

Résultats du troisième trimestre 2019 :

**Croissance organique de +2,6% malgré des conditions de marché plus difficiles**  
**Plan de réduction des coûts en bonne voie**  
**Augmentation modérée de la marge d'EBITDA ajusté**

Paris, le 23 octobre 2019

Points clés

- Chiffre d'affaires de 907,1 millions d'euros au T3 2019 (+8,0% par rapport au T3 2018)
- Croissance organique <sup>(1)</sup> positive (+2,6%) au T3 2019, tirée par une croissance organique de 10,5% dans le Sport, des ventes stables en EMEA et CEI, APAC & Amérique latine
- Les hausses de prix de vente compensent l'inflation des coûts d'achat et l'inflation salariale
- Accélération des réductions de coûts : 12,1 millions d'euros de gains de productivité nets et de baisse des frais commerciaux, généraux et administratifs
- EBITDA ajusté <sup>(2)</sup> avant application d'IFRS 16 de 107,5 millions d'euros, soit 11,8% du chiffre d'affaires contre 97,7 millions d'euros et 11,6% au T3 2018
- EBITDA ajusté <sup>(2)</sup> publié (après application d'IFRS 16) de 115,0 millions d'euros au T3 2019
- Effet positif de règlements de litiges dans le Sports pour 5,4 millions d'euros inclus dans l'EBITDA ajusté
- Déploiement en cours d'un plan d'actions dédié pour redresser la performance opérationnelle en Amérique du Nord

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

« Au troisième trimestre, nous enregistrons une croissance organique positive et des résultats encourageants. L'amélioration de notre rentabilité a cependant été pénalisée par la faiblesse de la performance en Amérique du Nord, où nous déployons un plan d'actions dédié pour donner une nouvelle impulsion. Nous prévoyons de lancer de manière ciblée de nouveaux produits pour améliorer l'adéquation entre notre offre et la demande de nos clients.

Dans le cadre de notre plan *Change to Win*, notre objectif est d'être le leader dans le revêtement de sol commercial et de croître en résidentiel de manière sélective. Nous visons également à améliorer la rentabilité, et les mesures prises commencent à porter leurs fruits au troisième trimestre. Nous poursuivons également la simplification de nos processus et l'alignement de notre organisation avec les besoins de nos clients. Nous accélérons les mesures de réduction de coûts, particulièrement en Amérique du Nord, en EMEA et au niveau des fonctions centrales. Nos actions pour réduire notre niveau d'endettement à la fin de l'année sont en bonne voie. »

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

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

## Chiffre d'affaires par segment

En millions d'euros	T3 2019	T3 2018	Variation en %	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	223.5	225.2	-0.8%	+0.1%
Amérique du Nord	230.1	206.0	+11.7%	-2.2%
CEI, APAC & Amérique Latine	171.0	165.4	+3.4%	+0.2%
Sports	282.4	243.3	+16.1%	+10.5%
<b>Total Groupe</b>	<b>907.1</b>	<b>839.9</b>	<b>+8.0%</b>	<b>+2.6%</b>

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

**Le chiffre d'affaires net du Groupe** s'est élevé à 907,1 millions d'euros au troisième trimestre 2019, soit une augmentation de +8,0% par rapport à l'année dernière. Cette hausse reflète une croissance organique positive (+2,6%), un effet périmètre positif (+2,0%) et un effet de change positif provenant principalement de l'appréciation du dollar par rapport à l'euro (+3,4%).

La croissance organique est redevenue positive au troisième trimestre avec une hausse de +2,6% par rapport au troisième trimestre de 2018 malgré une base de comparaison élevée (T3 2018 : +3,4% par rapport au T3 2017). Les segments EMEA et CEI, APAC & Amérique latine ont tous les deux enregistré une croissance organique stable sur le trimestre, tandis que les ventes en Amérique du Nord étaient en baisse de -2,2% à périmètre et taux de change constants. Dans le Sport, la croissance organique est restée soutenue avec une croissance de +10,5% au cours du trimestre le plus important de la saison.

