

**Solide croissance organique en 2017 de 4,8 %
EBITDA ajusté de 315 M€
malgré l'évolution défavorable du prix des matières premières
et des taux de change**

Paris, le 8 février 2018

Points clés

- **Chiffre d'affaires de 2 841 M€, soit +3,7 % vs. 2016, grâce à une solide croissance organique de 4,8 %⁽¹⁾**
- **Au T4, tous les segments ont contribué à une forte croissance organique de 6,9 %**
- **EBITDA ajusté⁽²⁾ de 315 M€ et marge d'EBITDA de 11,1 % (vs. 12,2 % en 2016)**
- **Résultat net⁽³⁾ en hausse de +6,5 % vs. 2016 à 126 M€ (excluant la sanction de l'Autorité de la concurrence française)**
- **Ratio endettement net / EBITDA ajusté à 1,6x**
- **Un dividende stable de 0,60 € par action sera proposé à l'Assemblée Générale**
- **Eric La Bonnardière remplacera Didier Deconinck en tant que Président du Conseil de surveillance, confirmant ainsi l'engagement de la famille Deconinck pour le développement à long terme de Tarkett⁽⁴⁾**

(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.

(4) Soumis au renouvellement de leurs mandats en tant que membres du Conseil de surveillance lors de l'Assemblée Générale du 26 avril 2018.

Le chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants a progressé de **4,8 %** en 2017. Le segment Sport a connu une forte croissance (+11,7 %) sur l'ensemble de l'année, soutenue à la fois par les gazons synthétiques et les pistes d'athlétisme. Le segment CEI, APAC & Amérique latine a bénéficié d'une solide croissance (+10,8 %) grâce à de bonnes tendances dans les trois régions. Le segment EMEA a vu ses ventes progresser nettement de +3,7 %, grâce à une bonne dynamique dans l'ensemble de la région. L'Amérique du Nord a légèrement reculé (-1,8 %) sur l'ensemble de l'année, malgré une amélioration dans toutes ses catégories de produits au T4 (+0,8 %). A la suite d'une bonne performance du chiffre d'affaires du Groupe au T3 (+6,1 %), la croissance organique au T4 s'est élevée à +6,9 %, grâce à une dynamique positive dans tous les segments.

Les ventes ont crû de **3,7 %** par rapport à 2016 en **données publiées**. Les taux de change ont eu un impact négatif de -1,2 %, principalement imputable à la dépréciation du dollar US et de la livre sterling face à l'euro. L'acquisition des actifs d'AlternaScapes, spécialiste de la distribution et de l'installation de gazon synthétique à usage paysager situé en Floride, représente un effet périmètre mineur (+0,1 %).

L'EBITDA ajusté s'est élevé à **315 M€** vs. 334 M€ en 2016 et la **marge d'EBITDA ajusté** s'est établie à **11,1 %** vs. 12,2 % en 2016. Comme anticipé, l'EBITDA ajusté a été pénalisé par la hausse du prix des matières premières dans tous les segments (-34 M€) et l'effet défavorable des taux de change (-12 M€, hors taux de change de la CEI). De plus, la dépréciation du rouble dans la seconde partie de l'année a donné lieu à un impact négatif (« lag effect ») de -4 M€ sur l'ensemble de l'année (impact net de l'évolution des taux de change et des prix de vente dans la CEI). En EMEA et en Amérique du Nord, les hausses de prix mises en place au cours de l'année commencent à porter leurs fruits (+3 M€ d'impact positif au T4). En Russie, une hausse de 5 % des prix de vente sur les produits vinyles a été annoncée à compter du 1^{er} décembre 2017. L'EBITDA ajusté du segment Sport a bénéficié d'un règlement de 12 M\$US dans le cadre d'une plainte pour violation de brevet à l'encontre d'un concurrent, la société AstroTurf. Les gains de productivité ont atteint 30 M€. Après un T3 faible en Amérique du Nord et dans le segment Sport, les gains de productivité se sont améliorés au T4.

Le résultat net part du Groupe s'est élevé à **-39 M€**. En excluant la sanction de 165 M€ versée à l'Autorité de la concurrence française, le résultat net part du Groupe a **augmenté de +6,5 % vs. 2016** pour s'établir à **126 M€**.

