

## Résultats du premier trimestre 2018 : Ventes stables à taux de change constants EBITDA ajusté pénalisé par les matières premières et les taux de change

### Points clés

Paris, le 24 avril 2018

- Légère croissance organique de +0,1 %<sup>(1)</sup>, chiffre d'affaires en baisse de -7,2 % en données publiées vs. T1 2017, à 568 M€ du fait des devises
- Activité plus faible que prévu en EMEA (-4,6 %)<sup>(1)</sup> et en Amérique du Nord (-1,6 %)<sup>(1)</sup>, incluant un effet de calendrier défavorable
- Solide croissance organique du segment Sport (+15,9 %)<sup>(1)</sup> et bon démarrage pour le segment CEI, APAC & Amérique latine (+5,0 %)<sup>(1)</sup>
- EBITDA ajusté<sup>(2)</sup> en retrait à 30 M€ contre 52 M€ au T1 2017, pénalisé par le prix des matières premières, le ralentissement de l'activité en EMEA et en Amérique du Nord, ainsi que par les taux de change

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

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

Le chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants est resté stable (+0,1 %) au premier trimestre 2018. Le segment EMEA (-4,6 %), confronté à une base de comparaison élevée (7,0 % de croissance organique au T1 2017), a pâti d'un effet de calendrier défavorable (-1,6 %), ainsi que du déstockage opéré par des clients importants. L'Amérique du Nord a enregistré un repli de ses ventes à périmètre et à taux de change constants<sup>(1)</sup> de 1,6 %, également affectée par un effet de calendrier défavorable (-1,6 %). Le segment Sport a continué de bénéficier d'une croissance robuste (+15,9 %) et le segment CEI, APAC & Amérique latine a bien commencé l'année avec une croissance organique solide de +5,0 %.

Les ventes ont reculé de -7,2 % vs. T1 2017 en données publiées. L'évolution des taux de change a eu un important impact négatif de -7,5 % au premier trimestre en raison principalement du dollar US, du rouble et de la couronne suédoise. L'effet de périmètre a représenté +0,3 % grâce à l'acquisition des actifs de Grassman, leader australien de la fabrication de pelouse synthétique, dont le chiffre d'affaires s'est élevé à environ 10 M€ en 2017.

L'EBITDA ajusté du Groupe s'est établi à 30 M€ (vs. 52 M€ au T1 2017) et la marge d'EBITDA ajusté a atteint 5,2 %. Nous avons réalisé un bon niveau de productivité (+9 M€) et les hausses de prix ont contribué positivement (+2 M€). Pour autant, comme anticipé, l'EBITDA ajusté a été pénalisé par l'évolution défavorable des matières premières (-10 M€). Les taux de change ont également affecté l'EBITDA ajusté (-5 M€), principalement en raison de la dévaluation du rouble, de la livre sterling et de la couronne norvégienne par rapport à l'année dernière. L'impact net lié aux taux de change et aux prix de vente dans les pays de la CEI (« effet lag ») est de -2 M€ au T1. De plus, la diminution des volumes en EMEA et en Amérique du Nord a eu un impact négatif sur le profit du Groupe.

Nous continuons à déployer des hausses de prix lorsque cela s'avère nécessaire et nous avons mis en place des mesures de réduction des coûts dans l'ensemble du Groupe. De plus notre programme de lancement de nouveaux produits, qui sont bien reçus par nos clients, contribuera également à atténuer une partie de la baisse du premier trimestre.

Commentant ces résultats, **Glen Morrison, Président du Directoire**, a déclaré :

« Bien que le premier trimestre soit traditionnellement le plus faible de l'année, le niveau de ventes reste en deçà de nos attentes. Les effets défavorables de la hausse des prix des matières premières et des taux de change continuent d'impacter négativement notre rentabilité. Nous avons pris des mesures afin d'accélérer le déploiement de nos initiatives de croissance et de réduire nos coûts. Je suis confiant dans notre capacité à renouer, à moyen terme, avec nos niveaux de rentabilité habituels. »

