

## Croissance organique 2018 satisfaisante (+2,1%) Rentabilité pénalisée par les matières premières 2019 : priorité au redressement de la rentabilité et à la génération de trésorerie

Paris, le 7 février 2019

### Points clés

- Croissance organique de 2,1%<sup>(1)</sup>, bénéficiant de la performance du Sport (+11,7%<sup>(1)</sup>)
- Chiffre d'affaires de 2 836 M€, soit -0,2% vs. 2017 pénalisé par les devises (-3,6%)
- EBITDA ajusté<sup>(2)</sup> en retrait : 249 M€ (8,8% des ventes), notamment sous l'effet de l'inflation des matières premières
- Résultat net<sup>(3)</sup> de 49 M€ soit 0,78 € par action
- Ratio endettement net / EBITDA ajusté pro forma : 2,8x
- Un dividende stable (0,60€ par action) avec option de paiement en actions nouvelles sera proposé à l'Assemblée Générale
- Priorité aux réductions de coûts et à la génération de trésorerie
- Programme de transformation engagé - Présentation d'un nouveau plan stratégique en juin

(1) 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.

(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.

(3) Résultat net part du Groupe.

Le **chiffre d'affaires** s'élève à 2 836 M€ en 2018 et bénéficie d'une **croissance organique de 2,1%** par rapport à 2017, nourrie par des volumes en hausse ainsi que des augmentations de prix de vente, principalement en EMEA et en Amérique du Nord.

Le segment Sport a de nouveau connu une forte croissance organique (+11,7%), soutenue par toutes les catégories de produits dans toutes les zones géographiques. Dans le segment Amérique du Nord, les hausses de prix de vente permettent de réaliser une croissance organique de +1,3% en 2018 en dépit d'un retrait au T4 (-2,2%) marqué par des difficultés industrielles ayant pénalisé les volumes. Les ventes du segment EMEA sont restées stables (-0,1%) en 2018 et ont crû de +1,9% au T4, notamment grâce à une bonne dynamique en Allemagne et en Europe centrale. Le segment CEI, APAC & Amérique latine est en léger recul (-1,5%), le deuxième semestre ayant été marqué par un attentisme des consommateurs dans les pays de la CEI.

Les **ventes en données publiées** sont restées stables par rapport à 2017 (-0,2%). Les taux de change ont pesé à hauteur de -3,6%, principalement du fait de la dépréciation du dollar US, de

la couronne suédoise et du réal brésilien face à l'euro. L'effet périmètre de +1,3% reflète principalement les acquisitions de Lexmark, l'un des leaders de la moquette pour le secteur de l'hôtellerie en Amérique du Nord (120 M\$ en 2017, consolidé au 4<sup>ème</sup> trimestre 2018) et de Grassman, un leader australien de la fabrication de gazon synthétique (10 M€ de CA en 2017, consolidé à partir de février 2018).

**L'EBITDA ajusté** s'est élevé à **249 M€** vs. 315 M€ en 2017 et la **marge d'EBITDA ajusté** s'est établie à **8,8%** vs. 11,1% en 2017. Le recul de l'EBITDA ajusté reflète d'abord la hausse très significative du coût des matières premières et du transport dans tous les segments (-48 M€), compensée presque pour moitié par les hausses de prix de vente réalisées au cours de l'année en Europe et en Amérique du Nord (contribution de +22 M€). L'effet de ces hausses de prix a augmenté graduellement tout au long de l'année et le Groupe a pu compenser près de 60% de l'effet de l'inflation sur le second semestre.

L'effet volume et mix est négatif sur l'EBITDA de l'année (-20 M€) principalement du fait du retrait des volumes de certains produits à forte contribution, comme la moquette commerciale en Amérique du Nord, ainsi que de la réduction des stocks en EMEA.

L'évolution défavorable des taux de change, hors pays de la CEI, a également pesé à hauteur de -8 M€. En revanche, l'impact net de l'évolution des taux de change et des prix de vente dans les pays de la CEI est positif grâce à la bonne gestion des prix réalisée dans cette région (« lag effect » de +3 M€).

Les gains de productivité nets s'élèvent à +19 M€, en deçà des objectifs compte tenu de difficultés rencontrées dans deux sites industriels en Amérique du Nord sur la seconde partie de l'année. Ils permettent cependant de compenser les hausses de salaires (-€14m en ligne avec les années précédentes).

Les « SG&A » récurrents (frais commerciaux, administratifs et R&D) sont stables. Un certain nombre d'effets ponctuels conduisent le total des SG&A à la hausse, et notamment des subventions reçues en 2017, ainsi que des provisions liées au crédit client plus importantes en 2018.