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

« Les ventes de Tarkett se sont nettement améliorées en 2017, et tous nos segments sont en croissance au cours du quatrième trimestre. Les pays de la CEI se sont renforcés de façon continue tout au long de l'année. La croissance dans le Sport s'est accélérée et le segment EMEA a continué à croître régulièrement. L'Amérique du Nord revient peu à peu en terrain positif. Comme anticipé, les actions que nous avons mises en place pour augmenter les prix de vente sont désormais visibles et devraient continuer à produire leurs effets en 2018. »

Chiffres clés

En millions d'euros	2017	2016	Variation (en %)
Chiffre d'affaires <i>Dont croissance organique</i> ⁽¹⁾	2 841,1	2 739,3	+3,7 % +4,8 %
EBITDA ajusté ⁽²⁾ <i>% du chiffre d'affaires</i>	315,1 11,1 %	334,4 12,2 %	-5,8 %
Résultat net part du Groupe <i>Hors sanction de 165 M€</i>	(38,7) 126,3	118,6 -	n.c. +6,5 %
Résultat de base par action <i>Hors sanction de 165 M€</i>	(0,61 €) 2,00 €	1,87 €	
Free cash-flow <i>Hors sanction de 165 M€</i>	(65,4) 99,6	148,0	
Rentabilité des capitaux investis (ROIC) ⁽³⁾	8,9 %	9,3 %	
Endettement net / EBITDA ajusté	1,6x	1,1x	
Dividende par action	0,60 € ⁽⁴⁾	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 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) Défini comme le résultat opérationnel avant éléments financiers et après impôt [EBIT ajusté * (1 – taux d'impôt normatif de 35 %)] divisé par les capitaux investis [Écart d'acquisition (*goodwill*) + Immobilisations corporelles et incorporelles + fonds de roulement]. Voir définition des indicateurs alternatifs de performance en fin de document.

(4) Sera proposé à l'Assemblée Générale.

Chiffre d'affaires par segment

En millions d'euros	2017	2016	Variation (en %)	Dont croissance organique ⁽¹⁾
EMEA	926,4	906,5	+2,2 %	+3,7 %
Amérique du Nord	783,4	816,7	-4,1 %	-1,8 %
CEI, APAC & Amérique latine	619,0	549,6	+12,6 %	+10,8 %
Sports	512,3	466,5	+9,8 %	+11,7 %
Total Groupe	2 841,1	2 739,3	+3,7 %	+4,8 %

En millions d'euros	T4 2017	T4 2016	Variation (en %)	Dont croissance organique ⁽¹⁾
EMEA	217,9	211,9	+2,8 %	+3,4 %
Amérique du Nord	172,8	189,1	-8,6 %	+0,8 %
CEI, APAC & Amérique latine	165,3	157,1	+5,2 %	+11,4 %
Sport	97,6	88,8	+9,9 %	+20,6 %
Total Groupe	653,6	646,9	+1,0 %	+6,9 %

EBITDA ajusté ⁽²⁾ par segment

En millions d'euros	2017	2016	Marge 2017 (en % du CA)	Marge 2016 (en % du CA)
EMEA	126,8	136,7	13,7 %	15,1 %
Amérique du Nord	95,0	113,0	12,1 %	13,8 %
CEI, APAC & Amérique latine	88,5	81,0	14,3 %	14,7 %
Sport	51,5	54,1	10,1 %	11,6 %
Frais centraux non alloués	(46,7)	(50,4)	-	-
Total Groupe	315,1	334,4	11,1 %	12,2 %

(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.

Commentaires par segment

Europe, Moyen-Orient, Afrique (EMEA)

Le chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants a progressé de **3,7 %** en 2017. Après plusieurs années de repli du marché, la France a affiché une dynamique positive. Les pays nordiques ont progressé, malgré un T4 en légère baisse. La croissance s'est poursuivie au Royaume-Uni dans un contexte économique incertain. L'Europe du Sud a enregistré une belle croissance. L'Allemagne, les Pays-Bas et l'Europe centrale ont également réalisé une belle performance. Le Moyen-Orient a affiché des ventes stables sur l'ensemble de l'année.

La catégorie des dalles vinyle haut de gamme (LVT) a continué à alimenter la croissance des volumes, autant dans le segment résidentiel que commercial. Plus de 20 millions d'euros seront investis dans cette catégorie de produits sur les trois prochaines années, notamment au Luxembourg et en Pologne. Ces investissements renforceront notre forte position sur le marché européen des revêtements de sol de dalles vinyle, tout en offrant à nos clients des designs uniques et exclusifs.

Les **ventes** ont augmenté de **+2,2 % en données publiées**, pénalisées par l'évolution défavorable des taux de change (principalement la livre sterling).

La **marge d'EBITDA ajusté** s'est établie à **13,7 %** contre 15,1 % en 2016, impactée principalement par la hausse des coûts des matières premières et l'incidence négative de la livre sterling. Des hausses de prix ont été mises en place en 2017 et ont commencé à porter leurs fruits au T4. Nous anticipons leur pleine contribution en 2018.

Amérique du Nord

En Amérique du Nord, les **ventes** de l'année 2017 ont affiché une baisse de **-1,8 %** par rapport à 2016 à **périmètre et à taux de change constants**, mais ont légèrement augmenté au cours du **quatrième trimestre (+0,8 %)**.

Les revêtements de sol résilients commerciaux et les accessoires ont progressé en 2017, tirant parti des investissements réalisés sur les deux dernières années en termes de niveau de service, de produits et de performance opérationnelle.

