



Kingfisher publie un chiffre d'affaires semestriel total en hausse de 0,9 % (+1,8 % à surface comparable) et un résultat retraité avant impôt stable à 364 millions de £ après prise en compte des effets de change négatifs. Kingfisher annonce également le plan de succession de la direction du Groupe : Mme Véronique Laury, l'actuelle Directrice Générale de Castorama France, prendra la succession de Sir Ian Cheshire au poste de Directeur Général du Groupe avant la fin de l'exercice en cours (cf. annonce séparée).

Principaux chiffres consolidés

26 semaines au 2 août 2014			Variation totale en %	Variation totale en %	Variation à surface comparable*
	2014/15	2013/14	(publié)	(à taux de change constants)	(à taux de change constants)
Chiffre d'affaires*	5 768 m£	5 716 m£	+0,9 %	+4,6 %	+1,8 %
Résultat opérationnel* ⁽¹⁾	390 m£	390 m£	Stable	+3,3 %	
Résultat retraité* avant impôt (1)	364 m£	364 m£	Stable		
Bénéfice non dilué par action ajusté ⁽¹⁾	11,3p	11,3p	Stable		
Résultat statutaire avant impôt	375 m£	401 m£	(6,5) %		
Résultat statutaire après impôt	277 m£	440 m£	(37,0) %		
Bénéfice non dilué par action	11,8 p	18,7 p	(36,9) %		
Acomptes sur dividendes	3,15 p	3,12 p	+1,0 %		
Trésorerie nette *	496 m£	259 m£	n/a		

Partout dans le présent communiqué, ^(**) indique la première occurrence d'un terme défini ou expliqué dans le glossaire présenté à la Section 5 du communiqué.

⁽¹⁾ Points de comparaison 2013/14 retraités pour prendre en compte la cession de Hornbach (cf. note 2 dans la section 2 du présent communiqué)

Faits marquants (à taux de change constants) :

- Le résultat opérationnel publié s'établit à 390 millions de £, en raison d'un impact défavorable de 12 millions de £ des variations de change lors de la conversion en livres sterling des résultats enregistrés à l'étranger
- Le résultat opérationnel progresse de 3,3 % à taux de change constants, après prise en compte des dépenses d'un montant de 11 millions de £ liées au développement sur nos nouveaux marchés - Portugal, Allemagne & Roumanie. Si l'on exclut ces frais de développement, le résultat opérationnel récurrent s'est inscrit en hausse de 6,0 %
- Le chiffre d'affaires total connaît une amélioration de 0,4 % en France, tandis que les résultats restent stables. La morosité de l'économie française et le déclin du marché immobilier ont pesé sur notre performance, principalement pour Brico Dépôt qui est fortement exposé à l'activité de construction.
- Au Royaume-Uni & en Irlande, notre chiffre d'affaires s'inscrit en progression de 6,6 % (+4,4 % à surface comparable) et notre résultat opérationnel bondit de 17,7 %, grâce aux initiatives visant à redynamiser B&Q et à la reprise de la demande de produits professionnels liée à l'amélioration de la construction et de l'activité en général. Un point sur la stratégie de B&Q est présenté aux pages 8-9



- Dans nos autres marchés à l'international, notre chiffre d'affaires connaît une progression de 8,8 %, mais l'amélioration des résultats observée en Pologne, en Turquie et en Espagne est contrebalancée par les coûts de développement dans nos nouveaux pays et par l'augmentation des pertes en Chine.
- De nouveaux progrès ont été accomplis dans notre programme « Créer le Leader », avec notamment la signature d'un accord engageant en vue de l'acquisition des actions des principaux actionnaires de Mr Bricolage, distributeur français de produits d'aménagement de la maison, et l'ouverture aujourd'hui de nos 4 premiers points de vente Screwfix en Allemagne garantissant une livraison dès le lendemain au niveau national.
- Le programme pluriannuel de rétribution des actionnaires annoncé précédemment, avec un premier objectif de 200 millions de £ au titre de l'exercice 2014/15, a commencé au S1. 100 m£ ont été restitués aux actionnaires sous la forme d'un dividende exceptionnel et 35 m£ via un rachat d'actions en propre (8,5 millions d'actions)

Faits marquants devant survenir au second semestre :

- Le solde du programme de rétribution des actionnaires reprendra sous la forme d'un rachat d'actions en propre
- Au T2, nous avons indiqué que nous avons subi, en juin et juillet, un fort déclin du marché en France et en Pologne (Castorama France : -3,3 % à surface comparable ; Brico Dépôt : -7,2 % à surface comparable ; Castorama Pologne : - 4,7 % à surface comparable). Toutefois, en août, qui est l'un de nos mois les plus importants en termes d'activité, nous avons observé une amélioration sur ces deux marchés (Castorama France : -0,6 % à surface comparable ; Brico Dépôt France : -4,3 % à surface comparable ; Castorama Pologne : + 3,3 % à surface comparable) et la progression à surface comparable a atteint + 0,3 % pour le Groupe dans son ensemble.

Commentaire de Sir Ian Cheshire, Directeur Général du Groupe :

« Nous avons connu un premier semestre difficile, marqué par la faiblesse persistante de la demande en France, notre premier marché, notamment au deuxième trimestre où l'on a observé un déclin très significatif. Nous sommes cependant parvenus à maintenir un résultat stable dans ce pays, ce qui constitue une performance honorable compte tenu de cette conjoncture défavorable. Au Royaume-Uni en revanche, l'environnement a été plus favorable, soutenu par de bonnes conditions météorologiques et par des signes encourageants sur le marché des professionnels. Nous sommes parvenus à tirer parti de l'amélioration de la conjoncture, Screwfix enregistrant une amélioration particulièrement satisfaisante, avec un chiffre d'affaires en hausse de 23 %. B&Q Royaume-Uni & Irlande enregistre également la progression du chiffre d'affaires semestriel la plus forte depuis une décennie. De fait, la nouvelle équipe commence à impulser des changements positifs, avec notamment des initiatives visant à redynamiser l'enseigne et la mise en place du programme visant à positionner l'activité pour l'avenir.

« À plus long terme, nous restons mobilisés autour de notre programme "Créer le Leader", avec l'ouverture dans deux nouveaux pays de magasins Screwfix et Brico Dépôt et le passage accéléré au format Brico Dépôt des actifs acquis récemment en Roumanie. Nous restons convaincus que les investissements réalisés aujourd'hui pour étendre sur de nouveaux marchés les formats très rentables de Screwfix et Brico Dépôt créent des opportunités de croissance considérables pour Kingfisher.



« En dépit du redressement en août de nos activités en France, nous restons prudents sur l'évolution de la conjoncture économique. Nous nous concentrons sur la rationalisation de nos activités en maintenant des initiatives internes et en poursuivant les actions visant à assurer sur le long terme un avenir durable pour l'activité. Nous disposons d'un bilan et d'une trésorerie solides, ce qui nous donne les moyens de réaliser les investissements nécessaires pour assurer notre avenir ainsi que pour verser un dividende raisonnable à nos actionnaires. Je suis heureux d'annoncer que nous reprenons notre programme de rachat d'actions en propre ».

POUR TOUS RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Ian Harding, Directeur de la Communication Groupe	+44 (0) 20 7644 1029
Sarah Levy, Responsable Communication Actionnaires et Investisseurs	+44 (0) 20 7644 1032
Nigel Cope, Responsable Communication Externe	+44 (0) 20 7644 1030
Matt Duffy, Directeur Communication Actionnaires et Investisseurs	+44 (0) 20 7644 1082
Brunswick	+44 (0) 20 7404 5959

Des copies supplémentaires de ce communiqué peuvent être téléchargées sur notre site Internet www.kingfisher.com ou sur l'application iPad IR de Kingfisher disponible gratuitement sur l'App store d'Apple. Des interviews vidéo avec Sir Ian Cheshire (Directeur Général du Groupe) et Karen Witts (Directeur Financier du Groupe) sont également disponibles sur notre site web et peuvent être suivies sur Twitter @kingfisherplc , avec le tag #KGFHY pour les résultats semestriels.

