

Résultats du troisième trimestre 2018 :

## Croissance organique dynamique Marge d'EBITDA soutenue par les hausses de prix de vente dans un contexte de forte inflation des coûts d'achat

Paris, le 23 octobre 2018

### Points clés

- **Croissance organique<sup>(1)</sup> solide au T3 2018 (+3,4% vs. T3 2017), grâce à la très bonne dynamique du Sport (+11,8%)<sup>(1)</sup> et à la bonne performance de l'Amérique du Nord (+4,3%)<sup>(1)</sup>**
- **Contribution croissante des hausses de prix de vente, couvrant en partie la hausse des prix des matières premières et du transport**
- **EBITDA ajusté<sup>(2)</sup> de 98 M€ au T3 2018 et marge de 11,6 %**
- **Finalisation de l'acquisition de Lexmark, l'un des leaders de la moquette pour l'hôtellerie en Amérique du Nord**

(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.

Les ventes de Tarkett continuent de progresser de manière dynamique et la **croissance organique** du troisième trimestre s'établit à **+3,4% par rapport au T3 2017**, et ce malgré une base de comparaison élevée (T3 2017 +6,1% par rapport au T3 2016). Les hausses de prix mises en place plus tôt dans l'année commencent à porter leurs fruits et contribuent pour +0,9% à la croissance des ventes. En Amérique du Nord, des hausses de prix complémentaires ont également été mises en place en Septembre.

Avec 11,8% de croissance organique, le segment Sport demeure particulièrement bien orienté sur le trimestre le plus important de l'année. Le segment Amérique du Nord a continué d'améliorer sa performance (+4,3% par rapport au T3 2017, après +3,7% au T2 2018) bénéficiant de volumes en croissance et de la montée en puissance des hausses de prix de vente. La croissance organique du segment EMEA est plus modérée (+0,9% par rapport au T3 2017) notamment compte tenu d'une activité en retrait en France et au Royaume-Uni. Le segment CEI, APAC et LATAM, en retrait de 4,8%, pâtit d'une demande incertaine en Russie. Par ailleurs, la zone Asie-Pacifique continue de croître et des hausses de prix importantes ont été mises en place en Amérique Latine.

La croissance des **ventes en données publiées** s'établit à **+2,0%** par rapport au T3 2017, compte tenu de variations de change négatives (-1,9%) principalement liées à la couronne

suédoise et au réal brésilien. L'effet périmètre positif (+0,5%) provient principalement de l'acquisition des actifs de Grassman, un leader australien de la fabrication de pelouse synthétique avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 10 M€ en 2017.

**L'EBITDA ajusté** du Groupe s'est élevé à **98 M€** au **T3 2018**. **La marge d'EBITDA** s'est établie à **11,6% contre 12,3 % au T3 2017**. La rentabilité du Groupe est affectée par l'inflation très significative des matières premières et du transport (-13,4 M€) et par les variations défavorables des taux de change (-3,2 M€, principalement le dollar australien et le réal brésilien). Ces effets négatifs sont partiellement couverts par les hausses de prix de vente mises en œuvre principalement en Amérique du Nord et en EMEA, qui contribuent favorablement pour +7,1 M€. En outre, grâce aux actions déployées à la fin du second trimestre dans les pays de la CEI, l'impact net des devises et de l'évolution des prix de vente (« lag effect ») y est largement positif et s'établit à +3,5 M€.

Les gains de productivité nets n'ont atteint que 3 M€, notamment en raison de la contre-performance de deux sites de production en Amérique du Nord dans un contexte de volumes soutenus. Par ailleurs, les mesures de contrôle des coûts et de restructuration ciblée ont continué à générer des économies et ont permis de réduire l'impact des hausses de salaires habituelles.

L'acquisition de Lexmark, l'un des leaders de la moquette commerciale pour l'hôtellerie en Amérique du Nord (120M\$ de chiffre d'affaires en 2017), a été finalisée fin septembre 2018. Cette société sera donc consolidée à partir du quatrième trimestre. Compte tenu de la qualité des performances de Lexmark, l'opération sera immédiatement relative pour la marge d'EBITDA du Groupe, jusqu'à 50 points de base après synergies en année pleine.

