

The image features a large, light gray rectangular frame. A diagonal line runs from the top-right corner to the bottom-left corner. A second diagonal line runs from the top-left corner to the bottom-right corner, intersecting the first diagonal line. The word "KERING" is centered within the frame, positioned above a stylized logo.

KERING





**Chapitre 1**

Kering au premier semestre 2017 – Chiffres clés	3
---	---

**Chapitre 2**

Eléments financiers du premier semestre 2017	6
1. Rapport d'activité	6
Faits marquants du semestre	6
Activité du premier semestre 2017	7
Performances opérationnelles par marque	13
Structure financière au 30 juin 2017	35
Définitions des indicateurs financiers non définis par les normes IFRS	43
2. Comptes consolidés résumés	45
Compte de résultat consolidé	45
Etat du résultat global consolidé	46
Etat de la situation financière consolidée	47
Tableau des flux de trésorerie consolidés	48
Variation des capitaux propres consolidés	49
Notes annexes résumées aux états financiers consolidés	50
3. Rapport des Commissaires aux Comptes	72
4. Déclaration des Responsables du Rapport Financier Semestriel	73





# Kering au premier semestre 2017

## Chiffres clés

### Chiffres clés consolidés du Groupe

<i>(en millions d'euros)</i>	1 <sup>er</sup> semestre 2017	1 <sup>er</sup> semestre 2016	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	7 296,2	5 692,9	+ 28,2 %
<b>EBITDA</b>	1 526,0	1 010,7	+ 51,0 %
<i>Marge d'EBITDA (en % du chiffre d'affaires)</i>	20,9 %	17,8%	+ 3,1 pts
<b>Résultat opérationnel courant</b>	1 274,1	811,1	+ 57,1 %
<i>Taux de marge opérationnelle courante (en % du chiffre d'affaires)</i>	17,5 %	14,2%	+ 3,3 pts
<b>Résultat net part du Groupe</b>	825,8	464,9	+ 77,6 %
<b>dont activités poursuivies hors éléments non courants</b>	872,3	520,9	+ 67,4 %
<b>Investissements opérationnels bruts <sup>(1)</sup></b>	283,0	224,0	+ 26,3 %
<b>Cash-flow libre opérationnel <sup>(2)</sup></b>	717,9	323,2	+ 122,1 %
<b>Endettement financier net <sup>(3)</sup></b>	4 572,5	5 066,6	- 9,8 %

<b>Données par action (en euros)</b>	1 <sup>er</sup> semestre 2017	1 <sup>er</sup> semestre 2016	Variation
Résultat net part du Groupe	6,55 €	3,69 €	+ 77,5 %
dont activités poursuivies hors éléments non courants	6,92 €	4,13 €	+ 67,5 %

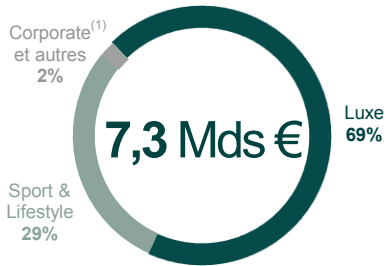
<sup>(1)</sup> Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles.

<sup>(2)</sup> Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles – acquisitions nettes d'immobilisations corporelles et incorporelles.

<sup>(3)</sup> Endettement financier net défini en page 44.

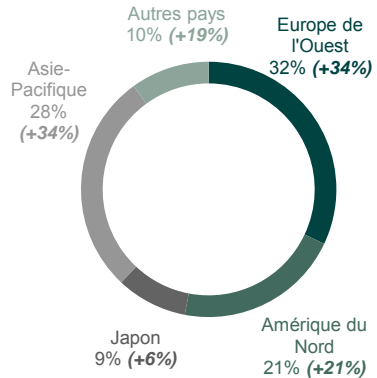


## Répartition du chiffre d'affaires par activité



(1) Corporate et autres défini en page 33.

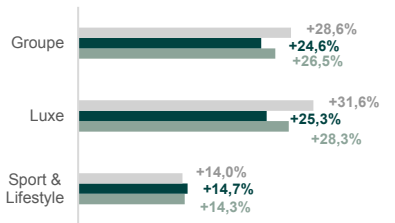
## Répartition du chiffre d'affaires par zone géographique



% du CA et (% croissance comparable (2))

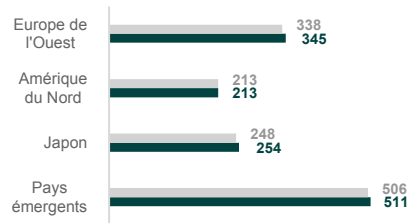
## Variation du chiffre d'affaires par trimestre et par activité

Variation en comparable (2)



■ 1er trimestre 2017 ■ 2ème trimestre 2017 ■ 1er semestre 2017

## Nombre de magasins par zone géographique (activités Luxe)



■ Total au 31 déc 2016 : 1 305 ■ Total au 30 juin 2017 : 1 323

(2) Chiffre d'affaires en comparable défini en page 43.



## Répartition du résultat opérationnel courant par activité <sup>(1)</sup>



<sup>(1)</sup> Hors Corporate.

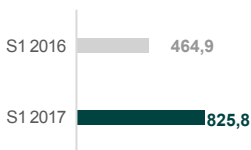
## Résultat opérationnel courant : variation et taux de marge

(en millions d'euros)

	Résultat opérationnel courant	Variation en publié (en %)	Taux de marge opérationnel courante	
			(en %)	Variation
Luxe	1 254	+49,4%	24,9%	+3,2 pts
Sport & Lifestyle	110	+128,7%	5,3%	+2,6 pts
Corporate & autres	(90)	-17,6%	-	-
<b>Groupe</b>	<b>1 274</b>	<b>+57,1%</b>	<b>17,5%</b>	<b>+3,3 pts</b>

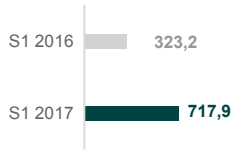
## Résultat net part du Groupe

(en millions d'euros)



## Cash-flow libre opérationnel <sup>(2)</sup>

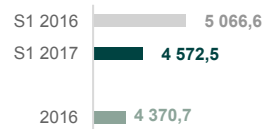
(en millions d'euros)



<sup>(2)</sup> Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles – acquisitions nettes d'immobilisations corporelles et incorporelles.

## Endettement financier net <sup>(3)</sup>

(en millions d'euros)



<sup>(3)</sup> Endettement financier net défini en page 44.



# *Eléments financiers du premier semestre 2017*

## *1. Rapport d'activité*

### *Faits marquants du semestre*

---

#### *Kering Eyewear – Accord stratégique avec le groupe Richemont*

Kering a annoncé le 1<sup>er</sup> juin 2017 que Kering Eyewear et la Maison Cartier, détenue par Compagnie Financière Richemont, ont finalisé leur accord stratégique pour développer la catégorie Eyewear, selon les termes annoncés le 21 mars 2017. Cet accord vise à associer les opérations afin de créer une plateforme performante pour le développement, la fabrication et la commercialisation à l'échelle mondiale des collections de lunettes Cartier.

Selon les termes de cet accord, Richemont a pris une participation minoritaire au capital de Kering Eyewear, société spécialisée entièrement dédiée à l'activité Eyewear de douze marques du groupe Kering (Gucci, Bottega Veneta, Saint Laurent, Alexander McQueen, Brioni, Christopher Kane, McQ, Stella McCartney, Tomas Maier, Boucheron, Pomellato et Puma). Kering Eyewear intégrera notamment dans ses activités l'entité Manufacture Cartier Lunettes de Sucy-en-Brie (France).

La présentation de la collection de lunettes Cartier Printemps-Eté 2018 à l'occasion du prochain Mondial de l'Optique Silmo à Paris (du 6 au 9 octobre 2017), marquera le lancement officiel de ce partenariat.

L'entité Manufacture Cartier Lunettes sera consolidée au second semestre 2017.

#### *Changement managérial et transition créative chez Brioni*

Brioni a annoncé, le 17 mars 2017, la nomination de Fabrizio Malverdi en tant que Directeur Général de Brioni. Le 15 juin 2017, Kering a annoncé la nomination de Nina-Maria Nitsche en tant que Directrice de la création en charge de l'image et des collections de la maison.

#### *Emission obligataire*

Kering a réalisé, le 28 mars 2017, une émission obligataire à taux fixe de 300 millions d'euros, à 10 ans assortie d'un coupon de 1,50% et dont le règlement/livraison a eu lieu le 5 avril 2017.





## Activité du premier semestre 2017

La définition des indicateurs financiers non IFRS est présentée à la fin de ce chapitre en page 43.

### Chiffres clés de l'activité

#### Compte de résultat résumé

(en millions d'euros)	1er semestre 2017	1er semestre 2016	Variation
Chiffre d'affaires	7 296,2	5 692,9	+ 28,2 %
Résultat opérationnel courant	1 274,1	811,1	+ 57,1 %
en % du chiffre d'affaires	17,5%	14,2%	+ 3,3 pts
EBITDA	1 526,0	1 010,7	+ 51,0 %
en % du chiffre d'affaires	20,9%	17,8%	+ 3,1 pts
Autres produits et charges opérationnels non courants	(44,1)	(85,8)	- 48,6 %
Charges financières (nettes)	(112,5)	(100,7)	+ 11,7 %
Impôt sur le résultat	(250,3)	(138,2)	+ 81,1 %
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence	(3,1)	(4,6)	- 32,6 %
Résultat net des activités poursuivies	864,1	481,8	+ 79,3 %
Dont part du Groupe	828,6	464,5	+ 78,4 %
Dont part des intérêts non contrôlés	35,5	17,3	+ 105,2 %
Résultat net des activités abandonnées	(2,8)	0,4	n.a.
Résultat net part du Groupe	825,8	464,9	+ 77,6 %
Résultat net part du Groupe des activités poursuivies hors éléments non courants	872,3	520,9	+ 67,4 %

#### Résultats par action

Résultat net part du Groupe (par action)	6,55 €	3,69 €	+ 77,5 %
Résultat net part du Groupe des activités poursuivies hors éléments non courants (par action)	6,92 €	4,13 €	+ 67,5 %

#### Investissements opérationnels

(en millions d'euros)	1er semestre 2017	1er semestre 2016	Variation
Investissements opérationnels bruts	283,0	224,0	+ 26,3 %

#### Cash-flow libre opérationnel

(en millions d'euros)	1er semestre 2017	1er semestre 2016	Variation
Cash-flow libre opérationnel	717,9	323,2	+ 122,1 %



## Chiffre d'affaires

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2017		1er semestre 2016		Variation réelle	Variation comparable <sup>(1)</sup>
		en %		en %		
Luxe	5 031,2	69%	3 877,9	68%	+ 29,7 %	+ 28,3 %
Sport & Lifestyle	2 086,5	29%	1 796,8	32%	+ 16,1 %	+ 14,3 %
Corporate et autres	178,5	2%	18,2	0%	n.a.	n.a.
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>7 296,2</b>	<b>100%</b>	<b>5 692,9</b>	<b>100%</b>	<b>+ 28,2 %</b>	<b>+ 26,5 %</b>

<sup>(1)</sup> A périmètre et taux de change comparables.

Le chiffre d'affaires consolidé du premier semestre 2017 s'élève à 7 296 millions d'euros en hausse de 28,2% en données publiées et de 26,5% à périmètre et taux de change comparables par rapport au premier semestre 2016.

Les fluctuations des parités monétaires sur le premier semestre 2017 ont affecté positivement le chiffre d'affaires à hauteur de 73 millions d'euros, dont 38 millions d'euros liés à la réévaluation du dollar américain.

## Chiffre d'affaires par zone géographique

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2017		1er semestre 2016		Variation réelle	Variation comparable <sup>(1)</sup>
		en %		en %		
Europe de l'Ouest	2 348,2	32%	1 784,2	31%	+ 31,6 %	+ 33,5 %
Amérique du Nord	1 535,6	21%	1 236,1	22%	+ 24,2 %	+ 20,7 %
Japon	618,4	9%	569,3	10%	+ 8,6 %	+ 6,4 %
<b>Pays matures</b>	<b>4 502,2</b>	<b>62%</b>	<b>3 589,6</b>	<b>63%</b>	<b>+ 25,4 %</b>	<b>+ 24,6 %</b>
Europe de l'Est, Afrique et Moyen-Orient	496,6	7%	395,8	7%	+ 25,5 %	+ 20,4 %
Amérique du Sud	272,3	3%	231,5	4%	+ 17,6 %	+ 16,4 %
Asie-Pacifique (hors Japon)	2 025,1	28%	1 476,0	26%	+ 37,2 %	+ 34,4 %
<b>Pays émergents</b>	<b>2 794,0</b>	<b>38%</b>	<b>2 103,3</b>	<b>37%</b>	<b>+ 32,8 %</b>	<b>+ 29,7 %</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>7 296,2</b>	<b>100%</b>	<b>5 692,9</b>	<b>100%</b>	<b>+ 28,2 %</b>	<b>+ 26,5 %</b>

<sup>(1)</sup> A périmètre et taux de change comparables.

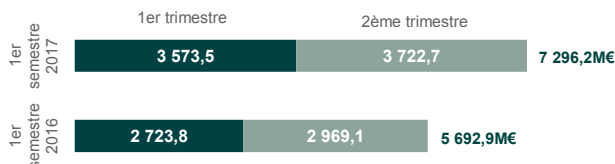
La progression du chiffre d'affaires en comparable est tout aussi soutenue dans les pays matures, tirée par l'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord, que dans les pays émergents qui représentent 38% des ventes avec 28% réalisées en Asie-Pacifique hors Japon.

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



## Chiffre d'affaires trimestriel

### Chiffre d'affaires trimestriel du Groupe



### Chiffre d'affaires trimestriel par activité

(en millions d'euros)	1er trimestre 2017	2ème trimestre 2017	1er semestre 2017
Gucci	1 354,0	1 478,5	2 832,5
Bottega Veneta	280,4	310,0	590,4
Yves Saint Laurent	364,4	346,4	710,8
Autres marques	418,3	479,2	897,5
<b>Luxe</b>	<b>2 417,1</b>	<b>2 614,1</b>	<b>5 031,2</b>
Puma	1 008,9	972,1	1 981,0
Autres marques	55,2	50,3	105,5
<b>Sport &amp; Lifestyle</b>	<b>1 064,1</b>	<b>1 022,4</b>	<b>2 086,5</b>
Corporate et autres	92,3	86,2	178,5
<b>Total Kering</b>	<b>3 573,5</b>	<b>3 722,7</b>	<b>7 296,2</b>

(en millions d'euros)	1er trimestre 2016	2ème trimestre 2016	1er 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
<b>Luxe</b>	<b>1 803,7</b>	<b>2 074,2</b>	<b>3 877,9</b>
Puma	855,9	830,5	1 686,4
Autres marques	57,2	53,2	110,4
<b>Sport &amp; Lifestyle</b>	<b>913,1</b>	<b>883,7</b>	<b>1 796,8</b>
Corporate et autres	7,0	11,2	18,2
<b>Total Kering</b>	<b>2 723,8</b>	<b>2 969,1</b>	<b>5 692,9</b>



<i>(en variation comparable)</i>	Variation 1er trimestre 2017	Variation 2ème trimestre 2017	Variation 1er semestre 2017
Gucci	+ 48,3 %	+ 39,3 %	+ 43,4 %
Bottega Veneta	+ 2,3 %	+ 1,7 %	+ 2,0 %
Yves Saint Laurent	+ 33,4 %	+ 23,7 %	+ 28,5 %
Autres marques	+ 11,1 %	+ 9,1 %	+ 10,1 %
<b>Luxe</b>	<b>+ 31,6 %</b>	<b>+ 25,3 %</b>	<b>+ 28,3 %</b>
Puma	+ 15,3 %	+ 16,1 %	+ 15,7 %
Autres marques	- 6,3 %	- 7,4 %	- 6,8 %
<b>Sport &amp; Lifestyle</b>	<b>+ 14,0 %</b>	<b>+ 14,7 %</b>	<b>+ 14,3 %</b>
<b>Corporate et autres</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
<b>Total Kering</b>	<b>+ 28,6 %</b>	<b>+ 24,6 %</b>	<b>+ 26,5 %</b>

### Résultat opérationnel courant

Sur le premier semestre 2017, la marge brute du Groupe s'est élevée à 4 725 millions d'euros, en hausse de 1 123 millions d'euros, soit + 31,2 % en données publiées par rapport au premier semestre 2016. Sur la même période, les charges opérationnelles ont augmenté de 23,7 % en données publiées.

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2017	1er semestre 2016	Variation
Luxe	1 254,2	839,6	+ 49,4 %
Sport & Lifestyle	110,0	48,1	+ 128,7 %
Corporate et autres	(90,1)	(76,6)	- 17,6 %
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>1 274,1</b>	<b>811,1</b>	<b>+ 57,1 %</b>

Au premier semestre 2017, le résultat opérationnel courant de Kering s'élève à 1 274 millions d'euros, en hausse de 57,1% (en données publiées) par rapport à celui du premier semestre 2016. Le taux de marge opérationnelle du Groupe s'établit à 17,5% avec un taux de marge opérationnelle des activités Luxe en croissance à 24,9%. Le taux de marge opérationnelle des activités Sport & Lifestyle s'établit à 5,3%.

### EBITDA

<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2017	1er semestre 2016	Variation
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>1 274,1</b>	<b>811,1</b>	<b>+ 57,1 %</b>
Dotations nettes courantes aux amortissements et provisions sur actif opérationnel non courant	251,9	199,6	+ 26,2 %
<b>EBITDA</b>	<b>1 526,0</b>	<b>1 010,7</b>	<b>+ 51,0 %</b>



<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1er semestre 2017</b>	<b>1er semestre 2016</b>	<b>Variation</b>
Luxe	1 433,2	986,5	+ 45,3 %
Sport & Lifestyle	145,7	80,1	+ 81,9 %
Corporate et autres	(52,9)	(55,9)	+ 5,4 %
<b>EBITDA</b>	<b>1 526,0</b>	<b>1 010,7</b>	<b>+ 51,0 %</b>

Le ratio d'EBITDA rapporté au chiffre d'affaires est en croissance de 3,1 points en données publiées pour atteindre 20,9% au premier semestre 2017 (17,8% au premier semestre 2016).