Les acquisitions contribuent favorablement pour +8 M€ à l'EBITDA du Groupe.

A titre de rappel, l'EBITDA ajusté 2017 du segment Sport avait bénéficié du règlement favorable d'un litige pour 12 M\$US.

**Le résultat net part du Groupe** s'est élevé à **49 M€** (vs. -39 M€ en 2017).

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

*« Tarkett affiche une croissance organique satisfaisante en 2018 malgré un environnement difficile dans la CEI. Les hausses de prix de vente ont permis de compenser près de la moitié de l'inflation des coûts des matières premières et du transport. L'intégration de Lexmark se déroule comme prévu et nous sommes confiants dans notre capacité à réaliser rapidement les synergies annoncées. Dans l'immédiat, nous concentrons nos efforts sur les réductions de coûts, la gestion des prix de vente et une discipline accrue en matière de gestion de trésorerie.*

*Afin d'améliorer durablement la performance financière du Groupe, nous avons engagé un plan de transformation axé sur l'innovation dans nos produits et solutions, l'optimisation de notre outil industriel, la transition digitale et la poursuite de notre engagement en matière d'économie circulaire. Les initiatives que nous prenons dans ces différents domaines seront détaillées dans un nouveau plan stratégique qui sera présenté en juin prochain. »*

## Chiffres clés

En millions d'euros	2018	2017	Variation (en %)
Chiffre d'affaires <i>Dont croissance organique</i> <sup>(1)</sup>	2 836,1	2 841,1	-0,2% +2,1%
EBITDA ajusté <sup>(2)</sup> <i>% du chiffre d'affaires</i>	248,7 8,8%	315,1 11,1%	-21,1%
Résultat d'exploitation (EBIT) <i>% du chiffre d'affaires</i>	106,6 3,8%	12,7 <sup>(3)</sup> 0,4%	n.s.
Résultat net part du Groupe Résultat de base par action	49,3 0,78 €	(38,7) <sup>(3)</sup> (0,61 €)	n.s.
Cash Flow libre (« Free Cash-Flow ») <sup>(4)</sup>	36,4	(65,6) <sup>(3)</sup>	n.s.
Endettement net	753,6	491,8	n.s.
Endettement net / EBITDA ajusté pro-forma <sup>(5)</sup>	2,8 x	1,6 x	n.s.
Dividende par action	0,60 € <sup>(6)</sup>	0,60 €	-

(1) 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.

(2) 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.

(3) 2017 était pénalisé par la comptabilisation et le règlement d'une amende de 165 M€ prononcée par l'Autorité de la concurrence française.

(4) Free Cash Flow : défini tel que le flux de trésorerie opérationnel moins les investissements, auquel s'ajoutent les intérêts nets reçus (payés), les impôts nets perçus (payés), les divers éléments opérationnels encaissés (décaissés), et le produit (la perte) sur cession d'immobilisations. Voir la définition des indicateurs alternatifs de performance en fin de document.

(5) Ebitda ajusté incluant 12 mois d'activité pour Lexmark

(6) Sera proposé en numéraire ou en titres, au choix de l'actionnaire, et sera soumis à l'approbation de l'Assemblée Générale du 26 avril 2019.

## Chiffre d'affaires par segment

En millions d'euros	2018	2017	Variation (en %)	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	908,4	926,4	-1,9%	-0,1%
Amérique du Nord	783,6	783,4	0,0%	+1,3%
CEI, APAC & Amérique latine	580,5	619,0	-6,2%	-1,5%
Sport	563,6	512,3	+10,0%	+11,7%
<b>Total Groupe</b>	<b>2 836,1</b>	<b>2 841,1</b>	<b>-0,2%</b>	<b>+2,1%</b>

En millions d'euros	T4 2018	T4 2017	Variation (en %)	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	218,9	217,9	+0,4%	+1,9%
Amérique du Nord	199,3	172,8	+15,3%	-2,2%
CEI, APAC & Amérique latine	153,4	165,3	-7,2%	-5,5%
Sport	107,3	97,6	+10,0%	+0,5%
<b>Total Groupe</b>	<b>678,8</b>	<b>653,6</b>	<b>+3,9%</b>	<b>-1,3%</b>

## EBITDA ajusté<sup>(2)</sup> par segment

En millions d'euros	2018	2017	Marge 2018 (en % du CA)	Marge 2017 (en % du CA)
EMEA	97,3	126,8	10,7%	13,7%
Amérique du Nord	70,2	95,0	9,0%	12,1%
CEI, APAC & Amérique latine	74,1	88,5	12,8%	14,3%
Sport	52,8	51,5 <sup>(3)</sup>	9,4%	10,1%
Frais centraux non alloués	(45,6)	(46,7)	-	-
<b>Total Groupe</b>	<b>248,7</b>	<b>315,1</b>	<b>8,8%</b>	<b>11,1%</b>

(1) 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.

