

Ce communiqué est une libre traduction en français d'extraits du communiqué des résultats S1 24/25 de Kingfisher publié ce jour à 7:00h heure de Londres (8:00 h heure de Paris). Cette traduction est fournie pour le seul confort d'une lecture en français, et ne saurait engager à quelque titre que ce soit la responsabilité de Kingfisher. Elle doit être lue en lien avec le communiqué de presse en langue anglaise publié ce jour sur le site de Kingfisher et en cas d'incohérence entre le communiqué de presse en langue anglaise et la présente traduction, le communiqué de presse en langue anglaise prévaudra dans tous les cas.

Résultats pour le semestre clos le 31 juillet 2024 (avant audit)

Synthèse des données financières	2024/25	2023/24	Var. totale	Var. totale	Var. à surface comparable* (en %)
			Publié	À tx. de change constant*	À tx. de change constant
Chiffre d'affaires	6 756 M£	6 880 M£	(1,8) %	(1,4) %	(2,4) %
Marge brute	2 480 M£	2 495 M£	(0,6) %	(0,2) %	
Marge brute (en %)*	36,7 %	36,3 %	+40 pb	+40 pb	
Résultat opérationnel	374 M£	367 M£	+2,0 %		
Résultat avant impôt publié	324 M£	317 M£	+2,3 %		
Bénéfice par action non dilué publié	12,8 p	12,4 p	+3,9 %		
Variation de trésorerie nette±	124 M£	51 M£	n/d		
Acompte sur dividende	3,80 p	3,80 p	-		
<u>Données hors éléments exceptionnels</u>					
Résultat opérationnel*	420 M£	433 M£	(3,0) %	(2,7) %	
Marge opérationnelle %*	6,2 %	6,3 %	(10) pb	(10) pb	
Résultat avant impôt*	334 M£	336 M£	(0,5) %		
Bénéfice par action non dilué*	13,2 p	13,0 p	+1,2 %		
Flux de trésorerie disponible*	421 M£	346 M£	+21,5 %		
Endettement net ^{†(1)}	(1 952) M£	(2 181) M£	n/d		

* Se référer à la page 4 pour plus de détails sur les indicateurs non-GAAP et autres termes ; ± variation nette de la trésorerie et découverts bancaires

Faits marquants du S1 24-25

- **Chiffre d'affaires global conforme à nos attentes ; gains de parts de marché au Royaume-Uni et en Pologne**
 - Chiffre d'affaires total à -1,4 %, soit -2,4 % à surface comparable. T2 à -3,8 % à surface comparable.
 - Résilience du Royaume-Uni & Irlande (-0,2 % à surface comparable) ainsi que de la Pologne (-0,2 %) malgré des ventes saisonnières pénalisées par la météo ; gains de parts de marché pour toutes les enseignes.
 - Ventes en France (-7,2 % à surface comparable) globalement en ligne avec le marché, reflétant la faiblesse de la consommation sur la période.
 - Résilience du chiffre d'affaires de la catégorie « cœur », soutenu par les travaux de réparation, d'entretien et de rénovation de l'habitat existant. Rétablissement des

ventes saisonnières depuis juillet et, comme attendu, faiblesse des ventes sur les catégories « projet ».

- **Bonne exécution de nos objectifs prioritaires**
 - Bons résultats de nos marketplaces (volume d'affaires (GMV) du Groupe +80 %) et de nos propositions à destination des professionnels (dont TradePoint +7,1 % à surface comparable). Taux de pénétration de la vente en ligne désormais à 18,3 % (S1 23-24 : 16,8 %).
 - Progression rapide du plan d'optimisation et de modernisation des magasins Castorama France : les travaux prévus dans 13 magasins moins performants sont en cours ou achevés. Coûts opérationnels en baisse de 3,0 % en France au S1.
- **Gestion rigoureuse de la marge brute, des coûts et des stocks**
 - Maintien d'indices prix compétitifs et activité promotionnelle maîtrisée sur tous nos marchés (+40 pb pour la marge brute) ; stabilisation de l'inflation sur les prix de vente par rapport à l'an dernier.
 - La réduction de nos coûts d'environ 120 millions de livres sterling sur l'exercice complet est en très bonne voie, avec une baisse marquée au S1.
 - Gestion rigoureuse des stocks nets, en baisse de 134 millions de livres sterling (4,3 %) sur un an.
- **Résultat avant impôt ajusté** (adjusted PBT) en baisse de 0,5 % à 334 millions de livres sterling, incluant environ 25 millions de livres sterling de remboursement exceptionnel de taxes foncières pour B&Q. Résultat avant impôt publié (statutory PBT) en hausse de 2,3 % à 324 millions de livres sterling.
- **Flux de trésorerie disponible** (free cash flow) de 421 millions de livres sterling, soutenu par un échelonnement sur l'année de l'achat des stocks.