### *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 premier semestre 2017, les autres produits et charges opérationnels non courants représentent une charge nette de 44 millions d'euros en nette diminution par rapport au premier semestre 2016 (charge nette de 86 millions d'euros). Ils concernent principalement des charges de restructuration et de dépréciation d'actifs relatives au pôle « Luxe – Couture et Maroquinerie ».

Au premier semestre 2016, les autres produits et charges opérationnels non courants incluaient des charges de restructuration des activités Luxe, des dépréciations d'actifs sur les activités Luxe et les Opérations Industrielles de Kering et des moins-values nettes de cession de titres dont la marque Electric.

Les pertes de Kering Eyewear dans sa phase de montée en puissance, avant l'octroi de la licence Gucci au 1<sup>er</sup> janvier 2017, étaient reconnues en Autres produits et charges opérationnels non courants. A partir de 2017, le résultat opérationnel de Kering Eyewear est présenté en résultat opérationnel courant.

(Cf. comptes semestriels consolidés résumés, Note 5 – Autres produits et charges opérationnels non courants).

### *Charges financières nettes*

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1er semestre 2017</b>	<b>1er semestre 2016</b>	<b>Variation</b>
Coût de l'endettement financier net	67,0	62,3	+ 7,5 %
Autres produits et charges financiers	45,5	38,4	+ 18,5 %
<b>Charges financières nettes</b>	<b>112,5</b>	<b>100,7</b>	<b>+ 11,7 %</b>

Au premier semestre 2017, le coût de l'endettement financier net s'établit à 67 millions d'euros, en augmentation de 7,5% par rapport au premier semestre 2016 (62 millions d'euros). Cette augmentation provient principalement du remboursement de dettes à très court terme (billets de trésorerie) aux taux très faibles, en partie refinancées par l'émission de dettes obligataires à long terme en 2016 et 2017 à des taux plus élevés, sécurisant ainsi le financement du Groupe dans la durée. Ainsi, au cours du premier semestre 2017, la réduction de l'encours moyen d'endettement net ne compense que partiellement la hausse du taux d'intérêt moyen. Plus marginalement, le coût de l'endettement financier net est négativement impacté au cours du premier semestre 2017 par la hausse des taux de financement en dollar américain.



Les autres produits et charges financiers représentent, au premier semestre 2017, une charge nette de 45 millions d'euros, en augmentation de 18,5% par rapport au premier semestre 2016 (38 millions d'euros). Cette augmentation est essentiellement imputable au coût de portage des couvertures de change impacté par la hausse des taux d'intérêts américains et par la volatilité des taux asiatiques conjuguées à des taux d'intérêts négatifs en euro.

(Cf. comptes semestriels consolidés résumés, Note 6 – Charges financières nettes).

### ***Impôt sur le résultat***

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1er semestre 2017</b>	<b>1er semestre 2016</b>	<b>Variation</b>
Charge d'impôt sur résultat courant	(250,7)	(167,6)	+ 49,6 %
Impôt sur éléments non courants	0,4	29,4	- 98,6 %
<b>Charge totale d'impôt</b>	<b>(250,3)</b>	<b>(138,2)</b>	<b>+ 81,1 %</b>
<b>Taux effectif d'impôt</b>	<b>22,4%</b>	<b>22,1%</b>	<b>+ 0,3 pt</b>
<b>Taux d'impôt courant</b>	<b>21,6%</b>	<b>23,6%</b>	<b>- 2,0 pts</b>

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

(Cf. comptes semestriels consolidés résumés, Note 7 – Impôt).

## Performances opérationnelles par marque

### Activités Luxe

(en millions d'euros)	1er semestre 2017	1er semestre 2016	Variation
Chiffre d'affaires	5 031,2	3 877,9	+ 29,7 %
Résultat opérationnel courant	1 254,2	839,6	+ 49,4 %
en % du chiffre d'affaires	24,9%	21,7%	+ 3,2 pts
EBITDA	1 433,2	986,5	+ 45,3 %
en % du chiffre d'affaires	28,5%	25,4%	+ 3,1 pts
Investissements opérationnels bruts	185,0	144,2	+ 28,3 %
Equivalents temps plein moyens	22 719	21 395	+ 6,2 %

Au premier semestre de l'exercice 2017, le marché du Luxe semble enregistrer une reprise après une année 2016 en recul en données publiées et stable à change constant selon les données de Bain Altgamma.

A titre d'illustration, la croissance du marché pour le premier trimestre 2017 serait de l'ordre de 4% mais cette progression masque des situations contrastées.

En effet, dans la continuité des tendances observées progressivement au cours de 2016, la consommation de produits de Luxe par les clients chinois affiche pour le semestre une croissance très robuste qui bénéficie en premier lieu au marché domestique mais aussi aux destinations touristiques. La hausse du marché en Chine continentale tire la performance de la région Asie-Pacifique dans un contexte où l'activité commence à se stabiliser à Hong Kong et Macau.

La croissance en Europe de l'Ouest est également soutenue grâce aux bonnes dynamiques des flux touristiques et de la consommation locale. Selon les données Global Blue, les ventes réalisées avec la clientèle touristique ont progressé de 21% au premier trimestre et de 13% au deuxième trimestre 2017, avec un rebond en France et le maintien de tendances très positives au Royaume-Uni.

En revanche, l'activité en Amérique du Nord a été affectée par l'atonie persistante du marché du Luxe aux Etats-Unis. La dégradation des performances des grands magasins américains, qui constituent des partenaires clés pour la distribution des marques de Luxe, est particulièrement révélatrice à cet égard.

Quant au Japon, après avoir atteint un pic en 2015, le marché est plus ou moins stable, pénalisé par un report des achats des touristes dans d'autres régions.

Les tendances d'activité sont également disparates selon les catégories de produits : elles sont très bien orientées pour les accessoires et la joaillerie et dans une certaine mesure pour le prêt-à-porter. L'activité horlogère semble montrer des signes de stabilisation en dépit d'une forme de volatilité d'un mois à l'autre en fonction du calendrier des livraisons aux distributeurs.

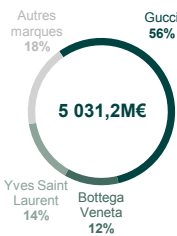
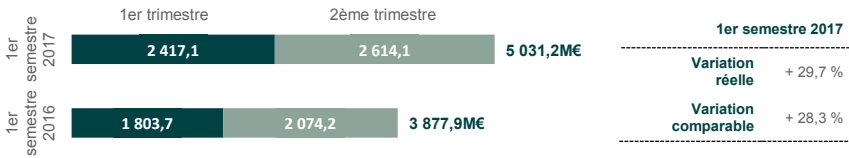
Concernant la distribution, le semestre est marqué par l'accélération de l'e-commerce alors que la performance des comptes *wholesale* s'est encore dégradée dans certaines régions.

Enfin, la volatilité des principales devises a été relativement faible entre le premier semestre 2017 et le premier semestre de l'exercice passé, conduisant au quasi-alignement sur ces six premiers mois de la



croissance publiée et de la croissance à change constant. Malgré le renforcement récent de l'euro, le dollar américain, le won coréen, le dollar de Hong Kong et le yen japonais exprimés en cours moyen se sont appréciés, tirant à la hausse la croissance publiée par rapport à la croissance à change constant (2 à 9 points de croissance selon les devises). L'évolution du yuan et de la livre britannique a joué dans le sens contraire.

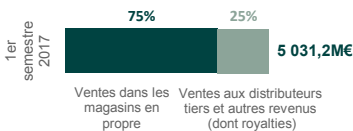
**Chiffre d'affaires**



Les activités Luxe du Groupe, dont le périmètre est inchangé, ont enregistré une croissance exceptionnelle de leur chiffre d'affaires à + 28,3 % à périmètre et taux de change comparables et surperforment encore une fois nettement leur marché.

Sur des bases de comparaison plus élevées, la croissance organique du second trimestre atteint + 25,3 %. Elle s'établissait à + 31,6 % au premier trimestre.

Au premier semestre de 2017, les ventes réalisées dans les magasins gérés en propre et online ont affiché une croissance de + 34,0 %, tirée par les excellentes performances de Gucci, Yves Saint Laurent et Balenciaga dans leurs magasins.



Le chiffre d'affaires des magasins exploités en direct représente 74,9 % de l'activité totale contre 71,5 % au premier semestre 2016. Une telle évolution 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

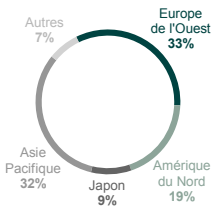
l'expansion du réseau de magasins gérés en propre. Il témoigne également de l'ambition du Groupe de conserver, et développer le cas échéant, un réseau de distributeurs tiers de qualité pour certaines des ses marques, sur certaines catégories de produits et dans certaines régions.

Au premier semestre 2017, les ventes aux distributeurs tiers (*wholesale*) ont progressé de + 14,7 % en comparable. La croissance est soutenue dans tous les principaux marchés *wholesale*, y compris aux Etats-Unis. L'attractivité des marques du Groupe leur permet en effet d'être mises en avant par les distributeurs tiers, qui se montrent toujours plus sélectifs dans leurs achats, et de gagner ainsi des parts de marché.





### Chiffre d'affaires par zone géographique



Comme en 2016, les activités Luxe du Groupe enregistrent au premier semestre de l'exercice une croissance globalement équilibrée entre les marchés matures et les marchés émergents.

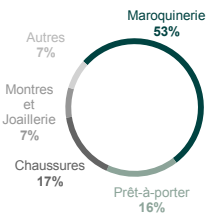
Les ventes dans les pays émergents affichent une hausse de + 31,8 % dont + 33,9 % en Asie-Pacifique. A l'exception de Taiwan, les principaux marchés de cette région, sont en très forte croissance. Le chiffre d'affaires en Chine continentale augmente ainsi de près de 50% tandis que les ventes à Hong Kong et Macau rebondissent avec une croissance à deux chiffres. En dépit de tensions sur les flux touristiques, l'activité en Corée du

Sud, deuxième marché dans les pays émergents, est restée extrêmement soutenue.

Dans les pays matures, la progression de l'activité s'établit à + 26,0 % et s'analyse comme suit par région :

- + 34,6 % en Europe de l'Ouest, avec une croissance très homogène de l'ensemble des grands marchés et des principales nationalités de consommateurs ;
- + 23,0 % en Amérique du Nord ;
- + 7,0 % au Japon.

### Chiffre d'affaires par catégorie de produits



La répartition de plus en plus équilibrée du chiffre d'affaires témoigne de la complémentarité des marques du portefeuille.

Hormis la catégorie montres, dont les ventes sont presque stables, le chiffre d'affaires progresse très fortement pour l'ensemble des principales catégories de produits.

Après un recul en 2016, les revenus tirés des royalties enregistrent une progression très solide grâce à la bonne dynamique de Gucci dans les lunettes suite à la reprise de la licence par Kering Eyewear.

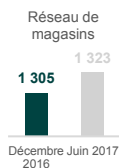
### Résultat opérationnel courant

Au premier semestre 2017, le résultat opérationnel courant des activités Luxe s'établit à 1 254 millions d'euros en très forte progression de + 49,4 % en données publiées par rapport au premier semestre 2016. La profitabilité opérationnelle s'élève à 24,9 %, en hausse de 320 points de base en données publiées. Cette amélioration s'explique essentiellement par la forte augmentation de la profitabilité de Gucci et Yves Saint Laurent. Ces deux marques bénéficient en effet d'un levier opérationnel très favorable résultant d'une accélération des ventes très supérieure à l'expansion de leurs bases de coûts, en lien avec les dépenses réalisées en magasins ou dans le domaine de la communication afin de soutenir la croissance.

Les effets combinés du change et des couvertures de change ont un impact quasiment neutre sur l'évolution du résultat opérationnel sur la période.

L'EBITDA du premier semestre dépasse le milliard d'euros pour s'établir à 1 433 millions d'euros en progression de + 45,3 % par rapport aux six premiers mois de 2016. La marge d'EBITDA gagne 310 points de base pour atteindre 28,5 %.



**Réseau de magasins et investissements opérationnels**

Les investissements opérationnels des activités Luxe s'élevèrent à 185 millions d'euros au premier semestre, en hausse de 41 millions d'euros par rapport à 2016 pour la même période. Exprimés en proportion du chiffre d'affaires semestriel, les investissements opérationnels sont stables et représentent 3,7 % du chiffre d'affaires. Néanmoins, comme en 2016, le second semestre de l'exercice devrait concentrer une majorité des investissements opérationnels.

Au 30 juin 2017, les activités Luxe disposaient d'un réseau de 1 323 magasins exploités en propre dont 812 (61 %) dans les pays matures et 511 dans les pays émergents. En net, le réseau compte 18 magasins de plus (+ 1,4 %). La progression du semestre est en grande partie imputable à l'extension programmée du réseau d'Yves Saint Laurent.

**Gucci**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1er semestre 2017</b>	<b>1er semestre 2016</b>	<b>Variation</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 832,5</b>	<b>1 947,5</b>	<b>+ 45,4 %</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>907,3</b>	<b>536,9</b>	<b>+ 69,0 %</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<b>32,0%</b>	<b>27,6%</b>	<b>+ 4,4 pts</b>
EBITDA	1 007,4	611,3	+ 64,8 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<b>35,6%</b>	<b>31,4%</b>	<b>+ 4,2 pts</b>
Investissements opérationnels bruts	77,0	70,5	+ 9,2 %
Equivalents temps plein moyens	11 059	10 114	+ 9,3 %

Gucci a réalisé un excellent premier semestre à tous égards. La marque surperforme très nettement le marché du Luxe, dépasse ses objectifs financiers et poursuit la mise en œuvre des plans d'action visant à supporter dans la durée sa dynamique de croissance.

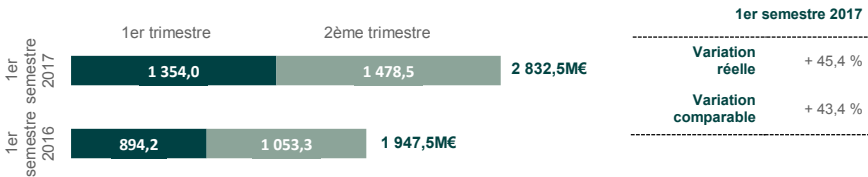
Les succès et développements les plus marquants des six premiers mois de l'exercice 2017 sont notamment les suivants :

- La refonte de l'offre produits est presque entièrement finalisée : dans toutes les catégories, la nouvelle esthétique pensée par Alessandro Michele s'est substituée aux anciens styles ; la réception des clients et des distributeurs est extrêmement positive comme en témoignent les chiffres de ventes ; néanmoins, le travail approfondi des équipes de merchandising de la marque doit permettre à plus long terme de maximiser le potentiel de croissance de chaque catégorie en adaptant constamment l'offre produits.
- Les défilés et les collections présentés par Gucci sont accueillis avec toujours autant d'enthousiasme, consolidant ainsi sa position de marque de référence dans l'univers de la mode et du luxe.
- La désirabilité retrouvée de la marque et le renouvellement de l'offre ont conduit Gucci depuis le dernier trimestre 2016 à cesser toute activité promotionnelle dans ses magasins.
- Le programme de montée en puissance du nouveau concept de magasin s'est poursuivi avec 23 magasins développés ou convertis à ce concept au cours du semestre.



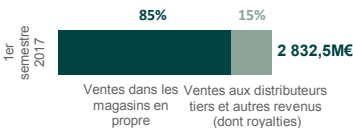
- La diffusion de la nouvelle image de la marque passe aussi par l'animation des magasins, l'élévation de l'expérience client et des actions de communication plus cohérentes et plus ciblées ; ces initiatives reposent notamment sur de nouvelles collaborations que ce soit en matière de distribution (partenariat avec Farfetch pour des livraisons en moins de 90 minutes, collection capsule avec Mr Porter), de design ou de création de contenus. A cet égard, Gucci a beaucoup investi dans la production d'images et de films pour enrichir régulièrement sa communication digitale.
- Le digital est d'ailleurs au cœur de la stratégie de la marque. Gucci a poursuivi son travail d'optimisation et de déploiement de sa plateforme online, Gucci.com. La marque vient ainsi de lancer son activité d'e-commerce en Chine début juillet. Pour le semestre, les ventes en ligne de Gucci affichent une croissance de plus de 60%.

### Chiffre d'affaires



Au premier semestre 2017, Gucci a réalisé un chiffre d'affaires de 2 832 millions d'euros, en progression de + 43,4 % à taux de change comparables par rapport aux six premiers mois de 2016.

La croissance au second trimestre s'établit à + 39,3 %, une performance remarquable compte tenu de bases de comparaison plus élevées et aussi de l'absence d'activité promotionnelle alors que le second trimestre 2016 avait encore bénéficié de l'impact positif de soldes. Au premier trimestre, la croissance ressortait à + 48,3 %.

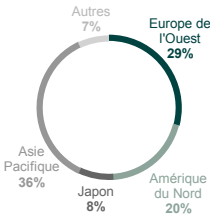


Les ventes dans les magasins exploités en propre ont progressé de + 46,2 % à change constant sur le semestre, portées par une amélioration continue du trafic et de la productivité en magasins. Cette performance s'apprécie également au regard du nombre de magasins qui est en légère baisse.

Les ventes aux distributeurs tiers affichent une croissance de + 32,7 % en comparable. Retraitée des performances négatives de l'horlogerie de la marque qui est encore en phase de repositionnement de son offre, l'activité *wholesale* progresse au même rythme que l'activité dans les magasins exploités en propre. Tous les grands marchés sont en croissance et la marque continue de gagner des parts de marché auprès des distributeurs.



### Chiffre d'affaires par zone géographique



Compte tenu de la part de la distribution en propre dans les ventes de Gucci (84,7 %), l'analyse du chiffre d'affaires par zone géographique se rapporte à l'activité en magasins.