L'activité moquette commerciale est restée en retrait en 2017, du fait principalement de la faiblesse des secteurs des bureaux et de la santé. La situation s'est toutefois améliorée au quatrième trimestre. Après les lancements de nouveaux produits intervenus en 2017, nous prévoyons de poursuivre le déploiement de produits et services supplémentaires en 2018.

Les dalles vinyle haut de gamme (LVT) conservent une belle croissance en Amérique du Nord et restent pour Tarkett une catégorie de développement importante. Tarkett a enrichi son offre de dalles et a lancé au troisième trimestre ProGen, un produit semi-rigide qui a été très bien reçu par nos clients.

Tarkett a annoncé un investissement d'un montant total de 60 millions de dollars sur une période de trois ans afin d'accroître la production de LVT dans ses usines de fabrication de revêtement de sol basées à Florence, en Alabama, et de construire un nouveau centre de distribution. Ces investissements permettent d'accroître la capacité de production de LVT, de renforcer l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement et d'améliorer le service client.

Les **ventes** ont reculé de **-4,1 %** en **données publiées** suite à la dépréciation du dollar US face à l'euro sur l'année.

La **marge d'EBITDA ajusté** s'est réduite à **12,1 %** contre 13,8 % en 2016, pénalisée par la hausse du prix des matières premières, un léger recul des volumes de vente, ainsi qu'une baisse de la performance opérationnelle au T3 (cependant en amélioration au T4). Les hausses de prix de vente mises en place en 2017 ont commencé à contribuer de manière positive au cours du quatrième trimestre et porteront pleinement leurs fruits en 2018.

Andrew Bonham a été nommé en tant que Président de Tarkett Amérique du Nord, à compter du 5 mars 2018. Andrew rejoint Tarkett, fort d'une solide expérience dans le secteur de la construction, des équipements industriels et l'industrie chimique de spécialité. Il a occupé plusieurs postes de direction générale d'envergure internationale, et a dirigé des activités régionales en Amérique du Nord et en Europe.

CEI, APAC & Amérique latine

Le segment CEI, APAC & Amérique latine a enregistré une solide **croissance organique de ses ventes à +10,8 %** en 2017 (hors hausses des prix de vente dans la région CEI). Les pays de la CEI ont maintenu une progression régulière de leur activité tout au long de l'année. Le renforcement des revenus réels et l'amélioration de la confiance des consommateurs ont contribué à la reprise des volumes ainsi qu'à l'amélioration du mix produit.

Dans la zone Asie-Pacifique, les ventes ont augmenté sur l'ensemble de l'année, soutenues par de belles tendances en Chine et en Asie du Sud-Est. L'Amérique latine a de nouveau enregistré une croissance en 2017 grâce à une bonne dynamique des volumes LVT au Brésil, malgré un environnement de marché difficile dans le secteur de la construction.

En **données publiées**, les **ventes** ont progressé de **12,6 %**, grâce au renforcement du rouble et du real brésilien sur l'ensemble de l'année.

En Russie, Tarkett a maintenu sa stratégie d'adaptation des prix de vente à l'évolution des taux de change. En décembre 2017, une hausse des prix de vente de 5 % sur les produits vinyles a été annoncée afin de compenser la dévaluation du rouble du S2 2017.

À titre de rappel, au deuxième trimestre 2017, les prix de vente dans le vinyle ont été revus à la baisse de 5 % à 15 % en fonction des produits suite à plusieurs trimestres de renforcement du rouble.

La **marge d'EBITDA ajusté** s'est maintenue à un bon niveau **de 14,3 %** (vs. 14,7 % en 2016), malgré une base de comparaison élevée au S2 2016, où la marge avait atteint 17,9 % grâce à un « lag effect » positif (impact net de l'évolution des taux de change et des prix de vente) de 11,6 M€.

En 2017, le « lag effect » annuel sur l'EBITDA ajusté s'élève à -4,5 M€, du fait de la dépréciation du rouble dans la seconde partie de l'année combinée à des prix de vente plus bas (donnant lieu à impact négatif de -12,0 M€ sur l'EBITDA ajusté au S2 2017). La marge du segment s'est cependant montrée résistante à 14,3 % grâce à une forte contribution des volumes supplémentaires et des productivités industrielles.

Sport

Le segment Sport a affiché une très bonne performance, atteignant **11,7 % de croissance organique** en 2017, portée par toutes les lignes de produits. La hausse de la part des projets « clé-en-main », qui comprend la facturation des travaux de génie civil, a également contribué à atteindre ce niveau de ventes élevé. Plusieurs projets prestigieux ont été finalisés au cours de l'année 2017 dans le domaine des gazons hybrides (stade Camp

Nou du FC Barcelone et stade du FC Liverpool), ainsi que dans les pistes d'athlétisme (piste d'athlétisme Beynon en dévers à système hydraulique à l'Université du Michigan).