(2) 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.

(3) Incluant un règlement en notre faveur de 12 M\$ dans le cadre d'une plainte pour violation de brevet à l'encontre d'un concurrent.

## Commentaires par segment

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

Après un début d'année en retrait, les ventes du segment EMEA ont progressé sur le reste de l'année pour afficher une **croissance organique stable** en 2018 (-0,1%) et positive au deuxième semestre (+1,4%). **Sur l'année**, l'Allemagne, l'Europe centrale, l'Espagne et l'Italie ont réalisé de belles performances. Après deux années de croissance soutenue, les pays nordiques se sont stabilisés. L'activité en France est restée en retrait sur l'année et, dans un contexte incertain, le Royaume-Uni recule sensiblement.

La catégorie des dalles vinyle (LVT) a poursuivi sa dynamique tout au long de l'année, nourrie par les lancements de nouveaux produits. En particulier, les dalles composites rigides iD Click Ultimate et Starfloor Click Ultimate ont été très bien reçues par nos clients.

Les **ventes** ont reculé de **-1,9% en données publiées en 2018**, pénalisées par l'évolution défavorable des taux de change (principalement la couronne suédoise). En Turquie, nous avons procédé à des ajustements de prix significatifs qui permettent de couvrir intégralement la dévaluation de la livre turque. Comme pour les pays de la CEI, ces ajustements sont exclus de la croissance organique.

La **marge d'EBITDA ajusté** s'est repliée à **10,7%** contre 13,7% en 2017, pénalisée par une légère baisse des volumes vendus, accentuée par l'impact de l'effort de réduction des stocks. La hausse très significative du coût des matières premières et du transport a été compensée à plus de 40% par les hausses de prix de vente.

### Amérique du Nord

La **croissance organique** en Amérique du Nord s'est élevée à **+1,3%** en 2018 avec cependant un léger recul de -2,2% sur le T4. Ce ralentissement s'explique par un marché de la moquette commerciale en retrait et des difficultés industrielles rencontrées au deuxième semestre dans deux usines qui ont affecté la livraison de nos produits. Les hausses de prix de vente ont pris de l'ampleur tout au long de l'année et les mesures spécifiques prises au T3 ont permis de compenser intégralement l'augmentation des droits de douane des produits importés de Chine.

Les revêtements de sol résilients commerciaux et résidentiels sont restés bien orientés tout au long de l'année, de même que les accessoires et les produits en caoutchouc. Les dalles vinyle modulaires (LVT) ont conservé leur croissance dynamique.

L'intégration de Lexmark se déroule comme prévu : les équipes commerciales de Lexmark sont maintenant également en charge de la commercialisation des dalles vinyle et des accessoires pour le marché de l'hôtellerie. Ceci renforce le positionnement de Tarkett sur ce segment dont les perspectives dans la rénovation sont favorables.

Les **ventes sont stables en données publiées en 2018**. L'effet change négatif de la première partie de l'année est compensé par les effets positifs de la croissance organique et de l'acquisition de Lexmark.

La **marge d'EBITDA ajusté** s'établit à **9,0%** contre 12,1% en 2017, affectée principalement par la faiblesse des ventes de moquette commerciale et la baisse des volumes au T4, ainsi que la contre-performance industrielle du deuxième semestre. Les hausses de prix mises en place tout au long de l'année en Amérique du Nord ont démontré leur efficacité en permettant de compenser intégralement l'inflation significative du prix des matières premières et des coûts de transport. L'intégration de Lexmark a permis de contribuer favorablement au T4.

## **CEI, APAC & Amérique latine**

Les **ventes** du segment CEI, APAC & Amérique latine ont reculé de **-1,5%** en **organique** (hors hausses des prix de vente dans la région CEI). Après un premier semestre bien orienté, l'activité a ralenti dans certains pays de la CEI conduisant à un retrait des volumes en deuxième partie d'année. En Russie, un environnement incertain ainsi que l'affaiblissement du rouble ont pesé sur la consommation des ménages. Toutefois, le mix produit s'est amélioré par rapport à l'année dernière, soutenu par les ventes de produits haut de gamme.