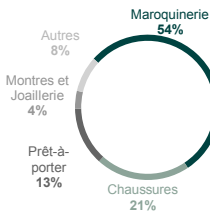
Dans les pays matures, c'est en Europe de l'Ouest que l'activité dans les magasins gérés en propre progresse le plus par rapport au premier semestre 2016. Le chiffre d'affaires ressort en effet en hausse de + 66,2 % en comparable. En élargissant et en rajeunissant sa base de clients, Gucci a bénéficié d'un regain de consommation de la part de la clientèle locale et a su se positionner, grâce à son attractivité renouvelée, comme une des marques les plus achetées par les touristes visitant l'Europe.

En Amérique du Nord, les ventes en comparable progressent de + 36,6 %, portées par le succès rencontré par la marque auprès des *millenials* mais aussi auprès d'une clientèle plus traditionnelle grâce à la largeur et à la profondeur de l'offre de produits.

Au Japon, les ventes en magasins enregistrent une croissance très soutenue de + 15,8 % en comparable. Cette performance confirme que les actions sur la communication et le merchandising lancées au cours de l'exercice 2016 afin de mieux faire accepter la nouvelle esthétique de la marque auprès de la clientèle locale ont porté leurs fruits.

Dans les pays émergents, le chiffre d'affaires progresse de + 48,5 % à change constant. Toutes les régions contribuent à cette excellente performance, dont l'Asie-Pacifique où l'activité est en hausse de + 50,7 %. La croissance en Chine continentale et en Corée dépasse 50%. Hong Kong comme Macau enregistrent en outre une très forte progression de leurs ventes.

### Chiffre d'affaires par catégorie de produits



Dans un contexte où le renouvellement de l'offre a été quasiment finalisé, toutes les principales catégories de produits contribuent à la croissance des ventes dans les magasins en propre au premier semestre.

Pour la maroquinerie, la refonte de l'offre et le remplacement des anciennes collections ont été finalisés en 2016 pour ce qui concerne les sacs à main. Les ventes des six premiers mois 2017 confirment le succès des nouvelles lignes et des *carryovers* conçus par Alessandro Michele. Les collections de petite maroquinerie et de bagagerie ont été revisitées plus tard dans le processus de transformation de la marque mais les

chiffres du premier semestre 2017 sont très positifs et montrent que le travail de repositionnement de l'offre sur ces catégories porte ses fruits.

Les ventes de prêt-à-porter continuent de progresser très fortement avec une croissance en magasins désormais très homogène entre l'offre pour femme et celle pour homme.

L'excellente dynamique des ventes de la catégorie chaussures se poursuit et doit beaucoup aux nouveaux modèles présentés chaque saison depuis la collection Croisière 2016.

Les revenus issus des royalties progressent à nouveau grâce à la refonte de l'offre lunettes suite à la reprise de la licence par Kering Eyewear depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017. Sur la catégorie parfums et cosmétiques, la baisse des royalties se poursuit dans l'attente de lancements et d'animation de l'offre existante par Coty après son rachat de Procter & Gamble Prestige finalisé en octobre 2016. C'est

notamment au cours du second semestre que sera commercialisé le premier parfum élaboré avec Alessandro Michele (Gucci Bloom).

### Résultat opérationnel courant

Au premier semestre 2017, le résultat opérationnel courant de Gucci s'établit à 907 millions d'euros, en progression de + 69,0 % en données publiées. La marge opérationnelle de Gucci gagne 440 points de base pour atteindre le niveau record de 32,0 %.

Cette amélioration très substantielle s'explique en partie par une légère progression de la marge brute compte tenu de l'excellente dynamique des ventes en magasins et de l'absence d'activités promotionnelles. Elle bénéficie principalement d'un effet de levier favorable avec une augmentation du chiffre d'affaires très supérieure à celle des charges opérationnelles. Gucci a pourtant continué à investir pour soutenir le développement de la marque en accroissant le budget de dépenses en magasins, en matière de communication et de systèmes d'information en lien avec la digitalisation accélérée du secteur. Ces initiatives se sont accompagnées d'un contrôle des coûts strict pour les autres lignes de dépenses.

Au premier semestre 2017, l'EBITDA de Gucci dépasse le milliard d'euros avec une marge d'EBITDA de 35,6 %.

### Réseau de magasins et investissements opérationnels



A fin juin 2017, Gucci exploite 514 magasins en direct, dont 214 dans les pays émergents. Au cours du semestre, Gucci a fermé en net 6 magasins. La marque dispose en effet d'un réseau de magasins globalement adapté en nombre et privilégie la croissance organique en poursuivant son programme de rénovation du parc de magasins existant.

Au cours du semestre écoulé, les investissements opérationnels bruts de Gucci s'élèvent à 77 millions d'euros en hausse de 9,2 % par rapport aux six premiers mois de 2016. Cette enveloppe d'investissements intègre pour une large part le programme de rénovation visant à installer progressivement le nouveau concept de magasins dans l'ensemble du réseau de magasins. Le programme d'investissements opérationnels de la marque devrait s'intensifier au second semestre 2017.



**Bottega Veneta**

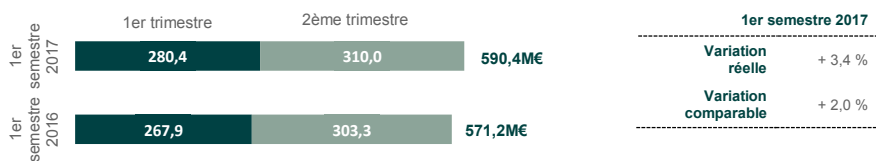
<i>(en millions d'euros)</i>	1er semestre 2017	1er semestre 2016	Variation
Chiffre d'affaires	590,4	571,2	+ 3,4 %
Résultat opérationnel courant	147,5	145,1	+ 1,7 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	25,0%	25,4%	- 0,4 pt
EBITDA	169,9	167,0	+ 1,7 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	28,8%	29,2%	- 0,4 pt
Investissements opérationnels bruts	20,8	14,9	+ 39,6 %
Equivalents temps plein moyens	3 355	3 457	- 3,0 %

En 2016, la direction générale de la marque a engagé la mise en œuvre de plans d'actions visant :

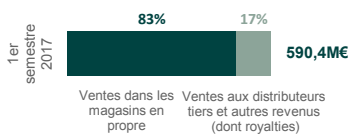
- à redynamiser l'offre de maroquinerie ;
- à développer les autres catégories de produits ;
- à garantir l'exclusivité de Bottega Veneta en optimisant la distribution ;
- et à améliorer la pénétration de la marque auprès de la clientèle locale dans les marchés matures grâce à une communication plus efficiente.

Dans un environnement plus favorable pour le marché du Luxe, la performance semestrielle de Bottega Veneta est satisfaisante et révèle des signes encourageants quant à la qualité et la rapidité d'exécution des plans d'actions.

Ceux-ci s'inscrivent néanmoins dans la durée et les résultats du premier semestre confirment que 2017 devrait être une année de transition et de consolidation pour la marque.

**Chiffre d'affaires**

Au premier semestre, le chiffre d'affaires de Bottega Veneta progresse de + 2,0 % en données comparables.



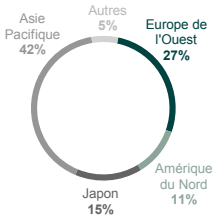
En lien avec son positionnement exclusif et haut de gamme, Bottega Veneta privilégie la distribution de ses produits dans le réseau de points de vente exploités en propre qui contribuent à 83,3 % de l'activité du semestre. Sur la période, au premier comme au second trimestre, le chiffre d'affaires dans les magasins de la marque enregistre une



croissance plutôt solide de + 3,6 %. Cette performance s'apprécie au regard de la décision de réduire significativement le périmètre et l'ampleur des actions promotionnelles afin de protéger l'exclusivité de la marque.

Les ventes aux distributeurs tiers reculent de – 5,1 % pour les six premiers mois de 2017. Comme en 2016, la réorganisation de ce canal de distribution vise à contenir le risque de saturation dans les points de vente et à ne travailler qu'avec les partenaires les plus qualitatifs.

### Chiffre d'affaires par zone géographique



Compte tenu de la part de la distribution en propre dans les ventes de la marque, l'analyse du chiffre d'affaires par zone géographique se rapporte à l'activité en magasins.

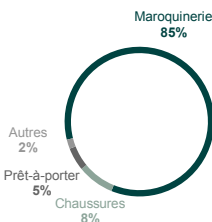
L'Europe de l'Ouest est la région où l'activité de Bottega Veneta est la plus dynamique. Le chiffre d'affaires y progresse de + 13,7 % en données comparables, tiré notamment par la forte augmentation des ventes auprès des clientèles locales sur les principaux marchés de la zone.

Au Japon, les tendances baissières constatées tout au long de 2016 sous l'effet du recul des achats réalisés par les touristes chinois se sont confirmées au cours du semestre écoulé. Les ventes sont en retrait de – 2,1 % avec une quasi-stabilité de l'activité réalisée avec les clients japonais.

En Amérique du Nord, la marque reste négativement impactée par la faiblesse des flux touristiques et par la politique promotionnelle agressive des *department stores*, en dépit de tendances plus encourageantes au second trimestre. Sur l'ensemble du semestre, les ventes reculent de – 6,7 %.

Dans les pays émergents, les ventes de la marque progressent de + 3,4 % en comparable. Sur le semestre, la croissance des ventes est solide en Corée du Sud et en Chine continentale malgré un ralentissement au second trimestre, dû en grande partie à des bases de comparaison plus élevées et à la réduction drastique des activités promotionnelles par rapport à 2016. 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.

### Chiffre d'affaires par catégorie de produits



En magasins, toutes les catégories de produits enregistrent une progression de leur chiffre d'affaires. La croissance est particulièrement soutenue pour le prêt-à-porter et les chaussures, confirmant de la sorte la pertinence des développements entrepris depuis plusieurs années sur ces catégories.

En maroquinerie, qui reste le cœur de métier de Bottega Veneta, les ventes de sacs à main sont en hausse, notamment celles des *carryovers*, grâce à une animation réussie des lignes iconiques. La petite maroquinerie et l'offre pour hommes connaissent en revanche des évolutions plus contrastées.

Globalement, la décision de réviser la politique de soldes a pesé sur la performance à court terme de la maroquinerie.



### Résultat opérationnel courant

Au premier semestre 2017, le résultat opérationnel courant de Bottega Veneta s'établit à 147 millions d'euros, en légère progression de 2 millions d'euros par rapport au premier semestre 2016. La profitabilité opérationnelle s'établit ainsi à 25,0 %. Son recul est contenu à 40 points de base en données publiées. Cette faible dilution résulte de l'augmentation ciblée et maîtrisée de certaines charges opérationnelles liées aux initiatives engagées pour faire franchir à la marque 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 170 millions d'euros. La marge d'EBITDA recule de 40 points de base pour s'établir à 28,8 %, un niveau qui reste néanmoins très élevé au sein du secteur.

### Réseau de magasins et investissements opérationnels



Au 30 juin 2017, la distribution en propre repose sur 260 magasins, dont 113 dans les pays émergents. Au cours du semestre écoulé, la marque a ouvert en net 5 points de vente. Le travail de rationalisation engagé sur le réseau de magasins ne doit en effet pas se limiter à des fermetures mais implique également des relocalisations, l'ouverture d'un nombre restreint de *flagships* et le développement de certaines régions ou certains réseaux comme le *travel retail*.

Dans ce contexte et compte tenu des besoins de rénovation du réseau de magasins existants, Bottega Veneta a augmenté son budget d'investissements opérationnels. Ils s'élèvent à 21 millions d'euros au 30 juin 2017, en hausse de 6 millions d'euros par rapport à 2016 où le niveau des investissements opérationnels avait atteint un point particulièrement bas.

### Yves Saint Laurent

(en millions d'euros)	1er semestre 2017	1er semestre 2016	Variation
Chiffre d'affaires	710,8	547,9	+ 29,7 %
Résultat opérationnel courant	163,5	109,0	+ 50,0 %
en % du chiffre d'affaires	23,0%	19,9%	+ 3,1 pts
EBITDA	186,6	129,0	+ 44,7 %
en % du chiffre d'affaires	26,3%	23,5%	+ 2,8 pts
Investissements opérationnels bruts	30,6	18,3	+ 67,2 %
Equivalents temps plein moyens	2 486	2 129	+ 16,8 %

Depuis 2016, Yves Saint Laurent est devenue la seconde marque au sein des activités Luxe par la taille de son chiffre d'affaires. Elle confirme ce semestre sa trajectoire de croissance des ventes et de sa profitabilité.

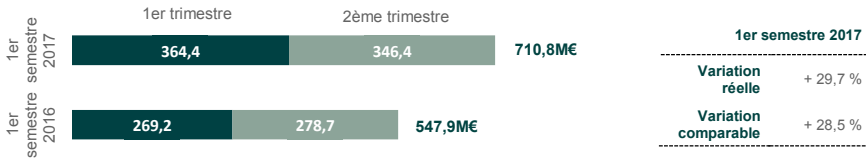
C'est aussi un semestre où la première collection de prêt-à-porter femme d'Anthony Vaccarello (Été 2017) a été commercialisée avec succès. La collection Automne 2017 a, quant à elle, commencé à être livrée en magasin à la fin du second trimestre.



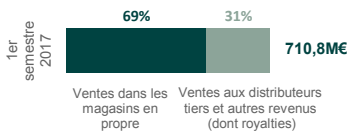


Dans la continuité et le respect des codes et de l'histoire de la maison Saint Laurent, une nouvelle direction artistique revisite ainsi l'offre de produits, en commençant avec le prêt-à-porter et les chaussures. Cette transition est gérée et suivie avec le plus grand soin par la Direction Générale de la marque.

### Chiffre d'affaires



Malgré des bases de comparaison élevées, la croissance enregistrée au premier semestre 2017 s'élève à + 28,5 % et dépasse celle relevée pour la même période en 2016 (+ 24,3 %). Avec une progression de + 23,7 % au second trimestre, la marque enregistre un quinzième trimestre consécutif de croissance à plus de 20%.

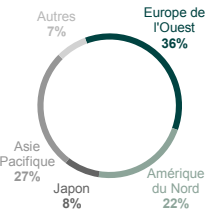


Le chiffre d'affaires réalisé dans les magasins de la marque progresse de + 30,7 % en comparable au premier semestre 2017, porté par une croissance des ventes à magasin constant qui reste extrêmement solide. Cette performance repose en premier lieu sur la désirabilité intacte de la marque et sur la qualité du réseau de

magasins pour lequel Yves Saint Laurent a consenti des investissements importants depuis près de cinq ans. La marque a veillé en outre à poursuivre les actions visant à l'efficacité en matière d'allocation et de réapprovisionnement des produits dans les points de vente et à l'excellence de l'expérience client en magasin.

Les ventes aux distributeurs tiers enregistrent une progression de + 21,1 % en comparable sur le semestre. La livraison au premier trimestre des collections Été 2017 a amplifié la performance de cette période tandis que les livraisons des collections Automne-Hiver 2017 ont débuté en fin de second trimestre. L'activité *wholesale* reste évidemment stratégique pour Yves Saint Laurent car très complémentaire de sa distribution en propre.

### Chiffre d'affaires par zone géographique



Compte tenu de la part croissante de la distribution en propre dans les ventes de la marque (69,4 %), l'analyse du chiffre d'affaires par zone géographique se rapporte à l'activité en magasins.

Au cours de la période, Yves Saint Laurent a vu son chiffre d'affaires progresser dans toutes les grandes zones géographiques.

L'activité sur les marchés historiques progresse de + 25,1 % 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,

dans un contexte de rebond des flux touristiques en 2017. C'est particulièrement vrai en Europe de l'Ouest où la marque enregistre une progression de ses ventes en magasin de + 38,8 %. La performance

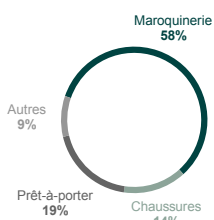


reste très soutenue en Amérique du Nord avec une croissance de + 17,1 %. Au Japon, les ventes progressent de + 5,5 % mais pâtissent d'un environnement moins porteur pour les marques de Luxe et d'un délai d'acceptation des nouvelles directions artistiques traditionnellement plus long que dans d'autres régions.

La croissance des ventes en magasin dans les pays émergents s'établit à + 40,9 %. En Asie-Pacifique, qui concentre plus des trois-quarts de l'activité de la marque dans les pays émergents, la progression est exceptionnelle sur tous les principaux marchés, tout particulièrement en Chine continentale (+ 66,9 %) où la marque bénéficie d'un renforcement de sa notoriété et de sa désirabilité.

En *wholesale*, les performances d'Yves Saint Laurent sont très homogènes d'une région à l'autre, la marque surperformant notamment les tendances de marché en Amérique du Nord.

### *Chiffre d'affaires par catégorie de produits*



Au cours du trimestre, toutes les principales catégories de produits enregistrent une croissance très solide 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 mais également nouvelle d'Yves Saint Laurent. Les ventes dans cette catégorie sont celles qui progressent le plus au cours du semestre écoulé.

Le prêt-à-porter 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. Son chiffre d'affaires est en hausse mais le semestre marque une transition avec l'introduction réussie des collections conçues par Anthony Vaccarello et le retrait progressif de certains styles issus des collections passées.

Le troisième pilier de la marque en termes de catégorie, les chaussures, affiche une progression très solide de ses ventes grâce à un travail de redynamisation de l'offre initié par Anthony Vaccarello.

Concernant les catégories de produits sous licence, leur croissance est très convergente avec celle des catégories exploitées directement par Yves Saint Laurent. Ainsi, en 2017, le chiffre d'affaires lié aux redevances de marque continue de bénéficier du travail de fond réalisé par L'Oréal pour les parfums et cosmétiques et par Kering Eyewear pour les lunettes.

### *Résultat opérationnel courant*

Au premier semestre 2017, Yves Saint Laurent a réalisé un résultat opérationnel courant de 164 millions d'euros, contre 109 millions d'euros pour le premier semestre 2016, soit une progression de + 50,0 %. La rentabilité opérationnelle s'établit à 23,0 % en hausse de 310 points de base en données publiées. Cette nouvelle amélioration confirme que la marque a désormais atteint une taille critique qui accroît l'impact positif du levier opérationnel et la rapproche de son ambition moyen terme d'atteindre une rentabilité en base annuelle de 25%.

