

RÉSULTATS du 1^{er} semestre 2014
Tarkett démontre la solidité de son modèle économique :
très bon maintien de la marge malgré un environnement défavorable
dans les pays de la CEI

Nanterre, le 31 juillet 2014

Points clés

- **Chiffre d'affaires net : 1 107,6 millions d'euros, -5,4% vs. S1 2013 dont -1,4% de croissance organique⁽¹⁾.**
- **Stabilité de la marge d'EBITDA ajusté⁽²⁾ : 11,4% du chiffre d'affaires (125,7 millions d'euros vs. 133,2 au S1 2013).**
- **Résultat net part du Groupe (non ajusté) : 30,8 millions d'euros.**
- **Endettement net / EBITDA ajusté⁽²⁾ = 1,8 x, stable par rapport à fin juin 2013.**
- **Poursuite de la stratégie de développement par l'acquisition de Gamrat Flooring (Pologne) et d'actifs industriels en Chine.**

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants (A 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 seulement les effets volume et mix).

(2) EBITDA ajusté : les ajustements comprennent les dépenses liées aux restructurations, aux acquisitions et certains autres éléments non-récurrents.

Le chiffre d'affaires net s'est établi à 1 107,6 millions d'euros, soit une légère baisse de -1,4% à données comparables et de -5,4% en données publiées.

Tous les segments ont affiché une croissance organique positive, à l'exception du segment CEI & Autres, pénalisé par la crise en Ukraine ainsi que par le ralentissement de l'économie russe.

Le chiffre d'affaires a reculé de -5,4% en données publiées ; l'effet change a représenté un impact négatif de -4,2% résultant principalement de la dépréciation, par rapport à l'euro, des principales devises des pays de la CEI ainsi que du dollar américain. La consolidation de Gamrat Flooring, effective depuis le 1^{er} mai, a donné lieu à une légère contribution positive de +0,3%.

En dépit d'un environnement difficile et de variations de taux de change défavorables, le Groupe a maintenu une marge d'EBITDA ajusté stable à 11,4% (125,7 millions d'euros par rapport à 133,2 millions d'euros au premier semestre 2013). Cette performance est le résultat des mesures rapidement mises en place par le Groupe dans les pays de la CEI en réaction à la crise en Ukraine, ainsi que de la bonne tenue des autres segments.

Le Groupe a, par ailleurs, poursuivi la mise en œuvre de sa stratégie de croissance externe à travers l'acquisition de Gamrat Flooring en Pologne, qui lui permet de renforcer ses positions de marché et ses capacités de production dans les revêtements de sol vinyle de haute performance en Europe Centrale. Tarkett développe également sa base industrielle et logistique en Chine grâce à l'acquisition d'un outil industriel dédié à la production de revêtements de sol vinyle, conformément à sa stratégie sélective de croissance profitable.

Michel Giannuzzi, Président du Directoire de Tarkett, a déclaré :

« Dans un contexte très difficile dans les pays de la CEI, Tarkett a prouvé la force de son modèle économique et sa capacité à maintenir un niveau de rentabilité solide grâce à sa rapidité d'adaptation face à des conditions de marché perturbées. Par ailleurs, le Groupe poursuit la mise en place de sa stratégie de développement dans des secteurs rentables, comme en témoignent l'acquisition de Gamrat Flooring (Pologne) et le renforcement de sa base industrielle en Chine. Nous sommes confiants dans la capacité de Tarkett à maintenir une dynamique de croissance rentable et profitable grâce à sa présence mondiale équilibrée, son excellence opérationnelle, la priorité donnée à l'innovation et sa stratégie d'acquisitions sélective. »

Chiffres clés

En millions d'euros	S1 2014	S1 2013
Chiffre d'affaires net	1 107,6	1 170,3
<i>Variation (en %)</i>	-5,4%	
<i>Dont croissance organique⁽¹⁾</i>	-1,4%	
EBITDA ajusté ⁽²⁾	125,7	133,2
<i>% du chiffre d'affaires net</i>	11,4%	11,4%
Résultat net part du Groupe (non ajusté)	30,8	36,7
<i>% du chiffre d'affaires net</i>	2,8%	3,1%
Cash-Flow Opérationnel ⁽³⁾	(26,5)	(19,4)
Endettement net / EBITDA ajusté (12 derniers mois) ⁽²⁾	1,8 x	1,8 x
Résultat net dilué par action	0,48 €	0,59 €

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants (A 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 seulement les effets volume et mix).

(2) EBITDA ajusté : les ajustements comprennent les dépenses liées aux restructurations, aux acquisitions et certains autres éléments non-récurrents.

(3) Cash-flow opérationnel après déduction des dépenses d'investissements courants.