L'Amérique latine enregistre une forte croissance organique en 2018, grâce à une bonne dynamique des volumes au Brésil, en particulier pour les dalles LVT, ainsi que des hausses de prix importantes visant à compenser la faiblesse du real. Les ventes de la zone Asie-Pacifique ont légèrement progressé sur l'année.

**En données publiées, les ventes** ont reculé de **-6,2% en 2018**, affectées principalement par la dépréciation du rouble russe et du real brésilien contre l'euro.

**La marge d'EBITDA ajusté** s'établit à **12,8%** contre 14,3% en 2017. Le recul des volumes vendus et la hausse des coûts des matières premières ont pénalisé la rentabilité du segment. Néanmoins, les augmentations de prix de vente mises en place au premier semestre ont plus que compensé le recul des devises dans la CEI : le « lag effect » (impact net de l'évolution des taux de change et des prix de vente dans la CEI) atteint +3 M€ sur l'année. Par ailleurs, le segment a dégagé un bon niveau de productivité, notamment dans la CEI.

## **Sport**

Le segment Sport affiche de nouveau une **forte croissance organique de 11,7%** en 2018. Les pelouses synthétiques en Amérique du Nord ainsi que les applications paysagères et les activités « indoor » enregistrent de très belles performances. En outre, les projets « clé-en-main » (comprenant la prestation de génie civil) et les produits hybrides ont bien progressé.

Le terrain du stade Wanda du club Atlético de Madrid, sur lequel se jouera la finale de la Ligue de Champions, a notamment été équipé de l'une de nos solutions de gazon hybride, Playmaster™.

**En données publiées, les ventes** ont augmenté de **10,0%** compte tenu d'un effet change négatif sur l'ensemble de l'année.

**La marge d'EBITDA ajusté** s'est élevée à **9,4% en 2018**, en hausse par rapport à 2017 en excluant le règlement d'un litige en notre faveur de 12 M\$ enregistré en 2017 (8,1% de marge en excluant cet effet). La croissance dynamique des volumes a compensé l'impact de la hausse du coût de matières premières sur l'EBITDA ajusté et la performance industrielle s'est améliorée, permettant de dégager des gains de productivité.

Plusieurs acquisitions ont été menées avec succès en 2018. Grassman, un leader australien de la fabrication de pelouse synthétique, dont les actifs ont été acquis en février 2018, nous permet de nous développer sur le marché australien en croissance. L'acquisition de The Tennis and Track Company à Salt Lake City, Utah, finalisée en juillet 2018 renforce notre position sur le marché des revêtements de tennis et de la construction en béton renforcé pour le sport.

### **Résultat net part du Groupe**

Les **frais centraux non alloués aux segments** sont inférieurs à l'année précédente (45,6 M€ contre 46,7 M€ en 2017) grâce, entre autres, aux efforts de maîtrise des coûts mis en œuvre en 2018.

Les **ajustements à l'EBIT** ont représenté -24,7 M€ en 2018, contre -18,7 M€ en 2017 (en excluant le règlement exceptionnel de 165 M€ effectué en décembre 2017 au titre d'une sanction prononcée par l'Autorité de la concurrence française), compte tenu de coûts de restructuration et d'acquisition plus importants qu'en 2017.

Le **résultat financier** s'est élevé à -30,1 M€ contre -23,4 M€ en 2017, principalement du fait d'une hausse des frais financiers et des pertes de change.

Le **taux d'impôt effectif** s'est établi à **24,2%** : il bénéficie de la baisse du taux d'impôt aux Etats-Unis ainsi que de la conclusion d'un litige fiscal au Canada. En 2017, le taux d'impôt effectif de 19,7% était exceptionnellement bas du fait de l'annulation de la contribution de 3% sur les dividendes en France et de la réévaluation de certains crédits d'impôts.

Le **résultat net part du Groupe** s'est élevé à **49,3 M€**.

### **Investissements et Endettement net**

Les **dépenses d'investissements** ont représenté 128 M€ en 2018, soit 4,5 % des ventes nettes, contre 111 M€ en 2017 (3,9 % des ventes nettes) compte tenu de projets d'augmentation de capacité pour les produits en croissance (dalles vinyle LVT en Amérique du Nord et en EMEA, parquet en Russie) et d'investissements de productivité de nos lignes de production (automatisation).

Compte tenu du retrait de l'EBITDA ajusté, le **cash-flow libre (Free Cash-Flow)** s'est élevé à 36 M€ en 2018, contre 100 M€ en 2017 (en excluant le versement de 165 M€ effectué en décembre 2017 au titre d'une sanction prononcée par l'Autorité de la concurrence française).