L'EBITDA augmente de 58 millions d'euros pour s'établir à 187 millions d'euros. La marge d'EBITDA s'établit à 26,3 %.



### Réseau de magasins et investissements opérationnels



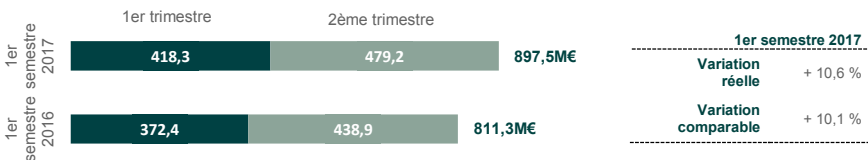
Au 30 juin 2017, la marque exploitait 172 magasins en propre dont 76 dans les pays émergents. En net, 13 magasins ont été ouverts au cours du semestre conformément au plan d'expansion du réseau de magasins y compris dans le domaine du *Travel retail*. Les ouvertures incluent en effet des boutiques *Duty Free* en aéroport.

En lien avec la politique d'ouverture de magasins et de rénovation des points de vente les plus anciens, les investissements opérationnels bruts d'Yves Saint Laurent ont progressé de 12 millions d'euros pour s'établir à 31 millions d'euros au titre du premier semestre 2017. Cette augmentation est très largement financée par la croissance de l'EBITDA. En outre, ramenés au chiffre d'affaires, ces investissements restent contenus en deçà de 5% des ventes.

### Autres marques de Luxe

(en millions d'euros)	1er semestre 2017	1er semestre 2016	Variation
Chiffre d'affaires	897,5	811,3	+ 10,6 %
Résultat opérationnel courant	35,9	48,6	- 26,1 %
en % du chiffre d'affaires	4,0%	6,0%	- 2,0 pts
EBITDA	69,3	79,2	- 12,5 %
en % du chiffre d'affaires	7,7%	9,8%	- 2,1 pts
Investissements opérationnels bruts	56,6	40,5	+ 39,8 %
Equivalents temps plein moyens	5 819	5 695	+ 2,2 %

### Chiffre d'affaires



Au premier semestre, les ventes de l'ensemble des autres marques de Luxe, dont le périmètre reste inchangé, progressent de + 10,1 % à taux de change constant.

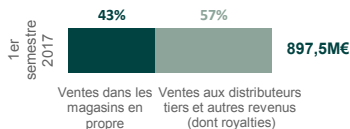
Les marques de couture et maroquinerie enregistrent une croissance très solide de leur chiffre d'affaires à + 13,4 % malgré la contribution négative de Brioni.

Les ventes des marques de joaillerie et des marques horlogères affichent une progression très satisfaisante à + 5,9 %.

Les ventes aux tiers (*wholesale*) restent le premier canal de distribution des autres marques de Luxe (53,3% 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

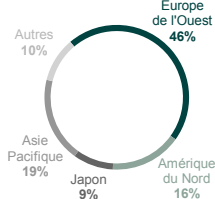


progressé de + 5,1 % en comparable par rapport aux six premiers mois de 2016. Les très bonnes performances de Balenciaga et d'Alexander McQueen contrastent avec le recul de Brioni qui est engagée dans une refonte de sa distribution.



Les ventes réalisées au premier semestre 2017 dans les magasins en propre sont quant à elles en forte hausse de + 20,6 %. Les tendances sont positives pour toutes les marques, y compris pour Brioni. La progression la plus marquante est celle de Balenciaga qui enregistre une accélération de sa croissance dans toutes les régions et catégories de produits.

### Chiffre d'affaires par zone géographique



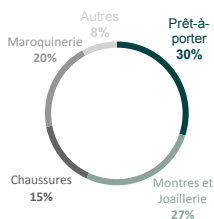
Les ventes des autres marques de Luxe sont en croissance dans toutes les régions à l'exception de l'Amérique du Nord où le recul de - 3,3 % s'explique par la faiblesse des achats des grands magasins aux Etats-Unis.

L'activité en Europe de l'Ouest progresse de + 15,7 % grâce à la bonne dynamique des ventes au Royaume-Uni, au rebond constaté en France et à la bonne tenue des autres grands marchés de la zone.

La performance au Japon est positive (+ 7,2 %) en lien avec le très bon accueil réservé par les clients japonais aux collections de Demna Gvasalia chez Balenciaga.

La croissance dans les pays émergents (+ 11,1 %) est très corrélée aux tendances relevées en Asie-Pacifique (+ 11,9 %). Dans cette région, ce sont le rebond continu des ventes en Chine continentale et Corée du Sud ainsi que le redressement de l'activité à Hong Kong et Macau qui tirent la performance.

### Chiffre d'affaires par catégorie de produits



Le marché horloger a semblé se stabiliser au cours du semestre en dépit d'une grande volatilité d'un mois à l'autre. Dans ce contexte et compte tenu de l'ensemble des initiatives engagées pour améliorer la performance des marques horlogères du Groupe, les ventes de montres enregistrent pour le semestre un recul très contenu. Les tendances sont même positives dans de nombreux pays.

Hormis l'horlogerie, toutes les autres catégories de produits ressortent en croissance sur le semestre.

### Résultat opérationnel courant

Au premier semestre 2017, le résultat opérationnel courant des autres marques de luxe s'établit à 36 millions d'euros, en repli de - 13 millions d'euros par rapport au premier semestre 2016.

La marge opérationnelle s'établit à 4,0 % en recul de 200 points de base par rapport à 2016.

La dilution s'explique principalement par l'alourdissement de la base de coûts de Boucheron, et dans une moindre mesure de Pomellato, en lien avec la décision du Groupe d'investir dans ses marques de joaillerie et de nourrir leur croissance organique en renforçant leur structure, en augmentant leurs



dépenses de marketing et de communication et en soutenant, à plus long terme, leur stratégie d'ouverture de magasins. Par ailleurs, Brioni, toujours en phase de transformation, enregistre des pertes mais Balenciaga, Alexander McQueen et Stella McCartney affichent une profitabilité opérationnelle très solide.

L'EBITDA s'établit à 69 millions d'euros, en baisse de – 12,5 % par rapport au premier semestre 2016 en données publiées. La marge d'EBITDA s'établit à 7,7 % et perd 210 points de base sur un an.

### *Réseau de magasins et investissements opérationnels*



Le réseau de magasins exploités en propre par les autres marques de luxe compte 377 unités au 30 juin 2017, soit 6 magasins en plus par rapport au 31 décembre 2016. Cette croissance est liée aux ouvertures réalisées par Balenciaga, Alexander McQueen et Stella McCartney dans le cadre de l'expansion mesurée et progressive de leur distribution exclusive.

Le réseau compte 269 magasins dans les pays matures et 108 dans les pays émergents.

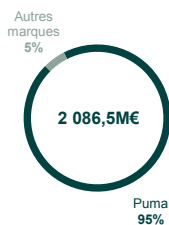
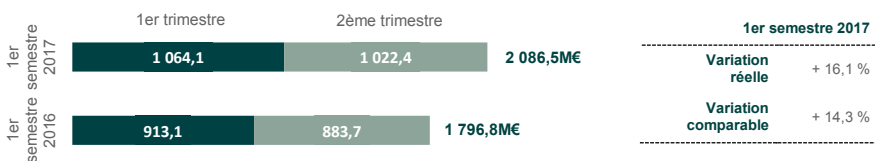
Si Brioni a réduit considérablement ses investissements après la relocalisation en 2016 de deux magasins majeurs pour la marque à Paris et New York, les autres marques de prêt-à-porter et d'accessoires ont investi dans davantage de projets.



## Activités Sport & Lifestyle

(en millions d'euros)	1er semestre 2017	1er semestre 2016	Variation
Chiffre d'affaires	2 086,5	1 796,8	+ 16,1 %
Résultat opérationnel courant	110,0	48,1	+ 128,7 %
en % du chiffre d'affaires	5,3%	2,7%	+ 2,6 pts
EBITDA	145,7	80,1	+ 81,9 %
en % du chiffre d'affaires	7,0%	4,5%	+ 2,5 pts
Investissements opérationnels bruts	47,5	33,9	+ 40,1 %
Equivalents temps plein moyens	11 976	11 671	+ 2,6 %

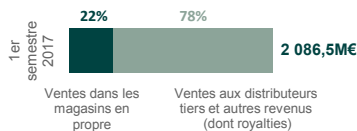
### Chiffre d'affaires



Les activités Sport & Lifestyle affichent pour la première fois un chiffre d'affaires qui dépasse 2 milliards d'euros. La croissance s'établit à + 14,3 %, tirée par l'excellente performance de Puma à + 15,7 %.

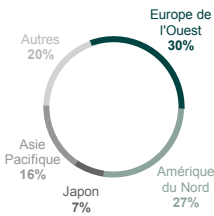
La croissance a été continue tout au long du semestre et les tendances du second trimestre (+ 14,7 % en comparable) sont très alignées avec celles du premier trimestre (+ 14,0 %).

Dans la continuité du redressement engagé depuis 2014, les ventes aux distributeurs tiers sont en hausse de + 12,7 % en comparable.



Les ventes réalisées dans les magasins en propre ont augmenté de + 21,3 % en comparable, avec une performance très solide à périmètre de magasins constant et un développement rapide des ventes en ligne (+ 70,0 %) qui permet à Puma et Volcom de renforcer encore davantage leur e-commerce.

### Chiffre d'affaires par zone géographique

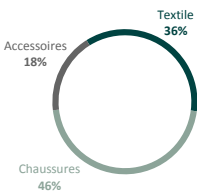


Le chiffre d'affaires des activités Sport & Lifestyle progresse dans toutes les régions.

La croissance des ventes est très soutenue en Europe de l'Ouest (+ 19,7 %) grâce à l'excellente progression des principaux marchés de la région (Allemagne, France et Royaume-Uni). Malgré le recul du marché de l'*action sport* qui pénalise tout particulièrement Volcom aux Etats-Unis, la performance en Amérique du Nord est très solide (+ 10,4 %). Le chiffre d'affaires se redresse modestement au Japon (+ 1,7 %).

Le développement des activités Sport & Lifestyle dans les pays émergents a quant à lui été très dynamique au cours du semestre écoulé avec une croissance de + 16,0 %. Toutes les régions enregistrent une progression très robuste de leurs ventes. Le succès croissant de Puma en Chine continentale contribue pour une large part à cette très bonne performance dans les pays émergents.

### Chiffre d'affaires par catégorie de produits



Par catégorie de produits, les chaussures enregistrent des ventes en très forte progression (+ 25,6 % en comparable). Cette catégorie enregistre une croissance de ses ventes depuis 12 trimestres consécutifs.

La performance de la catégorie textile est très solide à + 8,2 % en comparable malgré le recul de Volcom.

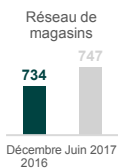
Quant aux accessoires, leur croissance est plus modérée (+ 2,3 %) en l'absence deancements ou d'innovations majeurs.

### Résultat opérationnel courant

Au premier semestre 2017, le résultat opérationnel courant des activités Sport & Lifestyle s'établit à 110 millions d'euros en progression de 62 millions d'euros (+ 128,7%) par rapport au premier semestre 2016. La profitabilité opérationnelle s'améliore de 260 points de base pour s'établir à 5,3 %. Elle bénéficie d'un effet de levier opérationnel très favorable chez Puma.

L'EBITDA s'élève à 146 millions d'euros en hausse de + 81,9 %.

### Réseau de magasins et investissements opérationnels



Les investissements opérationnels bruts des activités Sport & Lifestyle s'établissent à 48 millions d'euros, en progression de + 14 millions d'euros par rapport au premier semestre 2016 où le niveau des investissements opérationnels avait été très contenu. En dépit de cette augmentation, ils ne représentent que 2,3 % du chiffre d'affaires semestriel.

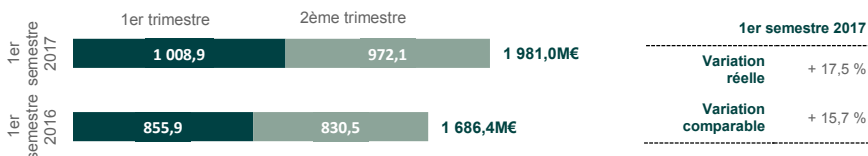


## PUMA

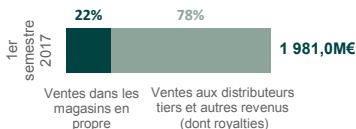
(en millions d'euros)	1er semestre 2017	1er semestre 2016	Variation
Chiffre d'affaires	1 981,0	1 686,4	+ 17,5 %
Résultat opérationnel courant	113,2	52,5	+ 115,6 %
en % du chiffre d'affaires	5,7%	3,1%	+ 2,6 pts
EBITDA	145,8	81,5	+ 78,9 %
en % du chiffre d'affaires	7,4%	4,8%	+ 2,6 pts
Investissements opérationnels bruts	43,8	31,0	+ 41,3 %
Equivalents temps plein moyens	11 235	10 959	+ 2,5 %

A l'issue d'une période de profonde transformation de son offre de produits et de son organisation, Puma est désormais en mesure de pleinement capitaliser sur les partenariats et collaborations signés ou renouvelés au cours des derniers exercices comme le sponsoring de plusieurs clubs de football prestigieux en Europe ou en Amérique du Sud, la collaboration avec Rihanna ou le partenariat historique avec Usain Bolt. Les résultats du premier semestre 2017 le démontrent avec une forte croissance des ventes sur tous les principaux marchés et un rebond de la profitabilité.

### Chiffre d'affaires



Au premier semestre 2017, le chiffre d'affaires de Puma enregistre une progression remarquable de + 15,7 % à taux de change constant. Cette croissance est très équilibrée d'un trimestre à l'autre.



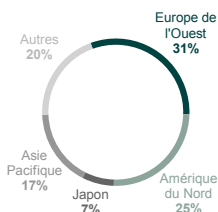
Pour les six premiers mois de 2017, les ventes aux distributeurs tiers, qui représentent 77,9 % de l'activité de la marque, ont augmenté de + 14,3 % en comparable. La qualité de l'offre de produits et la désirabilité retrouvée de la marque ont permis à Puma d'élargir son réseau de points de vente, d'être plus sélectif dans le choix des distributeurs

et de gagner des parts de marché auprès des grands comptes.

Le chiffre d'affaires de Puma réalisé dans son réseau de points de vente exploités en propre s'est accru quant à lui de + 21,9 % sur la période, avec des ventes en hausse à périmètre de magasins comparable et des ventes en ligne qui continuent de progresser à un rythme très soutenu.



### Chiffre d'affaires par zone géographique



Sur les marchés plus matures, l'activité de Puma enregistre une croissance de + 15,3 %.

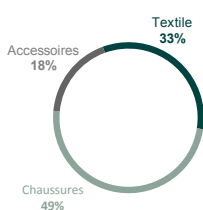
Elle progresse notamment très fortement en Europe de l'Ouest (+ 20,7 %) où l'exposition de la marque s'améliore considérablement chez les grands distributeurs. Le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne sont les principaux contributeurs en volume à cette croissance.

L'Amérique du Nord est le premier marché de la marque qui y voit son activité progresser constamment depuis plusieurs exercices. Au premier semestre, la hausse du chiffre d'affaires s'établit à + 13,6 %.

Les tendances se redressent au Japon où les ventes progressent de + 1,7 %.

Dans les pays émergents, la croissance de l'activité s'établit à + 16,4 % avec une forte contribution de la zone Asie-Pacifique où la progression des ventes atteint + 22,9 %. Puma enregistre des performances solides dans les marchés où la marque est historiquement présente comme en Amérique du Sud, en Afrique, en Turquie ou en Inde mais son développement s'accélère dans de nombreux pays d'Asie, au premier rang desquels la Chine continentale.

### Chiffre d'affaires par catégorie de produits



Les ventes de la catégorie chaussures, qui reste la première catégorie de produits, affichent pour le semestre une croissance de + 26,0 % en comparable.

Les ventes de textile progressent de + 10,5 % en comparable, une performance très solide compte tenu de bases de comparaison élevées après une année 2016 riche en événements sportifs.

Les ventes d'accessoires restent en croissance, à + 2,7 % mais ne bénéficient pas de lançements ou d'initiatives dédiées compte tenu de la concentration des investissements de communication et de marketing sur les autres catégories clé.

### Résultat opérationnel courant

La contribution de PUMA au résultat opérationnel courant du Groupe s'élève à 113 millions d'euros au premier semestre 2017. Elle est en progression de 61 millions d'euros et fait plus que doubler par rapport au premier semestre 2016. Le taux de profitabilité s'établit ainsi à 5,7 % en amélioration de 260 points de base.

Cette croissance en valeur absolue comme en pourcentage de profitabilité s'explique pour partie par l'amélioration de la marge brute qui gagne 50 points de base en données publiées et plus encore à change constant. La simplification de l'offre et sa plus grande commercialité ainsi que l'efficacité accrue de l'organisation en charge du *sourcing* contribuent en effet à optimiser tant les conditions d'achat que la politique de prix. Puma retrouve ainsi un taux de marge brute qui lui permet d'être compétitif au regard des performances affichées par les principaux acteurs du secteur.

C'est surtout l'impact positif du levier opérationnel, résultant d'une croissance du chiffre d'affaires significativement supérieure à celle des charges opérationnelles, qui explique l'amélioration de la profitabilité. L'augmentation de la base de coûts de Puma est maîtrisée même si la marque a poursuivi



son effort d'investissement dans la communication et le marketing afin de soutenir la croissance de son activité.

L'EBITDA de Puma s'élève à 146 millions d'euros, en hausse de + 78,9 % par rapport au premier semestre 2016, avec une marge d'EBITDA qui atteint 7,4 %.