Les American Depository Receipts de Kingfisher sont négociés aux États-Unis sur la plateforme OTCQX : (OTCQX : KGFHY)
<http://www.otcmarkets.com/stock/KGFHY/quote>



COMPANY PROFILE

Premier distributeur européen de produits d'amélioration de l'habitat et troisième mondial, **Kingfisher plc** détient 1 134 magasins dans neuf pays d'Europe et d'Asie. Ses principales enseignes sont B&Q, Castorama, Brico Dépôt et Screwfix. Kingfisher exploite également l'enseigne Koçtaş, coentreprise à 50 % avec le groupe turc Koç.

Le reste de ce communiqué de presse se décompose en cinq sections principales :

- 1) État d'avancement du programme « Créer le Leader »
- 2) Revue opérationnelle par principales zones géographiques
- 3) Synthèse des résultats 2014/15 par zones géographiques
- 4) Revue financière et, dans la seconde partie de ce communiqué, états financiers préliminaires
- 5) Glossaire



Section 1 : POINT SUR LE PROGRAMME « CRÉER LE LEADER »

Nous offrons à notre clientèle un service unique en tirant parti de notre expérience dans l'amélioration de l'habitat, de notre héritage de pionnier du développement durable et de notre dimension internationale pour commercialiser des produits innovants, plus abordables et plus respectueux de l'environnement. En outre, en conseillant nos clients sur leurs projets et en ouvrant de nouveaux canaux de distribution en complément de nos magasins, nous faciliterons l'aménagement des logements en harmonie avec l'évolution des modes de vie. Nous avons résumé cet objectif par la formule « Better Home, Better Lives ». Pour donner corps à cette ambition, nous avons lancé un programme d'initiatives internes baptisé « Créer le leader ».

Avancement du programme « Créer le leader » au premier semestre 2014/15

En mars 2014, nous avons énoncé nos priorités pour 2014/15 dans les quatre axes de travail (Plus facile, Commun, Expansion et « One Team ») le long desquels s'articule le programme « Créer le leader ». Aujourd'hui, nous mesurons les progrès accomplis pour chacune de ces priorités de l'exercice 2014/15 :

PLUS FACILE

Priorité : Extension des capacités omnicanal à l'échelle de tout le Groupe*

Avancement au premier semestre 2014/15

- Lancement de l'offre « Click, Pay & Collect » chez B&Q au Royaume-Uni avec la mise en ligne de diy.com
- Lancement de « Click, Pay & Collect » en France, dans 17 magasins Castorama France et Brico Dépôt

COMMUN*

Priorité : Extension des programmes d'achats centralisés

Avancement au premier semestre 2014/15

- 10 % des achats sont dorénavant réalisés en commun (contre 9 % en janvier 2014) et 20 % en approvisionnement direct (20 % en janvier 2014).
- Lancement du catalogue d'achats en ligne « Katalog » comme support aux programmes d'approvisionnement
 - Espace d'exposition virtuel en ligne mettant en scène 55 000 produits du Groupe
 - Offre existante dans tous les pays où le Groupe est présent

Priorité : Lancement d'un programme informatique sur quatre ans à l'échelle du Groupe

Avancement au premier semestre 2014/15

- Le programme est en cours, conduit par une équipe transversale d'une centaine de personnes du Groupe.
- Un pilote sera totalement opérationnel dans un magasin B&Q britannique indépendant à la fin de l'année prochaine, avant d'être généralisé progressivement aux autres sociétés affiliées.



EXPANSION

Priorité : Augmentation de la surface de 2 % en interne (71 nouveaux magasins – nombre net, dont 54 pour l'enseigne Screwfix)

Avancement au premier semestre 2014/15

- Augmentation de la surface de 1 % (33 nouveaux magasins – nombre net, dont 24 pour Screwfix), avec l'implantation dans un nouveau pays, la Pologne, où nous avons ouvert un magasin Brico Dépôt
- Lancement ce jour de Screwfix Allemagne, avec quatre magasins et un site internet offrant une livraison nationale à J+1

Priorité : Gestion active du portefeuille

Avancement au premier semestre 2014/15

- Cession de Hornbach finalisée (produit de la cession : 198 millions de £)
- Démarrage des recherches d'un partenaire stratégique pour B&Q Chine
 - Discussions préliminaires en cours

Priorité : Continuer à saisir les occasions de consolidation

Avancement au premier semestre 2014/15

- Passage à l'enseigne Brico Dépôt de deux des 15 magasins Bricostore récemment rachetés en Roumanie
 - Au vu des résultats encourageants de ces deux premiers magasins, les 13 suivants changeront d'enseigne plus tôt que prévu, d'ici au premier trimestre de l'an prochain. Cette accélération correspondra, du fait de l'investissement supplémentaire requis, à une charge nette de l'ordre de 6 millions de £ sur le résultat 2014/15.
- Conclusion d'un accord engageant le 23 juillet 2014 au terme de l'aboutissement positif des négociations exclusives menées en vue de racheter les parts des principaux actionnaires de Monsieur Bricolage, distributeur d'articles de bricolage pour les particuliers en France
 - Le rachat de ces actions doit encore faire l'objet d'une enquête des autorités françaises de la concurrence.
 - Conformément à la législation en vigueur, il sera ensuite nécessaire de faire une offre sur les titres des actionnaires minoritaires au prix convenu de 15 € par action.
 - Le rachat des titres des actionnaires principaux devrait être achevé aux alentours de la date de clôture de l'exercice 2014/15 de Kingfisher.
 - L'achèvement de cette opération donnera le coup d'envoi d'un projet pluriannuel, comportant notamment le plan de mise en place d'une opération de franchisage de Brico Dépôt durant l'exercice 2015/16.

« ONE TEAM »

Priorité : collaborateurs (focalisation accrue sur la gestion des talents, poursuite du développement de la « Kingfisher One Academy » avec de nouveaux programmes)

Avancement au premier semestre 2014/15

- Lancement d'un nouveau programme, « Early Talent », à destination des jeunes diplômés à fort potentiel, et du dispositif « Kingfisher LEAD » pour les cadres les plus performants.



- Poursuite du développement de la « Kingfisher One Academy » avec de nouveaux cursus de management collaboratif, d'innovation et « Net Positive ».

Priorité : « Net Positive » (mise en place de processus visant à accélérer l'innovation « Net Positive » et à appliquer les enseignements tirés à tous les niveaux du Groupe ; renforcement de l'intégration de la démarche « Net Positive » aux modèles économiques de notre Société)

Avancement au premier semestre 2014/15

- Élargissement de la démarche « Net Positive » à des objectifs générateurs de primes pour les membres du conseil « One Team », précédemment réservés aux dirigeants exécutifs du Groupe.
- Mise en place d'un cadre de gouvernance interne pour le rapport de développement durable au comité exécutif du Groupe, avec une représentation au conseil d'administration de toutes les sociétés affiliées.



Section 2: REVUE OPÉRATIONNELLE PAR PRINCIPALES ZONES GÉOGRAPHIQUES

FRANCE*

CA en m£	2014/15	2013/14	Variation publiée (en %)	Variation (à taux de change constants) (en %)	Variation à surface comparable (en %)
France	2 205	2 306	(4,4) %	+0,4 %	(0,8) %

Résultat opérationnel en m£	2014/15	2013/14	Variation publiée (en %)	Variation (à taux de change constants) (en %)
France	182	191	(4,8) %	Stable

Tous les commentaires concernant l'activité ci-dessous s'entendent à taux de change constants

Kingfisher France

Le chiffre d'affaires total de Kingfisher en France a progressé de 0,4 % (-0,8 % à surface comparable ; -3,2 % sur 2 ans à surface comparable) à 2 205 millions de £, dû à une amélioration des conditions météorologiques par rapport au S1 de l'exercice précédent, dans un contexte de morosité persistante des marchés sous-jacents. Pour les deux enseignes, l'augmentation nette de la surface de vente a atteint 2 % par rapport au S1 de l'exercice précédent. Un nouveau magasin a été ouvert, deux magasins ont été rénovés, et deux magasins Castorama ont été convertis au format Brico Dépôt.

Kingfisher France a publié un résultat opérationnel stable à 182 millions de £, en raison de la diminution des rémunérations variables, des coûts de pré-ouverture ainsi que de l'augmentation de la marge brute, qui ont largement contrebalancé l'inflation. La marge brute s'est accrue de 30 points de base au cours du S1, les initiatives internes en cours se trouvant contrebalancées par l'accroissement des activités promotionnelles au T2.