L'**endettement net** a atteint 754 M€, représentant 2,8 fois l'EBITDA ajusté pro-forma des douze derniers mois (1,6x à fin décembre 2017). Cette augmentation est en partie liée aux acquisitions réalisées sur l'année dont celles de Lexmark en Amérique du Nord et de Grassman en Australie.

Le Directoire proposera au titre de l'exercice 2018 le versement d'un **dividende de 0,60 euro par action**, stable par rapport à l'exercice 2017. Ce dividende sera proposé avec une option de paiement en actions nouvelles, au choix de l'actionnaire, et sera soumis à l'approbation de l'Assemblée Générale du 26 avril 2019. La famille Deconinck, actionnaire à hauteur de 50,8% du capital, a indiqué qu'elle optera pour le paiement en actions nouvelles Tarkett.

### **Impact de la nouvelle norme IFRS 16 sur les contrats de location**

Applicable au 1<sup>er</sup> janvier, la norme IFRS16 va conduire à comptabiliser la plupart des contrats de location sous forme de droit d'utilisation à l'actif du bilan. Ceci aura pour conséquence d'augmenter la dette financière (environ +100 M€ en 2019), de réduire les charges de location et d'augmenter l'EBITDA ajusté du Groupe (environ +28 M€ en 2019, soit près de 100pbs de marge d'EBITDA). L'effet sur le levier d'endettement (Dette Nette/EBITDA ajusté) reste très limité (environ +0.1x d'EBITDA ajusté). (cf. Annexe 4)

### **Evolution de la gouvernance de Tarkett**

Le Conseil de surveillance, réuni le 11 janvier 2019, a décidé de nommer Fabrice Barthélemy Président du Directoire de Tarkett. Fabrice Barthélemy, 50 ans, est membre du Directoire depuis 2008, en qualité de Directeur Financier de 2008 à 2017, puis de Président de la division Europe, Moyen-Orient, Afrique (EMEA) & Amérique latine. Depuis septembre 2018, il assurait également les fonctions de Président du Directoire par intérim.

## Perspectives

Les perspectives de croissance économique pour 2019 sont plus modérées qu'en 2018. Le marché résidentiel en Amérique du Nord (construction neuve et rénovation) ainsi que la construction neuve en Europe montrent des signes de ralentissement. Dans les pays de la CEI, le contexte du début d'année est plus incertain, sans que cela ne remette en question le potentiel de croissance à moyen terme dans cette région.

Malgré la baisse des prix de certains produits dérivés du pétrole, l'environnement est toujours inflationniste. Sur la base des prix actuels des matières premières, de l'énergie et du transport, nous estimons que **l'impact défavorable** de ces achats pourrait atteindre environ **15 M€** sur l'ensemble de l'année 2019, principalement sur le premier semestre. Les **augmentations de prix de vente** seront donc poursuivies avec pour objectif de compenser l'inflation sur l'ensemble de l'année.

En outre, la priorité est mise sur le redressement de la performance industrielle des sites qui ont pénalisé le Groupe en 2018, ainsi que la mise en œuvre de mesures de **réduction des coûts**, afin d'**améliorer significativement le niveau de rentabilité**. Nous mettons également en place une **gestion serrée du besoin en fonds de roulement** et des investissements pour réduire le niveau d'endettement.

En parallèle, une **revue des priorités stratégiques et du dispositif industriel** du Groupe est engagée. Au-delà de l'amélioration structurelle de la rentabilité, l'objectif est également de **rendre l'organisation plus agile et de saisir les opportunités offertes par le digital**, pour accélérer l'innovation et apporter des solutions qui feront la différence pour nos clients. La priorité sera aussi donnée au renforcement du **leadership** du Groupe **dans l'économie circulaire** pour mieux répondre aux aspirations de l'ensemble de nos parties-prenantes et en faire un levier de différenciation.

Un nouveau plan stratégique reprenant l'ensemble de ces éléments sera présenté en juin 2019.