### *Réseau de magasins et investissements opérationnels*



Au 30 juin 2017, le réseau de magasins exploités en propre par Puma compte 666 unités, soit 2 ouvertures en net par rapport au 31 décembre 2016. Plus des deux tiers des magasins existants et l'essentiel des ouvertures sont localisés dans des pays émergents.

Les investissements opérationnels s'élèvent à 44 millions, en hausse de + 41,3% par rapport au premier semestre 2016. Après plusieurs exercices de contraction de l'enveloppe d'investissements opérationnels, cette augmentation est liée à plusieurs projets importants pour Puma, parmi lesquels la modernisation de son informatique ou l'agrandissement de son siège social.

### *Autres marques de Sport & Lifestyle*

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1er semestre 2017</b>	<b>1er semestre 2016</b>	<b>Variation</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>105,5</b>	<b>110,4</b>	<b>- 4,4 %</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>(3,2)</b>	<b>(4,4)</b>	<b>-</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<b>-3,0%</b>	<b>-4,0%</b>	<b>+ 1,0 pt</b>
EBITDA	(0,1)	(1,4)	-
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<b>-0,1%</b>	<b>-1,3%</b>	<b>+ 1,2 pts</b>
Investissements opérationnels bruts	3,7	2,9	+ 27,6 %
Equivalents temps plein moyens	741	712	+ 4,1 %

### *Chiffre d'affaires*

Pour le premier semestre 2017, Volcom a réalisé un chiffre d'affaires de 105 millions d'euros, en recul de – 6,7 % à change constant.

Comme en 2016, le marché du *surfwear* et de l'*action sport* est resté très dégradé dans un contexte de contraction marquée de l'activité des grands acteurs de la distribution aux Etats-Unis et de la rationalisation de leurs réseaux de magasins.

Malgré cet environnement peu porteur, Volcom s'est attachée à protéger l'intégrité et le positionnement de la marque en privilégiant la qualité de sa distribution et de son offre de produits. De nombreuses initiatives en matière de communication et de marketing, ainsi que le lancement d'une collection capsule réalisée en collaboration avec Georgia May Jagger, ont en outre contribué très positivement à accroître la notoriété et la désirabilité de la marque.

Volcom enregistre certes une nouvelle baisse de ses ventes aux distributeurs tiers (– 11,4 %) mais le recul est plus contenu à nombre de points de vente constant.

L'activité dans les magasins en propre progresse en revanche rapidement à + 11,7 %.



### **Chiffre d'affaires par zone géographique**

Le chiffre d'affaires reste très concentré dans les pays matures et tout particulièrement en Amérique du Nord qui reste le premier marché de la marque (67,8 % de l'activité) malgré le repli de l'activité.

### **Chiffre d'affaires par catégorie de produits**

Le textile est la catégorie sur laquelle la marque concentre ses efforts et ses investissements. Elle représente près de 85 % du chiffre d'affaires de Volcom.

### **Résultat opérationnel courant**

Au titre du premier semestre 2017, Volcom affiche une perte opérationnelle de 3 millions d'euros, inférieure de 1 million d'euros à celle constatée au premier semestre 2016. Cette légère amélioration est remarquable dans un contexte de recul des ventes de l'ordre de 5 millions et résulte de l'effort continu de Volcom pour réduire sa base de coûts et optimiser l'efficacité de son organisation.

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.

### **Réseau de magasins et investissements opérationnels**

Le réseau de magasins exploités en propre par Volcom compte 81 unités au 30 juin 2017, dont 8 dans les pays émergents. Il compte 11 points de vente de plus qu'au 31 décembre 2016, principalement suite à l'ouverture ou à la reprise de points de vente sous forme de corners dans des grands magasins en Europe.

Les investissements opérationnels bruts de Volcom s'établissent pour les 6 premiers mois de 2017 à 4 millions d'euros, en hausse de 1 million d'euros par rapport au premier semestre 2016 compte tenu des investissements consentis pour développer le réseau de magasins et la distribution *en ligne*.

### **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 de toute nature 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.

En outre, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2017, la performance de Kering Eyewear est reportée dans ce segment. 2017 est la première année d'exploitation de la licence Gucci qui contribue à ce stade à une part très substantielle de l'activité de Kering Eyewear. Dans la phase de montée en puissance de cette activité de 2014 à 2016 inclus, les pertes opérationnelles associées étaient en effet présentées en résultat opérationnel non courant tandis que le chiffre d'affaires lié à la distribution des autres licences de marques n'était pas reconnu.

Au cours du premier semestre 2017, l'activité de Kering Eyewear a été très soutenue et ses ventes se sont établies à 209 millions d'euros. Sa contribution au chiffre d'affaires du Groupe s'élève à 162 millions d'euros après élimination des ventes intra-groupe et des royalties perçues par les marques. Elle contribue ainsi à 2,8 points de croissance organique à change constant du Groupe.



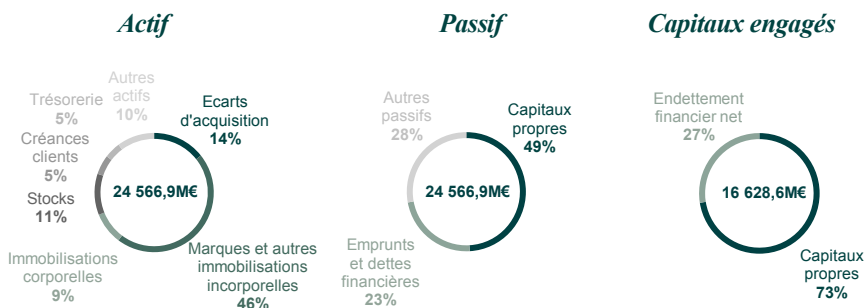
En dépit de l'amortissement de la fraction de l'indemnité payée à Safilo pour anticiper la fin de la licence Gucci et activée au bilan du Groupe (57 millions au 31 décembre 2016 à amortir sur une période d'environ 4 ans à compter du 1er janvier 2017), le résultat opérationnel de Kering Eyewear est positif pour la période. Cette performance très solide est liée au niveau d'activité atteint au cours du semestre et à la croissance contenue des charges opérationnelles, avec cependant un report attendu de certaines d'entre elles au second semestre.

Au total, les coûts nets du « Corporate et autres » s'établissent à 90 millions d'euros environ au premier semestre 2017, en progression de 13 millions d'euros malgré la contribution positive de Kering Eyewear. Cette croissance est principalement due au coût des plans d'intéressement long terme, y compris de ceux bénéficiant aux mandataires sociaux, en lien avec la progression du cours de bourse de Kering.

Les investissements portés par le « Corporate et autres » s'établissent à 50 millions d'euros en hausse de 4 millions d'euros par rapport au premier semestre 2016, sous l'effet de l'accélération des projets de modernisation des systèmes d'information et de la prise en compte des investissements de Kering Eyewear.



## Structure financière au 30 juin 2017



### Situation financière résumée

(en millions d'euros)	30/06/2017	31/12/2016	Variation	30/06/2016
Ecarts d'acquisition	3 516,3	3 533,5	(17,2)	3 764,8
Marques et autres immobilisations incorporelles	11 246,4	11 272,7	(26,3)	11 297,2
Immobilisations corporelles	2 135,9	2 206,5	(70,6)	2 051,2
Participations dans les sociétés mises en équivalence	46,6	48,3	(1,7)	16,3
Autres actifs non courants	1 484,1	1 437,8	46,3	1 360,8
<b>Actif non courant</b>	<b>18 429,3</b>	<b>18 498,8</b>	<b>(69,5)</b>	<b>18 490,3</b>
Stocks	2 740,6	2 432,2	308,4	2 420,5
Créances clients	1 299,7	1 196,4	103,3	1 122,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 085,7	1 049,6	36,1	1 032,3
Autres actifs courants	1 011,6	962,0	49,6	930,6
<b>Actif courant</b>	<b>6 137,6</b>	<b>5 640,2</b>	<b>497,4</b>	<b>5 506,2</b>
<b>Total Actif</b>	<b>24 566,9</b>	<b>24 139,0</b>	<b>427,9</b>	<b>23 996,5</b>
Capitaux propres - Part revenant au Groupe	11 387,3	11 269,7	117,6	11 007,5
Capitaux propres - Part revenant aux intérêts non contrôlés	668,8	694,2	(25,4)	653,0
<b>Capitaux propres</b>	<b>12 056,1</b>	<b>11 963,9</b>	<b>92,2</b>	<b>11 660,5</b>
Emprunts et dettes financières à long terme	4 772,6	4 185,8	586,8	4 371,4
Autres passifs non courants	3 072,3	3 090,7	(18,4)	3 047,3
<b>Passif non courant</b>	<b>7 844,9</b>	<b>7 276,5</b>	<b>568,4</b>	<b>7 418,7</b>
Emprunts et dettes financières à court terme	885,6	1 234,5	(348,9)	1 727,5
Autres passifs courants	3 780,3	3 664,1	116,2	3 189,8
<b>Passif courant</b>	<b>4 665,9</b>	<b>4 898,6</b>	<b>(232,7)</b>	<b>4 917,3</b>
<b>Total Passif</b>	<b>24 566,9</b>	<b>24 139,0</b>	<b>427,9</b>	<b>23 996,5</b>



## Endettement financier net

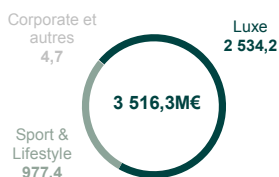
(en millions d'euros)	30/06/2017	31/12/2016	Variation	30/06/2016
Dettes financières brutes	5 658,2	5 420,3	237,9	6 098,9
Trésorerie	(1 085,7)	(1 049,6)	(36,1)	(1 032,3)
<b>Endettement financier net</b>	<b>4 572,5</b>	<b>4 370,7</b>	<b>201,8</b>	<b>5 066,6</b>

## Capitaux engagés

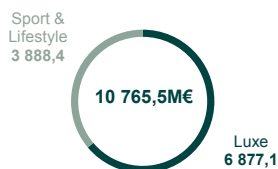
(en millions d'euros)	30/06/2017	31/12/2016	Variation	30/06/2016
Capitaux propres	12 056,1	11 963,9	92,2	11 660,5
Endettement financier net	4 572,5	4 370,7	201,8	5 066,6
<b>Capitaux engagés</b>	<b>16 628,6</b>	<b>16 334,6</b>	<b>294,0</b>	<b>16 727,1</b>

## Commentaires sur la structure financière

### Écarts d'acquisition et marques



Écarts d'acquisition



Marques

Au 30 juin 2017, les marques nettes d'impôts différés passifs s'élèvent à 8 036 millions d'euros (8 068 millions d'euros au 31 décembre 2016).

### Besoin en fonds de roulement

(en millions d'euros)	30/06/2017	31/12/2016	Variation	30/06/2016
Stocks	2 740,6	2 432,2	308,4	2 420,5
Créances clients	1 299,7	1 196,4	103,3	1 122,8
Dettes fournisseurs	(1 268,2)	(1 098,5)	(169,7)	(1 093,8)
Créances et dettes d'impôts exigibles	(420,5)	(292,9)	(127,6)	(204,8)
Autres actifs et passifs courants	(906,1)	(1 158,8)	252,7	(808,5)
<b>Actifs nets courants</b>	<b>1 445,5</b>	<b>1 078,4</b>	<b>367,1</b>	<b>1 436,2</b>

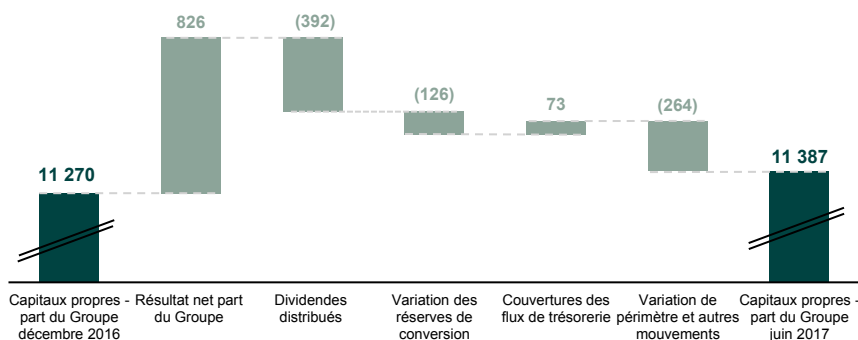


Au 30 juin 2017, les Actifs nets courants de Kering augmentent de 367 millions d'euros par rapport à la clôture de l'exercice précédent :

- La variation des stocks a engendré un besoin de trésorerie de 396 millions d'euros sur le premier semestre 2017. Cette progression des stocks est principalement corrélée à la progression des volumes d'achats chez Puma et Gucci afin de soutenir la croissance des ventes.
- L'augmentation des encours clients a généré un besoin de trésorerie de 136 millions d'euros, en lien avec la croissance des ventes aux distributeurs tiers notamment chez Puma ainsi que l'intégration de l'activité Kering Eyewear.
- Les hausses des dettes fournisseurs et des autres dettes opérationnelles ont amélioré la trésorerie à hauteur de 193 millions d'euros sur le premier semestre 2017. Cette évolution est également la conséquence des hausses d'activité des principales marques du Groupe, ainsi que de la montée en puissance de Kering Eyewear.

### Capitaux propres, part du Groupe

Au 30 juin 2017, les capitaux propres consolidés, part du Groupe, s'établissent à 11 387 millions d'euros, en augmentation de plus de 117 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2016.



Au 30 juin 2017, le capital social de la société Kering S.A. s'élève à 505 117 288 euros et se compose de 126 279 322 actions entièrement libérées de valeur nominale de 4 euros, sans changement par rapport au 31 décembre 2016. Dans le cadre du contrat de liquidité, Kering détient 3 100 actions au 30 juin 2017 (aucune action détenue au 31 décembre 2016).

(Cf. comptes semestriels consolidés résumés, Note 11 – Capitaux propres).

Par ailleurs, la part des capitaux propres revenant aux intérêts non contrôlés s'établit à 669 millions d'euros (694 millions d'euros au 31 décembre 2016) et concerne principalement Puma.



## **Commentaires sur l'évolution de l'endettement financier net**

### *Composition de l'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 2017, l'endettement financier net du Groupe s'élève à 4 572 millions d'euros et se décompose comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>30/06/2017</b>	<b>31/12/2016</b>	<b>Variation</b>	<b>30/06/2016</b>
Emprunts obligataires	4 307,5	4 180,9	126,6	4 165,6
Emprunts bancaires	334,6	335,1	(0,5)	376,2
Billets de trésorerie	210,0	350,1	(140,1)	1 110,5
Dettes financières diverses	806,1	554,2	251,9	446,6
<b>Dettes financières brutes</b>	<b>5 658,2</b>	<b>5 420,3</b>	<b>237,9</b>	<b>6 098,9</b>
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(1 085,7)	(1 049,6)	(36,1)	(1 032,3)
<b>Endettement financier net</b>	<b>4 572,5</b>	<b>4 370,7</b>	<b>201,8</b>	<b>5 066,6</b>

Au 30 juin 2017, les dettes financières brutes incluent 360 millions d'euros au titre des options de vente accordées à des intérêts non contrôlés (95 millions d'euros à la clôture de l'exercice 2016).

Au premier semestre 2017, les émissions d'emprunts intègrent principalement la mise en place d'un emprunt obligataire en euros émis à taux fixe le 5 avril 2017 pour 300 millions d'euros pour une durée de 10 ans et assorti d'un coupon annuel de 1,50%. Les remboursements d'emprunts ont inclus, en juin 2017, celui de l'emprunt de 150 millions d'euros émis en juin 2009 et dont le coupon fixe s'élevait à 6,50%.

Les remboursements des dettes les plus significatifs concernent pour l'essentiel les billets de trésorerie.

Au premier semestre 2016, les émissions d'emprunts incluaient la première transaction obligataire à 10 ans de Kering SA pour un montant de 500 millions d'euros au taux fixe de 1,25 % et dont le règlement/livraison avait eu lieu le 10 mai 2016.

### *Solvabilité*

Le Groupe affiche une structure financière très solide, et l'agence de notation Standard & Poors a relevé, le 2 mai 2017, la notation à long terme de Kering de « BBB » assortie d'une perspective « stable » à la note « BBB » perspective « positive ».

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.

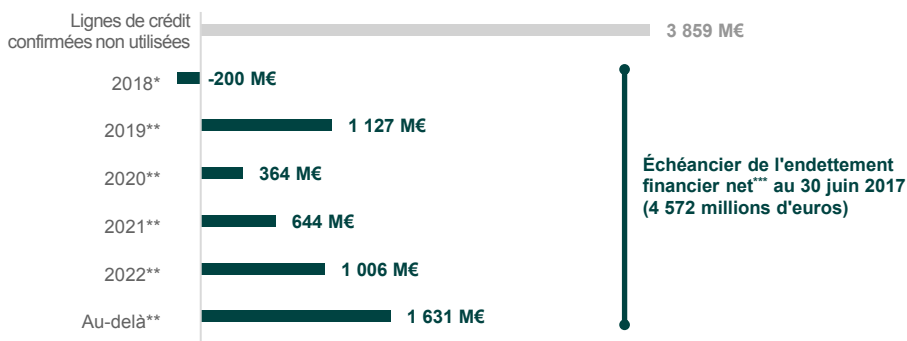
### *Liquidité*

Au 30 juin 2017, le Groupe dispose d'une trésorerie disponible de 1 086 millions d'euros (1 050 millions d'euros au 31 décembre 2016). Le Groupe dispose de 3 918 millions d'euros de lignes de crédit confirmées (4 189 millions d'euros au 31 décembre 2016) et le solde des lignes de crédit confirmées et non utilisées s'élève à 3 859 millions d'euros à cette date (4 153 millions d'euros au 31 décembre 2016).





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

\*\*\* Endettement financier net défini page 44.

La part des dettes brutes à moins d'un an représente 15,7 % de la dette brute au 30 juin 2017 (22,8 % au 31 décembre 2016 et 28,3 % au 30 juin 2016).

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*).