Perspectives et guidance (voir Section 1 pour plus de détails)

- **Activité en cours** : Chiffre d'affaires à surface comparable au T3 24/25 (à date)⁽²⁾ -0,3 %
- **Résultat avant impôt ajusté** (adjusted PBT) 24/25 : guidance affinée – comprise entre 510 et 550 millions de livres sterling⁽³⁾ (contre une fourchette précédemment comprise entre 490 et 550 millions de livres sterling)
- **Flux de trésorerie disponible** (free cash flow) 24/25 : relèvement de la fourchette, comprise entre 410 et 460 millions de livres sterling (contre une fourchette précédemment comprise entre environ 350 et 410 millions de livres sterling).
- **Rachats d'actions** : accélération du programme de rachat d'actions de 300 millions de livres sterling en cours (150 millions de livres sterling réalisés à date) ; il est désormais prévu que le programme soit terminé en mars 2025.
- **Le Groupe est en position solide pour la croissance en 2025** et au-delà : agilité renforcée, baisses importantes des coûts structurels à tous les niveaux du Groupe et confiance en les multiples opportunités de croissance rentable à moyen terme.

Commentaire de Thierry Garnier, Directeur général du Groupe :

« Dans son ensemble, notre activité est conforme à nos attentes sur le premier semestre. Les clients ont continué à effectuer des travaux de réparation, d'entretien et de rénovation dans leur logement, soutenant la bonne tenue des volumes de nos catégories « cœur ». Comme nous nous y attendions, la demande sur les catégories « projet » est restée faible, en ligne avec ce que l'on observe sur le marché, et les ventes saisonnières se sont améliorées depuis début juillet. Dans ce contexte, nous sommes restés concentrés sur la gestion efficace de nos coûts et de nos stocks.

Nos enseignes au Royaume-Uni & Irlande ont continué à gagner des parts de marché, grâce à des ventes en ligne solides et à leur progrès dans leurs propositions à destination des professionnels. Screwfix a enregistré de la croissance à surface comparable.

TradePoint a réalisé une forte croissance à surface comparable de 7,1 % et représente désormais 22 % du chiffre d'affaires de B&Q. En France, nos ventes ont été globalement en ligne avec le marché, reflétant la faiblesse de l'environnement général de consommation. En parallèle, nous avons progressé rapidement dans la simplification de notre organisation en France et dans l'amélioration de la performance et de la rentabilité de Castorama France à moyen terme. En Pologne, nous avons gagné des parts de marché et nos ventes ont bénéficié de l'amélioration de l'environnement de consommation.

Je suis fier de l'engagement continu de nos équipes dans la mise en œuvre de nos priorités stratégiques, en particulier de nos progrès sur deux domaines clés. Tout d'abord, la pénétration de la vente en ligne du Groupe a progressé de 1,5 point, pour atteindre 18,3 % et la marketplace de B&Q représente désormais 40 % de ses ventes en ligne. Nous avons également lancé avec succès la marketplace de Castorama France et en prévoyons le lancement en Pologne au second semestre. Et deuxièmement, concernant les ventes aux professionnels, après le succès rencontré au Royaume-Uni, nous déployons désormais nos propositions dans nos autres marchés avec une pénétration auprès des professionnels qui progresse fortement en France, en Péninsule ibérique et en Pologne.

Compte tenu de notre performance du premier semestre et de notre vision de l'activité sur nos différents marchés, nous avons affiné notre guidance de résultats et revu à la hausse notre guidance de free cash flow pour l'année. Nous restons concentrés sur la gestion rigoureuse de nos coûts et de notre cash, ainsi que sur la mise en œuvre de nos priorités stratégiques qui devront nous permettre de gagner des parts de marché demain.

Avec les premiers signes de reprise du marché du logement, en particulier au Royaume-Uni, Kingfisher est solidement positionné pour la croissance en 2025 et au-delà. »

Section 2 : Revue opérationnelle par division

Note : l'ensemble des commentaires ci-après s'entendent à taux de change constant.

Poursuivant son expansion à l'international, Screwfix a ouvert cinq nouveaux magasins en France au S1, atteignant ainsi un total de 25 magasins au 31 juillet. Les résultats de **Screwfix International** sont présentés dans « Autre, International » – voir plus bas pour plus d'informations.

Au 31 juillet, **Screwfix** comptait 25 magasins en France, après en avoir ouvert cinq nouveaux au S1. Ses ventes continuent d'être encourageantes dans un contexte de marché difficile en France. L'entreprise reste concentrée sur l'amélioration de sa notoriété dans le Nord de la France (jusqu'à 8 points de pourcentage au S1 par rapport à l'exercice précédent) et sur le déploiement de son offre destinée à attirer et fidéliser les professionnels. Screwfix prévoit d'ouvrir dix magasins au total en 24/25 (jusqu'à 15 magasins annoncés précédemment).