Le segment Sport poursuit son expansion géographique et a annoncé l'acquisition des actifs de Grassman (chiffre d'affaires de 15 M\$AUS, approx. 10 M€ en 2017), un fabricant de pelouse artificielle en Australie. En plus de renforcer notre présence localement, cette acquisition nous donne accès à de nouveaux segments de marché (hockey, tennis et paysager). Nous avons également initié un partenariat stratégique avec Allsports Construction & Maintenance, le leader du marché dans la construction et l'installation de terrains synthétiques haut de gamme en Écosse.

En données publiées, les ventes ont crû de **9,8 %**, pénalisées par la dépréciation du dollar US face à l'euro.

La **marge d'EBITDA ajusté** s'est élevée à **10,1 %** vs. 11,6 % en 2016. Au S1 2017, l'EBITDA ajusté a bénéficié d'un règlement de 12 M\$US dans le cadre d'une plainte pour violation de brevet à l'encontre d'un concurrent (AstroTurf). La marge a été pénalisée par la part importante des projets « clé-en-main » (dont la partie génie civil génère une marge plus faible), ainsi que par la hausse du prix des matières premières, des frais juridiques et le recul de la performance des opérations au T3. Dans le but de continuer à rationaliser son organisation industrielle, le Groupe a fermé son usine espagnole de gazon synthétique (17 employés). La production a été transférée vers le site de production d'Auchel, en France.

Résultat net part du Groupe

Les **frais centraux** ont légèrement baissé à 46,7 M€ vs. 50,4 M€ en 2016.

Les **ajustements à l'EBIT** sont passés de -23,0 M€ en 2016 à -183,6 M€ en 2017, principalement en raison de la sanction de 165 M€ décidée par l'Autorité de la concurrence française.

Le **résultat financier** s'est élevé à -23,4 M€ en 2017 vs. -21,0 M€ en 2016, du fait d'une hausse des pertes de change dans les pays de la CEI.

Le **taux d'impôt effectif** s'est établi à **19,7 %**, comparé à 31,2 % en 2016, grâce à un mix pays plus favorable et à la réévaluation de crédits d'impôt en lien avec des changements dans le profil de revenus de certaines entités. Tarkett a comptabilisé un produit d'impôt de +9M€ suite à la décision du Conseil Constitutionnel français d'invalider la contribution de 3% sur les dividendes.

Le **résultat net part du Groupe** s'est élevé à **-39 M€**. En excluant la sanction de 165 M€ versée à l'Autorité de la concurrence française, le résultat net part du Groupe a **augmenté de +6,5 % vs. 2016** pour s'établir à **126 M€**.

Une structure de bilan saine

Les **dépenses d'investissements courants** ont augmenté modérément en 2017, totalisant 110,9 M€, ou 3,9 % des ventes nettes, vs. 91,5 M€ en 2016, du fait d'investissements dans des catégories de produits en croissance comme la LVT et une poursuite de l'amélioration de la productivité des opérations.

Le **cash-flow libre** s'est élevé à 99,6 M€ en excluant la sanction versée à l'Autorité de la concurrence française vs. 148,0 M€ en 2016. Le paiement de cette sanction de 165 M€ à l'Autorité de la concurrence est intervenu à la fin du mois de décembre 2017.

L'**endettement net** a augmenté de 378 M€ à 492 M€, et le ratio d'endettement s'élève à 1,6 fois l'EBITDA ajusté (1,1x en fin décembre 2016).

Le Directoire proposera le versement d'un **dividende de 0,60 € par action** à l'Assemblée Générale Annuelle du 26 avril 2018, correspondant à un montant stable par rapport à l'année dernière.

Perspectives

La majorité de nos marchés sont bien positionnés en 2018. Le Groupe s'attend à une dynamique positive grâce à la combinaison de lancements de nouveaux produits innovants et de nouveaux services dans le but d'améliorer

l'expérience client. À taux de change constants, la région EMEA devrait être bien orientée et afficher une croissance modérée. L'Amérique du Nord devrait continuer à s'améliorer. La zone CEI et le segment Sport devraient poursuivre leur progression, toutefois à un rythme plus faible qu'en 2017.

Sur la base des prix actuels, nous anticipons en 2018 un impact négatif du coût des matières premières du même ordre que celui observé en 2017. Dans ce contexte, le Groupe poursuivra ses efforts en matière de prix de vente afin de compenser le coût des matières premières sur l'ensemble de l'année.

De plus, le Groupe continuera à déployer son programme de *World Class Manufacturing* afin de réaliser des économies en ligne avec les performances historiques.

Pour illustrer l'engagement du Groupe envers sa stratégie de croissance à long terme et l'optimisation continue de ses opérations, les dépenses d'investissements en 2018 représenteront environ 5% du chiffre d'affaires. Cet effort d'investissement se concentre sur des projets d'extension de capacité et d'amélioration de l'efficacité, en particulier à travers l'automatisation. Il concerne principalement la catégorie LVT mais également les régions qui offrent un potentiel de plus forte croissance (ligne de production de bois en Russie).