### Variation de l'endettement financier net

(en millions d'euros)	30/06/2017	31/12/2016	Variation	30/06/2016
<b>Endettement financier net au 1<sup>er</sup> janvier</b>	<b>4 370,7</b>	<b>4 679,4</b>	<b>(308,7)</b>	<b>4 679,4</b>
Cash-flow libre opérationnel	(717,9)	(1 189,4)	471,5	(323,2)
Dividendes versés	606,5	541,4	65,1	529,9
Intérêts nets versés et dividendes reçus	106,0	172,6	(66,6)	94,4
Acquisitions nettes de titres Kering	0,8	(0,5)	1,3	(0,4)
Autres acquisitions et cessions	287,3	169,7	117,6	94,8
Autres mouvements	(80,9)	(2,5)	(78,4)	(8,3)
<b>Endettement financier net à la clôture</b>	<b>4 572,5</b>	<b>4 370,7</b>	<b>201,8</b>	<b>5 066,6</b>



**Cash-flow libre opérationnel****Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1er semestre 2017</b>	<b>1er semestre 2016</b>	<b>Variation</b>
<b>Capacité d'autofinancement avant impôts, dividendes et intérêts</b>	<b>1 532,7</b>	<b>951,7</b>	<b>+ 61,0 %</b>
Variation du Besoin en Fonds de Roulement (hors impôt)	(336,2)	(246,3)	- 36,5 %
Impôts sur le résultat payés	(197,8)	(162,6)	- 21,6 %
<b>Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles</b>	<b>998,7</b>	<b>542,8</b>	<b>+ 84,0 %</b>

Au premier semestre 2017, la capacité d'autofinancement avant impôts, dividendes et intérêts est en hausse de + 61 % par rapport au premier semestre 2016.

Sur le premier semestre 2017, la variation du Besoin en Fonds de Roulement donne lieu à un décaissement net de trésorerie de 336 millions (246 millions d'euros au premier semestre 2016).

Cette évolution défavorable de 90 millions d'euros résulte principalement :

- d'une augmentation plus significative des stocks ce semestre, particulièrement impacté par les dynamiques de croissance de Gucci et Puma, engendrant un effet défavorable de 163 millions d'euros par rapport au premier semestre 2016 ;
- d'une augmentation plus significative des créances clients, en particulier chez Puma, en lien avec la croissance des ventes avec nos distributeurs tiers, ainsi que le reprise de la licence Gucci par Kering Eyewear a compté du 1<sup>er</sup> janvier 2017; ceci engendre un effet défavorable de 131 millions d'euros par rapport au premier semestre 2016 ;
- compensée par une évolution favorable des dettes fournisseurs et des autres créances et dettes opérationnelles, générant un effet positif à hauteur de 212 millions d'euros.

**Investissements opérationnels**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1er semestre 2017</b>	<b>1er semestre 2016</b>	<b>Variation</b>
<b>Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles</b>	<b>998,7</b>	<b>542,8</b>	<b>+ 84,0 %</b>
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(283,0)	(224,0)	- 26,3 %
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	2,2	4,4	- 50,0 %
<b>Cash-flow libre opérationnel</b>	<b>717,9</b>	<b>323,2</b>	<b>+ 122,1 %</b>

**Investissements opérationnels bruts par activité**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1er semestre 2017</b>	<b>1er semestre 2016</b>	<b>Variation</b>
Luxe	185,0	144,2	+ 28,3 %
Sport & Lifestyle	47,5	33,9	+ 40,1 %
Corporate & autres	50,5	45,9	+ 10,0 %
<b>Investissements opérationnels bruts</b>	<b>283,0</b>	<b>224,0</b>	<b>+ 26,3 %</b>



Au premier semestre 2017, les investissements opérationnels bruts concernent les points de vente à hauteur de 52% (40% au premier semestre 2016). Ils concernent pour les activités Luxe, des programmes d'ouverture de points de vente à hauteur de 36% et des chantiers de transformation et de rénovation de magasins à hauteur de 26%.

### Cash-flow disponible

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1er semestre 2017</b>	<b>1er semestre 2016</b>	<b>Variation</b>
<b>Cash-flow libre opérationnel</b>	<b>717,9</b>	<b>323,2</b>	<b>+ 122,1 %</b>
Intérêts et dividendes reçus	3,4	4,7	- 27,7 %
Intérêts versés et assimilés	(109,4)	(99,1)	- 10,4 %
<b>Cash-flow disponible</b>	<b>611,9</b>	<b>228,8</b>	<b>+ 167,4 %</b>

### Dividendes versés

Le dividende en numéraire versé par Kering S.A. à ses actionnaires au premier semestre 2017 s'élève à 581 millions d'euros (incluant l'acompte sur dividende en numéraire mis en paiement le 18 janvier 2017).

Au premier semestre 2017, les dividendes versés comprenaient 26 millions d'euros de dividendes versés aux minoritaires des filiales consolidées (25 millions d'euros au premier semestre 2016), dont 11 millions d'euros concernant Puma et ses filiales (10 millions au premier semestre 2016).

### Autres acquisitions et cessions

Au premier semestre 2017, les transactions avec les intérêts non contrôlés s'élèvent à 258 millions d'euros et concernent principalement la réévaluation des options de vente sur intérêts non contrôlés. Au premier semestre 2016, ces transactions s'élevaient à 21 millions d'euros. Les autres acquisitions et cessions du premier semestre 2017 regroupent également des activités de financement envers des entités non contrôlées ou mises en équivalence, ainsi que les flux financiers liés aux activités abandonnées pour 5 millions d'euros (10 millions d'euros au premier semestre 2016).

### Autres mouvements

Au premier semestre 2017, les différences de change impactent à la baisse les Autres mouvements à hauteur de 81 millions d'euros (10 millions d'euros au premier semestre 2016).

## Résultat de la société Kering et capital social

Le résultat net de la Société mère au premier semestre 2017 constitue une perte de 5 millions d'euros contre un profit de 1 million d'euros au premier semestre 2016.

Il inclut des dividendes perçus des filiales à hauteur de 54 millions d'euros (57 millions au premier semestre 2016).

Le capital social de Kering au 30 juin 2017 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 2017 sont décrites dans la Note 19 – Transactions avec les parties liées des comptes semestriels consolidés résumés.

## *Événements postérieurs à la clôture*

---

Aucun événement significatif n'est intervenu entre le 30 juin 2017 et la date d'arrêté des comptes par le Conseil d'administration du 27 juillet 2017.

## *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 2017 sont ceux exposés dans la partie Gestion des risques du Document de Référence 2016 ainsi que dans la Note 30 des Etats financiers au 31 décembre 2016.

## *Perspectives*

---

Positionné sur des marchés structurellement porteurs, Kering dispose de fondamentaux très solides, d'un portefeuille équilibré de marques complémentaires et à fort potentiel, et de priorités très clairement établies. Comme en 2016, l'attention est portée en 2017, pour les activités Luxe, sur la croissance du chiffre d'affaires à magasins comparables, avec une expansion du réseau de magasins ciblée et sélective, et sur le travail en cours pour faire progresser durablement les marges opérationnelles. Concernant les activités Sport et Lifestyle, Puma anticipe un nouvel exercice de progression de son chiffre d'affaires et de sa marge opérationnelle. Le Groupe évolue dans un environnement qui demeure incertain, qu'il s'agisse du contexte macro-économique ou des aléas géopolitiques, avec des événements qui peuvent notamment influencer les tendances de consommation et les flux touristiques. Dans ces conditions, et dans la continuité de 2016, Kering poursuit en 2017 un pilotage et une allocation rigoureuse de ses ressources, en vue d'améliorer à nouveau sa performance opérationnelle, sa génération de cash-flow et la rentabilité de ses capitaux employés.

## ***Définitions des indicateurs financiers non définis par les normes IFRS***

---

### ***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 2016 en :

- neutralisant la part de chiffre d'affaires relative aux entités cédées en 2016 ;
- en intégrant la part de chiffre d'affaires relative aux entités acquises en 2017 ;
- en recalculant l'ensemble du chiffre d'affaires 2016 aux taux de change 2017.

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.

### ***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 des écarts d'acquisition 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 ».

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 comparables intègre pour 2016 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.

### ***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 comparables se définit selon les mêmes principes que ceux du résultat opérationnel courant à taux de change comparables.

### ***Cash-flow libre opérationnel et 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.

### ***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.

### ***Taux d'impôt courant***

Le taux d'impôt courant correspond au taux d'impôt effectif hors effet d'impôt relatif aux « Autres produits et charges opérationnels non-courants ».

## 2. Comptes semestriels consolidés résumés au 30 juin 2017

### Compte de résultat consolidé

<i>(en millions d'euros)</i>	Notes	1er semestre 2017	1er semestre 2016	2016
<b>ACTIVITES POURSUIVIES</b>				
Produits des activités ordinaires	4	7 296,2	5 692,9	12 384,9
Coût des ventes		(2 571,4)	(2 091,4)	(4 595,3)
<b>Marge brute</b>		<b>4 724,8</b>	<b>3 601,5</b>	<b>7 789,6</b>
Charges de personnel		(1 162,1)	(945,3)	(1 983,7)
Autres produits et charges opérationnels courants		(2 288,6)	(1 845,1)	(3 919,7)
<b>Résultat opérationnel courant</b>	4	<b>1 274,1</b>	<b>811,1</b>	<b>1 886,2</b>
Autres produits et charges opérationnels non courants	5	(44,1)	(85,8)	(506,0)
<b>Résultat opérationnel</b>		<b>1 230,0</b>	<b>725,3</b>	<b>1 380,2</b>
Charges financières (nettes)	6	(112,5)	(100,7)	(201,8)
<b>Résultat avant impôt</b>		<b>1 117,5</b>	<b>624,6</b>	<b>1 178,4</b>
Impôt sur le résultat	7	(250,3)	(138,2)	(296,1)
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence		(3,1)	(4,6)	(2,2)
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>		<b>864,1</b>	<b>481,8</b>	<b>880,1</b>
dont part du Groupe		828,6	464,5	825,1
dont part des intérêts non contrôlés		35,5	17,3	55,0
<b>ACTIVITES ABANDONNEES</b>				
<b>Résultat net des activités abandonnées</b>		<b>(2,8)</b>	<b>0,4</b>	<b>(11,6)</b>
dont part du Groupe		(2,8)	0,4	(11,6)
dont part des intérêts non contrôlés		-	-	-
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>		<b>861,3</b>	<b>482,2</b>	<b>868,5</b>
Résultat net part du Groupe		825,8	464,9	813,5
Résultat net part des intérêts non contrôlés		35,5	17,3	55,0
<b>Résultat net part du Groupe</b>				
<b>Résultat net part du Groupe</b>		<b>825,8</b>	<b>464,9</b>	<b>813,5</b>
Résultat par action (en euros)	8.1	6,55	3,69	6,46
Résultat dilué par action (en euros)	8.1	6,55	3,69	6,46
<b>Résultat net part du Groupe des activités poursuivies</b>				
<b>Résultat net part du Groupe des activités poursuivies</b>		<b>828,6</b>	<b>464,5</b>	<b>825,1</b>
Résultat par action (en euros)	8.1	6,58	3,69	6,55
Résultat dilué par action (en euros)	8.1	6,58	3,69	6,55
<b>Résultat net part du Groupe des activités hors éléments non courants</b>				
<b>Résultat net part du Groupe des activités hors éléments non courants</b>		<b>872,3</b>	<b>520,9</b>	<b>1 281,9</b>
Résultat par action (en euros)	8.2	6,92	4,13	10,17
Résultat dilué par action (en euros)	8.2	6,92	4,13	10,17



**Etat du résultat global consolidé**

<i>(en millions d'euros)</i>	Notes	1er semestre 2017	1er semestre 2016	2016
<b>Résultat net</b>		<b>861,3</b>	<b>482,2</b>	<b>868,5</b>
Ecart actuariel		-	-	(3,2)
<b>Éléments non recyclables en résultat</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(3,2)</b>
Ecart de conversion		(143,0)	(40,3)	29,3
Couvertures des flux de trésorerie		62,7	(25,0)	31,5
Actifs disponibles à la vente		3,6	(0,8)	4,9
<b>Éléments recyclables en résultat</b>		<b>(76,7)</b>	<b>(66,1)</b>	<b>65,7</b>
<b>Autres éléments du résultat global</b>	<b>9</b>	<b>(76,7)</b>	<b>(66,1)</b>	<b>62,5</b>
<b>Résultat global total</b>		<b>784,6</b>	<b>416,1</b>	<b>931,0</b>
dont part du Groupe		776,4	405,4	866,8
dont part des intérêts non contrôlés		8,2	10,7	64,2



## Etat de la situation financière consolidée

<b>Actif</b>				
<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Notes</b>	<b>30/06/2017</b>	<b>31/12/2016</b>	<b>30/06/2016</b>
Ecart d'acquisition		3 516,3	3 533,5	3 764,8
Marques et autres immobilisations incorporelles		11 246,4	11 272,7	11 297,2
Immobilisations corporelles		2 135,9	2 206,5	2 051,2
Participations dans les sociétés mises en équivalence	10	46,6	48,3	16,3
Actifs financiers non courants		482,9	480,4	485,4
Actifs d'impôts différés		971,5	927,0	844,4
Autres actifs non courants		29,7	30,4	31,0
<b>Actif non courant</b>		<b>18 429,3</b>	<b>18 498,8</b>	<b>18 490,3</b>
Stocks		2 740,6	2 432,2	2 420,5
Créances clients		1 299,7	1 196,4	1 122,8
Créances d'impôts exigibles		99,0	105,6	151,6
Autres actifs financiers courants		186,7	131,0	88,8
Autres actifs courants		725,9	725,4	690,2
Trésorerie et équivalents de trésorerie	12	1 085,7	1 049,6	1 032,3
<b>Actif courant</b>		<b>6 137,6</b>	<b>5 640,2</b>	<b>5 506,2</b>
<b>Total actif</b>		<b>24 566,9</b>	<b>24 139,0</b>	<b>23 996,5</b>
<b>Passif</b>				
<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Notes</b>	<b>30/06/2017</b>	<b>31/12/2016</b>	<b>30/06/2016</b>
Capital social	11	505,2	505,2	505,2
Réserves liées au capital		2 428,3	2 428,3	2 428,3
Titres d'autocontrôle	11.1	(0,9)	-	-
Réserves de conversion		(38,1)	87,8	25,5
Réévaluation des instruments financiers		90,3	16,8	(30,5)
Autres réserves		8 402,5	8 231,6	8 079,0
<b>Capitaux propres - Part revenant au Groupe</b>	<b>11</b>	<b>11 387,3</b>	<b>11 269,7</b>	<b>11 007,5</b>
Capitaux propres - Part revenant aux intérêts non contrôlés		668,8	694,2	653,0
<b>Capitaux propres</b>	<b>11</b>	<b>12 056,1</b>	<b>11 963,9</b>	<b>11 660,5</b>
Emprunts et dettes financières à long terme	13	4 772,6	4 185,8	4 371,4
Autres passifs financiers non courants		15,2	19,6	32,9
Provisions pour retraites et autres avantages similaires		146,0	142,6	131,1
Provisions		67,6	74,0	56,9
Passifs d'impôts différés		2 843,5	2 854,5	2 826,4
<b>Passif non courant</b>		<b>7 844,9</b>	<b>7 276,5</b>	<b>7 418,7</b>
Emprunts et dettes financières à court terme	13	885,6	1 234,5	1 727,5
Autres passifs financiers courants		80,7	285,9	122,8
Dettes fournisseurs		1 268,2	1 098,5	1 093,8
Provisions pour retraites et autres avantages similaires		8,2	8,2	8,9
Provisions		165,7	143,7	143,2
Dettes d'impôts exigibles		519,5	398,5	356,4
Autres passifs courants		1 738,0	1 729,3	1 464,7
<b>Passif courant</b>		<b>4 665,9</b>	<b>4 898,6</b>	<b>4 917,3</b>
<b>Total passif</b>		<b>24 566,9</b>	<b>24 139,0</b>	<b>23 996,5</b>



## Tableau des flux de trésorerie consolidés

<i>(en millions d'euros)</i>	Notes	1er semestre 2017	1er semestre 2016	2016
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>		<b>864,1</b>	<b>481,8</b>	<b>880,1</b>
Dotations nettes courantes aux amortissements et provisions sur actif opérationnel non courant	4	251,9	199,6	432,0
Autres produits et charges sans contrepartie en trésorerie	17.2	(27,4)	21,7	295,0
<b>Capacité d'autofinancement</b>		<b>1 088,6</b>	<b>703,1</b>	<b>1 607,1</b>
Charges et produits d'intérêts financiers		107,7	95,8	179,3
Dividendes reçus		(0,9)	(0,6)	(0,7)
Charge nette d'impôt exigible		337,3	153,4	386,1
<b>Capacité d'autofinancement avant impôts, dividendes et intérêts</b>		<b>1 532,7</b>	<b>951,7</b>	<b>2 171,8</b>
Variation du besoin en fonds de roulement		(336,2)	(246,3)	(84,4)
Impôts sur le résultat payés		(197,8)	(162,6)	(295,5)
<b>Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles</b>		<b>998,7</b>	<b>542,8</b>	<b>1 791,9</b>
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	4	(283,0)	(224,0)	(611,0)
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles		2,2	4,4	8,5
Acquisitions de filiales nettes de la trésorerie acquise		-	(6,3)	(4,2)
Cessions de filiales nettes de la trésorerie cédée		-	(6,1)	(6,0)
Acquisitions d'autres actifs financiers		(28,2)	(64,8)	(87,4)
Cessions d'autres actifs financiers		4,1	13,6	16,4
Intérêts et dividendes reçus		3,4	4,7	14,0
<b>Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>		<b>(301,5)</b>	<b>(278,5)</b>	<b>(669,7)</b>
Dividendes versés aux actionnaires de Kering, société mère	11.2	(580,9)	(504,9)	(504,9)
Dividendes versés aux intérêts non contrôlés des filiales consolidées		(25,6)	(25,0)	(36,5)
Transactions avec les intérêts non contrôlés		8,9	(0,2)	(0,2)
Acquisitions ou cessions d'actions d'autocontrôle		(0,8)	0,4	0,5
Emission d'emprunts	17.3	342,5	559,1	570,5
Remboursement d'emprunts	17.3	(209,9)	(44,1)	(51,9)
Augmentation / Diminution des autres dettes financières	17.3	(147,6)	(259,8)	(1 054,7)
Intérêts versés et assimilés		(109,4)	(99,1)	(186,6)
<b>Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement</b>		<b>(722,8)</b>	<b>(373,6)</b>	<b>(1 263,8)</b>
Flux nets liés aux activités abandonnées		(5,1)	(9,9)	(17,7)
Incidence des variations des cours de change		65,1	44,6	13,9
<b>Variation nette de la trésorerie</b>		<b>34,4</b>	<b>(74,6)</b>	<b>(145,4)</b>
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice</b>	17	<b>757,5</b>	<b>902,9</b>	<b>902,9</b>
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice</b>	17	<b>791,9</b>	<b>828,3</b>	<b>757,5</b>

