le 3 septembre 2004 et de 30,0 millions d'euros le 18 décembre 2007.

Au 30 juin 2016, Kering ne détient aucune action dans le cadre du contrat de liquidité (aucune action n'était détenue dans le cadre de ce contrat au 31 décembre 2015). Hors cadre du contrat de liquidité, Kering ne détient pas d'actions auto-détenues au 30 juin 2016 (Kering détenait 27 598 actions au 31 décembre 2015).

12.2. Dividendes

L'Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos au 31 décembre 2015 a décidé, le 29 avril 2016, le versement d'un dividende de 4,0 euros par action au titre de l'exercice.

Compte tenu d'un acompte en numéraire de 1,50 euro par action déjà mis en paiement le 25 janvier 2016, un solde en numéraire de 2,50 euros par action a été mis en paiement le 6 mai 2016.

Le montant total des dividendes ainsi versé s'est établi à 504,9 millions d'euros compte tenu des actions Kering auto-détenues.

Note 13 Trésorerie et équivalents de trésorerie

Ce poste s'analyse de la façon suivante :

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Trésorerie	965,5	860,0	943,5
Équivalents de trésorerie	66,8	62,9	202,9
Total	1 032,3	922,9	1 146,4

Au 30 juin 2016, les équivalents de trésorerie comprennent des OPCVM, des certificats de dépôts, des comptes et dépôts à terme de moins de trois mois.

Les éléments comptabilisés par le Groupe en tant que « Trésorerie et équivalents de trésorerie » répondent strictement aux critères repris dans la position de l'AMF publiée en 2008 et actualisée en 2011 et 2013. En particulier, les placements sont revus régulièrement conformément aux procédures du Groupe et dans le strict respect des critères de qualification définis par la norme IAS 7 et des recommandations de l'AMF. Au 30 juin 2016, ces analyses n'ont pas conduit à des changements de classification comptable préalablement retenue.



Note 14 Dettes financières brutes

(en millions d'euros)	30/06/2016	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	Au-delà	30/06/2015	31/12/2015
Emprunts et dettes financières à long terme	4 371,4		278,6	1 117,0	215,5	651,8	2 108,5	3 831,6	4 039,9
Emprunts obligataires	4 015,7		199,7	996,0	134,9	633,3	2 051,8	3 453,9	3 674,5
Lignes de crédit confirmées									
Autres emprunts auprès des établissements de crédit	231,6		68,0	78,7	66,9	4,6	13,4	239,9	234,4
Dettes sur contrats de location-financement	59,7		6,7	6,3	5,6	5,9	35,2	61,8	63,5
Autres dettes financières	64,4		4,2	36,0	8,1	8,0	8,1	76,0	67,5
Emprunts et dettes financières à court terme	1 727,5	1 727,5						2 428,6	1 785,9
Emprunts obligataires	149,9	149,9							
Lignes de crédit confirmées									
Utilisation des lignes de crédit non confirmées	41,8	41,8						130,9	105,4
Autres emprunts auprès des établissements de crédit	144,6	144,6						77,0	79,0
Dettes sur contrats de location-financement	7,6	7,6						11,0	7,6
Découverts bancaires	204,0	204,0						306,4	243,5
Billets de trésorerie	1 110,5	1 110,5						1 728,8	1 299,7
Autres dettes financières	69,1	69,1						174,5	50,7
Total	6 098,9	1 727,5	278,6	1 117,0	215,5	651,8	2 108,5	6 260,2	5 825,8
%		28,3%	4,6%	18,3%	3,5%	10,7%	34,6%		

Au 30 juin 2016, l'ensemble de la dette brute est comptabilisé au coût amorti sur la base du taux d'intérêt effectif déterminé après prise en compte des frais d'émissions et des primes de remboursement ou d'émission identifiés et rattachés à chaque passif.

Au 30 juin 2016, les emprunts obligataires représentent 68,3 % de la dette brute contre 55,2 % au 30 juin 2015 et 63,1 % au 31 décembre 2015.