### **Chiffre d'affaires par segment**

En millions d'euros	T1 2018	T1 2017	Variation (en %)	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	228,3	243,4	-6,2 %	-4,6 %
Amérique du Nord	163,5	190,3	-14,1 %	-1,6 %
CIS, APAC & Amérique latine	116,3	121,3	-4,1 %	+5,0 %
Sport	59,8	56,7	+5,4 %	+15,9 %
<b>Total Groupe</b>	<b>567,9</b>	<b>611,7</b>	<b>-7,2 %</b>	<b>+0,1 %</b>

### **EBITDA ajusté<sup>(2)</sup>**

En millions d'euros	T1 2018	T1 2017	Variation
EBITDA ajusté	29,8	51,5	-42 %
% du chiffre d'affaires	5,2 %	8,4 %	-320 pb

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

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

### **Commentaires par segment**

#### **Europe, Moyen-Orient, Afrique (EMEA)**

Le segment EMEA a enregistré, au premier trimestre 2018, une **baisse** des ventes à **périmètre et à taux de change constants<sup>(1)</sup>** de **-4,6 %** vs. T1 2017, pénalisées par un effet de calendrier défavorable (-1,6 %) et comparées à un trimestre élevé en 2017 (+7,0 % de croissance organique). L'activité a été particulièrement faible en France principalement en raison d'un important déstockage dans la distribution et de conditions météorologiques défavorables ayant entraîné le report de projets commerciaux. Les pays nordiques ont connu un ralentissement plus important que prévu, combiné à une base de comparaison particulièrement élevée en 2017, où des niveaux record avaient été atteints. Au Royaume-Uni, les conditions de marché ont été moroses en raison du déstockage de certains distributeurs et de la faillite d'une grande entreprise du bâtiment, s'ajoutant au ralentissement déjà anticipé. L'Europe du Sud (Italie, Espagne et Portugal), l'Europe Centrale et les Pays-Bas poursuivent, quant à eux, leur croissance.

La catégorie des dalles vinyle haut de gamme (LVT) a continué d'afficher une belle performance. Le programme d'amélioration de l'efficacité et des capacités de production (investissement de 20 M€ sur trois ans) est en bonne voie.

Les ventes **sont en retrait de 6,2 % en données publiées**, pénalisées par l'évolution défavorable des taux de change (principalement les couronnes suédoise et norvégienne). Des hausses de prix ont été mises en place en 2017 et contribuent progressivement à atténuer les effets de la hausse des coûts des matières premières.

### **Amérique du Nord**

En Amérique du Nord, la **croissance organique est en baisse de -1,6 %** vs. T1 2017, impactée par un nombre inférieur de jours ouvrés (-1,6 %).

La performance des ventes a été contrastée. L'activité des produits résilients a poursuivi sa bonne progression grâce aux tendances favorables des produits en caoutchouc, des accessoires et des dalles composites de vinyle (VCT). La catégorie des dalles vinyle haut de gamme (LVT) a affiché une croissance soutenue et le récent lancement du produit semi-rigide ProGen enregistre une bonne progression dans l'ensemble de la région. Le programme d'investissement sur trois ans d'un montant de 60 millions de dollars dans la catégorie LVT progresse bien pour accroître les capacités locales et améliorer l'efficacité de la production.

L'activité de moquette commerciale a été plus faible que prévu au premier trimestre, en particulier dans les secteurs de l'éducation et des bureaux. Notre programme de lancement de produits, conçu pour accélérer les ventes, se poursuit conformément à nos attentes.

**Les ventes** ont reculé de **-14,1 %**, en **données publiées**, fortement pénalisées par la dépréciation du dollar US face à l'euro.

Le 6 avril 2018, Tarkett Amérique du Nord a annoncé des augmentations de prix supplémentaires sur l'ensemble de ses gammes, qui prendront effet le 1<sup>er</sup> mai. Les prix des produits Tarkett, Tandus Centiva et Johnsonite augmenteront ainsi de +5 % à +7 %.

Comme annoncé précédemment, Andrew Bonham a rejoint le Groupe en tant que Président de Tarkett Amérique du Nord.

### **CEI, APAC & Amérique latine**

Le segment CEI, APAC & Amérique latine a enregistré une **croissance organique** robuste de **+5,0 %** au premier trimestre 2018 (hors évolution des prix dans les pays de la CEI). Après une excellente année 2017, les pays de la CEI ont bénéficié d'une bonne dynamique au premier trimestre, portée par l'augmentation des volumes et l'amélioration du mix produit.