Ventes nettes par segment pour le 1^{er} semestre

En millions d'euros	S1 2014	S1 2013	Variation (en %)	dont croissance organique ⁽¹⁾
Europe, Moyen-Orient, Afrique (EMEA)	347,0	342,0	1,5%	2,2%
Amérique du Nord	318,8	334,3	-4,6%	0,3%
CEI & Autres	345,0	399,4	-13,6%	-7,6%
Sports	96,9	94,7	2,3%	6,0%
Total	1 107,6	1 170,3	-5,4%	-1,4%

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants (A 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 seulement les effets volume et mix).

Dans la zone **EMEA**, les ventes enregistrent une hausse de +2,2% à la faveur d'une bonne performance en Europe Centrale ainsi qu'en Scandinavie, tandis que l'amélioration déjà observée en Europe du Sud se confirme. La France est en revanche toujours pénalisée par un environnement économique défavorable.

Les ventes en **Amérique du Nord** ont légèrement progressé. La dynamique reste bien orientée dans les activités commerciales, tandis que les ventes résidentielles ont été plus faibles, du fait de la mise en place par le Groupe d'une stratégie plus sélective dans certains canaux de distribution. L'intégration de Tandus a atteint une nouvelle étape avec la mise en commun des forces de vente de Centiva (dalles PVC haut de gamme) avec celles de Tandus.

Le segment **CEI & Autres** affiche un recul de -7,6% de ses ventes. Les volumes ont été principalement affectés par le ralentissement économique en Russie, ainsi que par la crise en Ukraine, où l'activité dans la partie Est du pays a été particulièrement perturbée au deuxième trimestre. Les augmentations de prix ont été mises en place avec succès au cours du semestre, permettant ainsi de limiter à -17 millions d'euros l'effet retard des devises (impact net de la dévaluation des devises atténué par les hausses de prix). En Amérique

latine, les ventes ont conservé une bonne dynamique, témoignant du succès de notre offre de dalles vinyle haut de gamme (LVT), produite pour partie localement grâce à l'addition d'une nouvelle ligne de production au sein de notre usine brésilienne. L'activité a été soutenue en Chine et stable en Australie.

La croissance des ventes des **activités Sports** s'est élevée à +6,0%. La plupart des activités et zones géographiques ont participé à ce redressement.

EBITDA ajusté⁽¹⁾ par segment pour le 1^{er} semestre

En millions d'euros	S1 2014	S1 2013	Marge S1 2014 (% CA)	Marge S1 2013 (% CA)
EMEA	41,3	38,5	11,9%	11,3%
Amérique du Nord	34,1	36,6	10,7%	11,0%
CEI & Autres	61,8	76,4	17,9%	19,1%
Sports	6,7	-0,9	6,9%	-0,9%
Coûts centraux non alloués	-18,1	-17,4	-	-
Total	125,7	133,2	11,4%	11,4%

(1) EBITDA ajusté : les ajustements comprennent les dépenses liées aux restructurations, aux acquisitions et certains autres éléments non-récurrents.

La marge d'EBITDA ajusté d'**EMEA** s'est montrée solide à 11,9% par rapport à 11,3% au premier semestre 2013, grâce à la croissance organique enregistrée ainsi qu'aux améliorations continues de l'efficacité opérationnelle tout au long de la chaîne de valeur.

En **Amérique du Nord**, la légère érosion de la marge d'EBITDA ajusté de 11,0% à 10,7% s'explique par les différents investissements en marketing, en particulier en échantillons et présentoirs, réalisés dans le cadre de lancements de nouveaux produits.

Dans la région **CEI & Autres**, la marge d'EBITDA ajusté a bien résisté, ressortant à 17,9% contre 19,1% au 1^{er} semestre 2013, confirmant ainsi la capacité de Tarkett à réagir rapidement à un environnement difficile. Le Groupe a en effet réussi à passer des hausses de prix dans chaque pays. En Ukraine et au Kazakhstan les tarifs ont été modifiés en février. En Russie, les prix ont été relevés de 5% le 1^{er} avril, jouant ainsi pleinement leur effet sur le deuxième trimestre. Par voie de conséquence, l'effet de décalage sur l'EBITDA (impact net de la dévaluation des devises atténué par les hausses de prix) a été limité à -7,4 millions d'euros et s'est essentiellement concentré sur le premier trimestre.

La **Division Sports** fait état d'un fort rebond de son EBITDA ajusté, porté par la résolution de certains litiges ainsi que par la poursuite du redressement de l'activité.

La légère augmentation des **coûts centraux non alloués** est restée contenue.

