

Accélération de la croissance organique au T2

Paris, le 25 juillet 2018

Points clés

- **Croissance organique⁽¹⁾ dynamique au T2 2018 (+5,3 %), avec une excellente performance dans le Sport (+18,6 %)⁽¹⁾ et une progression sur l'ensemble des segments**
- **Au S1 2018, croissance organique solide⁽¹⁾ de +3,0 % et chiffre d'affaires de 1 317 M€**
- **Bonne progression des hausses de prix au T2 2018, qui commencent à compenser la hausse anticipée du prix des matières premières**
- **EBITDA ajusté⁽²⁾ de 86 M€ au T2 2018 et marge de 11,5 %**
- **EBITDA ajusté⁽²⁾ de 116 M€ au S1 2018 et marge de 8,8 %, encore pénalisée par les prix des matières premières et les variations de change**

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

L'accélération de la **croissance organique** au second trimestre 2018 (+5,3 %) a conduit à une hausse de 3,0 % au S1 2018 du chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants. Tous les segments sont en croissance au deuxième trimestre. Cette amélioration a été portée par l'excellente performance du segment Sport (+18,6 %), principalement grâce au dynamisme des ventes de gazon synthétique, et par la croissance du segment Amérique du Nord (+3,7 %). Le segment Amérique du Nord a en effet bénéficié d'une bonne dynamique dans les sols résilients ; par ailleurs l'activité moquette commerciale se redresse progressivement. La région EMEA enregistre également une amélioration par rapport au trimestre précédent, portant sa croissance organique à 1,7 % au 2^{ème} trimestre. Le segment CEI, Asie Pacifique et Amérique latine progresse de 1,4 % en base comparable sur le second trimestre.

Les ventes en données publiées ont baissé de 0,4 % au T2 2018 par rapport au T2 2017 (-3,4 % au S1 2018). Les variations de taux de change ont eu un impact négatif significatif (-6,7 %) au premier semestre, principalement du fait du dollar, du rouble et de la couronne suédoise. L'effet périmètre positif (+0,3 %) provient 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 **86 M€ au T2 2018**. Alors que la marge d'EBITDA ressortait en forte baisse au T1 (-320 pb par rapport au T1 2017), le différentiel s'est réduit au **T2 2018**, la **marge d'EBITDA** s'établissant à **11,5 %** contre 14,5 % au T2 2017 ou contre **13,1 % en excluant l'impact d'un règlement favorable dans le segment Sport en juin 2017** (12 M\$). L'effet des hausses de prix en EMEA et en Amérique du Nord s'est accéléré au T2 (+6 M€, dont la moitié générée en juin), et commence à compenser l'impact des matières premières

(-13 M€). En outre, les mesures de contrôle des coûts et de restructurations ciblées ont généré des économies de 2 M€ au T2 (au sein des dépenses administratives et autres frais généraux). Les gains de productivité réalisés dans l'ensemble des segments d'activité ont atteint 5 M€. Les variations défavorables de change ont pesé sur la performance du trimestre à hauteur de -5 M€, principalement à cause du rouble, du dollar et de la livre. L'impact net des devises de la CEI et de l'évolution des prix de vente (« lag effect ») s'établit à -1 M€.

Au **S1 2018, l'EBITDA ajusté** du Groupe s'élève à **116 M€** (contre 160 M€ au S1 2017) et la **marge d'EBITDA ajusté** s'établit à **8,8 %** contre 11,8 % au S1 2017. En excluant l'impact du règlement du litige intervenu dans le segment Sport, elle aurait été de 11,0 % au S1 2017.

Les hausses de prix en EMEA et en Amérique du Nord ont généré un impact positif de 7 M€ au S1 2018, et ont commencé à compenser l'impact des matières premières (-23 M€ au S1). Un gain de productivité de +14 M€ a été enregistré au S1 2018 sur l'ensemble des segments d'activité. Les variations de change ont encore négativement impacté la performance au S1 (-10 M€), principalement à cause du rouble, du dollar et de la livre. Le « lag effect » s'est élevé à -3 M€.

Le résultat net part du Groupe atteint **29 M€** contre -98 M€ au S1 2017 (qui comprenait une provision de 150 M€ en lien avec la sanction imposée par l'Autorité de la concurrence en France).