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

*« La croissance de Tarkett au troisième trimestre est dynamique, notamment grâce à la performance du Sport et des dalles vinyle (LVT). Les augmentations de prix de vente mises en œuvre comme annoncé permettent de limiter l'impact majeur de l'inflation des matières premières et du transport. En Russie, l'activité est pénalisée par une demande plus hésitante mais la faiblesse du rouble a pu être intégralement compensée par les prix de vente. Nous concentrons nos actions sur l'amélioration pérenne de la rentabilité par les augmentations de prix de vente, le redressement de la performance industrielle en Amérique du Nord, l'accélération des réductions de coût et la réalisation des synergies avec Lexmark. »*

## Chiffre d'affaires par segment

En millions d'euros	T3 2018	T3 2017	Variation (en %)	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	225,2	227,2	-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	9M 2018	9M 2017	Variation (en %)	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	689,6	708,5	-2,7%	-0,7%
Amérique du Nord	584,4	610,6	-4,3%	+2,3%
CEI, APAC & Amérique latine	427,1	453,7	-5,9%	-0,1%
Sport	456,3	414,7	+10,0%	+14,6%
<b>Total Groupe</b>	<b>2 157,3</b>	<b>2 187,5</b>	<b>-1,4%</b>	<b>+3,2%</b>

## EBITDA ajusté<sup>(2)</sup>

En millions d'euros	T3 2018	T3 2017	Variation
EBITDA Ajusté	97,7	101,2	-3,5%
% du chiffre d'affaires	11,6%	12,3%	-0,7pt

En millions d'euros	9M 2018	9M 2017 <sup>(3)</sup>	Variation
EBITDA Ajusté	213,7	261,4	-18,2 %
% du chiffre d'affaires	9,9%	12,0%	-2,1pt

(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)

Au **troisième trimestre**, le segment EMEA affiche une **croissance organique modérée de +0,9%**. Les bonnes tendances se poursuivent en Allemagne, en Europe centrale, et en Italie. L'activité en France reste en repli par rapport à l'année dernière, et le ralentissement de la demande au Royaume-Uni se confirme. En Turquie, la dégradation de l'environnement économique pèse sur les volumes.

La catégorie des dalles vinyle modulaires (LVT) est toujours particulièrement dynamique, et les nouveaux produits composites rigides lancés au second trimestre (iD Click Ultimate et Starfloor Click Ultimate) reçoivent un très bon accueil.

Les hausses de prix destinées à réduire les effets négatifs de l'inflation des matières premières et du transport ont contribué favorablement. 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.

Les **ventes** ont baissé de **0,8% en données publiées au T3 2018**, pénalisées par l'évolution défavorable des taux de change (principalement les couronnes suédoises et norvégienne).

### Amérique du Nord

Poursuivant la bonne dynamique du T2, l'Amérique du Nord affiche une **croissance organique de 4,3% au T3 2018**, grâce aux effets combinés des volumes et des hausses de prix. Les ventes des produits résilients commerciaux et résidentiels sont particulièrement solides, soutenues par la croissance des gammes d'accessoires et la poursuite de l'excellente dynamique des dalles vinyle modulaires (LVT). Le segment bénéficie des hausses de prix annoncées plus tôt dans l'année, ainsi que des hausses supplémentaires mises en place en Septembre.

En données publiées, les **ventes progressent de 4,1% par rapport au T3 2017**, marginalement pénalisées par un effet change faiblement négatif.

### CEI, APAC & Amérique latine

Le segment CEI, APAC & Amérique latine est en **recul de -4,8% au T3 2018** (organique, hors hausses des prix de vente dans la région CEI). En Russie, l'environnement incertain et la faiblesse du rouble incitent les consommateurs à la prudence, et les volumes sont en baisse. Dans la CEI, Tarkett a maintenu sa stratégie d'adaptation des prix de vente à l'évolution des taux de change, compensant la plus grande partie de l'effet négatif des devises sur les ventes. Sur l'EBITDA du groupe, l'effet net des prix de vente et des devises (« lag effect ») est positif de +3,5M€.

Dans la zone Asie-Pacifique, la croissance est dynamique, notamment grâce à une bonne activité en Chine. Les ventes en Amérique latine continuent à croître et des hausses de prix significatives ont été déployées au Brésil pour compenser la faiblesse du réal.

**En données publiées, les ventes** ont reculé de **-7,1% au T3 2018**, affectées principalement par la dépréciation du réal brésilien contre l'euro.

## **Sport**

La **croissance organique** du segment Sport est toujours particulièrement **bien orientée à +11,8% au T3 2018**, et ce malgré une base de comparaison élevée (+13,6% au T3 2017). Les pelouses synthétiques en Amérique du Nord, les applications paysagères et les pistes d'athlétisme continuent d'enregistrer une forte croissance. Les gazons hybrides (Grassmaster™, Playmaster™) continuent également à être déployés sur les terrains des équipes les plus prestigieuses, avec notamment les terrains d'entraînement de l'Olympique de Marseille.

En **données publiées, les ventes** ont crû de **10,4% au T3 2018**, notamment compte tenu d'un effet change légèrement négatif.

## **Perspectives**

Le niveau d'activité du Groupe devrait rester globalement bien orienté. Il est à noter que la base de comparaison avec le T4 2017 est élevée (+6,9% de croissance organique par rapport au quatrième trimestre 2016). L'incertitude liée à d'éventuelles sanctions additionnelles contre la Russie pourrait conduire à plus d'attentisme de la part des consommateurs.