## Variation des capitaux propres consolidés

(en millions d'euros)	Nombre d'actions en circulation <sup>(1)</sup>	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 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
<b>Résultat global total du 1<sup>er</sup> semestre 2016</b>					(38,1)	(20,6)	464,1	405,4	10,7	416,1
Titres d'autocontrôle <sup>(2)</sup>	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 et autres variations <sup>(4)</sup>							(32,9)	(32,9)	(7,5)	(40,4)
<b>Au 30 juin 2016</b>	<b>126 279 322</b>	<b>505,2</b>	<b>2 428,3</b>	<b>0,0</b>	<b>25,5</b>	<b>(30,5)</b>	<b>8 079,0</b>	<b>11 007,5</b>	<b>653,0</b>	<b>11 660,5</b>
<b>Résultat global total du 2<sup>ème</sup> semestre 2016</b>					62,3	47,3	351,8	461,4	53,5	514,9
Titres d'autocontrôle <sup>(2)</sup>							(1,5)	(1,5)		(1,5)
Dividendes distribués							(189,4)	(189,4)	(11,5)	(200,9)
Variations de périmètre et autres variations <sup>(4)</sup>							(8,3)	(8,3)	(0,8)	(9,1)
<b>Au 31 décembre 2016</b>	<b>126 279 322</b>	<b>505,2</b>	<b>2 428,3</b>	<b>0,0</b>	<b>87,8</b>	<b>16,8</b>	<b>8 231,6</b>	<b>11 269,7</b>	<b>694,2</b>	<b>11 963,9</b>
<b>Résultat global total du 1<sup>er</sup> semestre 2017</b>					(125,9)	73,5	828,8	776,4	8,2	784,6
Titres d'autocontrôle <sup>(2)</sup>	(3 100)			(0,9)			0,1	(0,8)		(0,8)
Valorisation des paiements fondés sur les actions							(1,6)	(1,6)	(0,3)	(1,9)
Dividendes distribués							(391,5)	(391,5)	(30,5)	(422,0)
Variations de périmètre et autres variations <sup>(4)</sup>							(264,9)	(264,9)	(2,8)	(267,7)
<b>Au 30 juin 2017 <sup>(3)</sup></b>	<b>126 276 222</b>	<b>505,2</b>	<b>2 428,3</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(38,1)</b>	<b>90,3</b>	<b>8 402,5</b>	<b>11 387,3</b>	<b>668,8</b>	<b>12 056,1</b>

<sup>(1)</sup> Valeur nominale des actions de 4 euros.

<sup>(2)</sup> Nets d'impôt.

<sup>(3)</sup> Nombre d'actions au capital au 30 juin 2017: 126 279 322.

<sup>(4)</sup> Les "variations de périmètre et autres variations" incluent les options de vente accordées à des actionnaires minoritaires (Cf. Note 13 - Dettes financières).



## *Notes annexes résumées aux états financiers consolidés*

Note 1	Généralités.....	51
Note 2	Principes et méthodes comptables.....	51
Note 3	Faits marquants .....	54
Note 4	Secteurs opérationnels .....	55
Note 5	Autres produits et charges opérationnels non courants .....	58
Note 6	Charges financières (nettes) .....	59
Note 7	Impôt.....	59
Note 8	Résultats par action.....	60
Note 9	Autres éléments du résultat global .....	62
Note 10	Participations dans les sociétés mises en équivalence.....	64
Note 11	Capitaux propres .....	64
Note 12	Trésorerie et équivalents de trésorerie .....	65
Note 13	Dettes financières .....	65
Note 14	Instruments dérivés en valeur de marché.....	66
Note 15	Classification comptable et valeur de marché des instruments financiers .....	68
Note 16	Endettement financier net.....	70
Note 17	Tableau des flux de trésorerie.....	70
Note 18	Passifs éventuels, engagements contractuels non comptabilisés et risques éventuels...71	
Note 19	Transactions avec les parties liées.....	71
Note 20	Événements postérieurs à la clôture.....	71



## 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 2017 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 27 juillet 2017 a arrêté les états financiers consolidés résumés au 30 juin 2017 et donné son autorisation à leur publication ce même jour.

## 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 2016 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 2017 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 2016.

### 2.2. Référentiel IFRS appliqué

#### 2.2.1. Normes, amendements et interprétations adoptés par l'Union Européenne et applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2017

Les comptes semestriels sont établis selon les principes et méthodes comptables appliqués par le Groupe aux états financiers de l'exercice 2016, 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<sup>er</sup> janvier 2017.

Aucun nouveau texte obligatoire n'est entré en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017.

#### 2.2.2. Normes, amendements et interprétations adoptés par l'Union Européenne mais non applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2017

Le Groupe n'a pas opté pour une application anticipée des normes et interprétations suivantes dont l'application n'est pas obligatoire au 1<sup>er</sup> janvier 2017.

- 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*.

#### 2.2.3. Normes amendements et interprétations non encore adoptés par l'Union européenne

- 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 IFRS 2, IFRS 4, IFRS 17, IAS 7, IAS 12, IFRIC 22, IFRIC 23 ;
- Les amendements issus de la procédure d'amélioration des IFRS 2014-2016 (IFRS 1, IFRS 12 et IAS 28).

#### 2.2.4. Impacts attendus au titre des futures normes, amendements et interprétations

Les impacts de la norme IFRS 9 – *Instruments financiers*, applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2018, sont en cours d'analyse et ne sont pas encore précisément connus à ce jour. Au regard des analyses en cours, les impacts ne seraient pas significatifs pour le Groupe.

Les impacts de la norme IFRS 15 – *Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients*, applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2018, sont en cours d'analyse et ne sont pas encore précisément connus à ce jour. Les impacts ne seraient pas significatifs pour le Groupe étant donné la nature de ses activités. Par conséquent, le Groupe appliquera la méthode de transition dite de « rattrapage cumulatif ».

Les impacts de la norme IFRS 16 – *Locations*, applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2019 sous réserve de l'adoption par l'Union européenne, sont en cours d'analyse et ne sont pas encore précisément connus à ce jour. Étant donné la part prépondérante des ventes de détail (« retail »), en particulier dans ses activités Luxe, le Groupe loue un vaste réseau de boutiques en propre. Les impacts attendus seraient donc très significatifs, à l'instar des acteurs de ce secteur d'activité. Ils peuvent être estimés au travers des engagements attachés aux contrats de location simple publié à fin décembre 2016 Note 34.2.1. – Obligations contractuelles.

### ***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 2017, sur la base des données et des hypothèses actuarielles utilisées au 31 décembre 2016.



### 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 2017 ne sont pas nécessairement représentatifs de ceux pouvant être attendus pour l'ensemble de l'exercice 2017.

## ***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***

---

### ***Kering Eyewear – Accord stratégique avec le groupe Richemont***

Kering a annoncé le 1<sup>er</sup> juin 2017 que Kering Eyewear et la Maison Cartier, détenue par Compagnie Financière Richemont, ont finalisé leur accord stratégique pour développer la catégorie Eyewear, selon les termes annoncés le 21 mars 2017. Cet accord vise à associer les opérations afin de créer une plateforme performante pour le développement, la fabrication et la commercialisation à l'échelle mondiale des collections de lunettes Cartier.

Selon les termes de cet accord, Richemont a pris une participation minoritaire au capital de Kering Eyewear, société spécialisée entièrement dédiée à l'activité Eyewear de douze marques du groupe Kering (Gucci, Bottega Veneta, Saint Laurent, Alexander McQueen, Brioni, Christopher Kane, McQ, Stella McCartney, Tomas Maier, Boucheron, Pomellato et Puma). Kering Eyewear intègrera notamment dans ses activités l'entité Manufacture Cartier Lunettes de Sucy-en-Brie (France).

La présentation de la collection de lunettes Cartier Printemps-Eté 2018 à l'occasion du prochain Mondial de l'Optique Silmo à Paris (du 6 au 9 octobre 2017), marquera le lancement officiel de ce partenariat.

L'entité Manufacture Cartier Lunettes sera consolidée au second semestre 2017.

### ***Changement managérial et transition créative chez Brioni***

Brioni a annoncé, le 17 mars 2017, la nomination de Fabrizio Malverdi en tant que Directeur Général de Brioni. Le 15 juin 2017, Kering a annoncé la nomination de Nina-Maria Nitsche en tant que Directrice de la création en charge de l'image et des collections de la maison.

### ***Emission obligataire***

Kering a réalisé, le 28 mars 2017, une émission obligataire à taux fixe de 300 millions d'euros, à 10 ans assortie d'un coupon de 1,50% et dont le règlement/livraison a eu lieu le 5 avril 2017.



## *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 2016.

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>	<b>Gucci</b>	<b>Bottega Veneta</b>	<b>Yves Saint Laurent</b>	<b>Autres marques</b>	<b>Luxe</b>
<b>1er semestre 2017</b>					
Produits des activités ordinaires <sup>(1)</sup>	2 832,5	590,4	710,8	897,5	5 031,2
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>907,3</b>	<b>147,5</b>	<b>163,5</b>	<b>35,9</b>	<b>1 254,2</b>
Dotations courantes aux amortissements et provisions sur actif opérationnel non courant	100,1	22,4	23,1	33,4	179,0
Autres produits et charges opérationnels courants sans contrepartie en trésorerie	11,5	(6,3)	13,1	(5,0)	13,3
Acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles brutes	77,0	20,8	30,6	56,6	185,0
<b>1er semestre 2016</b>					
Produits des activités ordinaires <sup>(1)</sup>	1 947,5	571,2	547,9	811,3	3 877,9
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>536,9</b>	<b>145,1</b>	<b>109,0</b>	<b>48,6</b>	<b>839,6</b>
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
<b>Exercice 2016</b>					
Produits des activités ordinaires <sup>(1)</sup>	4 378,3	1 173,4	1 220,2	1 697,5	8 469,4
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>1 256,3</b>	<b>297,4</b>	<b>268,5</b>	<b>113,8</b>	<b>1 936,0</b>
Dotations courantes aux amortissements et provisions sur actif opérationnel non courant	168,2	44,3	43,7	63,2	319,4
Autres produits et charges opérationnels courants sans contrepartie en trésorerie	(55,7)	(15,9)	(5,0)	(9,2)	(85,8)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles brutes	184,7	42,8	57,8	95,2	380,5
<b>Actifs sectoriels au 31/12/2016</b>	<b>8 494,8</b>	<b>829,0</b>	<b>1 446,5</b>	<b>2 978,9</b>	<b>13 749,2</b>
<b>Passifs sectoriels au 31/12/2016</b>	<b>2 062,0</b>	<b>209,9</b>	<b>344,8</b>	<b>625,2</b>	<b>3 241,9</b>

(1) Hors Groupe



Puma	Autres marques	Sport & Lifestyle	Corporate et autres	Total
1 981,0	105,5	2 086,5	178,5	7 296,2
113,2	(3,2)	110,0	(90,1)	1 274,1
32,6	3,1	35,7	37,2	251,9
5,3	(0,8)	4,5	20,9	38,7
43,8	3,7	47,5	50,5	283,0
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
3 642,2	241,5	3 883,7	31,8	12 384,9
126,6	(3,4)	123,2	(173,0)	1 886,2
60,6	6,3	66,9	45,7	432,0
4,5	(2,0)	2,5	105,7	22,4
84,3	7,8	92,1	138,4	611,0
6 258,9	404,0	6 662,9	985,0	21 397,1
1 828,8	139,3	1 968,1	356,9	5 566,9



**Note 5 - Autres produits et charges opérationnels non courants**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1er semestre 2017</b>	<b>1er semestre 2016</b>
<b>Charges opérationnelles non courantes</b>	<b>(53,9)</b>	<b>(94,9)</b>
Charges de restructuration	(13,2)	(27,8)
Dépréciation d'actifs	(10,3)	(17,9)
Moins-values sur cessions d'actifs	-	(10,2)
Autres	(30,4)	(39,0)
<b>Produits opérationnels non courants</b>	<b>9,8</b>	<b>9,1</b>
Plus-values sur cessions d'actifs	-	5,3
Autres	9,8	3,8
<b>Total</b>	<b>(44,1)</b>	<b>(85,8)</b>

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 premier semestre 2017, les autres produits et charges opérationnels non courants représentent une charge nette de 44,1 millions d'euros, en nette diminution par rapport au premier semestre 2016 (charge nette de 85,8 millions d'euros). Ils concernent principalement des charges de restructuration et de dépréciation d'actifs relatives au pôle « Luxe – Couture et Maroquinerie ».

Au premier semestre 2016, les autres produits et charges opérationnels non courants incluaient des charges de restructuration des activités Luxe, des dépréciations d'actifs sur les activités Luxe et les Opérations Industrielles de Kering, et des moins-values nettes de cession de titres dont la marque Electric.

Les pertes de Kering Eyewear dans sa phase de montée en puissance, avant l'octroi de la licence Gucci au 1<sup>er</sup> janvier 2017, étaient reconnues en Autres produits et charges opérationnels non courants. A partir de 2017, le résultat opérationnel de Kering Eyewear est présenté en résultat opérationnel courant.

**Note 6 - Charges financières (nettes)**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1er semestre 2017</b>	<b>1er semestre 2016</b>
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>(67,0)</b>	<b>(62,3)</b>
Produits de trésorerie et équivalents de trésorerie	2,5	4,8
Charges financières au coût amorti	(69,0)	(66,3)
Gains et pertes sur dettes / emprunts couverts en juste valeur	-	-
Gains et pertes sur dérivés de couverture de juste valeur et de flux de trésorerie	(0,5)	(0,8)
<b>Autres produits et charges financiers</b>	<b>(45,5)</b>	<b>(38,4)</b>
Gains et pertes nets sur actifs financiers disponibles à la vente	(0,4)	(0,4)
Gains et pertes de change	(2,3)	3,1
Part inefficace des couvertures de flux de trésorerie	(41,2)	(38,8)
Gains et pertes sur dérivés non éligibles à la comptabilité de couverture (change et taux)	1,1	1,0
Effet de l'actualisation des actifs et passifs	(1,1)	(2,5)
Autres charges financières	(1,6)	(0,8)
<b>Total</b>	<b>(112,5)</b>	<b>(100,7)</b>

**Note 7 - Impôt**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1er semestre 2017</b>	<b>1er semestre 2016</b>
Résultat avant impôt	1 117,5	624,6
Autres produits et charges opérationnels non courants	(44,1)	(85,8)
<b>Résultat courant avant impôt</b>	<b>1 161,6</b>	<b>710,4</b>
Charge totale d'impôt	(250,3)	(138,2)
Impôt sur les Autres produits et charges opérationnels non courants	0,4	29,4
<b>Charge d'impôt courant</b>	<b>(250,7)</b>	<b>(167,6)</b>
<b>Taux d'impôt effectif</b>	<b>22,4%</b>	<b>22,1%</b>
<b>Taux d'impôt courant</b>	<b>21,6%</b>	<b>23,6%</b>

Une charge d'impôt nette de 11,7 millions d'euros a été enregistrée dans les comptes du premier semestre 2017 au titre du complément de dividende en numéraire versé au titre de l'année 2016 en légère augmentation comparée à celle comptabilisée au premier semestre 2016 (9,5 millions d'euros).



## *Note 8 - 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.

Le résultat net par action dilué prend en compte le nombre moyen pondéré d'actions défini ci-avant, 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.