La part des dettes à plus d'un an représente 71,7 % de l'endettement brut global au 30 juin 2016 (61,2 % au 30 juin 2015 et 69,4 % au 31 décembre 2015).

Au 30 juin 2016, le Groupe dispose de 4 178,0 millions d'euros de lignes de crédit confirmées.

Le solde des lignes de crédit confirmées non utilisées au 30 juin 2016 s'élève à 4 136,0 millions d'euros.

Les tirages à court terme sur des lignes adossées à des crédits confirmés à plus d'un an sont classés dans les échéances à plus d'un an.

Les intérêts courus figurent dans la rubrique « Autres dettes financières ».

Note 15 Instruments dérivés en valeur de marché

Au 30 juin 2016, conformément à la norme IAS 39, la valeur de marché des instruments financiers dérivés figure au bilan à l'actif dans les rubriques « Actifs financiers non courants » et « Autres actifs financiers courants » et au passif dans les rubriques « Autres passifs financiers non courants » et « Autres passifs financiers courants ».



La juste valeur des dérivés couvrant le risque de taux d'intérêt est inscrite en non courant ou en courant en fonction du sous-jacent de dette auquel ils sont affectés.

La juste valeur des dérivés de change commercial est enregistrée en autres actifs financiers ou passifs financiers courants.

La juste valeur des dérivés couvrant le risque de change financier est présentée en actifs financiers ou passifs financiers non courants si leur maturité est supérieure à 12 mois.

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	Risque de taux d'intérêt	Risque de change	Autres risques de marché	30/06/2015	31/12/2015
Dérivés actif	79,1	0,1	79,0		77,3	72,0
Non Courant	0,1	0,1			0,3	
Dérivés actif - à la juste valeur par le résultat	0,1	0,1			0,3	
Dérivés actif - couverture de flux de trésorerie						
Dérivés actif - couverture de juste valeur						
Courant	79,0		79,0		77,0	72,0
Dérivés actif - à la juste valeur par le résultat	3,2		3,2		4,2	2,7
Dérivés actif - couverture de flux de trésorerie	61,2		61,2		60,0	53,1
Dérivés actif - couverture de juste valeur	14,6		14,6		12,8	16,2
Dérivés passif	155,4	5,9	149,5		136,9	62,5
Non Courant	32,9	5,9	27,0		9,1	14,8
Dérivés passif - à la juste valeur par le résultat	27,0		27,0		7,1	12,3
Dérivés passif - couverture de flux de trésorerie	5,9	5,9			2,0	2,5
Dérivés passif - couverture de juste valeur						
Courant	122,5		122,5		127,8	47,7
Dérivés passif - à la juste valeur par le résultat	12,9		12,9		12,3	2,3
Dérivés passif - couverture de flux de trésorerie	96,9		96,9		98,9	34,9
Dérivés passif - couverture de juste valeur	12,7		12,7		16,6	10,5
TOTAL	(76,3)	(5,8)	(70,5)		(59,6)	9,5

Les dérivés de couvertures de flux de trésorerie futurs sont comptabilisés pour leur part efficace en contrepartie des capitaux propres.

La variation de réserve de couverture de flux de trésorerie est présentée dans la Note 11.

L'évaluation des dérivés au 30 juin 2016 a été effectuée en prenant en compte l'ajustement de crédit de valeur (CVA) et l'ajustement de débit de valeur (DVA) conformément à la norme IFRS 13. La probabilité de défaut est déduite des données de marchés lorsqu'elles sont disponibles pour la contrepartie. L'impact est non matériel pour le Groupe en date d'arrêt.