La réforme fiscale américaine, effective depuis janvier 2018, aura un impact positif sur le résultat après impôts du Groupe, principalement du fait de la réduction du taux d'imposition fédéral sur les sociétés aux États-Unis. De plus, le Groupe va bénéficier de l'évolution du mix pays et de l'annulation de la contribution de 3% sur les dividendes en France. A l'avenir, nous estimons que le taux d'impôt effectif du Groupe devrait se situer aux alentours de 30%.

En octobre 2016, le Groupe a présenté un plan stratégique qui intégrait des objectifs financiers 2020 (voir l'annexe 3 pour plus de détail).

Le Groupe confirme sa volonté d'atteindre ces objectifs d'ici la fin du plan. Compte tenu du contexte actuel d'inflation du prix des matières premières et des évolutions défavorables des taux de change, l'atteinte des objectifs de rentabilité et de rendement (marge d'EBITDA ajusté > 12 % et ROIC > 9 %) s'avère plus difficile en 2018.

Doté d'un bilan sain, Tarkett continuera à saisir activement les opportunités de croissance externe.

Conseil de surveillance : évolution de la gouvernance de Tarkett

Le Conseil de surveillance de Tarkett a décidé de nommer Monsieur Eric La Bonnardière en tant que Président du Conseil de surveillance, dont il est actuellement le Vice-Président. Il remplace Monsieur Didier Deconinck qui restera membre du Conseil en tant que Vice-Président.

Cette décision sera effective sous condition de l'accord de l'Assemblée Générale du 26 avril 2018 pour renouveler leurs mandats en tant que membres du Conseil de surveillance.

Éric La Bonnardière est le petit-fils de Bernard Deconinck père. Éric est Président-Directeur Général et cofondateur de la société Evaneos, marketplace de voyage et leader Européen sur son segment. Avant de créer Evaneos en 2009, Eric a débuté sa carrière en 2006 en tant que consultant chez Capgemini et dans le cabinet de conseil en stratégie Advancy où il a effectué des missions dans l'industrie et la distribution. Il est diplômé de l'école d'ingénieurs Supélec et détient un Master en management d'HEC Paris.

Les comptes consolidés audités pour l'année 2017 sont accessibles sur le site Web de Tarkett. La conférence analystes aura lieu le vendredi 9 février 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.

Calendrier financier

- **24 avril 2018** : résultats financiers du premier trimestre 2018 - *communiqué de presse après bourse et conférence téléphonique le lendemain matin*
- **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. Avec 12 500 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 en faveur du développement durable, le Groupe a mis en place une stratégie d'éco-innovation et promeut l'économie circulaire. Tarkett est coté sur le marché réglementé d'Euronext (compartiment A, code ISIN FR0004188670, code mnémorique : TKTT) et figure dans les indices suivants : SBF 120, CAC Mid 60. www.tarkett.com

Relations Investisseurs

Tarkett - Alexandra Baubigeat Boucheron - alexandra.baubigeatboucheron@tarkett.com

Contacts presse

Tarkett - Véronique Bouchard Bienaymé - communication@tarkett.com

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

Avertissement

Le Conseil de surveillance de Tarkett réuni le 8 février 2018, a examiné les comptes consolidés du Groupe au 31 décembre 2017. L'audit des comptes a été effectué et le rapport des commissaires aux comptes sur les comptes a été émis.

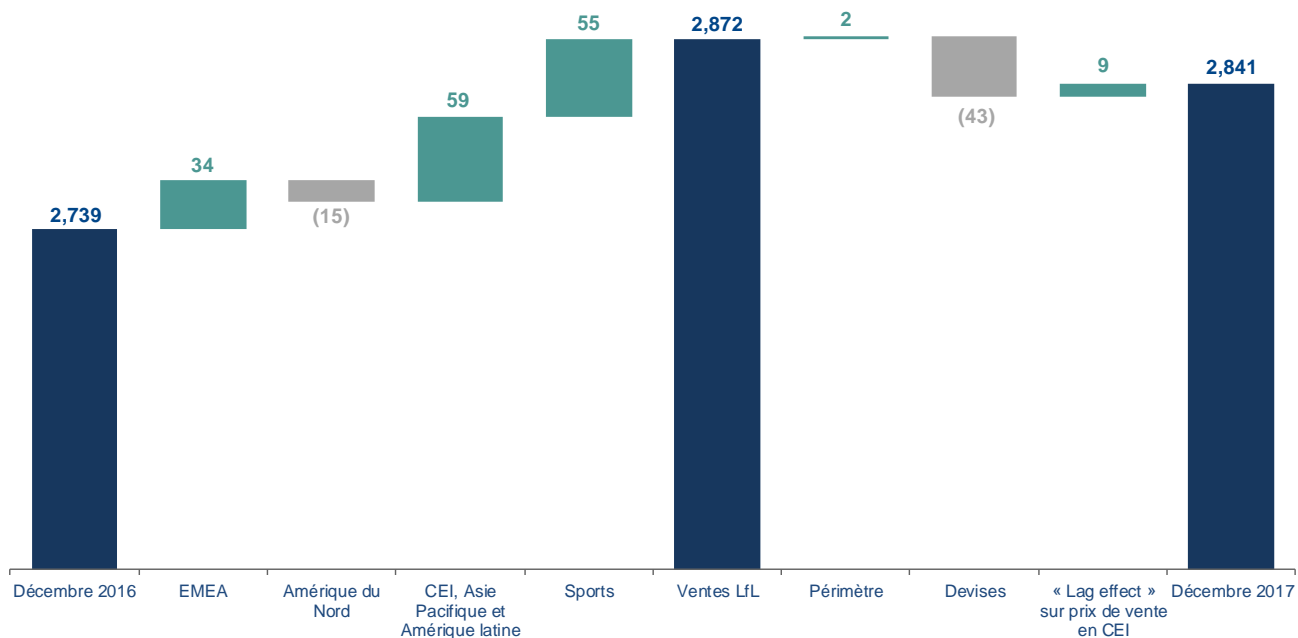
Ce communiqué peut contenir des estimations et/ou des informations prospectives. Elles ne constituent pas des prévisions relatives aux résultats de Tarkett ou à d'autres indicateurs de performance, mais plutôt des tendances ou des objectifs, selon le cas.