Ces dernières semaines ont été marquées par une volatilité importante du rouble. Tarkett suit de très près la situation afin de prendre les mesures appropriées concernant les prix de vente, lorsque le rouble se sera stabilisé.

Malgré de bonnes tendances en Chine, les ventes dans la région **Asie-Pacifique** se sont légèrement repliées au premier trimestre 2018, en raison d'un faible début d'année en Australie et en Asie du Sud-Est. **L'Amérique latine** a enregistré une bonne croissance, portée par le Brésil en particulier.

**En données publiées**, les ventes ont légèrement diminué de **-4,1 %**, sous l'effet de la dépréciation du rouble et du réal brésilien face à l'euro au cours de la période.

## **Sport**

**Les ventes** du segment Sport ont grimpé de **+15,9 %** au T1 2018, à **périmètre et à taux de change constants**. Le segment a bénéficié, au cours du trimestre, d'une forte croissance des gazons synthétiques en Amérique du Nord, du bon développement des projets « clés en main » et d'une solide dynamique dans les gazons à usage paysager. Compte tenu de sa saisonnalité, ce segment enregistre, structurellement, un niveau d'activité plus faible au premier trimestre.

**En données publiées, les ventes** ont progressé de **+5,4 %**, pénalisées par la dépréciation du dollar US face à l'euro.

## **Perspectives**

Malgré un début d'année étale, nous pensons que la dynamique sous-jacente de nos activités reste bien orientée.

Le Groupe confirme sa volonté d'atteindre ses objectifs financiers 2020 (principalement marge d'EBITDA ajusté > 12 % et ROIC > 9 %, dont la contribution des acquisitions - annexe 2) d'ici la fin du plan. Compte tenu de l'impact négatif du prix des matières premières et de l'évolution défavorable des taux de change, en particulier l'évolution récente du rouble, ces objectifs ne seront pas encore atteints à fin 2018.

Dans ce contexte, nous avons déjà mis en place des mesures de réduction des coûts qui contribueront rapidement à atténuer une partie de la baisse du premier trimestre. Nous continuons également à revoir notre structure de coûts opérationnels.

Le Groupe ajustera ses prix de vente en Russie et poursuivra ses efforts sur les ajustements de prix dans les autres régions afin de compenser le coût des matières premières sur l'ensemble de l'année.

De plus, le Groupe met l'accent sur les initiatives de croissance pour permettre un retour à la croissance, à taux de change constants, au cours de l'année 2018.

*La conférence analystes aura lieu le mercredi 25 avril 2018 à 11h00, heure de Paris et un service de webcast audio (en direct puis en différé, en anglais) sera également disponible sur le site [www.tarkett.com](http://www.tarkett.com).*

## **Calendrier financier**

- **26 avril 2018** : Assemblée Générale Annuelle
- **25 juillet 2018** : résultats financiers semestriels 2018 - *communiqué de presse après bourse et présentation physique le lendemain matin*
- **23 octobre 2018** : résultats financiers du troisième trimestre 2018 - *communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique le lendemain matin*

## **À propos de Tarkett**

Avec un chiffre d'affaires de plus de 2,8 milliards d'euros en 2017, Tarkett est un leader mondial des solutions innovantes de revêtements de sol et de surfaces sportives. Offrant une large gamme de solutions intégrant des sols vinyles, linoléum, caoutchouc, moquettes, parquets et stratifiés, gazons synthétiques et pistes d'athlétisme, le Groupe sert ses clients dans plus de 100 pays dans le monde, à travers ses principales marques : Tarkett, Desso, Johnsonite, Tandus Centiva, Tarkett Sports, FieldTurf et Beynon. Avec environ 13 000 collaborateurs et 34 sites industriels, Tarkett vend 1,3 million de mètres carrés de revêtement de sol chaque jour, à destination des hôpitaux, des écoles, de l'habitat, des hôtels, des bureaux ou commerces et des terrains de sport. Engagé dans sa démarche « Doing Good. Together » (« Faire Bien. Ensemble »), le Groupe a mis en place une stratégie d'éco-innovation

inspirée par les principes Cradle to Cradle® et promeut l'économie circulaire, tout en contribuant au bien-être des personnes et en préservant le capital naturel. Tarkett est coté sur le marché réglementé d'Euronext (compartiment A, code ISIN FR0004188670, code mnémonique : TKTT) et figure dans les indices suivants : SBF 120, CAC Mid 60.  
[www.tarkett.com](http://www.tarkett.com)