**Le segment EMEA** a enregistré une baisse du chiffre d'affaires de -0,8% au troisième trimestre 2019. La légère augmentation de la croissance organique a été contrebalancée par des variations défavorables des taux de change, provenant principalement de la dépréciation des couronnes suédoise et norvégienne. La croissance organique a progressé de +0,1%, les hausses de prix de ventes ayant compensé la baisse des volumes. L'arrêt progressif de l'activité de production de revêtements stratifiés a pesé sur les ventes, le Groupe ayant décidé de se concentrer sur certains marchés en amont de la fermeture du site de LaminatePark. L'activité en France s'est stabilisée, tandis qu'elle a baissé significativement en Allemagne suite au ralentissement des projets de rénovation et de construction neuve. Au Royaume-Uni, les incertitudes liées au Brexit se sont traduites par une baisse du chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants. L'activité est restée soutenue en Europe du Sud, et la région Nordique a poursuivi sa croissance mais à un taux moins élevé qu'aux précédents trimestres. Tarkett a enregistré une forte croissance dans le secteur de la Santé et de l'Éducation grâce au succès de sa gamme commerciale de rouleaux vinyles renouvelée en avril 2018.

**Le segment Amérique du Nord** affiche une augmentation du chiffre d'affaires de +11,7%, résultant d'un effet de change positif provenant de l'appréciation du dollar par rapport à l'euro (+6,0%) et de l'intégration de Lexmark dont l'acquisition a été finalisée à fin septembre 2018 (+7,9%). Les conditions de marché sont restées difficiles en dehors de la demande de dalles LVT qui a continué à croître générant une dégradation du mix. Dans cet environnement, la croissance organique était en baisse de -2,2% au troisième trimestre 2019 par rapport à une base de comparaison élevée au troisième trimestre 2018 (T3 2018 : +4,3% par rapport au T3 2017) en raison d'une érosion du mix et d'une baisse des volumes. Les hausses de prix de vente sont en revanche restées soutenues. L'activité résidentielle est toujours faible compte tenu d'un marché du logement atone. A la fin du mois de septembre, nous avons anticipé des livraisons de moquette commerciale en préparation de la mise en place de SAP dans notre activité de dalles moquettes (début octobre).

Le segment **CEI, APAC et Amérique Latine** a atteint une croissance de chiffre d'affaires de +3,4% par rapport au troisième trimestre 2018, résultant d'une croissance organique de +0,2% et d'un « lag effect » positif (effet net des variations des devises et des prix de vente de 4,5 millions d'euros). L'activité dans la région CEI était stable dans des conditions de marché qui restent difficiles. L'Amérique latine a enregistré une solide croissance organique, tirée par un niveau d'activité soutenu et une bonne dynamique de prix de vente. Le chiffre d'affaires de la zone APAC a légèrement progressé à périmètre et taux de change constants.

**Le segment Sports** a enregistré une croissance de chiffre d'affaires de +16,1% au troisième trimestre 2019 grâce à une forte croissance organique de +10,5%, à un effet de change positif provenant de l'appréciation du dollar par rapport à l'euro (+5,4%) et à un effet périmètre très légèrement positif (+0,2%). Cette performance s'appuie sur la forte croissance de l'activité de gazon synthétique. L'intégration de Thermagreen, de The Tennis & Track Company et de Grassman ont été finalisées rapidement et génèrent les synergies attendues.

### **EBITDA ajusté**

<b>En millions d'euros</b>	<b>T3 2019</b>	<b>T3 2018</b>	<b>Change</b>
<b>EBITDA ajusté avant IFRS 16</b>	<b>107.5</b>	<b>97.7</b>	<b>+10.0%</b>
<i>% des ventes avant IFRS 16</i>	<i>11.8%</i>	<i>11.6%</i>	<i>+22bps</i>
Impact IFRS 16	7.5	-	
<b>EBITDA ajusté reporté</b>	<b>115.0</b>	<b>97.7</b>	<b>+17.7%</b>
<i>% des ventes</i>	<i>12.7%</i>	<i>11.6%</i>	<i>+105bps</i>

**L'EBITDA ajusté publié** s'élève à 115,0 millions d'euros au troisième trimestre 2019 et inclut l'effet de l'application de la norme comptable IFRS 16 sur les contrats de location d'un montant de 7,5 millions d'euros. **L'EBITDA ajusté avant application d'IFRS 16** est de 107,5 millions d'euros (par rapport à 97,7 millions d'euros au T3 2018).