Compte tenu de l'évolution récente des prix des matières premières, de l'énergie et du transport, nous estimons désormais que l'impact défavorable de ces achats sera particulièrement élevé et devrait atteindre 50 M€ à 55 M€ sur l'ensemble de l'année. Les hausses de prix de vente devraient permettre de compenser environ 40% de cet impact, avec une accélération sur la seconde partie de l'année.

Nos équipes sont focalisées sur l'accélération de la réduction des coûts et le redressement de la performance industrielle en Amérique du Nord. Par ailleurs, nous attendons une contribution croissante des ventes des nouveaux produits.

L'intégration rapide de Lexmark aura un effet positif sur la marge d'EBITDA dès le T4. L'endettement restera contenu (environ 2,5x l'EBITDA pro forma) grâce à la gestion serrée du besoin en fonds de roulement et des investissements.

*La conférence analystes aura lieu le mercredi 24 octobre 2018 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 [www.tarkett.com](http://www.tarkett.com).*

## **Calendrier financier**

- 7 février 2019: Résultats financiers 2018 - communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique le lendemain matin

## **A 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).

## **Contact relations investisseurs**

Tarkett – Catherine David (assistante de la directrice relations investisseurs)

[catherine.david@tarkett.com](mailto:catherine.david@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

## **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 nature en millions d'euros au troisième trimestre

<b>T3 2017</b>	<b>823,5</b>
+/- EMEA	+2,1
+/- Amérique du Nord	+8,9
+/- CEI, Asie Pacifique et Amérique latine	-8,5
+/- Sports	+25,8
<b>Ventes T3 2018 Like for Like<sup>(1)</sup></b>	<b>851,7</b>
+/- Périmètre	+4,1
+/- Devises	-15,1
+/- « Lag effect » sur prix de vente CEI	-0,8
<b>T3 2018</b>	<b>839,9</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.

<b>9M 2017</b>	<b>2 187,5</b>
+/- EMEA	-5,1
+/- Amérique du Nord	+14,1
+/- CEI, Asie Pacifique et Amérique latine	-0,4
+/- Sports	+60,3
<b>Ventes 9M 2018 Like for Like<sup>(1)</sup></b>	<b>2 256,4</b>
+/- Périmètre	+8,3
+/- Devises	-91,7
+/- « Lag effect » sur prix de vente CEI	-15,8
<b>9M 2018</b>	<b>2 157,3</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.

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

<b>T3 2017</b>	<b>101,2</b>
+/- Devises	-3,2
+/- Lag effect sur prix de vente CEI	3,5
+/- Volume / Mix	0,5
+/- Prix de vente	+7,1
+/- Prix d'achat	-13,4
+/- Productivité	+3,0
+/- Périmètre	+1,0
+/- Hausse de salaires, frais admin et autres	-1,9
<b>T3 2018</b>	<b>97,7</b>

<b>9M 2017</b>	<b>261,4</b>
+/- Devises	-9,7
+/- « Lag effect sur prix de vente CEI »	+0,1
+/- Volume / Mix	-6,6
+/- Prix de vente	+14,5
+/- Prix d'achat	-36,5
+/- Productivité	+16,6
+/- Périmètre	+2,2
+/- Hausse de salaires, frais admin et autres <sup>(1)</sup>	-28,5
<b>9M 2018</b>	<b>213,7</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 %
Sports	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 %
Sports	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 %
Sports	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	227,2	-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 %
Sports	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	9M 2018	9M 2017	% Variation	Dont croissance organique <sup>(1)</sup>
EMEA	689,6	708,5	-2,7 %	-0,7 %
Amérique du Nord	584,4	610,6	-4,3 %	+2,3 %
CEI, APAC & Amérique latine	427,1	453,7	-5,9 %	-0,1 %
Sports	456,3	414,7	+10,0 %	+14,6 %
<b>Total Groupe</b>	<b>2157,3</b>	<b>2187,5</b>	<b>-1,4 %</b>	<b>+3,2 %</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>(2)</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>(3)</sup>	11,5 %	14,5 %
T3	97,7	101,2	11,6 %	12,3 %
9M	213,7	261,4 <sup>(3)</sup>	9,9 %	12,0 %

### EBITDA ajusté semestriel par segment <sup>(2)</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 %
Sports	13,9	23,0 <sup>(3)</sup>	6,5 %	11,8 %
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>

(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.

### **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 ;
- Cash-flow opérationnel net ;

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 et en Turquie destinés à compenser l'évolution des devises locales par rapport à l'euro ;
  - 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 %	<i>Dont effet de change</i>	<i>Dont effet périmètre</i>	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 – 9M	<b>2157,3</b>	<b>2 187,5</b>	<b>-1,4 %</b>	<b>-4,9 %</b>	<b>+0,4 %</b>	<b>+3,2 %</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.