Castorama a enregistré un chiffre d'affaires total en progression de 0,1 % (+0,1 % à surface comparable ; -1,1 % à surface comparable sur 2 ans) à 1 234 millions de £.

D'après les statistiques de la Banque de France *, les ventes sur le marché de l'amélioration de l'habitat se sont inscrites en hausse de 2 % sur les quatre premiers mois (février à mai), avant de chuter brutalement de 5 % en juin et juillet. Au cours du premier semestre, les ventes sur le marché de l'amélioration de l'habitat sont restées globalement stables, et s'inscrivent en baisse d'environ 4 % sur deux ans.

Les ventes de produits saisonniers ont connu une augmentation d'environ 4 % tandis que les ventes de produits d'intérieur et de matériaux de construction ont chuté d'environ 1 %.

Brico Dépôt, enseigne qui cible plus particulièrement le marché professionnel et celui des plus grands DIYers, a publié un chiffre d'affaires total en hausse de 0,8 % (-1,9 % à



surface comparable ; -5,7 % à surface comparable sur deux ans) à 971 millions de £, soutenu par l'ouverture de nouveaux magasins. Le chiffre d'affaire a été pénalisé par le ralentissement du marché de la construction, les chiffres des mises en chantier de logements et de permis de construire * s'inscrivant en recul d'environ 15 % et 13 % respectivement.



ROYAUME-UNI ET IRLANDE*

CA en m£	2014/15	2013/14	Variation publiée (en %)	Variation (à taux de change constants) (en %)	Variation à surface comparable (en %)
Royaume-Uni & Irlande	2 419	2 270	+6,5 %	+6,6 %	+4,4 %

Résultat opérationnel en m£	2014/15	2013/14	Variation publiée (en %)	Variation (à taux de change constants) (en %)
Royaume-Uni & Irlande	166	141	+17,7 %	+17,7 %

Tous les commentaires concernant l'activité ci-dessous s'entendent à taux de change constants.

Kingfisher Royaume-Uni & Irlande

Le chiffre d'affaires total de Kingfisher Royaume-Uni & Irlande s'inscrit en hausse de 6,6 %, à 2 419 millions de £ (+4,4 % à surface comparable, +3,3 % à surface comparable sur deux ans), pour un résultat opérationnel en progression de 17,7 %, à 166 millions de £. La marge brute recule de 80 points de base, principalement du fait de la comptabilisation, au premier trimestre, de ventes promotionnelles réalisées en espace d'exposition (cuisines, salles de bain et chambres à coucher) au quatrième trimestre de l'exercice précédent (recul de la marge brute du premier trimestre de 210 points de base, hausse de la marge brute du deuxième trimestre de 40 points de base). La politique rigoureuse de maîtrise des coûts s'est poursuivie malgré la part accrue de la rémunération variable.

En valeur, le marché des principaux distributeurs de l'amélioration de l'habitat au Royaume-Uni* a enregistré une croissance de 5,5 % au premier semestre, grâce à des conditions météorologiques plus favorables que l'année précédente, au redressement de l'économie du Royaume-Uni et à la reprise des constructions de logements. Selon la même définition, le chiffre d'affaires de Kingfisher au Royaume-Uni a progressé de 5 % environ.

Au premier semestre, B&Q a baissé ses prix sur quelque 3 500 produits, ce qui a contribué à améliorer la perception des prix et à accroître les volumes de ventes. Avec le temps, et au fur et à mesure de la généralisation de cette pratique, la croissance des ventes en volumes ainsi engendrée permettra également au chiffre d'affaires de progresser en valeur. Cependant, il est encore trop tôt pour en distinguer les effets sur les derniers chiffres des ventes en valeur de Kingfisher Royaume-Uni.



En conséquence, en volume (soit en quantité de produits vendus), le marché des principaux distributeurs de l'amélioration de l'habitat au Royaume-Uni s'inscrit en hausse de 3,2 % au premier semestre. Selon la même définition, le chiffre d'affaires de Kingfisher Royaume-Uni a progressé plus de deux fois plus vite, et ses deux enseignes enregistrent des performances supérieures au marché.

Le chiffre d'affaires total de **B&Q Royaume-Uni & Irlande** a augmenté de 4 % (+3,2 % à surface comparable, +1,5 % à surface comparable sur deux ans), à 2 033 millions de £. Les ventes d'articles de plein air et de matériaux de construction ont progressé d'environ 6 %, grâce à des conditions météorologiques plus favorables et à un marché professionnel* plus dynamique. Les ventes de produits d'intérieur, hors surfaces d'exposition, ont progressé d'environ 3 %. Les ventes de produits en surface d'exposition s'inscrivent en baisse de 1,5 %, du fait d'opérations promotionnelles moins actives au deuxième trimestre.

Le chiffre d'affaires total de **Screwfix** a augmenté de 23,3 % (+11,9 % à surface comparable, +15,9 % à surface comparable sur deux ans), à 386 millions de £, grâce à un calendrier promotionnel soutenu, à la poursuite des ouvertures de nouveaux magasins et au succès constant de l'offre mobile « Click, Pay & Collect ». Vingt-quatre nouveaux magasins (nombre net) ont été ouverts, ce qui porte le total à 359.

Le marché professionnel* britannique affiche une croissance d'environ 7 %.

Point sur la stratégie de B&Q

Malgré un marché de l'habitat et une conjoncture particulièrement difficiles depuis six années au cours desquelles le marché britannique de l'amélioration de l'habitat a reculé d'environ 12 %⁽¹⁾, Kingfisher Royaume-Uni & Irlande a globalement réussi à stabiliser son chiffre d'affaires et à enregistrer une croissance de son résultat de 50 % en exploitant le potentiel du marché professionnel britannique. Bien que B&Q demeure numéro un du marché, nous avons compris que l'activité devait évoluer et s'adapter à la mutation rapide des conditions de distribution. En effet, la clientèle et le marché sont appelés à évoluer très rapidement et B&Q a lancé un programme de transformation en conséquence.

En octobre 2013, Kevin O'Byrne, directeur exécutif de Kingfisher plc, a pris la direction de B&Q Royaume-Uni & Irlande. Il a renforcé le conseil d'administration de l'entité en y nommant trois cadres de Screwfix, aux performances remarquables, et deux dirigeants extérieurs à Kingfisher. À partir de l'automne 2014, le conseil d'administration sera au complet avec la nomination comme directeur de l'immobilier de B&Q Royaume-Uni & Irlande de Grahame Smith, précédemment responsable des actifs immobiliers de Carphone Warehouse, de Mothercare et d'Arcadia.

Le renforcement de l'équipe dirigeante a donné des premiers résultats positifs, initialement axés sur la redynamisation de l'activité. Citons parmi les initiatives engagées la simplification de la communication tarifaire en magasin, la baisse des prix pour les clients et un meilleur ciblage du marketing dans les rapports avec la clientèle. Les résultats sont encourageants : ils ont contribué à la croissance du chiffre d'affaires et à une hausse à deux chiffres du résultat au premier semestre, tout en améliorant la perception de valeur et la conscience marketing.