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

« Tarkett a réalisé une bonne performance commerciale au premier semestre, marquée par une accélération de la croissance organique au deuxième trimestre. Nous bénéficions des effets positifs des actions que nous avons menées sur les prix de vente ainsi que sur les coûts. Nous allons renforcer ces efforts en vue de compenser les hausses à venir du coût des matières premières et du transport. Par ailleurs, nous continuons à investir dans de nouveaux produits et services afin de soutenir notre croissance. Nous nous félicitons de l'accueil très positif que nos clients ont réservé aux derniers produits lancés. »

Chiffres clés

En millions d'euros	S1 2018	S1 2017	Variation (en %)
Chiffre d'affaires <i>Dont croissance organique⁽¹⁾</i>	1 317,3	1 364,0	-3,4 % +3,0 %
EBITDA ajusté ⁽²⁾ <i>% du chiffre d'affaires</i>	116,1 8,8 %	160,3 11,8 %	-27,6 %
Résultat net part du Groupe Résultat de base par action	28,7 0,45 €	(97,9) (1,55 €)	n.c.
Cash-flow opérationnel net ⁽³⁾	(62,0)	(21,5)	
Endettement net / EBITDA ajusté ⁽⁴⁾	2,2x	1,3x	

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants (à noter : dans la CEI, les augmentations de prix destinées à compenser les fluctuations des devises ne sont pas incluses dans la croissance organique. Celle-ci reflète donc uniquement les effets volume et prix). Voir la 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) Cash-flow opérationnel net : la trésorerie liée à l'exploitation moins les investissements courants (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).

(4) Sur les douze derniers mois.

Chiffre d'affaires par segment

En millions d'euros	S1 2018	S1 2017	Variation (en %)	Dont croissance organique ⁽¹⁾
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 %
Total Groupe	1 317,3	1 364,0	-3,4 %	+3,0 %

EBITDA ajusté⁽²⁾ par segment

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 ⁽³⁾	6,5 %	11,8 %
Frais centraux non alloués	(21,5)	(23,1)	-	-
Total Groupe	116,1	160,3	8,8 %	11,8 %

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants (à noter : dans la CEI, les augmentations de prix destinées à compenser les fluctuations des devises ne sont pas incluses dans la croissance organique. Celle-ci reflète donc uniquement les effets volume et prix). Voir la 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 **deuxième trimestre**, le segment EMEA a renoué avec la croissance (**+1,7 % en organique**), tandis que le **chiffre d'affaires organique** affiche un léger repli de **1,5% au premier semestre 2018**. L'Allemagne, l'Europe centrale, l'Espagne et l'Italie, réalisent de belles performances et les pays nordiques enregistrent une légère croissance au T2. L'activité en France s'est améliorée au T2, mais reste en repli par rapport à l'année dernière.

Notre nouvelle collection de revêtements de sol en vinyle hétérogène est plébiscitée par nos clients, qui apprécient leurs performances techniques avancées et leur design innovant.

La catégorie des dalles vinyle modulaires (LVT) affiche toujours une forte dynamique sur le premier semestre. Nos dalles composites rigides iD Click Ultimate et Starfloor Click Ultimate ont été lancées avec succès au deuxième trimestre, associant facilité d'installation et performance technique.

Les **ventes** ont baissé de **3,5 % en données publiées au S1 2018**, pénalisées par l'évolution défavorable des taux de change (principalement la livre sterling et la couronne suédoise).

La **marge d'EBITDA ajusté** s'est repliée à **12,3 %** contre 14,2 % au S1 2017, pénalisée par la baisse des volumes et la hausse du coût des matières premières. Les hausses de prix de vente mises en place en 2017 ont eu un impact positif au premier semestre 2018 et continueront à porter leurs fruits à l'avenir.

Amérique du Nord

L'Amérique du Nord bénéficie d'une **croissance organique dynamique au T2 (+3,7 %)**, portant à **1,3 %** la progression **organique du chiffre d'affaires au S1 2018**.

Les revêtements de sol résilients commerciaux et résidentiels enregistrent une croissance robuste au premier semestre, de même que les accessoires et les produits en caoutchouc. Les dalles vinyle modulaires (LVT) conservent une belle croissance, renforcée par la forte dynamique du produit semi-rigide ProGen lancé au T3 l'année dernière.

Bien qu'en retrait sur le semestre, l'activité moquette commerciale s'améliore progressivement au T2 2018 par rapport au trimestre précédent, principalement grâce à une dynamique plus favorable dans le secteur de l'éducation. En outre, les retours de nos clients à propos des produits lancés au cours des derniers mois ont été très positifs.