Note 16 Classification comptable et Valeur de marché des instruments financiers

Les principes de mesure des instruments financiers et leur valeur de marché au 30 juin 2016 s'analysent comme suit :

(en millions d'euros)	30/06/2016		Ventilation par classification comptable			
	Valeur comptable	Valeur de marché	Juste valeur par résultat	Actifs disponibles à la vente	Prêts et créances	Coût amorti
Actif non courant						
Actifs financiers non courants	485,4	485,4		183,2	302,1	
Actif courant						
Créances clients	1 122,8	1 122,8				1 122,8
Autres actifs financiers courants	88,8	88,8			9,8	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 032,3	1 032,3	66,8			965,5
Passif non courant						
Emprunts et dettes financières à long terme	4 371,4	4 644,0				4 371,4
Autres passifs financiers non courants	32,9	32,9				
Passif courant						
Emprunts et dettes financières à court terme	1 727,5	1 727,5				1 727,5
Autres passifs financiers courants	122,8	122,8				0,3
Dettes fournisseurs	1 093,8	1 093,8				1 093,8

Au 30 juin 2016, les méthodes de valorisation retenues pour les instruments financiers sont les suivantes :

- Les instruments financiers autres que les dérivés inscrits à l'actif du bilan :

Les valeurs comptables retenues sont des estimations raisonnables de leur valeur de marché à l'exception des valeurs mobilières de placement et des titres de participation non consolidés dont la valeur de marché a été déterminée sur la base du dernier cours de bourse connu au 30 juin 2016 pour les titres cotés.

- Les instruments financiers autres que les dérivés inscrits au passif du bilan :

La valeur de marché a été déterminée pour les emprunts obligataires cotés sur la base du dernier cours de bourse en date de clôture.

Pour les autres emprunts, elle a été déterminée sur la base d'autres méthodes de valorisation telles que la valeur actualisée des flux de trésorerie en tenant compte du risque de crédit du Groupe et des conditions de taux d'intérêt en date de clôture.



Instruments dérivés avec comptabilité de couverture	Instruments dérivés sans comptabilité de couverture	30/06/2015		31/12/2015	
		Valeur comptable	Valeur de marché	Valeur comptable	Valeur de marché
	0,1	464,2	464,2	458,4	458,4
		1 115,2	1 115,2	1 137,1	1 137,1
75,8	3,2	86,7	86,7	81,2	81,2
		922,9	922,9	1 146,4	1 146,4
		3 831,6	3 978,1	4 039,9	3 970,5
5,9	27,0	9,1	9,1	14,8	14,8
		2 428,6	2 428,6	1 785,9	1 785,9
109,6	12,9	129,0	129,0	238,9	238,9
		1 051,1	1 051,1	939,7	939,7

- Les instruments financiers dérivés :

La valeur de marché a été fournie par les établissements financiers contreparties aux transactions ou calculée à l'aide de méthodes standards de valorisation intégrant les conditions de marché en date de clôture.

Le Groupe distingue trois catégories d'instruments financiers à partir des deux modes de valorisation utilisés (prix cotés et techniques de valorisation) et s'appuie sur cette classification, en conformité avec les normes comptables internationales, pour exposer les caractéristiques des instruments financiers comptabilisés au bilan à la juste valeur par résultat en date d'arrêté :

Catégorie de niveau 1 : instruments financiers faisant l'objet de cotations sur un marché actif ;

Catégorie de niveau 2 : instruments financiers dont l'évaluation à la juste valeur fait appel à des techniques de valorisation reposant sur des paramètres de marché observables ;

Catégorie de niveau 3 : instruments financiers dont l'évaluation à la juste valeur fait appel à des techniques de valorisation reposant sur des paramètres non observables (paramètres dont la valeur résulte d'hypothèses ne reposant pas sur des prix de transactions observables sur les marchés sur le même instrument ou sur des données de marché observables disponibles en date de clôture) ou qui ne le sont que partiellement.



Note 17 *Endettement financier net*

L'endettement financier net du Groupe s'établit comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Dettes financières brutes	6 098,9	6 260,2	5 825,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(1 032,3)	(922,9)	(1 146,4)
Endettement financier net	5 066,6	5 337,3	4 679,4

Note 18 *Tableau des flux de trésorerie*

La trésorerie nette des découverts bancaires s'élève au 30 juin 2016 à 828,3 millions d'euros et correspond au montant de la trésorerie et équivalents de trésorerie présenté dans le tableau des flux de trésorerie.