À terme, B&Q ambitionne de rajeunir le marché de la distribution de produits d'amélioration de l'habitat à l'ère numérique au Royaume-Uni et en Irlande, en passant de l' « ancien » au « nouveau » monde de la distribution, pour combiner le meilleur des magasins physiques et du numérique. Le programme suit trois axes de travail majeurs, qui demanderont plusieurs années de mise en pratique en raison de l'ampleur de notre portefeuille de magasins. Ces trois axes sont décrits ci-dessous, avec leurs principales étapes :

- **Productivité** – B&Q vise une organisation plus simple et plus efficiente avec des coûts de fonctionnement plus bas et des magasins où l'acte d'achat est facilité. Son pouvoir sur les prix s'en trouvera accru, ce qui tirera les ventes à la hausse en volume, avant d'améliorer l'efficacité et le bénéfice avant impôts et amortissements. Différentes initiatives seront mises en place, parmi lesquelles les « livraisons pensées pour le personnel » (pour accélérer et faciliter le regarnissage des rayons) et la « meilleure organisation des heures de travail » (meilleure adaptation des heures de travail en magasin à la demande des clients et aux horaires de livraison). Les essais démarreront au second semestre 2014/15.
- **Offre** – B&Q veut offrir à ses clients une valeur ajoutée forte, une gamme en magasin resserrée avec une plus grande disponibilité pour les projets, et des gammes complémentaires plus vastes disponibles en ligne. Pour ce faire, l'offre sur internet sera enrichie, avec le système de « Click, Pay & Collect » le plus performant du marché et la livraison à domicile. Des essais approfondis sur cinq de nos 19 catégories commenceront au second semestre 2014/15 et comprendront une réduction des stocks. Les cuisines feront l'objet d'une attention toute particulière avec le message « Every Day Great Value », un outil de design en ligne plus rapide et plus facile à utiliser, et le lancement prochain d'une gamme fortement resserrée avec un nouveau choix.
- **Immobilier** – une étude détaillée du captage de la clientèle a confirmé que B&Q pouvait répondre de manière appropriée aux besoins de la clientèle locale avec moins de magasins, et que certains pouvaient être plus petits. La forme du portefeuille de magasins est en cours d'adaptation, mais cela prend du temps sachant que 90 % environ de nos surfaces sont louées sur la base de baux institutionnels à long terme, d'une durée restante de huit ans environ. Le travail à mener dans le domaine immobilier suppose deux phases :
 - Phase 1 : la bonne taille au bon endroit* – Cette phase a démarré l'an dernier, et le premier redimensionnement a été un succès. La taille du magasin concerné a diminué de 50 %, tandis que la densité des ventes progressait de 70 %. Dix-sept autres magasins de grande taille sont prévus dans le programme de redimensionnement, soumis à une autorisation des services de l'urbanisme. À ce jour, deux l'ont obtenue et deux ont essuyé un refus. Nous estimons à présent que, sur les 18 magasins prévus initialement, environ huit seront redimensionnés, essentiellement pour des raisons d'urbanisme. Ces huit magasins représenteront une réduction de 2 % de la surface totale de B&Q, et une diminution d'environ 50 millions de £ de la dette retraitée des baux immobiliers.
 - Phase 2 : analyse du captage de la clientèle* – Phase constituée d'une combinaison de fermetures de magasins, de redimensionnements supplémentaires et de réinvestissements ciblés. Les essais commenceront l'an prochain.



Charges et bénéfices exceptionnels de B&Q

Les opérations de productivité et de la première phase de réorganisation de l'actif immobilier décrites ci-dessus entraînent les charges exceptionnelles suivantes pour les deux prochains exercices :

- Exercice 2014/15 : la charge exceptionnelle nette est attendue aux alentours d'un million de £, après le bénéfice de 16 millions de £ sur la cession du premier magasin (Belvedere) dans le cadre des opérations de la première phase de réorganisation immobilière ;
- Exercice 2015/16 : la charge exceptionnelle nette est attendue aux alentours 14 millions de £.

Le retour sur investissement retraité de ces projets devrait se produire en moins de 18 mois. Les bénéfices seront réinvestis dans l'activité, pour une large mesure dans le volet « Offre ». En termes de trésorerie, les projets des deux prochaines années devraient largement s'autofinancer.

Ces charges et bénéfices exceptionnels ne tiennent pas compte des initiatives liées à l'offre et à la deuxième phase de réorganisation de l'actif immobilier, deux éléments sur lesquels nous apporterons des détails ultérieurement.

⁽¹⁾ *Estimations Kingfisher – rapport commandé au BCG*



INTERNATIONAL*

CA en m£	2014/15	2013/14	Variation publiée (en %)	Variation (à taux de change constants) (en %)	Variation à surface comparable (en %)
International	1 144	1 140	+0,3 %	+8,8 %	+1,6 %

Résultat opérationnel en m£	2014/15	2013/14	Variation publiée (en %)	Variation (à taux de change constants) (en %)
International (existant)	53	58	(9,5) %	(3,7) %
Développement dans de nouveaux pays*	(11)	-	nd	nd
Total	42	58	(27,6) %	(23,0) %

Tous les commentaires concernant l'activité ci-dessous s'entendent à taux de change constant ; les chiffres comparatifs de 2013/14 ont été réévalués afin de tenir compte de la cession de Hornbach.

Le chiffre d'affaires total à l'**International** a augmenté de 8,8 % (+1,6 % à surface comparable), à 1 144 millions de £, tiré par la croissance enregistrée à surface comparable en Russie et en Pologne. Le résultat opérationnel a reculé de 23 %, à 42 millions de £, les bonnes performances de la Pologne, de la Turquie et de l'Espagne étant occultées par les pertes de la Chine et par les coûts de développement dans de nouveaux pays.

Au premier semestre ont été ouverts huit nouveaux magasins (nombre net) : quatre en Espagne, un au Portugal et trois en Turquie, ce qui a permis une croissance nette de la surface de l'ordre de 5 % par rapport au premier semestre de l'exercice précédent.

Le chiffre d'affaires en **Pologne** s'est inscrit en hausse de 3,6 % (+3,1 % à surface comparable), à 554 millions de £. Les ventes d'articles saisonniers ont progressé de 7 % au premier semestre, grâce à des conditions météorologiques plus favorables, pour représenter quelque 15 % du chiffre d'affaires. Après un début d'année encourageant, les ventes de produits d'intérieur ont augmenté d'environ 7 % de février à mai, avant de chuter brutalement en juin et juillet, avec un recul des ventes de 4 % environ. La marge brute s'améliore de 60 points de base, du fait des initiatives d'amélioration internes en cours et d'une base de comparaison peu élevée (recul de 60 points de base au premier semestre de l'exercice précédent). Le résultat opérationnel s'inscrit en hausse de 5,2 %, à 54 millions de £, soutenu par la croissance du chiffre d'affaires et de la marge brute, contrebalancée par la part croissante de la rémunération variable et par les coûts de passage en revue des gammes.



Le chiffre d'affaires de la **Russie** affiche une hausse de 15,2 % (+11,6 % à surface comparable), à 212 millions de £, porté par le dynamisme du marché. Le résultat opérationnel ressort à 3 millions de £ (résultat opérationnel publié en 2013/14 : 3 millions de £), suite à des fluctuations de change défavorables et à des dépenses de publicité plus élevées qu'au premier semestre de l'année précédente. En **Turquie**, la coentreprise Koçtaş, dont Kingfisher détient 50 %, a vu son chiffre d'affaires croître de 10,8 % (+1,9 % à surface comparable), à 149 millions de £, grâce à de nouvelles ouvertures de magasins. La contribution de Koçtaş au résultat opérationnel a progressé de 7,2 %, à 4 millions de £. En **Espagne**, le chiffre d'affaires a crû de 16,6 % (-6,0 % à surface comparable), à 170 millions de £, suite aux nouvelles ouvertures de magasins, contrebalancées par des conditions d'activité difficiles. Le résultat opérationnel dans ce pays progresse de 7,3 %, à 3 millions de £.

Les ventes de **B&Q Chine** accusent un repli de 7,6 % (-7,3 % à surface comparable), à 163 millions de £, affectées par le ralentissement du marché chinois de l'immobilier*, en recul de 18 %. La perte opérationnelle atteint 11 millions de £ (perte publiée en 2013/14 : 7 millions de £), dont 2 millions de £ environ de charges liées aux essais du nouveau format de magasin.

Activité de développement dans de nouveaux pays

En **Roumanie**, Bricostore, racheté au deuxième trimestre 2013/14, a contribué au chiffre d'affaires à hauteur de 42 millions de £. La perte opérationnelle de 6 millions de £ comprend les charges de conversion des magasins au format Brico Dépôt, dont les performances s'avèrent supérieures au format antérieur. Les coûts entraînés par les implantations déjà annoncées en **Allemagne**, avec Screwfix, et au **Portugal**, avec Brico Dépôt, s'élèvent à 5 millions de £.