#### **Investor Relations contact**

Tarkett - Alexandra Baubigeat Boucheron - [alexandra.baubigeatboucheron@tarkett.com](mailto:alexandra.baubigeatboucheron@tarkett.com)

#### **Media Relations contacts**

Tarkett - Véronique Bouchard Bienaymé - [communication@tarkett.com](mailto:communication@tarkett.com)

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

#### **Avertissement**

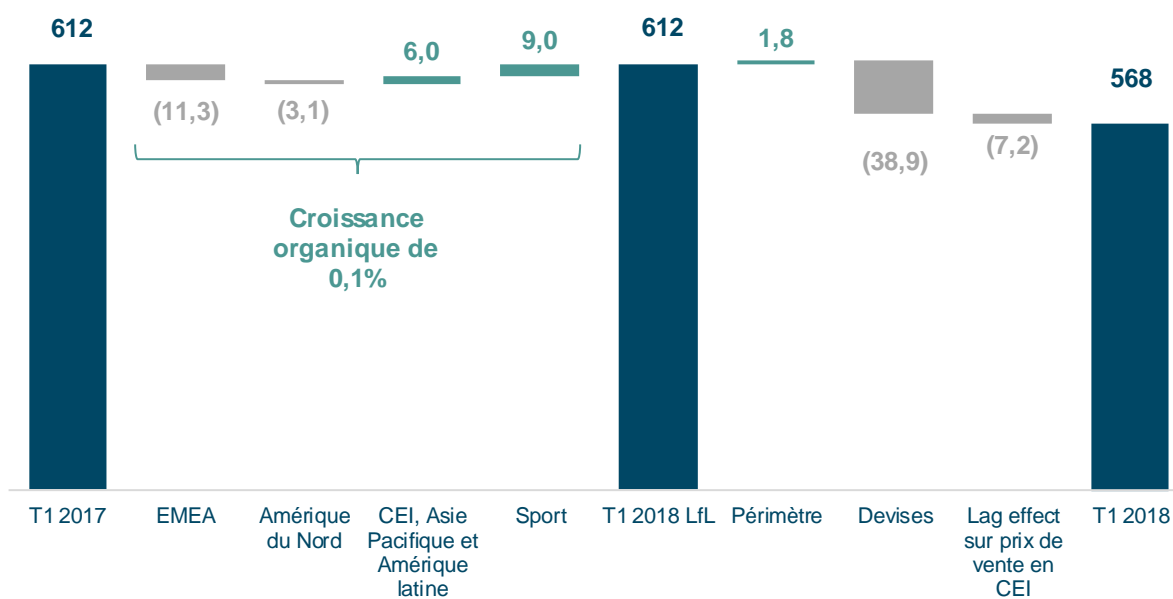
Les informations contenues dans ce communiqué n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante et aucun confort ou garantie, expresse ou implicite, n'est donné quant à la sincérité, l'exactitude, l'exhaustivité ou la véracité de l'information ou des opinions contenues dans ce document.

Ce communiqué peut contenir des estimations et/ou des informations prospectives. Elles ne constituent pas des prévisions relatives aux résultats de Tarkett ou à d'autres indicateurs de performance, mais plutôt des tendances ou des objectifs, selon le cas. Ces informations sont par nature sujettes à des risques et incertitudes, dont la plupart ne sont pas sous le contrôle de Tarkett, dont notamment les risques décrits dans le document de référence de Tarkett déposé le 21 mars 2018 et disponible sur le site internet ([www.tarkett.com](http://www.tarkett.com)). Ces risques et incertitudes incluent ceux décrits ou identifiés dans le document de référence déposé à l'AMF à la section « Facteurs de Risques ». Ces informations ne constituent pas des garanties quant aux performances futures de Tarkett, qui peuvent différer de manière significative. Tarkett ne s'engage pas à publier de mise à jour de ces informations en vue de tenir compte d'événements ou de circonstances postérieurs à la date de publication du communiqué.