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 enregistré le 21 mars 2017 et disponible sur le site Web (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.

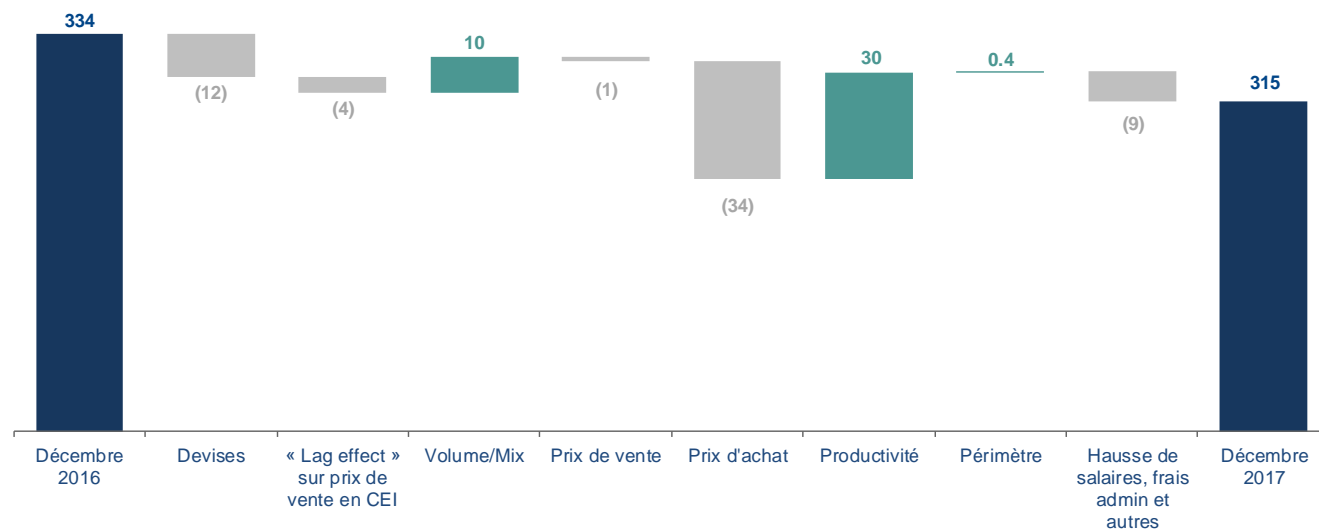
Annexes

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

Évolution des ventes par nature en millions d'euros



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



2/ Chiffres clés

Chiffre d'affaires par segment

En millions d'euros	T1 2017	T1 2016	Variation (en %)	Dont croissance organique ⁽¹⁾
EMEA	243,4	232,4	+4,7 %	+7,0 %
Amérique du Nord	190,3	187,2	+1,6 %	-2,1 %
CEI, APAC & Amérique latine	121,3	103,5	+17,2 %	+2,0 %
Sport	56,7	53,2	+6,6 %	+3,6 %
TOTAL	611,7	576,3	+6,1 %	+2,8 %

En millions d'euros	T2 2017	T2 2016	Variation (en %)	Dont croissance organique ⁽¹⁾
EMEA	237,9	239,3	-0,5 %	+1,5 %
Amérique du Nord	222,4	223,9	-0,7 %	-1,3 %
CEI, APAC & Amérique latine	154,4	131,4	+17,4 %	+11,3 %
Sport	137,6	127,3	+8,0 %	+5,9 %
TOTAL	752,3	721,8	+4,2 %	+3,2 %