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Trésorerie et équivalents de trésorerie du bilan	1 032,3	922,9	1 146,4
Découverts bancaires	(204,0)	(306,4)	(243,5)
Trésorerie et équivalents de trésorerie du tableau des flux de trésorerie	828,3	616,5	902,9

18.1. Acquisitions et cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles

Les acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles s'élèvent à 224,0 millions d'euros sur le premier semestre 2016 (303,0 millions d'euros sur le premier semestre 2015).

Le montant des investissements en location-financement n'est pas significatif tant au premier semestre 2016 qu'au premier semestre 2015.

Les cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles s'élèvent à 4,4 millions d'euros sur le premier semestre 2016 (42,2 millions sur le premier semestre 2015).

18.2. Acquisitions et cessions de filiales

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2016	30/06/2015	31/12/2015
Acquisitions de filiales nettes de la trésorerie acquise	(6,3)	0,0	(20,2)
Cessions de filiales nettes de la trésorerie cédée	(6,1)	(2,9)	(5,4)
Total	(12,4)	(2,9)	(25,6)

Sur le premier semestre 2016, les acquisitions et cessions de filiales incluent principalement la cession de la marque Electric.

Pour les activités cédées ayant fait l'objet d'un retraitement selon la norme IFRS 5, les impacts de la trésorerie cédée sont présentés sur la ligne « Flux nets liés aux activités abandonnées ».



18.3. Acquisitions ou cessions d'actions d'autocontrôle

Sur le premier semestre 2016, l'incidence des acquisitions ou cession d'actions d'autocontrôle correspond :

- à l'acquisition de 1 122 854 titres et à la cession de 1 122 854 titres Kering auto-détenus dans le cadre du contrat de liquidité à hauteur d'un montant net de 0,6 millions d'euros ;
- à l'acquisition de 1 304 titres Kering en vue de leur attribution aux salariés dans le cadre du dernier plan d'actions gratuites de 2012 à hauteur de (0,2) millions d'euros.

18.4. Émission et remboursement d'emprunts

Les émissions d'emprunts incluent principalement la première transaction obligataire à 10 ans de Kering SA pour un montant de 500 millions d'euros au taux de 1,25% et dont le règlement/livraison a été effectué le 10 mai 2016.

Aucun remboursement d'emprunts obligataires n'a eu lieu sur le premier semestre 2016.

Les variations des autres dettes portent principalement sur les émissions et les remboursements des billets de trésorerie de Kering Finance.

Note 19 Evolution des Passifs éventuels, engagements contractuels non comptabilisés et risques éventuels

19.1. Engagements donnés ou reçus suite à des cessions d'actifs

Au cours du premier semestre 2016, les engagements donnés et reçus suite à des cessions d'actifs ont évolué comme ci-dessous par rapport à ceux décrits dans la Note 34 du Document de Référence 2015.

Cessions	Garantie de passif
Mars 2016	
Cession d'Electric	Garanties de passif usuelles en ce qui concerne certaines déclarations fondamentales notamment sur l'organisation, la capitalisation et les pouvoirs. Garanties limitées à la connaissance qu'en avait le vendeur notamment sur les assurances, les litiges et les aspects fiscaux. Le montant de ces garanties n'est pas plafonné.

19.2. Autres évolutions

A la connaissance du Groupe, il n'existe pas d'autres évolutions significatives des autres engagements donnés et reçus par le Groupe ainsi que des passifs éventuels.



Note 20 Parties liées ayant un contrôle sur le groupe

La société Kering est contrôlée par Artémis, elle-même détenue en totalité par la société Financière Pinault. Au 30 juin 2016, le groupe Artémis détient 40,9 % du capital et 57,4 % des droits de vote de Kering.