La marge (avant application IFRS 16) s'est légèrement améliorée à 11,8% contre 11,6% du chiffre d'affaires au troisième trimestre 2018. La baisse de la marge en Amérique du Nord a été compensée par l'amélioration de marge des segments EMEA et CEI, APAC & Amérique latine. Dans le Sport, la marge a progressé en raison de règlements de litiges (effet positif net de 5,4 millions d'euros), dont l'essentiel provient du résultat d'une procédure pour violation de propriété intellectuelle initiée par Tarkett.

L'effet volume et mix produit est resté négatif à hauteur de 11,9 millions d'euros au troisième trimestre 2019 et inclut un effet négatif de déstockage en Amérique du Nord pour un montant de 3,6 millions d'euros. L'impact défavorable du mix provient principalement d'Amérique du Nord où la baisse des ventes de dalles de moquette commerciale et la croissance de la catégorie des dalles LVT, très concurrentielle, ont généré un effet négatif et pesé sur la rentabilité du Groupe.

Les hausses de prix de vente ont généré un effet positif de 5,4 millions d'euros qui ont largement compensé l'inflation des coûts d'achat et la majorité de l'inflation salariale. Les coûts d'achat ont augmenté de 2,0 millions d'euros par rapport à l'année dernière, car la baisse des prix matières premières a été contrebalancée par une hausse des coûts d'énergie et de transport. L'inflation salariale a généré une hausse de 3,8 millions d'euros par rapport à l'année dernière.

Les réductions de coûts ont atteint 12,1 millions d'euros au troisième trimestre 2019. Les gains de productivité nets se sont élevés à 10,6 millions d'euros, une amélioration marquée par rapport au

premier trimestre et au deuxième trimestre 2019. Les transferts des 2 sites canadiens annoncés en avril ont été finalisés dans les délais impartis. Le Groupe commence à voir les résultats de ces actions au troisième trimestre. La sortie de la production de stratifié en EMEA est en bonne voie et la fermeture du site en Allemagne sera finalisée au cours du quatrième trimestre. En Amérique du Nord, les gains de productivité ont cependant été atténués par un plus faible taux d'utilisation de certaines capacités de production. Tarkett a pris des mesures pour redresser la situation notamment en réduisant les effectifs dans la région. Par ailleurs, les frais commerciaux, généraux et administratifs du Groupe ont été réduits de 1,5 millions d'euros sur le trimestre.

Les éléments non récurrents ont enregistré une variation positive de 3,3 millions d'euros par rapport à l'année dernière. Cette amélioration provient principalement des règlements de litiges dans le Sports. Leur effet positif a cependant été contrebalancé par des reprises de provisions comptabilisées au troisième trimestre 2018 (prestation santé, rémunérations variables) qui génèrent une base de comparaison défavorable.

Les variations des taux de change (hors CEI) se sont traduites par un effet positif de 1,9 million d'euros. L'appréciation du dollar par rapport à l'euro a été compensée par les baisses du dollar canadien, du dollar australien et de la couronne norvégienne. L'effet net de ces variations et des prix de vente dans la zone CEI était à nouveau positif (« lag effect » de 3,0 millions d'euros).

Les acquisitions ont contribué à l'amélioration de l'EBITDA ajusté à hauteur de 1,8 million d'euros et résultent essentiellement de l'intégration de Lexmark en Amérique du Nord. La performance de Lexmark est inférieure à nos attentes au troisième trimestre, le chiffre d'affaires ayant été affecté par des retards de plusieurs grands projets. Nous concentrons nos efforts sur la commercialisation de l'offre complète de produits (moquette et sols vinyle, et notamment les dalles LVT) pour atteindre les synergies de vente attendues. Bien que le carnet d'ordre soit bien orienté pour 2020, la baisse du chiffre d'affaires a pénalisé la rentabilité de Lexmark sur le trimestre.

### **Plan d'actions dédié sur l'Amérique du Nord**

Plusieurs mesures ont été mises en œuvre depuis le début de l'année pour relancer la croissance. Le segment va renforcer de manière ciblée sa gamme de produits pour améliorer l'adéquation avec la demande du marché. De nouvelles gammes de dalles LVT et de moquette à prix de moyenne gamme sont prévues pour le quatrième trimestre.

Tarkett s'appuie désormais sur une organisation des ventes optimisée offrant un point d'entrée unique aux clients. Nous commençons à voir des résultats positifs et notamment l'attribution de plusieurs appels d'offre significatifs y compris plusieurs projets dans le domaine de l'hôtellerie avec notre offre de solution complète (moquette, LVT et accessoires).