En millions d'euros	S1 2017	S1 2016	Variation (en %)	Dont croissance organique ⁽¹⁾
EMEA	481,3	471,6	+2,1 %	+4,2 %
Amérique du Nord	412,7	411,1	+0,4 %	-1,6 %
CEI, APAC & Amérique latine	275,7	234,9	+17,4 %	+7,2 %
Sport	194,3	180,5	+7,6 %	+5,3 %
TOTAL	1 364,0	1 298,1	+5,1 %	+3,0 %

En millions d'euros	T3 2017	T3 2016	Variation (en %)	Dont croissance organique ⁽¹⁾
EMEA	227,2	222,9	+1,9 %	+2,9 %
Amérique du Nord	197,9	216,6	-8,6 %	-4,2 %
CEI, APAC & Amérique latine	178,0	157,7	+12,9 %	+15,5 %
Sport	220,4	197,2	+11,8 %	+13,6 %
TOTAL	823,5	794,3	+3,7 %	+6,1 %

En millions d'euros	T4 2017	T4 2016	Variation (en %)	Dont croissance organique ⁽¹⁾
EMEA	217,9	211,9	+2,8 %	+3,4 %
Amérique du Nord	172,8	189,1	-8,6 %	+0,8 %
CEI, APAC & Amérique latine	165,3	157,1	+5,2 %	+11,4 %
Sport	97,6	88,8	+9,9 %	+20,6 %
TOTAL	653,6	646,9	+1,0 %	+6,9 %

(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 ⁽¹⁾

En millions d'euros	2017	2016	Marge 2017 (en % du CA)	Marge 2016 (en % du CA)
T1	51,5	45,0	8,4 %	7,8 %
T2	108,8	106,5	14,5 %	14,8 %
T3	101,1	119,2	12,3 %	15,0 %
T4	53,7	63,7	8,2 %	9,8 %

EBITDA ajusté semestriel par segment ⁽¹⁾

En millions d'euros	S1 2017	S1 2016	Marge S1 2017 (en % du CA)	Marge S1 2016 (en % du CA)
EMEA	68,5	74,8	14,2 %	15,9 %
Amérique du Nord	51,7	59,3	12,5 %	14,4 %
CEI, APAC & Amérique latine	40,2	24,8	14,6 %	10,6 %
Sport	23,0	18,2	11,8 %	10,1 %
Frais centraux non alloués	(23,1)	(25,7)	-	-
Total	160,3	151,4	11,8 %	11,7 %

En millions d'euros	S2 2017	S2 2016	Marge S2 2017 (en % du CA)	Marge S2 2016 (en % du CA)
EMEA	58,3	61,9	13,1 %	14,2 %
Amérique du Nord	43,3	53,7	11,7 %	13,2 %
CEI, APAC & Amérique latine	48,3	56,2	14,1 %	17,9 %
Sport	28,5	35,9	9,0 %	12,6 %
Frais centraux non alloués	(23,6)	(24,7)	-	-
Total	154,8	183,0	10,5 %	12,7 %

(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.

Compte de résultat consolidé simplifié

En millions d'euros	2017	2016
Chiffre d'affaires	2 841,1	2 739,3
EBITDA ajusté ⁽¹⁾	315,1	334,4
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>11,1 %</i>	<i>12,2 %</i>
Dépréciation et amortissements	(118,8)	(120,7)
Ajustements à l'EBIT	(183,6)	(23,0)
Résultat d'exploitation (EBIT)	12,7	190,7
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>0,4%</i>	<i>7,0 %</i>
Résultat financier	(23,4)	(21,0)
Résultat avant impôts	(7,7)	172,3
Impôt sur le résultat	(30,3)	(53,0)
<i>Taux d'impôt effectif ⁽²⁾</i>	<i>19,7%</i>	<i>31,2 %</i>
Résultat net part du Groupe	(38,7)	118,6
Résultat de base par action	€(0,61)	1,87 €

► 2017: Résultat net en hausse de 6,5% à **126 M€** hors sanction

► 2017: BNPA de **2,00 euros** hors sanction

(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/ 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⁽¹⁾ > 12 %
- Retour sur Capitaux Investis (ROIC)⁽²⁾ > 9 %
- Ventes additionnelles d'ici 2020 d'environ 500 M€ via des acquisitions
- Endettement net / EBITDA ajusté⁽¹⁾ < 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 normal de 35%)] divisé par les capitaux employés [Écart d'acquisition (goodwill) + Immobilisations corporelles et incorporelles + fonds de roulement].

4/ 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 ;
- Free cash-flow ;
- Rentabilité des capitaux investis (*return on invested capital* ou « ROIC »).

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	2017	2016	Variation (en %)	Dont effet change	Dont effet périmètre	Dont croissance organique
Total Groupe – T1	611,7	576,3	+6,1 %	+3,3 %	0,0 %	+2,8 %
Total Groupe – T2	752,3	721,8	+4,2 %	+0,9 %	+0,1 %	+3,2 %
Total Groupe – S1	1 364,0	1 298,1	+5,1 %	+2,0 %	+0,1 %	+3,0 %
Total Groupe – T3	823,5	794,3	+3,7 %	-2,5 %	+0,1 %	+6,1 %
Total Groupe – T4	653,6	646,9	+1,0 %	-5,9 %	+0,1 %	+6,9 %
Total Groupe – S2	1 477,1	1 441,2	+2,5 %	-4,0 %	+0,1 %	+6,4 %
Total Groupe – Année	2 841,1	2 739,3	+3,7 %	-1,2 %	+0,1 %	+4,8 %

- **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.