Les principales opérations de l'exercice, entre l'ensemble des sociétés consolidées du groupe Kering et la société Artémis, sont les suivantes :

- versement du solde du dividende de l'exercice 2015 soit 129,0 millions d'euros, un acompte sur dividende de 77,5 millions d'euros ayant été mis en paiement en janvier 2016 (207,6 millions d'euros pour 2014) ;
- constatation, pour le premier semestre 2016, d'une redevance de 1,6 million d'euros (1,4 million d'euros versés au titre du premier semestre 2015) au titre, d'une part, d'une mission de conseil et d'étude en matière de développement et d'appui dans la réalisation d'opérations complexes et, d'autre part, de la fourniture d'opportunités de développement, d'affaires ou de facteurs de réduction des coûts ; cette rémunération fait l'objet d'une convention examinée par le Comité d'audit et autorisée par le Conseil d'administration.

Note 21 Événements postérieurs à la clôture

Aucun événement significatif n'est intervenu entre le 30 juin 2016 et la date d'arrêté des comptes par le Conseil d'administration du 28 juillet 2016.

3. *Rapport des Commissaires aux Comptes sur l'information financière semestrielle*

Période du 1er janvier au 30 juin 2016

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos Assemblées générales et en application de l'article L.451-1-2 III du Code monétaire et financier, nous avons procédé à :

- l'examen limité des comptes semestriels consolidés résumés de la société Kering, relatifs à la période du 1er janvier au 30 juin 2016, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la vérification des informations données dans le rapport semestriel d'activité.

Ces comptes semestriels consolidés résumés ont été établis sous la responsabilité du Conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre examen limité, d'exprimer notre conclusion sur ces comptes.

1. Conclusion sur les comptes

Nous avons effectué notre examen limité selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. Un examen limité consiste essentiellement à s'entretenir avec les membres de la direction en charge des aspects comptables et financiers et à mettre en œuvre des procédures analytiques. Ces travaux sont moins étendus que ceux requis pour un audit effectué selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. En conséquence, l'assurance que les comptes, pris dans leur ensemble, ne comportent pas d'anomalies significatives obtenue dans le cadre d'un examen limité est une assurance modérée, moins élevée que celle obtenue dans le cadre d'un audit.

Sur la base de notre examen limité, nous n'avons pas relevé d'anomalies significatives de nature à remettre en cause la conformité des comptes semestriels consolidés résumés avec la norme IAS 34 – norme du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne relative à l'information financière intermédiaire.

2. Vérification spécifique

Nous avons également procédé à la vérification des informations données dans le rapport semestriel d'activité commentant les comptes semestriels consolidés résumés sur lesquels a porté notre examen limité. Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes semestriels consolidés résumés.

Paris La Défense et Neuilly-sur-Seine, le 28 juillet 2016

Les Commissaires aux Comptes

KPMG Audit

Deloitte & Associés

Département de KPMG SA

Isabelle Allen

Grégoire Menou

Frédéric Moulin

Stéphane Rimbeuf



4. Déclaration des responsables du rapport financier semestriel

Nous attestons qu'à notre connaissance, les comptes consolidés résumés pour le semestre écoulé sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation, et que le rapport semestriel d'activité présente un tableau fidèle des événements importants survenus pendant les six premiers mois de l'exercice, de leur incidence sur les comptes semestriels, des principaux risques et des principales incertitudes pour les six mois restants de l'exercice, ainsi que des principales transactions entre parties liées.

Fait à Paris, le 28 juillet 2016

Jean-François Palus, Directeur Général délégué

Jean-Marc Duplax, Directeur Financier Groupe



Société anonyme au capital de 505 065 960 euros

Siège social : 40 rue de sèvres, 75007 Paris

552 075 020 RCS Paris

Tél. : +33 (0)1 45 64 61 00

kering.com

Ce document a été réalisé par un imprimeur éco-responsable diplômé Imprim'Vert
sur du papier certifié PEFC fabriqué à partir de bois issu de forêts gérées durablement.

Empowering Imagination