Tarkett est fier d'avoir reçu plusieurs récompenses prestigieuses pour ses designs à l'occasion de NeoCon 2018, un des salons de design des revêtements sol les plus reconnus en Amérique du Nord. Trois de nos nouveaux produits ont reçu le prix « Best of NeoCon Gold » attribué par le Contract Magazine dans les catégories des Revêtements de Santé, des Revêtements durs et des Moquettes en rouleau.

Les **ventes ont reculé de 8,3 % en données publiées au S1 2018** du fait de la dépréciation du dollar face à l'euro sur le semestre.

La **marge d'EBITDA ajusté** s'est réduite à **9,4 %** contre 12,5 % au S1 2017, affectée principalement par la hausse du prix des matières premières et des coûts de transport. Nous commençons à voir la contribution des hausses de prix annoncées en 2017. La hausse de prix de vente mise en place en mai 2018 (+5 % à +7 % sur l'ensemble des produits) est bien reçue. Son impact devrait croître au fil des mois.

CEI, APAC & Amérique latine

Le segment CEI, APAC & Amérique latine a enregistré une **croissance organique des ventes de 1,4 %** au T2 2018 (+3,0 % au S1 2018 / hors hausses des prix de vente dans la région CEI). Après un bon début d'année, l'activité a ralenti dans certains pays de la CEI au début du T2. En Russie, l'environnement plus incertain observé en avril, ainsi que l'affaiblissement du rouble, ont pesé sur les volumes au début du trimestre. Toutefois, le mix produit continue de s'améliorer par rapport à l'année dernière, soutenu par les ventes de produits haut de gamme.

Notre leadership en matière de design et d'innovation a été reconnu par le marché à l'occasion du Tarkett Road Show 2018 organisé à travers 20 villes russes. Ce road show se classe deuxième dans l'histoire de Tarkett, en termes de volumes livrés, notre clientèle ayant plébiscité nos designs.

L'Amérique latine enregistre une croissance robuste au S1 2018, grâce à une bonne dynamique des volumes au Brésil, en particulier pour les LVT, malgré un environnement actuellement difficile dans le pays. Dans la zone Asie-Pacifique, les ventes sont restées stables sur le premier semestre.

En données publiées, les ventes ont reculé de **5,1 % au S1 2018**, affectées par la dépréciation du rouble et du real brésilien sur le trimestre contre l'euro.

En Russie, Tarkett a maintenu sa stratégie ciblée d'adaptation des prix de vente à l'évolution des taux de change. Une hausse des prix de vente de 6 % sur les produits bois et une hausse de 5 % sur les produits vinyle et les laminés ont été réalisées respectivement en juin et en juillet 2018. Au Brésil, un relèvement de 4 % à 10 % des prix de vente a été annoncé, avec effet au 1^{er} juillet. En Australie, une hausse des prix de vente de 3 % a été annoncée fin mars 2018.

La marge d'EBITDA ajusté s'établit à **11,9 %** contre 14,6 % au S1 2017. Le « lag effect » (impact net de l'évolution des taux de change et des prix de vente) atteint -3 M€ sur le semestre, du fait de la dépréciation du rouble. La hausse des coûts de matières premières a, par ailleurs, pénalisé la rentabilité du segment.

Sport

Le segment Sport enregistre une **croissance organique très dynamique de 18,6 %** au T2 2018 (et +17,8% au S1), portée par la forte progression des pelouses synthétiques en Amérique du Nord et la performance robuste des applications paysagées et des activités « indoor ». En outre, les projets « clé-en-main » (comprenant la facturation des travaux de génie civil), et les produits hybrides, continuent d'enregistrer une bonne croissance.

Plusieurs projets prestigieux ont été réalisés au cours du premier semestre 2018. Le système haut de gamme de gazon hybride GrassMaster a par exemple été installé sur trois stades (Volgograd, Kazan et Nizhny Novgorod) et deux terrains d'entraînement pour la Coupe du Monde de Football 2018 en Russie. Au total, 16 matchs de Coupe du Monde ont été disputés sur GrassMaster.

En données publiées, les ventes ont crû à un rythme moindre de **9,6 % au S1 2018**, pénalisées par la dépréciation du dollar face à l'euro.