Section 3 : SYNTHÈSE DES DONNÉES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

Au 2 août 2014	Nombre de magasins	Espace de vente (en milliers de m ²)	Employés (ETP)
Castorama	103	1 117	12 392
Brico Dépôt	112	625	6 893
France	215	1 742	19 285
B&Q Royaume-Uni et Irlande	360	2 575	20 596
Screwfix	359	24	4 683
Royaume-Uni et Irlande	719	2 599	25 279
Pologne	72	529	10 357
Chine	39	318	3 695
Portugal	1	6	128
Roumanie	15	156	1 112
Russie	20	185	2 712
Espagne	28	168	1 518
Joint-Venture en Turquie	48	232	3 555
Total International	223	1 594	23 077
Total Groupe	1 157	5 935	67 641

Premier semestre 2014/15	CA	Variation totale en %	Variation totale en %	Variation à surface compar. en %
	M€	(publié)	(à taux de change constants)	(à taux de change constants)
Castorama	1 234	(4,7)%	+0,1%	+0,1%
Brico Dépôt	971	(4,0)%	+0,8%	(1,9)%
France	2 205	(4,4)%	+0,4%	(0,8)%
B&Q Royaume-Uni et Irlande	2 033	+3,9%	+4,0%	+3,2%
Screwfix	386	+23,3%	+23,3%	+11,9%
Royaume-Uni et Irlande	2 419	+6,5%	+6,6%	+4,4%
Pologne	554	(0,6)%	+3,6%	+3,1%
Chine	163	(16,1)%	(7,6)%	(7,3)%
Portugal	3	nd ⁽¹⁾	nd ⁽¹⁾	nd ⁽¹⁾
Roumanie	42	nd ⁽²⁾	nd ⁽²⁾	nd ⁽²⁾
Russie	212	(5,9)%	+15,2%	+11,6%
Espagne	170	+11,1%	+16,6%	(6,0)%
Total International	1 144	+0,3%	+8,8%	+1,6%
Total Groupe	5 768	+0,9%	+4,6%	+1,8%

⁽¹⁾ Le premier magasin ayant été ouvert au T2 2014/15, les chiffres correspondants ne sont pas applicables

⁽²⁾ L'acquisition de 15 magasins en Roumanie ayant été finalisée au T2 2013/14, les chiffres correspondants ne sont pas applicables



Premier semestre 2014/15	Résultat opér.	Variation totale en %	Variation totale en %	Marge opérationn elle en %	Marge opération nelle en %
	M£	(publié)	(à taux de change constants)	2014/15	2013/14
France	182	(4,8)%	Inchangé	+8,2%	+8,3%
Royaume-Uni et Irlande	166	+17,7%	+17,7%	+6,9%	+6,2%
Pologne	54	+0,9%	+5,2%	+9,9%	+9,7%
Chine	(11)	(63,1)%	(79,6)%	(6,9)%	(3,6)%
Portugal et Allemagne	(5)	nd ⁽¹⁾	nd ⁽¹⁾	nd ⁽¹⁾	nd ⁽¹⁾
Roumanie	(6)	nd ⁽²⁾	nd ⁽²⁾	(15,2)%	nd ⁽²⁾
Russie	3	(24,7)%	(7,8)%	+1,2%	+1,3%
Espagne	3	+2,2%	+7,3%	+1,5%	+2,0%
Joint-Venture en Turquie	4	(16,1)%	+7,2%	nd ⁽³⁾	nd ⁽³⁾
Total International	42	(27,6)%	(23,0)%	+3,7%	+5,4%
Total Groupe	390	Inchangé	+3,3%	+6,8%	+6,9%

⁽¹⁾ L'ouverture du premier magasin au Portugal étant intervenue au T2 2014/15 et celle de Screwfix en Allemagne après le premier semestre 2014/15, les chiffres correspondants ne sont pas applicables

⁽²⁾ L'acquisition de 15 magasins en Roumanie ayant été finalisée au T2 2013/14, les chiffres correspondants ne sont pas applicables

⁽³⁾ Le chiffre d'affaires des joint-ventures (Koçtaş) n'est pas consolidé. Il n'est donc pas applicable

Taux de change moyen de la livre sterling depuis le début de l'année

	2014/15	2013/14
Euro	1,23	1,17
Zloty polonais	5,11	4,91
Renminbi chinois	10,40	9,44
Leu roumain	5,45	5,18
Rouble russe	59,05	48,22
Lire turque	3,60	2,82

Deuxième trimestre par principale zone géographique (comparé à la même période de l'exercice précédent)

13 semaines au 2 août 2014	CA	Variation totale en %	Variation totale en %	Variation à surface compar. en %	Résultat opération nel	Variation totale en %	Variation totale en %
	2014/15 M£	(publié)	(à taux de change constants)	(à taux de change constants)	2014/15 M£	(publié)	(à taux de change constants)
France	1 128	(8,0)%	(2,2)%	(3,0)%	112	(10,6)%	(5,3)%
Royaume- Uni et Irlande	1 219	+1,4%	+1,5%	(0,6)%	98	+8,1%	+8,1%
Total International	638	(4,1)%	+4,2%	(2,2)%	38	(30,4)%	(24,6)%
Total	2 985	(3,5)%	+0,6%	(1,8)%	248	(8,3)%	(4,4)%



Les tableaux de données pour le premier et le second trimestres ainsi que pour le semestre peuvent être téléchargés au format excel à l'adresse suivante :

<http://www.kingfisher.com/index.asp?pageide=59>.



Section 4: REVUE FINANCIÈRE

Les tableaux ci-après présentent une synthèse du résultat financier publié pour la période de six mois au 2 août 2014 :

	2014/15	2013/14	Augmentation/ (diminution)
Chiffre d'affaires	5 768 m£	5 716 m£	+0,9 %
Résultat avant impôt ajusté	364 m£	364 m£	Stable
Résultat avant impôt après éléments exceptionnels	375 m£	401 m£	(6,5) %
Éléments exceptionnels (après impôt)	11 m£	153 m£	n/a
Résultat non dilué par action ajusté	11,3p	11,3p	Stable
Dividendes – semestriel	3,15 p	3,12 p	+1,0 %
– exceptionnel	4,20 p	-	n/a

Le résultat financier statutaire pour le semestre a en grande partie bénéficié du résultat exceptionnel qui a ajouté 35 millions de £ au résultat avant impôt, 153 millions de £ au résultat après impôt et 6,5 p au bénéfice non dilué par action (BNPA). À des fins de comparaison, nous avons présenté des chiffres ajustés. Le résultat exceptionnel de la période actuelle et de la période précédente est présenté de manière plus détaillée ci-dessous.

Les chiffres ajustés de la période précédente ont été retraités de la contribution de Hornbach, qui a été cédé au cours de la période actuelle. Pour le S1 2013/14, cette opération a réduit le résultat opérationnel de 4 millions de £, le résultat avant impôt ajusté et le résultat retraité impôt de 1 million de £, mais elle n'a pas eu d'impact significatif sur le bénéfice net par action ajusté.

Le tableau ci-dessous fournit un rapprochement du résultat statutaire et du résultat ajusté :

	2014/15	2013/14	Augmentation/ (diminution)
Résultat avant impôt	375	401	(6,5) %
Éléments exceptionnels (avant impôt)	(10)	(35)	
Résultat avant éléments exceptionnels et imposition	365	366	(0,3) %
Part des résultats après impôt de Hornbach	-	(1)	
Ajustement de la conversion des soldes de prêts entre sociétés du Groupe *	(1)	(1)	
Résultat avant impôt ajusté	364	364	Stable

Le résultat et le BNPA comprenant l'ensemble des éléments exceptionnels pour le semestre clos le 2 août 2013 sont présentés ci-après :

	2014/15	2013/14	Augmentation/ (diminution)
Résultat après impôt	277 m£	440 m£	(37,0) %
Bénéfice non dilué par action	11,8 p	18,7 p	(36,9) %



Vue d'ensemble

Le **chiffre d'affaires** total a progressé de 4,6 % à taux de change constant, une progression qui se limite toutefois à 0,9 % à 5,8 milliards de £ (2013/14 : 5,7 milliards de £) sur la base des parités de change publiées. À surface comparable, le chiffre d'affaires du groupe a enregistré une hausse de 1,8 % (2013/14 : recul de 0,8 %). Au cours de la période, le nombre net d'ouvertures de nouveaux magasins atteint 30, dont 24 comptoirs professionnels Screwfix et le premier magasin Brico Dépôt au Portugal, portant le réseau à 1 109 magasins (sans prendre en compte les 48 magasins détenus par la joint-venture du Groupe en Turquie).