La réorganisation du dispositif industriel nord-américain lancée en avril a été finalisée dans les délais impartis et commence à délivrer des économies de coûts au troisième trimestre. Les actions pour améliorer la structure de coûts industriels se poursuit. Les initiatives pour réduire les frais commerciaux, généraux et administratifs et réduire les effectifs se sont également accélérées.

### **Perspectives**

Les conditions de marché pour les revêtements de sol devraient rester mitigées en EMEA et en Amérique du Nord, tandis que le Sport devrait continuer à croître significativement. La zone CEI ne devrait pas enregistrer de rebond à court terme. Les conditions commerciales restent plus difficiles et incertaines qu'en 2018.

En Amérique du Nord, la croissance organique du quatrième trimestre devrait être affectée par la mise en place de SAP pour les dalles moquettes en octobre et par une baisse des ventes de Lexmark par rapport à l'année dernière. Le plan d'actions mis en œuvre par Tarkett pour relancer la croissance du chiffre d'affaires devrait porter ses fruits en 2020.

Dans le cadre de son plan stratégique Change to Win, Tarkett a déployé un ensemble de mesures pour restaurer sa rentabilité et poursuit son programme d'amélioration continue. Les mesures de restructuration ont commencé à générer des résultats au troisième trimestre et vont contribuer positivement à l'EBITDA ajusté au quatrième trimestre. Tarkett est en bonne voie pour atteindre son objectif de 30 millions d'euros de réduction des coûts en 2019. Prenant en compte la dégradation des conditions de marché par rapport au début de l'année, le Groupe accélère son plan de réduction des frais généraux et administratifs.

La gestion proactive des prix de vente devrait nous permettre de compenser intégralement l'inflation des coûts d'achat, qui sera comprise entre 15 millions d'euros et 20 millions d'euros.

L'EBITDA ajusté avant application d'IFRS 16 devrait être légèrement en hausse par rapport à l'année dernière en année pleine, avec une marge qui devrait être globalement en ligne avec la marge de l'année dernière.

Nous continuons à gérer très rigoureusement notre besoin en fonds de roulement et nos investissements afin de réduire l'endettement net. Le Groupe confirme son objectif d'atteindre un levier d'environ 2,5x à fin décembre 2019 (avant application d'IFRS 16).

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

### **Calendrier financier**

- 13 février 2020: résultats financiers du T4 et de l'année 2019 – *Communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique le lendemain matin.*

### **Contact relations investisseurs**

Tarkett – Emilie Megel – [emilie.megel@tarkett.com](mailto:emilie.megel@tarkett.com)

### **Contacts media**

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

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

### **A propos de Tarkett**

Riche de 135 années d'histoire, Tarkett est un leader mondial des solutions innovantes de revêtements de sol et de surfaces sportives, et a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 2,8 milliards d'euros en 2018. Offrant une large gamme de solutions intégrant des sols vinyles, linoléum, caoutchouc, moquettes, parquets et stratifiés, gazons synthétiques et pistes d'athlétisme, le Groupe sert ses clients dans plus de 100 pays dans le monde. Avec 13 000 collaborateurs et 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 une démarche d'économie circulaire, le Groupe met en place une stratégie d'éco-innovation inspirée des principes Cradle to Cradle®, tout en contribuant au bien-être des personnes et en préservant le capital naturel. Tarkett est coté sur le marché réglementé d'Euronext (compartiment A, code ISIN FR0004188670, code mnémonique : TKTT) et figure dans les indices suivants : SBF 120 et CAC Mid 60. [www.tarkett.com](http://www.tarkett.com).

## Annexes

### 1/ Bridges

#### Évolution des ventes par nature en millions d'euros au troisième trimestre

<b>T3 2018</b>	<b>839.9</b>
+/- EMEA	+0.3
+/- Amérique du Nord	-4.6
+/- CEI, APAC & Amérique Latine	+0.4
+/- Sports	+25.5
<b>Ventes T3 2019 Like for Like<sup>(1)</sup></b>	<b>861.6</b>
+/- Périmètre	+16.7
+/- Devises	+24.3
+/- "Lag effect" sur prix de vente en CEI	+4.5
<b>T3 2019</b>	<b>907.1</b>