### *8.1. Résultats par action*

#### *Résultat par action au 1<sup>er</sup> semestre 2017*

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Ensemble consolidé</b>	<b>Activités poursuivies</b>	<b>Activités abandonnées</b>
<b>Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires</b>	<b>825,8</b>	<b>828,6</b>	<b>(2,8)</b>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires émises	126 332 226	126 332 226	126 332 226
Nombre moyen pondéré d'actions autodétenues	(332 397)	(332 397)	(332 397)
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires</b>	<b>125 999 829</b>	<b>125 999 829</b>	<b>125 999 829</b>
<b>Résultat de base par action (en euros)</b>	<b>6,55</b>	<b>6,58</b>	<b>(0,03)</b>
<b>Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires</b>	<b>825,8</b>	<b>828,6</b>	<b>(2,8)</b>
Instruments convertibles et échangeables			
<b>Résultat net part du Groupe dilué</b>	<b>825,8</b>	<b>828,6</b>	<b>(2,8)</b>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	125 999 829	125 999 829	125 999 829
Actions ordinaires potentielles dilutives			
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires diluées</b>	<b>125 999 829</b>	<b>125 999 829</b>	<b>125 999 829</b>
<b>Résultat dilué par action (en euros)</b>	<b>6,55</b>	<b>6,58</b>	<b>(0,03)</b>



**Résultat par action au 1<sup>er</sup> semestre 2016**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Ensemble consolidé</b>	<b>Activités poursuivies</b>	<b>Activités abandonnées</b>
<b>Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires</b>	<b>464,9</b>	<b>464,5</b>	<b>0,4</b>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires émises	126 332 226	126 332 226	126 332 226
Nombre moyen pondéré d'actions auto-détenues	(355 025)	(355 025)	(355 025)
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires</b>	<b>125 977 201</b>	<b>125 977 201</b>	<b>125 977 201</b>
<b>Résultat de base par action (en euros)</b>	<b>3,69</b>	<b>3,69</b>	<b>0,00</b>
<b>Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires</b>	<b>464,9</b>	<b>464,5</b>	<b>0,4</b>
Instruments convertibles et échangeables	-	-	-
<b>Résultat net part du Groupe dilué</b>	<b>464,9</b>	<b>464,5</b>	<b>0,4</b>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	125 977 201	125 977 201	125 977 201
Actions ordinaires potentielles dilutives	-	-	-
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires diluées</b>	<b>125 977 201</b>	<b>125 977 201</b>	<b>125 977 201</b>
<b>Résultat dilué par action (en euros)</b>	<b>3,69</b>	<b>3,69</b>	<b>0,00</b>

**Résultat par action de l'exercice 2016**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Ensemble consolidé</b>	<b>Activités poursuivies</b>	<b>Activités abandonnées</b>
<b>Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires</b>	<b>813,5</b>	<b>825,1</b>	<b>(11,6)</b>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires émises	126 332 226	126 332 226	126 335 226
Nombre moyen pondéré d'actions auto-détenues	(332 032)	(332 032)	(332 032)
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires</b>	<b>126 000 194</b>	<b>126 000 194</b>	<b>126 003 194</b>
<b>Résultat de base par action (en euros)</b>	<b>6,46</b>	<b>6,55</b>	<b>(0,09)</b>
<b>Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires</b>	<b>813,5</b>	<b>825,1</b>	<b>(11,6)</b>
Instruments convertibles et échangeables	-	-	-
<b>Résultat net part du Groupe dilué</b>	<b>813,5</b>	<b>825,1</b>	<b>(11,6)</b>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	126 000 194	126 000 194	126 000 194
Actions ordinaires potentielles dilutives	-	-	-
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires diluées</b>	<b>126 000 194</b>	<b>126 000 194</b>	<b>126 000 194</b>
<b>Résultat dilué par action (en euros)</b>	<b>6,46</b>	<b>6,55</b>	<b>(0,09)</b>



## 8.2. 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>	<b>1<sup>er</sup> semestre 2017</b>	<b>1<sup>er</sup> semestre 2016</b>	<b>2016</b>
<b>Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires</b>	<b>828,6</b>	<b>464,5</b>	<b>825,1</b>
Autres produits et charges opérationnels non courants	(44,1)	(85,8)	(506,0)
Impôt sur autres produits et charges opérationnels non courants	0,4	29,4	49,2
<b>Résultat net hors éléments non courants</b>	<b>872,3</b>	<b>520,9</b>	<b>1 281,9</b>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires émises	126 332 226	126 332 226	126 332 226
Nombre moyen pondéré d'actions autodétenues	(332 397)	(355 025)	(332 032)
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires</b>	<b>125 999 829</b>	<b>125 977 201</b>	<b>126 000 194</b>
<b>Résultat hors éléments non courants de base par action (en euros)</b>	<b>6,92</b>	<b>4,13</b>	<b>10,17</b>
<b>Résultat net hors éléments non courants</b>	<b>872,3</b>	<b>520,9</b>	<b>1 281,9</b>
Instruments convertibles et échangeables	-	-	-
<b>Résultat net part du Groupe dilué</b>	<b>872,3</b>	<b>520,9</b>	<b>1 281,9</b>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires	125 999 829	125 977 201	126 000 194
Actions ordinaires potentielles dilutives	-	-	-
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires diluées</b>	<b>125 999 829</b>	<b>125 977 201</b>	<b>126 000 194</b>
<b>Résultat dilué par action (en euros)</b>	<b>6,92</b>	<b>4,13</b>	<b>10,17</b>

## Note 9 - 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.

Ces éléments sont comptabilisés nets des éventuels effets d'impôt courant et différés.





<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Brut</b>	<b>Impôt</b>	<b>Net</b>
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)
Écarts actuariels			
<b>Autres éléments du résultat global au 1<sup>er</sup> semestre 2016</b>	<b>(73,4)</b>	<b>7,3</b>	<b>(66,1)</b>
Écart de conversion	29,3		29,3
Couvertures des flux de trésorerie	26,7	4,8	31,5
- <i>variation de juste valeur</i>	37,8		
- <i>recyclage en résultat</i>	(11,1)		
Actifs disponibles à la vente	5,6	(0,7)	4,9
Écarts actuariels	(5,2)	2,0	(3,2)
<b>Autres éléments du résultat global pour l'exercice 2016</b>	<b>56,4</b>	<b>6,1</b>	<b>62,5</b>
Écart de conversion	(143,0)		(143,0)
Couvertures des flux de trésorerie	67,8	(5,1)	62,7
- <i>variation de juste valeur</i>	94,9		
- <i>recyclage en résultat</i>	(27,1)		
Actifs disponibles à la vente	3,6		3,6
Écarts actuariels			
<b>Autres éléments du résultat global au 1<sup>er</sup> semestre 2017</b>	<b>(71,6)</b>	<b>(5,1)</b>	<b>(76,7)</b>

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 10 – Participations dans les sociétés mises en équivalence**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>30/06/2017</b>	<b>31/12/2016</b>	<b>30/06/2016</b>
Participations dans les sociétés mises en équivalence	46,6	48,3	16,3

Au 30 juin 2017, les participations dans les sociétés mises en équivalence concernent les participations de Wilderness, Tomas Maier, Altuzarra, WG Alligator Farm et Wall's Gator Farm. La valeur de marché de la participation dans Wilderness s'élevé à 27,9 millions d'euros.

**Note 11 – Capitaux propres**

Au 30 juin 2017, le capital social s'élevé à 505 117 288 euros. Il est composé de 126 279 322 actions entièrement libérées de valeur nominale de 4 euros, inchangé par rapport au 31 décembre 2016.

**11.1. Actions Kering auto-détenues et options sur titres Kering**

Dans le cadre du contrat de liquidité, le Groupe a procédé au premier semestre 2017 à l'acquisition nette de 3 100 actions auto-détenues (soit à l'acquisition de 203 776 titres et à la cession de 200 676 titres). Dans le cadre de ce contrat, Kering détient par conséquent 3 100 actions au 30 juin 2017 (aucune action n'était détenue dans le cadre de ce contrat au 31 décembre 2016).

Pour rappel, 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 de liquidité 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. Depuis l'amendement du 15 décembre 2016, Kering maintient 5,0 millions d'euros au crédit du compte de liquidité ouvert auprès de l'intermédiaire.

Par ailleurs, aucune levée d'options de souscription d'actions n'a eu lieu au cours du premier semestre 2017.

**11.2. Dividendes**

L'Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos au 31 décembre 2016 a décidé, le 27 avril 2017, le versement d'un dividende de 4,60 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 18 janvier 2017, un solde en numéraire de 3,10 euros par action a été mis en paiement le 5 mai 2017.

Le montant total des dividendes ainsi versé s'est établi à 580,9 millions d'euros compte tenu des actions Kering auto-détenues.



## Note 12 - Trésorerie et équivalents de trésorerie

(en millions d'euros)	30/06/2017	31/12/2016	30/06/2016
Trésorerie	1 083,2	1 040,4	965,5
Équivalents de trésorerie	2,5	9,2	66,8
<b>Total</b>	<b>1 085,7</b>	<b>1 049,6</b>	<b>1 032,3</b>

Au 30 juin 2017, 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 2017, ces analyses n'ont pas conduit à des changements de classification comptable préalablement retenue.

## Note 13 - Dettes financières

(en millions d'euros)	30/06/2017	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	Au-delà	30/06/2016	31/12/2016
<b>Emprunts et dettes financières à long terme</b>	<b>4 772,6</b>		<b>1 127,1</b>	<b>364,2</b>	<b>644,2</b>	<b>1 005,6</b>	<b>1 631,5</b>	<b>4 371,4</b>	<b>4 185,8</b>
Emprunts obligataires	4 107,7		997,4	131,3	630,1	994,5	1 354,4	4 015,7	3 831,3
Lignes de crédit confirmées									
Autres emprunts auprès des établissements de crédit	237,9		96,7	123,9	4,2	1,1	12,0	231,6	212,2
Dettes sur contrats de location-financement	82,2		7,1	35,7	5,0	5,3	29,1	59,7	89,4
Autres dettes financières	344,8		25,9	73,3	4,9	4,7	236,0	64,4	52,9
<b>Emprunts et dettes financières à court terme</b>	<b>885,6</b>	<b>885,6</b>						<b>1 727,5</b>	<b>1 234,5</b>
Emprunts obligataires	199,8	199,8						149,9	349,6
Lignes de crédit confirmées									
Utilisation des lignes de crédit non confirmées	20,2	20,2						41,8	23,4
Autres emprunts auprès des établissements de crédit	96,7	96,7						144,6	122,9
Dettes sur contrats de location-financement	6,9	6,9						7,6	7,5
Découverts bancaires	293,8	293,8						204,0	292,1
Billets de trésorerie	210,0	210,0						1 110,5	350,1
Autres dettes financières	58,2	58,2						69,1	88,9
<b>Total</b>	<b>5 658,2</b>	<b>885,6</b>	<b>1 127,1</b>	<b>364,2</b>	<b>644,2</b>	<b>1 005,6</b>	<b>1 631,5</b>	<b>6 098,9</b>	<b>5 420,3</b>
%		<b>15,7%</b>	<b>19,9%</b>	<b>6,4%</b>	<b>11,4%</b>	<b>17,8%</b>	<b>28,8%</b>		

Au 30 juin 2017, 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 2017, les emprunts obligataires représentent 76,1 % de la dette brute contre 68,3 % au 30 juin 2016 et 77,1 % au 31 décembre 2016.

La part des dettes à plus d'un an représente 84,3 % de l'endettement brut global au 30 juin 2017 (71,7 % au 30 juin 2016 et 77,2 % au 31 décembre 2016).

Au 30 juin 2017, le Groupe dispose de 3 918,2 millions d'euros de lignes de crédit confirmées.

Le solde des lignes de crédit confirmées non utilisées au 30 juin 2017 s'élève à 3 859,3 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 « Autres dettes financières » incluent 360,3 millions d'euros au titre des options de vente accordées à des intérêts non contrôlés (95,3 millions d'euros au 31 décembre 2016). Elles incluent également les intérêts courus.

## *Note 14 - Instruments dérivés en valeur de marché*

---

Au 30 juin 2017, 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.

(en millions d'euros)	30/06/2017	Risque de taux d'intérêt	Risque de change	Autres risques de marché	30/06/2016	31/12/2016
<b>Dérivés actif</b>	<b>178,6</b>		<b>178,6</b>		<b>79,1</b>	<b>121,9</b>
<b>Non Courant</b>					<b>0,1</b>	
Dérivés actif - à la juste valeur par le résultat					0,1	
Dérivés actif - couverture de flux de trésorerie						
Dérivés actif - couverture de juste valeur						
<b>Courant</b>	<b>178,6</b>		<b>178,6</b>		<b>79,0</b>	<b>121,9</b>
Dérivés actif - à la juste valeur par le résultat	8,9		8,9		3,2	1,6
Dérivés actif - couverture de flux de trésorerie	152,1		152,1		61,2	104,6
Dérivés actif - couverture de juste valeur	17,6		17,6		14,6	15,7
<b>Dérivés passif</b>	<b>91,2</b>	<b>1,3</b>	<b>89,9</b>		<b>155,4</b>	<b>115,9</b>
<b>Non Courant</b>	<b>15,2</b>	<b>1,3</b>	<b>13,9</b>		<b>32,9</b>	<b>19,6</b>
Dérivés passif - à la juste valeur par le résultat	13,9		13,9		27,0	18,0
Dérivés passif - couverture de flux de trésorerie	1,3	1,3			5,9	1,6
Dérivés passif - couverture de juste valeur						
<b>Courant</b>	<b>76,0</b>		<b>76,0</b>		<b>122,5</b>	<b>96,3</b>
Dérivés passif - à la juste valeur par le résultat	2,2		2,2		12,9	5,2
Dérivés passif - couverture de flux de trésorerie	63,1		63,1		96,9	81,6
Dérivés passif - couverture de juste valeur	10,7		10,7		12,7	9,5
<b>TOTAL</b>	<b>87,4</b>	<b>(1,3)</b>	<b>88,7</b>		<b>(76,3)</b>	<b>6,0</b>

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 9.

L'évaluation des dérivés au 30 juin 2017 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 15 - Classification comptable et valeur de marché des instruments financiers

Les principes de mesure des instruments financiers et leur valeur de marché au 30 juin 2017 s'analysent comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	30/06/2017		Ventilation par classification comptable			
	Valeur comptable	Valeur de marché	Juste valeur par résultat	Actifs disponibles à la vente	Prêts et créances	Coût amorti
<b>Actif non courant</b>						
Actifs financiers non courants	482,9	482,9		167,5	315,4	
<b>Actif courant</b>						
Créances clients	1 299,7	1 299,7				1 299,7
Autres actifs financiers courants	186,7	186,7			8,1	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 085,7	1 085,7	2,5			1 083,2
<b>Passif non courant</b>						
Emprunts et dettes financières à long terme	4 772,6	4 956,1				4 772,6
Autres passifs financiers non courants	15,2	15,2				
<b>Passif courant</b>						
Emprunts et dettes financières à court terme	885,6	890,5				885,6
Autres passifs financiers courants	80,7	80,7				4,7
Dettes fournisseurs	1 268,2	1 268,2				1 268,2

Au 30 juin 2017, 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 2017 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	30/06/2016		31/12/2016	
		Valeur comptable	Valeur de marché	Valeur comptable	Valeur de marché
		485,4	485,4	480,4	480,4
		1 122,8	1 122,8	1 196,4	1 196,4
169,7	8,9	88,8	88,8	131,0	131,0
		1 032,3	1 032,3	1 049,6	1 049,6
		4 371,4	4 644,0	4 185,8	4 381,6
1,3	13,9	32,9	32,9	19,6	19,6
		1 727,5	1 727,5	1 234,5	1 250,7
73,8	2,2	122,8	122,8	285,9	285,9
		1 093,8	1 093,8	1 098,5	1 098,5

- 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 16 - Endettement financier net

(en millions d'euros)	30/06/2017	31/12/2016	30/06/2016
Dettes financières brutes	5 658,2	5 420,3	6 098,9
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(1 085,7)	(1 049,6)	(1 032,3)
<b>Endettement financier net</b>	<b>4 572,5</b>	<b>4 370,7</b>	<b>5 066,6</b>

## Note 17 - Tableau des flux de trésorerie

### 17.1. Réconciliation de la trésorerie et équivalents de trésorerie présentés au bilan et dans le tableau des flux de trésorerie

(en millions d'euros)	30/06/2017	31/12/2016	30/06/2016
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie du bilan</b>	<b>1 085,7</b>	<b>1 049,6</b>	<b>1 032,3</b>
Découverts bancaires	(293,8)	(292,1)	(204,0)
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie du tableau des flux de trésorerie</b>	<b>791,9</b>	<b>757,5</b>	<b>828,3</b>

### 17.2. Composition de la capacité d'autofinancement

(en millions d'euros)	1er semestre 2017	1er semestre 2016
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>864,1</b>	<b>481,8</b>
Dotations nettes courantes aux amortissements et provisions sur actif opérationnel non courant	251,9	199,6
Autres produits et charges sans contrepartie en trésorerie :	(27,4)	21,7
Produits et charges opérationnels courants (Note 4)	38,7	5,4
<i>Dont : Juste valeur des couvertures de change</i>	8,1	2,6
Produits et charges opérationnels non courants	26,9	25,3
Résultat financier	(8,9)	2,1
<i>Dont : Juste valeur des couvertures de change en résultat financier</i>	(11,3)	(1,5)
Impôt différé	(87,2)	(15,7)
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence	3,1	4,6
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>1 088,6</b>	<b>703,1</b>





### 17.3. Émission et remboursement d'emprunts

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>1er semestre 2017</b>	<b>1er semestre 2016</b>
Emission d'emprunts	342,5	559,1
Remboursement d'emprunts	(209,9)	(44,1)
Augmentation / Diminution des autres dettes financières	(147,6)	(259,8)
<b>Total</b>	<b>(15,0)</b>	<b>255,2</b>

Les émissions d'emprunts incluent principalement le nouveau financement obligataire émis à 10 ans de Kering SA pour un montant de 300 millions d'euros au taux de 1,50% et dont le règlement/livraison a eu lieu le 5 avril 2017.

Les remboursements d'emprunts intègrent notamment celui de l'emprunt obligataire de 150 millions d'euros arrivant à échéance le 29 juin 2017, émis en 2009 et portant coupon à 6,50 %.

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

### *Note 18 - Passifs éventuels, engagements contractuels non comptabilisés et risques éventuels*

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

### *Note 19 – Transactions avec les parties liées*

La société Kering S.A. est contrôlée par Artémis, elle-même détenue en totalité par la société Financière Pinault. Au 30 juin 2017, le groupe Artémis détient 40,9 % du capital et 57,5 % des droits de vote de Kering S.A.

Les principales opérations du premier semestre 2017, entre Artémis et l'ensemble des sociétés consolidées du Groupe Kering sont :

- le versement du solde du dividende de l'exercice 2016 soit, 160,1 millions d'euros, ainsi qu'un acompte sur dividende de 77,5 millions d'euros payé en janvier 2017 (206,5 millions d'euros pour l'ensemble du dividende 2015) ;
- la constatation, d'une redevance de 1,9 million d'euros au premier semestre 2017 (1,6 million d'euros versés au titre du premier semestre 2016) 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 20 - Evénements postérieurs à la clôture*

Aucun événement significatif n'est intervenu entre le 30 juin 2017 et la date d'arrêté des comptes par le Conseil d'administration du 27 juillet 2017.



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

#### **Période du 1er janvier au 30 juin 2017**

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 1<sup>er</sup> janvier au 30 juin 2017, 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 27 juillet 2017

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 27 juillet 2017

Jean-François Palus, Directeur Général délégué

Jean-Marc Duplaix, Directeur Financier Groupe



K E R I N G



Société anonyme au capital de 505 117 288 euros

Siège social : 40 rue de sèvres, 75007 Paris

552 075 020 RCS Paris

Tél. : +33 (0)1 45 64 61 00

[kering.com](http://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