*Les comptes consolidés audités pour l'année 2018 sont accessibles sur le site Web de Tarkett <https://www.tarkett.com/en/content/financial-results>. La conférence analystes aura lieu le vendredi 8 février 2019 à 11h00, heure de Paris, et un service de webcast audio (en direct puis en différé), ainsi que la présentation des résultats seront disponibles sur <https://www.tarkett.com/en/content/investors-2>*

## Calendrier financier

- 24 avril 2019 : résultats financiers du premier trimestre 2019 - *communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique le lendemain matin*
- 26 avril 2019 : Assemblée Générale Annuelle
- 23 juillet 2019 : résultats financiers semestriels 2019 - *communiqué de presse après bourse et présentation physique le lendemain matin*
- 23 octobre 2019 : résultats financiers du troisième trimestre 2019 - *communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique le lendemain matin*

\*\*\*

### **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 35 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 des 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 – Catherine David – Assistante Relations Investisseurs – [catherine.david@tarkett.com](mailto:catherine.david@tarkett.com)

### **Media Contacts**

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

## Annexes

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

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

<b>2017</b>	<b>2 841</b>
+/- EMEA	-1,0
+/- Amérique du Nord	+10,6
+/- CEI, Asie Pacifique et Amérique latine	-9,4
+/- Sport	+60,4
<b>Ventes 2018 Like for Like<sup>(1)</sup></b>	<b>2 902</b>
+/- Périmètre	+36,7
+/- Devises	-85,3
+/- « Lag effect sur prix de vente »	-16,9
<b>2018</b>	<b>2 836</b>

(1) 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.

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

<b>2017</b>	<b>315,1</b>
+/- Devises	-8,0
+/- « Lag effect sur prix de vente »	+2,9
+/- Volume / Mix	-20,0
+/- Prix de vente	22,3
+/- Prix d'achat	-47,6
+/- Productivité	+18,8
+/- Périmètre	+8,1
+/- Hausse de salaires, frais admin et éléments exceptionnels <sup>(1)</sup>	-42,8
<b>2018</b>	<b>248,7</b>

(1) Incluant en 2017 un règlement en notre faveur de 12 M\$ dans le cadre d'une plainte pour violation de brevet à l'encontre d'un concurrent.

## 2/ Chiffres clés

### Chiffre d'affaires par segment

En millions d'euros	T1 2018	T1 2017	% Variation	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%
CEI, 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>

En millions d'euros	T2 2018	T2 2017	% Variation	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	236,0	237,9	-0,8%	+1,7%
Amérique du Nord	214,8	222,4	-3,4%	+3,7%
CEI, APAC & Amérique latine	145,4	154,4	-5,8%	+1,4%
Sport	153,2	137,6	+11,4%	+18,6%
<b>Total Groupe</b>	<b>749,4</b>	<b>752,3</b>	<b>-0,4%</b>	<b>+5,3%</b>

En millions d'euros	S1 2018	S1 2017	% Variation	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	464,3	481,3	-3,5%	-1,5%
Amérique du Nord	378,3	412,7	-8,3%	+1,3%
CEI, APAC & Amérique latine	261,7	275,7	-5,1%	+3,0%
Sport	213,0	194,3	+9,6%	+17,8%
<b>Total Groupe</b>	<b>1 317,3</b>	<b>1 364,0</b>	<b>-3,4%</b>	<b>+3,0%</b>

En millions d'euros	T3 2018	T3 2017	% Variation	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	225,2	227,1	-0,8%	+0,9%
Amérique du Nord	206,0	197,9	+4,1%	+4,3%
CEI, APAC & Amérique latine	165,4	178,0	-7,1%	-4,8%
Sport	243,3	220,4	+10,4%	+11,8%
<b>Total Groupe</b>	<b>839,9</b>	<b>823,5</b>	<b>+2,0%</b>	<b>+3,4%</b>

En millions d'euros	T4 2018	T4 2017	% Variation	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	218,9	217,9	+0,4%	+1,9%
Amérique du Nord	199,3	172,8	+15,3%	-2,2%
CEI, APAC & Amérique latine	153,4	165,3	-7,2%	-5,5%
Sport	107,3	97,6	+10,0%	+0,5%
<b>Total Groupe</b>	<b>678,8</b>	<b>653,6</b>	<b>+3,9%</b>	<b>-1,3%</b>

(1) 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 Groupe par trimestre<sup>(1)</sup>

En millions d'euros	2018	2017	Marge 2018 (en % du CA)	Marge 2017 (en % du CA)
T1	29,8	51,5	5,2%	8,4%
T2	86,3	108,8 <sup>(2)</sup>	11,5%	14,5%
T3	97,7	101,2	11,6%	12,3%
T4	35,0	53,7	5,2%	8,2%

(2) Incluant un règlement en notre faveur de 12 M\$ dans le cadre d'une plainte pour violation de brevet à l'encontre d'un concurrent.