#### Évolution des ventes par nature en millions d'euros sur les 9 premiers mois

<b>9M 2018</b>	<b>2,157.3</b>
+/- EMEA	+10.1
+/- Amérique du Nord	-17.6
+/- CEI, APAC & Amérique latine	-7.8
+/- Sports	+53.4
<b>Ventes 9M 2019 Like for Like<sup>(1)</sup></b>	<b>2,195.4</b>
+/- Périmètre	+59.3
+/- Devises	+57.4
+/- "Lag effect" sur prix de vente en CEI	+7.3
<b>9M 2019</b>	<b>2,319.4</b>

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

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

<b>T3 2018</b>	<b>97.7</b>
+/- Volume / Mix (dont -3,6m€ de déstockage en Amérique du Nord)	-11.9
+/- Prix de vente	+5.4
+/- Matières premières et transport	-2.0
+/- Hausse de salaires	-3.8
+/- Productivité	+10.6
+/- SG&A	+1.5
+/- Non récurrents (dont les accords dans le Sport)	+3.3
+/- « Lag effect » sur prix de vente en CEI	+3.0
+/- Devises	+1.9
+/- Périmètre	+1.8
<b>T3 2019 excluant IFRS 16</b>	<b>107.5</b>
+/- Impact IFRS 16	+7.5
<b>T3 2019 incluant IFRS 16</b>	<b>115.0</b>

### Évolution de l'EBITDA ajusté par nature en millions d'euros sur les 9 premiers mois

<b>9M 2018</b>	<b>213.7</b>
+/- Volume / Mix	-31.5
+/- Prix de vente	+20.6
+/- Matières premières et transport	-12.5
+/- Hausse de salaires	-12.0
+/- Productivité	+19.6
+/- SG&A	+3.5
+/- Non récurrents (dont la dépréciation des stocks du T2 et les règlements de litiges dans le Sport du T3)	-1.2
+/- « Lag effect » sur prix de vente en CEI	+5.7
+/- Devises	+2.6
+/- Périmètre	+10.8
<b>9M 2019 excluant IFRS 16</b>	<b>219.3</b>
+/- Impact IFRS 16	+22.3
<b>9M 2019 incluant IFRS 16</b>	<b>241.6</b>

## 2/ Chiffres clés

### Chiffre d'affaires par segment

En millions d'euros	T1 2019	T1 2018	Variation en %	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	239.0	228.3	+4.7%	+5.8%
Amérique du Nord	195.8	163.5	+19.7%	-0.6%
CEI, APAC & Amérique Latine	112.5	116.3	-3.2%	-2.2%
Sports	77.2	59.8	+29.1%	+19.4%
<b>Total Group</b>	<b>624.5</b>	<b>567.9</b>	<b>+10.0%</b>	<b>+3.7%</b>

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

En millions d'euros	T3 2019	T3 2018	Variation en %	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	223.5	225.2	-0.8%	+0.1%
Amérique du Nord	230.1	206.0	+11.7%	-2.2%
CEI, APAC & Amérique Latine	171.0	165.4	+3.4%	+0.2%
Sports	282.4	243.3	+16.1%	+10.5%
<b>Total Group</b>	<b>907.1</b>	<b>839.9</b>	<b>+8.0%</b>	<b>+2.6%</b>

En millions d'euros	9M 2019	9M 2018	Variation en %	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	694.0	689.6	+0.6%	+1.5%
Amérique du Nord	659.3	584.4	+12.8%	-3.0%
CEI, APAC & Amérique Latine	426.7	427.1	-0.1%	-1.8%
Sports	539.4	456.3	+18.2%	+11.7%
<b>Total Group</b>	<b>2,319.4</b>	<b>2,157.3</b>	<b>+7.5%</b>	<b>+1.8%</b>

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

## EBITDA ajusté

En millions d'euros	T1 2019	T1 2018	Variation
EBITDA ajusté hors IFRS 16	35.8	29.8	+20,1%
% du chiffre d'affaires (hors IFRS 16)	5.7%	5.2%	+50 bps
Impact IFRS 16	7.3	-	
<b>EBITDA Ajusté publié</b>	<b>43.1</b>	<b>29.8</b>	<b>+44,6%</b>
% du chiffre d'affaires	6.9%	5.2%	+170 bps