(en millions d'euros)	Dont éléments exceptionnels :						2017 ajusté
	2017	Restructuration	Résultat sur cessions d'actifs/perte de valeur	Regroupements d'entreprise	Rémunération en actions	Autre*	
Chiffre d'affaires net	2 841,1	-	-	-	-	-	2 841,1
Coût des ventes	(2 138,1)	1,6	3,9	-	1,0	0,0	(2 131,6)
Résultat brut	703,0	1,6	3,9	-	1,0	0,0	709,5
Autres produits d'exploitation	30,1	0,2	0,1	(1,9)	-	(0,1)	28,4
Frais de vente et de distribution	(319,4)	(1,2)	-	-	0,5	-	(320,1)
Recherche et développement	(36,4)	0,4	-	-	0,3	-	(35,7)
Frais généraux et administratifs	(187,5)	0,8	0,6	0,6	10,3	0,4	(174,8)
Autres charges d'exploitation	(177,1)	0,3	-	-	-	165,8	(11,0)
Résultat d'exploitation (EBIT)	12,7	2,1	4,6	(1,3)	12,1	166,1	196,3
Dépréciation et amortissements	122,3	1,0	(4,5)	-	-	-	118,8
EBITDA	135,0	3,1	0,1	(1,3)	12,1	166,1	315,1

*Autres : comprend l'ajustement de 165 millions d'euros comptabilisé suite à la décision de l'Autorité de la concurrence française.

- **Cash-flow opérationnel net :**

- o trésorerie liée à l'exploitation moins les investissements courants ;
- o les investissements courants sont définis comme les investissements en immobilisations corporelles et incorporelles, à l'exclusion de la construction des nouvelles usines ou de sites de distribution et des acquisitions de sociétés ou d'activités.

Le cash-flow opérationnel net annuel se décompose ainsi :

En millions d'euros	2017	2016
Trésorerie liée à l'exploitation	91,1	297,3
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(111,1)	(91,9)
Retraitement des investissements non courants	0,2	0,4
Cash-flow opérationnel net	(19,8)	205,8

Note : La trésorerie liée à l'exploitation baisse significativement du fait de la sanction pécuniaire décidée par l'Autorité de la concurrence française.

- **Free cash-flow :**

- o Cash-flow opérationnel net, tel que défini précédemment, auquel s'ajoutent les encaissements (ou se retranchent les décaissements) suivants du tableau des flux de trésorerie :
 - intérêts nets reçus (payés),
 - impôts nets perçus (payés),
 - divers éléments opérationnels encaissés (décaissés), et
 - le produit (la perte) sur cession d'immobilisations ;
- o le Free cash-flow se décompose ainsi :

En millions d'euros	2017	2016
Cash-flow opérationnel net	(19,8)	205,8
Intérêts net payés	(11,3)	(15,3)
Impôts nets payés	(37,8)	(41,1)
Divers éléments opérationnels	(1,0)	(2,1)
Produit de la cession d'immobilisations corporelles	4,5	0,7
Free cash-flow	(65,4)	148,0

La note 3.5 des Annexes aux comptes consolidés présente le tableau de passage des éléments du Tableau de Flux de Trésorerie au Cash-flow opérationnel net et 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	2017	2016
Résultat d'exploitation (EBIT)	12,7	190,7
Éléments exceptionnels		
Restructuration	2,1	5,0
Résultat sur cessions d'actifs/perte de valeur	4,6	2,4
Éléments exceptionnels sur les regroupements d'entreprise	(1,3)	4,6
Rémunération en actions	12,1	8,7
Autres	166,1	2,3
Résultat d'exploitation (EBIT) ajusté	196,3	213,7
Taux d'imposition normatif ⁽¹⁾	35 %	35 %
Résultat opérationnel avant éléments financiers et après impôts (NOPAT) (A)	127,6	138,9

(1) A ce stade, le taux de 35 % a été conservé par souci de cohérence avec la formule de calcul de l'objectif 2020.

Les capitaux investis sont calculés de la manière suivante :

En millions d'euros	2017	2016
Immobilisations corporelles	467,4	488,6
Immobilisations incorporelles	91,4	108,5
Goodwill	510,5	550,4
Actif circulant net ⁽¹⁾	365,1	347,8
Total capitaux investis (B)	1 434,4	1 495,3

(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 (3,3 M€) et des dettes fournisseurs d'immobilisations (5,8 M€).

Le ROIC du Groupe est le suivant :

En millions d'euros	2017	2016
Rentabilité des capitaux investis (ROIC) (A/B)	8,9 %	9,3 %