### EBITDA ajusté semestriel par segment<sup>(1)</sup>

En millions d'euros	S1 2018	S1 2017	Marge S1 2018 (en % du CA)	Marge S1 2017 (en % du CA)
EMEA	57,1	68,5	12,3%	14,2%
Amérique du Nord	35,5	51,7	9,4%	12,5%
CEI, APAC & Amérique latine	31,1	40,2	11,9%	14,6%
Sport	13,9	23,0 <sup>(2)</sup>	6,5%	11,9%
Frais centraux non alloués	(21,5)	(23,1)	-	-
<b>Total Groupe</b>	<b>116,1</b>	<b>160,3</b>	<b>8,8%</b>	<b>11,8%</b>

En millions d'euros	S2 2018	S2 2017	Marge S2 2018 (en % du CA)	Marge S2 2017 (en % du CA)
EMEA	40,2	58,3	9,1%	13,1%
Amérique du Nord	34,6	43,3	8,5%	11,7%
CEI, APAC & Amérique latine	43,0	48,3	13,5%	14,1%
Sport	39,0	28,5	11,2%	9,0%
Frais centraux non alloués	(24,1)	(23,6)	-	-
<b>Total Groupe</b>	<b>132,7</b>	<b>154,8</b>	<b>8,7%</b>	<b>10,5%</b>

## Compte de résultat consolidé simplifié

En millions d'euros	2018	2017
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 836,1</b>	<b>2 841,1</b>
<b>EBITDA ajusté<sup>(1)</sup></b> <i>% du chiffre d'affaires</i>	<b>248,7</b> 8,8%	<b>315,1</b> 11,1%
Dépréciation et amortissements	(117,5)	(118,8)
Ajustements à l'EBIT	(24,7)	(183,7)
<b>Résultat d'exploitation (EBIT)</b> <i>% du chiffre d'affaires</i>	<b>106,6</b> 3,8%	<b>12,7</b> 0,4%
Résultat financier	(30,1)	(23,4)
Résultat avant impôt	68,6	(7,7)
Impôt sur le résultat <i>Taux d'impôt effectif</i>	(18,5) 24,2%	(30,3) 19,7% <sup>(2)</sup>
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>49,3</b>	<b>(38,7)</b>
<b>Résultat de base par action</b>	0,78	€(0,61)

(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) Hors effet de la sanction de 165 M€ de l'Autorité de la concurrence française (non déductible fiscalement)

### 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 ;
- Free cash-flow ;
- Rentabilité des capitaux investis (return on invested capital ou « ROIC »).

Ces indicateurs sont calculés ainsi :

- **Croissance organique :**
  - o 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 ;
  - o 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 ; En 2018, +17M€ d'ajustement à la hausse des prix de vente sont exclus de la croissance organique et inclus dans l'effet change.
  - o 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	2018	2017	Variation en %	Dont effet de change	Dont effet périmètre	Dont croissance organique
Total Groupe – T1	567,9	611,7	-7,2%	-7,5%	+0,3%	+0,1%
Total Groupe – T2	749,4	752,3	-0,4%	-6,0%	+0,3%	+5,3%
<b>Total Groupe – S1</b>	<b>1 317,3</b>	<b>1 364,0</b>	<b>-3,4%</b>	<b>-6,7%</b>	<b>+0,3%</b>	<b>+3,0%</b>
Total Groupe – T3	839,9	823,5	2,0%	-1,9%	+0,5%	+3,4%
Total Groupe – T4	678,7	653,6	+3,9%	+0,8%	+4,3%	-1,3%
<b>Total Groupe – Année</b>	<b>2 836,1</b>	<b>2 841,1</b>	<b>-0,2%</b>	<b>-3,6%</b>	<b>+1,3%</b>	<b>+2,1%</b>

- **EBITDA ajusté :**
  - o 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.
  - o 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.

Passage de l'EBITDA à l'EBITDA ajusté :

<i>(en millions d'euros)</i>	2018	Dont éléments exceptionnels:					2018 ajusté
		Restructuration	Résultat sur cession d'actifs/ perte de valeur	Regroupement d'entreprise	Rémunération en actions	Autres	
<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>2 836,1</b>						<b>2 836,1</b>
Coût des ventes	(2 183,7)	7,6	2,8	2,4			(2 171,0)
<b>Marge Brute</b>	<b>652,4</b>	<b>7,6</b>	<b>2,8</b>	<b>2,4</b>			<b>665,1</b>
Frais commerciaux	(330,1)	1,0			0,1	(0,2)	(329,3)
Frais de recherche et développement	(36,0)	0,4					(35,6)
Frais généraux et administratifs	(180,0)	1,9	0,6	2,4	4,0	1,1	(170,0)
Autres produits et charges opérationnels	0,3	0,3		0,3			1,0
<b>Résultat d'exploitation (EBIT)</b>	<b>106,6</b>	<b>11,2</b>	<b>3,3</b>	<b>5,1</b>	<b>4,1</b>	<b>0,9</b>	<b>131,3</b>
Dépréciation et amortissements	121,5	(0,7)	(3,3)				117,5
<b>EBITDA</b>	<b>228,1</b>	<b>10,5</b>	<b>-</b>	<b>5,1</b>	<b>4,1</b>	<b>0,9</b>	<b>248,7</b>