En millions d'euros	T2 2019	T2 2018	Variation
EBITDA ajusté hors IFRS 16	76.1	86.3	-11.8%
% du chiffre d'affaires (hors IFRS 16)	9.7%	11.5%	-190 bps
Impact IFRS 16	7.5	-	
<b>EBITDA Ajusté publié</b>	<b>83.6</b>	<b>86.3</b>	<b>-3.2%</b>
% du chiffre d'affaires	10.6%	11.5%	-90 bps

En millions d'euros	T3 2019	T3 2018	Variation
<b>EBITDA ajusté avant IFRS 16</b>	<b>107.5</b>	<b>97.7</b>	<b>+10.0%</b>
% du chiffre d'affaires avant IFRS 16	11.8%	11.6%	+22bps
Impact IFRS 16	7.5	-	
<b>EBITDA ajusté publié</b>	<b>115.0</b>	<b>97.7</b>	<b>+17.7%</b>
% du chiffre d'affaires	12.7%	11.6%	+105bps

En millions d'euros	9M 2019	9M 2018	Variation
<b>EBITDA ajusté avant IFRS 16</b>	<b>219.3</b>	<b>213.7</b>	<b>+2.6%</b>
% du chiffre d'affaires avant IFRS 16	9.5%	9.9%	-45bps
Impact IFRS 16	22.3	-	
<b>EBITDA ajusté publié</b>	<b>241.6</b>	<b>213.7</b>	<b>+13.1%</b>
% du chiffre d'affaires	10.4%	9.9%	+51bps

### 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	2019	2018	Variation en %	Dont effet de change	Dont effet périmètre	Dont croissance organique
Total Groupe – T1	624.5	567.9	+10.0%	+2.4%	+3.8%	+3.7%
Total Groupe – T2	787.8	749.4	+5.1%	+3.0%	+2.8%	-0.6%
Total Groupe – S1	1,412.3	1,317.3	+7.2%	+2.7%	+3.2%	+1.3%
<b>Total Groupe – T3</b>	<b>907.1</b>	<b>839.9</b>	<b>+8.0%</b>	<b>+3.4%</b>	<b>+2.0%</b>	<b>+2.6%</b>
<b>Total Groupe – 9M</b>	<b>2,319.4</b>	<b>2,157.3</b>	<b>+7.5%</b>	<b>+3.0%</b>	<b>+2.7%</b>	<b>+1.8%</b>

- **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.

- La note 3.1 des Annexes aux comptes consolidés présente le tableau de passage du Résultat d'exploitation à l'EBITDA ajusté ainsi que la répartition des ajustements par nature.

#### **4/ Impact de la norme IFRS 16 sur les contrats de location en 2019**

La norme IFRS 16 (contrats de location) est applicable depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2019. Cette norme impose aux preneurs de comptabiliser, pour les contrats éligibles à la norme, l'ensemble des loyers restant à payer sous forme d'un droit d'utilisation à l'actif du bilan, en immobilisations, dont la contrepartie au passif est une dette financière.

Sur la base des contrats de location existants, l'application d'IFRS 16 augmente les immobilisations et l'endettement net d'un montant estimé à environ 90 millions d'euros à la fin de l'année 2019.

Dans le compte de résultat, il en résulte une baisse des charges de location enregistrées dans l'EBITDA, et une hausse de l'amortissement des immobilisations et des frais financiers. Nous estimons que l'amélioration de l'EBITDA 2019 en année pleine sera d'environ +29 millions d'euros, correspondant à une progression de la marge près de +100 points de base.

L'effet de ces changements sur le ratio Endettement net/EBITDA ajusté est limité à environ +0,1x l'EBITDA ajusté : sur la base des résultats arrêtés au 31 décembre 2018, le ratio passerait de 2,8x à 2,9x l'EBITDA ajusté pro forma). La documentation des contrats de financement prévoit cependant que les effets du changement de normes comptables seront neutralisés. L'application d'IFRS16 n'aura donc pas de conséquence sur le financement du Groupe.

L'impact sur le résultat net part du groupe est peu significatif.

<b>En millions d'euros</b>	<b>Impact estimé sur l'EBITDA ajusté 2019 de la norme IFRS 16 par segment</b>
EMEA	9
Amérique du Nord	8
CEI, Asie Pacifique et Amérique Latine	6
Sports	3
Coûts centraux	3
<b>Impact estimé pour 2019 de la norme IFRS 16 sur l'EBITDA ajusté du Groupe</b>	<b>29</b>