Le résultat opérationnel avant éléments exceptionnels est resté stable à 390 millions de £ (2013/14 : 390 millions de £ après retraitements), un chiffre qui intègre l'impact de 12 millions de £ des variations de change défavorables. De fait, à taux de change constant, le Groupe aurait enregistré une augmentation de 3,3 %. Durant la période, Kingfisher a mené une stratégie active d'expansion, avec l'ouverture de notre premier magasin au Portugal, les préparatifs pour l'ouverture des quatre premiers comptoirs professionnels de Screwfix en Allemagne, et le développement des actifs récemment acquis en Roumanie. Au total, ces efforts se sont traduits par une charge de 11 millions de £ sur la période.

Les **frais financiers nets** pour le semestre se sont élevés à 3 millions de £, contre un produit financier de 25 millions de £ pour la période précédente (cf. tableau ci-après).

	2014/15	2013/14
	m£	m£
Intérêts sur la trésorerie/dette nette	(3)	(4)
Résultat financier lié aux régimes de retraite	(1)	1
Frais financiers nets sous-jacents	(4)	(3)
Ajustement de la conversion des soldes de prêts entre sociétés du Groupe	1	1
Éléments exceptionnels	-	27
Résultat financier net statutaire	(3)	25

La principale évolution des frais financiers nets tient à la reprise de provision supplémentaire pour remboursement exceptionnel de 27 millions de £ enregistrée au cours de la période précédente au titre de la scission de Kesa, liée à une action en justice opposant Kingfisher à l'administration fiscale française – voir section ci-dessous relative au résultat exceptionnel. Les frais financiers nets sous-jacents, à 4 millions de £, connaissent une légère augmentation en glissement annuel. De fait, cette détérioration est due principalement aux frais financiers enregistrés sur le fonds de pension à prestations définies, alors que le Groupe avait publié un résultat financier positif l'année dernière, une détérioration qui est liée à un déficit plus élevé par rapport au semestre précédent.

Le résultat avant impôt est ressorti en baisse de 6,5 % à 375 millions de £. Toutefois, sur une base ajustée, **le résultat avant impôt** est resté stable à 364 millions de £. **Le résultat après impôt** s'est établi à 277 millions de £ sur la période (2013/14 : 440 millions de £), permettant au Groupe d'afficher un **bénéfice non dilué par action** de 11,8 p sur la période (2013/14 : 18,7 p).

Imposition



Le taux effectif de l'impôt sur les sociétés auquel est soumis Kingfisher, appliqué au résultat avant éléments exceptionnels et ajustement des impôts de l'exercice précédent, s'élève à 27 % (2013/14 : 27 %).

Calcul du taux d'imposition effectif	Résultat m£	Impôt m£	2014/15 (en %)	2013/14 (en %)
Résultat avant impôt et impôt sur celui-ci	375	(98)	26 %	(10) %
Résultat exceptionnel	(10)	(1)		
Ajustements de l'exercice précédent et évolution du taux		1		
Total - taux d'imposition effectif	365	(98)	27 %	27 %

Le taux global d'imposition tient compte de l'impact des éléments exceptionnels et de l'ajustement des impôts de l'exercice précédent. Ces éléments ont eu pour effet de ramener le taux d'imposition à 26 %. Au cours de l'exercice précédent, le Groupe avait publié un taux effectif d'imposition de -10 % en raison d'une reprise d'une provision pour impôt exceptionnel de 118 millions de £, suite à une décision de justice favorable dans le cadre d'une affaire opposant le Groupe à l'administration fiscale française suite à la scission de Kesa.

Les taux statutaires pour les principales filiales du Groupe en 2014/15 sont les suivants :

- Royaume-Uni 21 %
- France 38 %
- Pologne 19 %

Le taux d'imposition effectif de Kingfisher est fonction des différents taux d'imposition et des résultats générés dans les pays où le Groupe est présent. Ce taux est supérieur au taux statutaire britannique en raison de la part des résultats du Groupe générée dans des pays où le taux d'imposition est plus élevé, et parce que le Groupe ne s'attend à aucun gain fiscal pour les pertes dans les autres pays tels que la Chine.

Résultat exceptionnel

	2014/15 m£ Profit/(charge)	2013/14 m£ Profit
Plus-value sur cession de biens immobiliers - Royaume-Uni	16	-
Restructuration des activités au Royaume-Uni	(6)	-
Total Royaume-Uni	10	-
Plus-value sur cession de biens immobiliers - France	5	1
Coûts d'acquisition et d'intégration	(5)	-
Scission de Kesa - remboursement d'impôt supplémentaire par l'administration fiscale française	-	27
Restructuration des activités en Irlande	-	7
Éléments exceptionnels avant impôt	10	35
Impôt sur éléments exceptionnels	1	-
Scission de Kesa – remboursement d'impôt par l'administration fiscale française	-	118
Résultat net exceptionnel	11	153



Au Royaume-Uni, la plus-value de 16 millions de £ enregistrée sur la cession d'une participation dans le magasin Belvedere a été en partie contrebalancée par une charge de restructuration de 6 millions de £ liée à la transformation de B&Q, dans le cadre des initiatives d'amélioration de la productivité visant à rationaliser l'entreprise et à réduire ses coûts opérationnels.

Par ailleurs, une plus-value de 5 millions de £ a été réalisée en France sur la cession de biens immobiliers.

Les coûts d'acquisition et d'intégration se sont élevés à 5 millions de £ sur la période, un chiffre qui comprend les frais liés à l'acquisition de Mr Bricolage.

En juillet 2013, le Conseil d'État a rendu une décision favorable à Kingfisher dans le cadre d'une affaire opposant le Groupe à l'administration fiscale française suite à la scission de Kesa, réglant l'affaire de façon définitive. Bien qu'il ait perçu un remboursement de l'administration fiscale suite à la première décision favorable rendue en 2009, le Groupe a maintenu une provision pour risque aussi longtemps que le litige était en cours. Le Groupe a ensuite procédé à une reprise de provisions de 27 millions de £ au titre des intérêts et de 118 millions de £ au titre de l'impôt, qui a été comptabilisée en résultat exceptionnel.

Bénéfice net par action

Le bénéfice non dilué par action a diminué de 36,9 % à 11,8p (2013/14 : 18,7 p). À structure comparable et déduction faite de l'impact du résultat exceptionnel, de la contribution des résultats de Hornbach, de l'ajustement de la conversion des soldes de prêts entre sociétés du Groupe et de l'ajustement des impôts de l'exercice précédent, le bénéfice non dilué par action ajusté ressort stable à 11,3 p (2013/14 : 11,3p).

	Résultat m£	2014/15 BNPA pence	Résultat m£	2013/14 BNPA pence
Bénéfice non dilué par action	278	11,8	440	18,7
Part des résultats après impôt de Hornbach	-	-	(1)	-
Résultat exceptionnel (après impôt)	(11)	(0,5)	(153)	(6,5)
Ajustements fiscaux de l'exercice précédent et évolution du taux d'imposition	1	0,1	(20)	(0,9)
Ajustement de la conversion des soldes de prêts entre sociétés du Groupe (après impôt)	(1)	(0,1)	(1)	-
Résultat non dilué par action ajusté	267	11,3	265	11,3

Dividendes et rachats d'actions en propre

Le Conseil d'administration a proposé le versement d'un acompte sur dividende ordinaire de 3,15 p par action (2013/14 : 3,12 p par action).

À l'avenir, le Groupe s'efforcera de rapprocher le ratio annuel de couverture des dividendes à moyen terme à environ 2,5 x. À ce niveau, le Conseil d'administration estime que le dividende



continuera d'être prudemment couvert par les résultats et le flux de trésorerie disponible et que les besoins de capitaux de l'activité seront toujours satisfaits.

L'acompte sur dividende ordinaire sera versé le 14 novembre 2014 aux actionnaires inscrits au registre à la clôture du 10 octobre 2014. Un plan de réinvestissement des dividendes (DRIP) est proposé aux actionnaires qui préfèrent réinvestir leurs dividendes en achetant des actions de la Société. Ces actions seront achetées par détachement du dividende le 9 octobre 2014. Les actionnaires peuvent opter pour le DRIP jusqu'au 24 octobre 2014 au plus tard.