- **Free cash-flow :**
  - o Flux de trésorerie opérationnels avant variation du fonds de roulement, auxquels s'ajoutent les encaissements (ou se retranchent les décaissements) suivants:
    - variation du besoin en fonds de roulement
    - intérêts nets reçus (payés),
    - impôts nets perçus (payés),
    - divers éléments opérationnels encaissés (décaissés), et
    - Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles
    - le produit (la perte) sur cession d'immobilisations ;
  - o le Free cash-flow se décompose ainsi :

En millions d'euros	2018	2017
Flux de trésorerie opérationnels avant variation du fonds de roulement	218,5	128,1
Variation du besoin en fonds de roulement	(12,3)	(37,0)
Intérêts net payés	(17,2)	(11,3)
Impôts nets payés	(25,2)	(37,8)
Divers éléments opérationnels	(0,7)	(1,0)
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	(128,2)	(111,1)
Produit de la cession d'immobilisations corporelles	1,5	4,5
<b>Free cash-flow</b>	<b>36,4</b>	<b>(65,6)</b>

La note 3.5 des Annexes aux comptes consolidés présente le tableau de passage des éléments du Tableau de Flux de Trésorerie au Free cash-flow.

- **Rentabilité des capitaux investis (ROIC) :**
  - o est égale au rapport entre :
    - le résultat opérationnel avant éléments financiers et après impôts ; et
    - les capitaux investis (qui correspondent à la somme des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles (y compris le *goodwill*) et de l'actif circulant net).

Le résultat opérationnel avant éléments financiers et après impôts est calculé de la manière suivante :

En millions d'euros	2018	2017
<b>Résultat d'exploitation (EBIT)</b>	<b>106,6</b>	<b>12,7</b>
<b>Éléments exceptionnels</b>		
Restructuration	11,2	2,1
Résultat sur cessions d'actifs/perte de valeur	3,3	4,6
Éléments exceptionnels sur les regroupements d'entreprise	5,1	(1,3)
Rémunération en actions	4,1	12,1
Autres	0,9	166,1
<b>Résultat d'exploitation (EBIT) ajusté</b>	<b>131,3</b>	<b>196,3</b>
Taux d'imposition normatif	28%	35 %
<b>Résultat opérationnel avant éléments financiers et après impôts (NOPAT)</b>	<b>94,5</b>	<b>127,6</b>
<b>Résultat opérationnel avant éléments financiers et après impôts (NOPAT) pro forma <sup>(1)</sup> (A)</b>	<b>104,9</b>	<b>n.a.</b>

(1) NOPAT pro forma incluant 12 mois d'activité pour Lexmark

Les capitaux investis sont calculés de la manière suivante :

En millions d'euros	2018	2017
Immobilisations corporelles	514,8	467,4
Immobilisations incorporelles	133,3	91,4
Goodwill	662,0	510,5
Actif circulant net <sup>(1)</sup>	410,4	365,1
<b>Total capitaux investis (B)</b>	<b>1 720,5</b>	<b>1 434,4</b>

(1) L'actif circulant net se compose des stocks, clients et comptes rattachés, autres créances, impôts différés actifs et passifs, fournisseurs et comptes rattachés, autres dettes et autres provisions court terme, retraités des éléments financiers (11.6 M€) et des dettes fournisseurs d'immobilisations (5,4 M€).

Le ROIC du Groupe est le suivant :

En millions d'euros	2018	2017
<b>Rentabilité des capitaux investis pro forma <sup>(1)</sup> (ROIC) (A/B)</b>	<b>6.1%</b>	<b>8,9 %</b>

(1) NOPAT pro forma incluant 12 mois d'activité pour Lexmark

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

La norme IFRS 16 (contrats de location) sera applicable à compter du 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.

L'application d'IFRS16 aura pour effet en 2019 une augmentation des immobilisations et de l'endettement net estimée à ce jour à environ +100 M€.

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 +28 M€, 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.