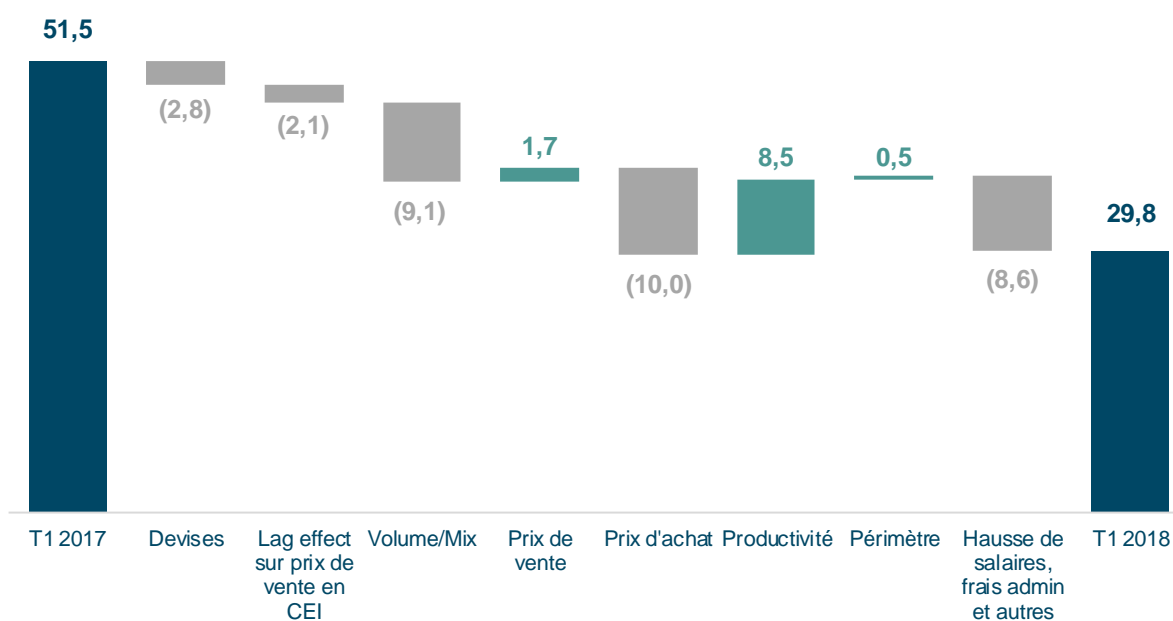
## Annexes

### 1/ Détail des évolutions de ventes et d'EBITDA ajusté

#### Évolution des ventes par division en millions d'euros



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



## **2/ Objectifs financiers 2017-2020 communiqués en octobre 2016, sauf acquisitions transformantes, sur la base de prix des matières premières relativement stables (à octobre 2016)**

- Ventes nettes de 3,5 Mds€ en 2020, y compris les acquisitions
- Marge d'EBITDA ajusté<sup>(1)</sup> > 12 %
- Retour sur Capitaux Investis (ROIC)<sup>(2)</sup> > 9 %
- Ventes additionnelles d'ici 2020 d'environ 500 M€ via des acquisitions
- Endettement net / EBITDA ajusté<sup>(1)</sup> < 2,5x
- Dividende : au moins 0,60 € par action

(1) EBITDA ajusté : les ajustements comprennent les dépenses liées aux restructurations, aux acquisitions et aux rémunérations en actions. Voir définition des indicateurs alternatifs de performance en fin de document.

(2) Défini comme le résultat opérationnel après impôt [EBIT ajusté \* (1 – taux d'impôt normatif de 35%)] divisé par les capitaux employés [Écart d'acquisition (goodwill) + Immobilisations corporelles et incorporelles + fonds de roulement].

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

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

- Croissance organique ;
- EBITDA ajusté.

Ces indicateurs sont calculés ainsi :

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

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

En millions d'euros	T1 2018	T1 2017	Variation (en %)	Dont effet change	Dont effet périmètre	Dont croissance organique
<b>Total Groupe</b>	567,9	611,7	-7,2 %	-7,5 %	+0,3 %	+0,1 %

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