Sur les 200 millions de £ devant être restitués aux actionnaires au cours de l'exercice 2014/15, 100 millions de £ ont été affectés à un dividende exceptionnel de 4,2 p par action versé le 25 juillet 2014, et 35 millions de £ via un rachat d'actions en propre (8,5 millions d'actions). Le solde du programme de rémunération des actionnaires s'effectuera sous la forme d'un rachat d'actions en propre.



Flux de trésorerie disponible*

Le tableau ci-dessous fournit un rapprochement du flux de trésorerie disponible :

	2014/15	2013/14
	m£	m£
Résultat d'exploitation (hors éléments exceptionnels)	368	368
Autres éléments sans incidence sur la trésorerie ⁽¹⁾	142	141
Variation du fonds de roulement	33	125
Pensions et provisions (hors éléments exceptionnels)	(20)	(18)
Flux de trésorerie d'exploitation	523	616
Intérêts versés	(3)	(5)
Impôts	(65)	(39)
Investissements bruts	(119)	(147)
Cessions d'actifs	47	10
Flux de trésorerie disponible	383	435
Dividendes versés	(159)	(150)
Dividende exceptionnel versé	(100)	-
Rachat d'actions en propre	(35)	-
Cession de Hornbach	198	-
Acquisition de Bricostore Roumanie (dette comprise)	-	(63)
Autres ⁽²⁾	(2)	2
Flux de trésorerie nette	285	224
Trésorerie nette à l'ouverture	238	38
Autres mouvements, dont variations de change	(27)	(3)
Trésorerie nette à la clôture	496	259

⁽¹⁾ Inclut les provisions pour amortissements et dépréciations, les charges afférentes aux plans de rémunération en actions, la variation des éléments sans incidence sur la trésorerie relatifs aux retraites et aux provisions, la part du résultat après impôts des joint-ventures et sociétés mises en équivalence et les plus/moins-values sur les cessions de magasins.

⁽²⁾ Inclut les dividendes versés par les joint-ventures et les sociétés mises en équivalence, les émissions d'actions et les éléments exceptionnels (hors cessions d'actifs immobiliers).

La trésorerie nette à la clôture de la période s'élevait à 496 millions de £ (1er février 2014 : 238 millions de £ ; 3 août 2013 : 259 millions de £). Ce montant comprend les provisions constituées pour l'acquisition de Mr Bricolage. Comme annoncé précédemment, la valeur d'entreprise globale s'élève à environ 275 millions de €.

Le Groupe a généré un flux de trésorerie disponible de 383 millions de £ sur la période, en diminution de 52 millions de £ par rapport à la période précédente, ce qui est dû principalement à une diminution plus faible du fonds de roulement, en partie compensée par la baisse des investissements et par l'accroissement des plus-values de cession. La variation du fonds de roulement résulte de l'augmentation du niveau des stocks à la clôture de la période, due principalement à la chute des volumes d'activité en glissement annuel vers la fin de la période. Ces stocks sont liés aux gammes actuelles, et devraient donc être écoulés avant la clôture de l'exercice.

Le flux de trésorerie disponible généré au cours du semestre a été en partie consacré au versement des dividendes ordinaire et exceptionnel, ainsi qu'au rachat d'actions en propre. Les produits de la cession des participations du Groupe dans Hornbach AG ont contrebalancé cette variation négative des flux de trésorerie.



Gestion du bilan et du risque de liquidité - Financement

A la clôture de la période, la trésorerie nette inscrite au bilan du Groupe s'établissait à 496 millions de £. Cependant, l'endettement total du Groupe est plus élevé si l'on tient compte des engagements au titre des locations immobilières capitalisées qui ne figurent pas au bilan conformément aux normes comptables. Le ratio entre la dette nette retraitée des engagements au titre des locations immobilières (locations capitalisées à raison de 8 fois le loyer annuel) et l'EBITDAR * retraité était de 2,1 x au 2 août 2014. Ce niveau confère au Groupe une marge de manœuvre financière satisfaisante tout en lui permettant d'optimiser son coût du capital.

Le tableau ci-dessous présente la dette nette retraitée par rapport à l'EBITDAR :

	2014/15 (en base annuelle mobile) m£	Clôture exercice 2013/14 ⁽¹⁾ m£
EBITDA*	1 001	998
Loyers au titre des contrats de location-exploitation	441	440
EBITDAR	1 442	1 438
Trésorerie nette financière	(496)	(238)
Déficit du régime de pensions	46	100
Loyers au titre des contrats de location-exploitation (8x) ⁽²⁾	3 528	3 520
Dette nette retraitée des loyers	3 078	3 382
Dette nette retraitée des loyers / EBITDAR	2,1x	2,4x

⁽¹⁾ Points de comparaison retraités pour prendre en compte la cession de Hornbach.

⁽²⁾ Kingfisher estime que le multiple 8x constitue dans le secteur un critère raisonnable pour l'évaluation de la valeur économique des actifs loués.

Le Groupe dispose d'une ligne de crédit confirmée de 200 millions de £ qui arrive à expiration en 2016 et qui, au 2 août 2014, n'avait pas été utilisée. La prochaine tombée de dette significative intervient en décembre 2014, date à laquelle le Groupe devra rembourser des billets de trésorerie à moyen terme (Medium Term Notes ou MTN) pour une valeur nominale de 73 millions de £.

Le profil des échéances financières de Kingfisher peut être consulté à l'adresse suivante : www.kingfisher.com/index.asp?pageid=76

Deux des trois grandes agences de notation attribuent la note BBB à Kingfisher. La troisième agence maintient une notation de BBB – mais a relevé la perspective à positive. Le Groupe entend conserver sa solide note de crédit (*investment grade*) tout en investissant dans des activités offrant une bonne rentabilité économique et en versant aux actionnaires un dividende annuel attrayant. Une fois ces principaux objectifs atteints et compte tenu des perspectives commerciales et économiques, tout excédent de capital sera reversé aux actionnaires.



Acquisitions et cessions

Le 3 avril 2014, Kingfisher a annoncé être entré en négociations exclusives avec les principaux actionnaires de Mr Bricolage, distributeur français de produits d'aménagement de la maison, en vue d'acquérir leurs participations.

Les parties ont conclu un accord préliminaire non engageant, ouvrant une période de négociations exclusives pendant laquelle les instances représentatives du personnel de Mr Bricolage et de Kingfisher en France (Castorama et Brico Dépôt) devaient se réunir, et des conditions commerciales améliorées devaient être proposées aux adhérents Mr Bricolage. Ces négociations ont permis d'aboutir à la conclusion d'un protocole d'accord engageant en date du 23 juillet 2014.

L'acquisition par Kingfisher des participations détenues dans Mr Bricolage par ses principaux actionnaires pourra désormais être réalisée sous réserve de l'obtention de l'autorisation des autorités françaises de la concurrence. Un projet d'offre publique d'achat sera ensuite déposé en vue d'acquérir l'ensemble des actions détenues par les actionnaires minoritaires au prix convenu de 15 € par action, conformément à la réglementation en vigueur. Il est envisagé que l'acquisition des participations des actionnaires minoritaires soit finalisée aux alentours de la clôture de l'exercice 2014/15 de Kingfisher.

Le Groupe a perçu 236 millions de € (198 millions de £) de produits sur la cession de sa participation de 21 % dans Hornbach en mars 2014. Par ailleurs, au cours de la période précédente, le Groupe a racheté 100 % de Bricostore Roumanie pour 63 millions de £ (dette comprise).

Engagements de retraite

A la fin du premier semestre, le Groupe accuse un déficit net de 46 millions de £ au titre du régime de pensions à prestations définies, contre un déficit net de 100 millions de £ au 1er février 2014. Cette amélioration est liée aux contributions versées par Kingfisher ainsi qu'au bon rendement des actifs, qui ont largement compensé les frais financiers et les pertes actuarielles sur les engagements. Cette évaluation comptable est très sensible à un certain nombre d'hypothèses et aux taux du marché qui sont susceptibles de fluctuer à l'avenir.