FRANCE

En M£	S1 2024/25	S1 2023/24	Variation publiée (en %)	Variation à tx. de change constant (en %)	Variation à surface comparable (en %)
Castorama	1 094	1 213	(9,8) %	(7,7) %	(7,7) %
Brico Dépôt	1 005	1 098	(8,5) %	(6,3) %	(6,8) %
Chiffre d'affaires total	2 099	2 311	(9,2) %	(7,0) %	(7,2) %

Résultat opérationnel	69	104	(33,6) %	(32,0) %
Marge opérationnelle (en %)	3,3 %	4,5 %	(120) pb	(120) pb

Le chiffre d'affaires en France a baissé de 7,0 % (-7,2 % à surface comparable) à 2 099 millions de livres sterling, le marché de l'amélioration de l'habitat restant impacté par un environnement de consommation difficile. Les tendances de ventes des catégories « cœur » et « projet » sont restées globalement stables du T1 au T2, et les volumes ont augmenté par rapport au S2 23/24. La mauvaise météo a pesé sur les catégories saisonnières d'avril à juin, et malgré une reprise en juillet (ventes légèrement positives sur un an), les ventes perdues n'ont pas été totalement compensées. D'après les données d'études externes et les analyses de Kingfisher, les performances de Castorama et Brico Dépôt sont globalement en ligne avec celles du marché. La marge brute en % a augmenté de 20 points de base, grâce à des négociations menées avec nos fournisseurs et à la baisse des provisions sur stocks, en partie contrebalancées par l'appétence des clients pour les promotions et les produits en solde, et par des investissements prix ciblés chez Brico Dépôt.

Le **résultat opérationnel** a baissé de 32,0 % à 69 millions de livres sterling (S1 23/24 : 104 millions de livres sterling, tous deux en publié), la baisse de la marge brute étant partiellement contrebalancée par la baisse des coûts opérationnels. Ces derniers ont diminué de 3,0 %, grâce aux mesures prises au S2 23/24 en matière de frais de personnel et de dépenses discrétionnaires pour faire face à des conditions de marché plus faibles. Les

deux enseignes ont également continué à réduire leurs coûts structurels avec la mise en œuvre de leur programme de baisse des coûts à long terme. Ces baisses ont été en partie contrebalancées par l'inflation sur les coûts, incluant les frais de salaires par rapport à l'an dernier. La marge opérationnelle a diminué de 120 points de base à 3,3 % (S1 23/24 : 4,5 %, sur la base des taux publiés), en ligne avec la marge en % enregistrée sur l'ensemble de l'exercice 23/24.

Le chiffre d'affaires total de **Castorama** a diminué de 7,7 % (-7,7 % à surface comparable) à 1 094 millions de livres sterling. Bien que la faiblesse du marché de l'amélioration de l'habitat en France ait impacté toutes les catégories, les ventes à surface comparable sur les catégories outillage & quincaillerie, bâti & menuiserie, et aménagement extérieur ont été meilleures que les ventes moyennes globales de l'enseigne. Les ventes ont ralenti au T2 essentiellement en raison de l'impact de la météo sur les catégories saisonnières (-11,4 % au T2 contre -2,1 % au T1), et sont restées stables dans les catégories « cœur » et « projet ». Les ventes en ligne totales de Castorama ont augmenté de 9,8 % par rapport à l'année dernière, le taux de pénétration atteignant 7 % (S1 23/24 : 6 %, S1 19/20 : 2 %) grâce à des capacités renforcées en matière de data et d'intelligence artificielle et aux premiers résultats positifs de la marketplace de Castorama. Au 31 juillet, Castorama totalisait 95 magasins en France.

Le chiffre d'affaires total de **Brico Dépôt** a baissé de 6,3 % (-6,8 % à surface comparable) à 1 005 millions de livres sterling, avec des tendances de ventes légèrement supérieures à Castorama. La performance des catégories outillage & quincaillerie, bâti & menuiserie, EPHC (électricité, plomberie, chauffage, climatisation), et salle de bain & rangement est supérieure à la moyenne de Brico Dépôt. Les ventes à surface comparable ont ralenti au T2, là encore en raison de l'impact de la météo sur les catégories saisonnières (-12,3 % au T2 contre -0,3 % au T1), mais ont légèrement progressé dans les catégories « cœur » et « projet ». Les ventes en ligne ont reculé de 9,0 % par rapport aux chiffres particulièrement élevés de l'exercice précédent (+20,2 % au S1 23/24). Le taux de pénétration des ventes en ligne est stable à 5 % (S1 23/24 : 5 %, S1 19/20 : 2 %). L'entreprise a continué à développer son offre à destination des professionnels, avec des comptoirs et des collègues dédiés ainsi qu'un nouveau programme de fidélité déployé dans tous les magasins en février, après des tests concluants. Brico Dépôt a ouvert un format compact supplémentaire au S1, et comptait 126 magasins en France au 31 juillet.