La marge d'EBITDA ajusté s'est élevée à **6,5 % au S1**, un niveau conforme à la performance de l'année précédente, en excluant un règlement en notre faveur de 12 M\$ enregistré en 2017 dans le cadre d'une plainte pour violation de brevet à l'encontre d'un concurrent. La croissance dynamique des volumes a compensé l'impact de la hausse des coûts de matières premières sur l'EBITDA ajusté.

L'intégration de Grassman, le leader australien de la fabrication de pelouse synthétique acquis en février 2018, progresse à grands pas, nous permettant de nous développer sur un marché australien en croissance.

L'acquisition de The Tennis and Track Company à Salt Lake City, Utah a été finalisée au 1^{er} juillet 2018. Cette acquisition nous permet de renforcer notre position sur le marché des revêtements de tennis et de la construction en béton renforcé pour le sport. De plus, Tarkett dispose désormais d'une plateforme régionale propice à de futurs développements sur les marchés en croissance de l'Utah et du nord-ouest des Etats-Unis.

Résultat net part du Groupe

Les **frais centraux non alloués aux segments** ont été ramenés à 21,5 M€ (contre 23,1 M€ au S1 2017) grâce, entre autres, aux efforts de maîtrise des coûts mis en œuvre au cours du T1 2018.

Les **ajustements à l'EBIT** ont représenté -9,5 M€ au S1 2018, contre -164,2 M€ au S1 2017 (dont une provision de 150 M€ en lien avec la sanction imposée par l'Autorité de la concurrence en France).

Le **résultat financier** s'établit à -11,7 M€ contre -12,2 M€ au S1 2017.

Le **taux d'impôt effectif** baisse à 21,9 %, comparé à 30,9 % au S1 2017 (excluant l'effet d'une provision de 150 M€, non déductible fiscalement), grâce à un effet mix pays positif et à l'issue favorable d'un litige fiscal au Canada.

Une structure de bilan saine

Le **cash-flow opérationnel**, négatif en raison de la saisonnalité de l'activité, ressort à -62 M€ au S1 2018 contre -22 M€ au S1 2017, reflétant la baisse du résultat d'exploitation. Le besoin en fonds de roulement a été bien géré dans un contexte de croissance de l'activité (variation de BFR de 119 M€ contre 131 M€ au S1 2017).

Les **dépenses d'investissements courants** ont représenté 50 M€ au S1 2018, soit 3,8 % des ventes nettes, contre 45 M€ au S1 2017 (3,3 % des ventes nettes).

L'**endettement net** a atteint 594 M€, représentant 2,2 fois l'EBITDA ajusté des douze derniers mois au 30 juin 2018, contre 1,3 fois l'EBITDA ajusté des douze derniers mois au 30 juin 2017.

Perspectives

Grâce au succès de nos nouveaux produits et aux hausses de prix de vente, la croissance organique des ventes s'est fortement accentuée au second trimestre.

Au cours des prochains mois, nous anticipons une évolution défavorable du coût des matières premières et de transport. Sur la base des prix actuels, ces évolutions pourraient pénaliser l'EBITDA ajusté en 2018 d'environ 45 M€ par rapport à l'année précédente, dont environ 35 M€ liés aux matières premières et environ 10 M€ au transport.

Dans ce contexte plus inflationniste, nous augmenterons de nouveau nos prix de vente dans l'ensemble des régions au T3, accentuant l'effet positif des hausses de prix déjà mises en place. En outre, nous bénéficierons des mesures court-terme de maîtrise des coûts mises en place au T2, afin d'atténuer ces évolutions défavorables. En parallèle, nous analysons de manière détaillée notre structure de coûts afin d'améliorer notre rentabilité.

Nos clients ont accueilli très favorablement nos nouveaux produits et restent optimistes quant aux perspectives d'avenir. Nous maintenons nos engagements d'investissement dans de nouveaux produits et services afin de continuer à alimenter la croissance de nos volumes de ventes.

Notre structure financière saine nous permettra de saisir les opportunités de croissance externe.

Les comptes consolidés du premier semestre 2018, revus par les Commissaires aux comptes du Groupe, sont accessibles sur le site web de Tarkett. La conférence analystes aura lieu le jeudi 26 juillet 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

- 23 octobre 2018: Résultats financiers du troisième trimestre 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.