Risques

Le Conseil d'administration estime que l'évaluation des risques, l'identification de mesures pouvant les réduire et le contrôle interne constituent des éléments fondamentaux pour atteindre les objectifs stratégiques de Kingfisher. Selon le Conseil d'administration, les principaux risques pesant sur ces derniers, qui restent pour l'essentiel inchangés par rapport aux objectifs énoncés dans le Rapport annuel et les Etats financiers de 2013/14, sont les suivants :

- Nos initiatives « Plus Facile » ne réussissent pas à stimuler la demande et à créer de la valeur en raison de capacités et de ressources insuffisantes pour gérer l'ampleur des changements en cours
- Nos investissements dans les systèmes et les plates-formes de production ne génèrent pas les avantages concurrentiels escomptés
- Nous ne parvenons pas à adapter assez rapidement notre modèle économique pour faire face à la modification des comportements d'achat des clients
- Nous ne réussissons pas à valoriser le potentiel et à créer de la valeur pour les actionnaires à travers l'optimisation des achats combinés et des synergies commerciales, alors même que nous conservons la responsabilité de la gestion de nos sociétés affiliées
- Nous ne créons pas suffisamment d'opportunités d'innovation pour permettre à notre offre de produits de se différencier.
- Nous ne réussissons pas à identifier et optimiser des réductions de coûts potentielles et des gains d'efficacité
- Nos investissements dans de nouveaux formats de magasins et de nouveaux marchés ainsi que dans des stratégies axées sur l'offre à la clientèle, en particulier nos programmes de développement omnicanal, ne parviennent à susciter une hausse des dépenses de consommation et ne permettent pas de renouer avec la croissance du chiffre d'affaires à surface comparable sur nos marchés matures
- Les incertitudes sur les perspectives économiques mondiales et l'aggravation de la volatilité des décisions et mesures politiques peuvent peser sur la confiance des ménages et sur la pérennité et les capacités à long terme de nos fournisseurs
- Nos investissements dans l'expansion à l'international ne permettent pas de créer de la valeur (synergies et économies)
- Nous ne consentons pas les investissements nécessaires en ressources humaines pour nous permettre d'être bien dotés en personnel ayant les compétences et l'expérience requises
- Nous n'atteignons pas nos objectifs de pérennité car nos plans de viabilité à long terme ne sont pas intégrés dans les activités au quotidien de la société
- Une prise en compte insuffisante de la compétitivité-prix, notamment par rapport aux concurrents discount ou en ligne risque de compromettre le maintien ou le développement de nos parts de marché
- Des fournisseurs de produits clés n'ont pas les capacités nécessaires en termes de résistance ou de reprise d'activité après une catastrophe pour gérer l'impact de la volatilité économique globale actuelle ou les effets grandissants de cycles et schémas météorologiques extrêmes sur leurs activités et les chaînes d'approvisionnement
- Nous sommes dans l'incapacité de maintenir un environnement sûr pour nos clients et collaborateurs en magasin, susceptible d'entraîner un accident grave ou mortel directement imputable à nos systèmes de gestion de l'hygiène et de la sécurité



- Un accident environnemental ou éthique majeur, une fraude significative ou le non-respect d'une obligation législative ou réglementaire majeure entraînant des mesures punitives ou privatives de liberté ont un impact sur la réputation et la marque de Kingfisher

Pour plus de détails sur les risques du groupe et sur ses procédures de gestion du risque, se reporter aux pages 28 à 31 du Rapport annuel et des états financiers 2013/14.



Section 5: GLOSSARY (terms are listed in alphabetical order)

Adjusted measures are before exceptional items, financing fair value remeasurements, amortisation of acquisition intangibles, related tax items and tax on prior year items including the impact of rate changes on deferred tax. 2013/14 comparatives have been restated to exclude the share of Hornbach results. A reconciliation to statutory amounts is set out in the Financial Review (Section 4).

Banque de France data includes relocated and extended stores. July 2014 data is provisional.

<http://webstat.banque-france.fr/en/browse.do?node=5384326>

Chinese property market – new property market transactions sales down 18% for the six months to June 2014 for 17 cities in which B&Q China operates, according to the China Real Estate Exchange.

Common means two or more operating companies selling the same product, or a similar product but from the same supplier where the same product is not possible due to market / legal reasons (e.g. electrical extension cable which is from the same supplier but with different electrical sockets).

EBITDA (earnings before interest, tax, depreciation and amortisation) which is calculated as retail profit less central costs and before depreciation and amortisation.

EBITDAR (earnings before interest, tax, depreciation, amortisation and property operating lease rentals) which is calculated as retail profit less central costs, before depreciation and amortisation and property operating lease rentals.

France consists of Castorama France and Brico Dépôt France.

Free cash flow represents cash generated from operations less the amount spent on tax, interest and net capital expenditure during the year (excluding business acquisitions and disposals). A reconciliation from operating profit (before exceptional items) is set out in the Financial Review (Section 4).

French property market

New housing starts and planning consent data for the six months to July 2014 according to the Ministry of Housing.

<http://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/publications/p/2099/756/construction-logements-resultat-fin-juin-2014-france.html>

FFVR (financing fair value remeasurements) represents changes in the fair value of financing derivatives, excluding interest accruals, offset by fair value adjustments to the carrying value of borrowings and other hedged items under fair value hedge relationships.

LFL stands for like-for-like sales growth which represents the constant currency, year-on-year sales growth for stores that have been open for more than a year. This growth rate is compounded when calculating a cumulative 2 year LFL.



Net cash comprises borrowings and financing derivatives (excluding accrued interest), less cash and cash equivalents and current other investments.

New country development consists of Portugal, Romania and Germany.

Omnichannel - allowing customers to shop with us in any way they prefer (via shops, the internet or catalogues).

Other International consists of China, Poland, Portugal, Romania, Russia, Germany, Spain and Turkey (Koçtaş JV).

Retail profit is operating profit stated before central costs, exceptional items, amortisation of acquisition intangibles and the Group's share of interest and tax of JVs and associates. 2013/14 comparatives have been restated to exclude the share of Hornbach operating profit.

Sales

Group sales exclude Joint Venture (Koçtaş JV) sales.

Smaller tradesman market

Kingfisher estimate for the UK smaller tradesman market is year on year movement of a weighted average incorporating 70% trade (using the most recent public data available for the big trade merchants as a proxy) and 30% DIY (using the UK RMI (Repairs, Maintenance & Improvement) GfK large chain (shed) data).

UK home improvement leader market

Kingfisher estimate for the UK RMI (Repairs, Maintenance & Improvement) market incorporates GfK data, which includes new space but which excludes B&Q Ireland and private retailers e.g. IKEA and other smaller independents. Kingfisher data is submitted on a cash sales basis and is adjusted for discounts.

UK & Ireland consists of B&Q UK & Ireland and Screwfix UK.



Forward-looking statements

This announcement contains certain statements that are forward-looking and which should be considered, amongst other statutory provisions, in light of the safe harbour provisions of the United States Private Securities Litigation Reform Act of 1995. All statements other than statements of historical facts may be forward-looking statements. Such statements are, therefore, subject to risks, assumptions and uncertainties that could cause actual results to differ materially from those expressed or implied because they relate to future events. These forward-looking statements include, but are not limited to, statements relating to the Company's expectations around the Company's programme known as 'Creating the Leader' and its associated eight steps.

Forward-looking statements can be identified by the use of relevant terminology including the words: "believes", "estimates", "anticipates", "expects", "intends", "plans", "goal", "target", "aim", "may", "will", "would", "could" or "should" or, in each case, their negative or other variations or comparable terminology and include all matters that are not historical facts. They appear in a number of places throughout this press release and include statements regarding our intentions, beliefs or current expectations and those of our officers, directors and employees concerning, amongst other things, our results of operations, financial condition, changes in tax rates, liquidity, prospects, growth, strategies and the businesses we operate.

Other factors that could cause actual results to differ materially from those estimated by the forward-looking statements include, but are not limited to, global economic business conditions, monetary and interest rate policies, foreign currency exchange rates, equity and property prices, the impact of competition, inflation and deflation, changes to regulations, taxes and legislation, changes to consumer saving and spending habits; and our success in managing these factors.

Consequently, our actual future financial condition, performance and results could differ materially from the plans, goals and expectations set out in our forward-looking statements. We urge you to read our annual report and other company reports, including the risk factors contained therein, for a more detailed discussion of the factors that could affect our future performance and the industry in which we operate. Reliance should not be placed on any forward-looking statement. Our forward looking statements speak only as of the date of this press release and the Company undertakes no obligation to publicly update any forward-looking statement, whether as a result of new information, future events or otherwise. Nothing in this press release should be construed as a profit forecast.