Résultat net part du Groupe (non ajusté)

Le Résultat net part du groupe s'est établi à 30,8 millions d'euros (36,7 millions d'euros au S1 2013), conformément à l'évolution de l'EBIT et suite à une légère augmentation des charges financières (+0,9 million d'euros) ainsi que du taux effectif d'impôt.

Structure de bilan solide

Le **cash flow opérationnel** ressort à -26,5 millions d'euros, par rapport à -19,4 millions d'euros au 1^{er} semestre 2013. Compte tenu de la saisonnalité de l'activité, particulièrement marquée dans le segment Sports et dans les pays de la CEI, le **besoin en fonds de roulement opérationnel** a augmenté (+109 millions d'euros au S1 2014, contre +98 millions d'euros au S1 2013). Les **dépenses d'investissement** ont été légèrement plus faibles qu'anticipé à 3,0% du chiffre d'affaires, en raison de certains décalages sur le deuxième semestre.

L'**endettement net** a atteint 531 millions d'euros, soit 1,8x l'EBITDA ajusté sur 12 mois glissants, un ratio stable par rapport à fin juin 2013.

Perspectives

Nous restons prudents pour le reste de l'année, compte tenu d'un environnement économique qui demeure très incertain ; principalement dans les pays de la CEI, où nous continuerons à faire preuve d'une grande capacité d'adaptation. A moyen terme, le Groupe confirme ses objectifs de croître plus vite que le PIB des régions où il opère, de maintenir la marge de son EBITDA ajusté au-dessus de 12% ainsi que de générer 300 millions d'euros de chiffre d'affaires additionnels d'ici 2016 par de la croissance externe.

Les comptes consolidés audités pour le premier semestre 2014, le rapport financier semestriel du premier semestre 2014 et la présentation des résultats du premier semestre 2014 sont accessibles sur le site web de Tarkett. La conférence analystes aura lieu le jeudi 31 juillet 2014 à 11h00 heure de Paris et un service de webcast audio (en live puis en différé en anglais) sera également disponible sur le site www.tarkett.com.

Calendrier financier

- 20 octobre 2014 : résultats financiers du troisième trimestre

À propos de Tarkett

Tarkett est un leader mondial des solutions innovantes de revêtements de sol et de surfaces sportives. Avec une large gamme de solutions intégrant des sols vinyles, linoléum, caoutchouc, moquettes, parquets & stratifiés, gazons synthétiques et pistes d'athlétisme, le Groupe sert ses clients dans plus de 100 pays dans le monde. Avec 11 000 collaborateurs et 32 sites de production, 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, dont l'activité est répartie de manière équilibrée entre l'Europe, l'Amérique du Nord et les « nouvelles économies », a réalisé 2,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2013. 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, CAC Mid & Small, CAC All-Tradable www.tarkett.com.

Relations Investisseurs

Tarkett - Jacques Bénétreau - jacques.benetreau@tarkett.com

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

Contact presse

Tarkett - Véronique Bouchard Bienaymé - communication@tarkett.com

Brunswick - tarkett@brunswickgroup.com - Tél. : +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 enregistré le 17 avril 2014 et disponible sur le site internet (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

Ventes nettes trimestrielles par segment

€ million	T1 2014	T1 2013	Variation (en %)	dont croissance organique ⁽¹⁾
Europe, Moyen-Orient, Afrique (EMEA)	169,4	166,4	+1,8%	+3,6%
Amérique du Nord	140,8	149,0	-5,5%	-0,7%
CEI & Autres	157,9	179,9	-12,3%	-3,4%
Sports	24,8	25,7	-3,6%	-0,5%
Total	492,9	521,1	-5,4%	-0,2%

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants (A 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 seulement les effets volume et mix).

€ million	T2 2014	T2 2013	Variation (en %)	dont croissance organique ⁽¹⁾
Europe, Moyen-Orient, Afrique (EMEA)	177,6	175,6	+1,1%	+0,8%
Amérique du Nord	178,0	185,3	-3,9%	+1,1%
CEI & Autres	187,1	219,4	-14,7%	-11,0%
Sports	72,1	69,0	+4,5%	+8,4%
Total	614,8	649,3	-5,3%	-2,3%

(1) Croissance organique : à périmètre et à taux de change constants (A 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 seulement les effets volume et mix).

Chiffres clés par trimestre

€ million	T1		T2		S1	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Ventes nettes	492,9	521,1	614,8	649,3	1.107,6	1.170,3
EBITDA ajusté	35,8	45,1	89,9	88,1	125,7	133,2
Marge d'EBITDA ajusté	7,3%	8,7%	14,6%	13,6%	11,4%	11,4%

(1) EBITDA ajusté : les ajustements comprennent les dépenses liées aux restructurations, aux acquisitions et certains autres éléments non-récurrents.