Investor Relations Contact

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

Media Contacts

Tarkett - Véronique Bouchard Bienaimé - communication@tarkett.com

Brunswick - 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 au premier semestre

S1 2017	1 364
+/- EMEA	-7,2
+/- Amérique du Nord	+5,2
+/- CEI, Asie Pacifique et Amérique latine	+8,2
+/- Sports	+34,5
Ventes S1 2018 Like for Like⁽¹⁾	1 405
+/- Périmètre	+4,2
+/- Devises	-76,6
+/- « Lag effect sur prix de vente CEI »	-15,0
S1 2018	1 317

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

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

S1 2017	160,3
+/- Devises	-6,6
+/- « Lag effect sur prix de vente CEI »	-3,4
+/- Volume / Mix	-7,0
+/- Prix de vente	+7,5
+/- Prix d'achat	-23,0
+/- Productivité	+13,6
+/- Périmètre	+1,3
+/- Hausse de salaires, frais admin et autres ⁽¹⁾	-26,6
S1 2018	116,1

(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 ⁽¹⁾
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 %
Total Groupe	567,9	611,7	-7,2 %	+0,1 %

En millions d'euros	T2 2018	T2 2017	% Variation	Dont croissance organique ⁽¹⁾
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 %
Total Groupe	749,4	752,3	-0,4 %	+5,3 %

En millions d'euros	S1 2018	S1 2017	% Variation	Dont croissance organique ⁽¹⁾
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 %
Total Groupe	1 317,3	1 364,0	-3,4 %	+3,0 %

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

EBITDA ajusté Groupe par trimestre ⁽¹⁾

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 ⁽²⁾	11,5 %	14,5 %

EBITDA ajusté semestriel par segment ⁽¹⁾

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 ⁽²⁾	6,5 %	11,8 %
Frais centraux non alloués	(21,5)	(23,1)	-	-
Total Groupe	116,1	160,3	8,8 %	11,8 %

Compte de résultat consolidé simplifié

En millions d'euros	S1 2018	S1 2017
Chiffre d'affaires	1 317,3	1 364,0
EBITDA ajusté⁽¹⁾ <i>% du chiffre d'affaires</i>	116,1 8,8 %	160,3 11,8 %
Dépréciation et amortissements	(58,1)	(59,8)
Ajustements à l'EBIT	(9,6)	(164,2)
Résultat d'exploitation (EBIT) <i>% du chiffre d'affaires</i>	48,4 3,7 %	(63,7) <i>nm</i>
Résultat financier	(11,7)	(12,2)
Résultat financier avant impôt	37,1	(74,6)
Impôt sur le résultat <i>Taux d'impôt effectif</i>	(8,0) 21,9 %	(22,9) 30,9 % ⁽³⁾
Résultat net part du Groupe	28,7	(97,9)
Résultat de base par action	€0,45	(€1,55)

(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) 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) Excluant l'effet d'une provision de 150 M€, 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 ;
- 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 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	752,2	-0,4 %	-6,0 %	+0,3 %	+5,3 %
Total Groupe – S1	1 317,3	1 364,0	-3,4 %	-6,7 %	+0,3 %	+3,0 %

- **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.

(en millions d'euros)	Dont éléments exceptionnels:						S1 2018 ajusté
	S1 2018	Restructuration	Résultat sur cession d'actifs/perte de valeur	Regroupement d'entreprise	Rémunération en actions	Autres	
Chiffre d'affaires net	1 317,3	-	-	-	-	-	1 317,3
Coût des ventes	(995,8)	2,6	-	-	-	-	(993,2)
Résultat brut	321,5	2,6	-	-	-	-	324,1
Autre produits d'exploitation	5,8	-	-	-	-	-	5,8
Frais de vente et de distribution	(162,6)	0,5	-	-	-	(0,2)	(162,3)
Recherche et développement	(19,9)	2,1	-	-	-	-	(17,8)
Frais généraux et administratifs	(89,1)	0,3	0,3	0,5	2,1	1,0	(84,9)
Autres charges d'exploitation	(7,3)	0,1	-	0,3	-	-	(6,9)
Résultat d'exploitation (EBIT)	48,4	5,6	0,3	0,8	2,1	0,8	58,0
Dépréciation et amortissements	59,1	(0,7)	(0,3)	-	-	-	58,1
EBITDA	107,5	4,9	-	0,8	2,1	0,8	116,1

- **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	S1 2018	S1 2017
Trésorerie liée à l'exploitation	(11,6)	23,4
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(52,3)	(45,5)
Retraitement des investissements non courants	1,9	0,6
Cash-flow opérationnel net	(62,0)	(21,5)