

jeudi 25 mars 2010

Kingfisher plc annonce un résultat ajusté avant impôts de 547 millions de £ (en hausse de près de 50%), une baisse de la dette nette de 75% à 250 millions de £ et la reprise de la croissance du dividende.

<u>Principaux chiffres consolidés</u>	2009/10	2008/09	Variation déclarée (en %)	Variation à taux de change constant (en %)	Variation à surface constante (en %)
Chiffre d'affaires	10 503 m£	10 026 m£	+4,8%	+1,1%	(1,5)%
Résultat opérationnel	664 m£	503 m£	+32,1%	+29,4%	
Résultat ajusté avant impôts	547 m£	368 m£	+48,6%		
Résultat de base par action ajusté	16,4 p	11,0 p	+49,1%		
Dividende intérimaire	1,925 p	1,925 p	Inchangé		
Dividende final	3,575 p	3,4 p	+5,1%		
Dividende de l'exercice	5,5 p	5,325 p	+3,3%		
Dette nette	250 m£	1 004 m£	(75,1)%	(75,2)%	

Remarque : Activités poursuivies uniquement. Le chiffre d'affaires des joint-ventures et des sociétés mises en équivalence n'est pas consolidé. Le résultat opérationnel s'entend avant charges centrales, intérêts, éléments exceptionnels, amortissement des écarts d'acquisition et la part du Groupe des intérêts et des impôts des sociétés mises en équivalence. Les chiffres ajustés s'entendent avant éléments exceptionnels, gains et pertes sur la conversion des soldes de prêts entre sociétés du Groupe, amortissement des écarts d'acquisition, impôts y afférents et impôts au titre de l'exercice précédent. Un rapprochement avec les chiffres statutaires figure dans les états financiers.

Faits marquants (à taux de change constant)

- Les initiatives de rationalisation mises en œuvre en interne ont dopé la croissance du résultat et la génération de trésorerie. Des progrès significatifs ont été réalisés dans la mise en œuvre de notre programme en sept points « Delivering Value », le retour sur investissements a progressé de 250 points de base.
- Le résultat opérationnel est en hausse de 29,4%, tiré par le dynamisme de nos trois principales divisions opérationnelles :
 - En France, le résultat a progressé de 3,7% à 322 millions de £ à la faveur d'une nouvelle amélioration des marges et des réductions de coûts.
 - Au Royaume-Uni et en Irlande, le résultat a augmenté de 64,5% à 217 millions de £. La marge opérationnelle de B&Q est passée de 2,8% à 4,9% sous l'effet de la croissance des ventes, des marges et des mesures de rationalisation des coûts. TradePoint s'étant avéré un succès, le déploiement à l'échelle nationale est en cours.
 - À l'international, le résultat affiche une progression de 77,8% à 125 millions de £. La croissance est restée vigoureuse en Pologne et en Turquie. En Russie, Espagne et Allemagne, l'activité a résisté. En Chine, le plan de repositionnement désormais sur les rails, et a permis de réduire les pertes sur ce marché de quasiment 50% sur l'exercice.
- Réduction de 75% de la dette nette déclarée. Une trésorerie disponible de 761 millions de £, dont environ 550 millions de £ consacrés au remboursement anticipé de prêts et d'emprunts obligataires.
- Une croissance du dividende final de +5%, soit la première hausse depuis 5 ans.
- Un portefeuille immobilier valorisé de manière indépendante à 3 milliards de £ (2008/09 : 3,2 milliards de £).

Résultats statutaires

	2009/10	2008/09	Variation déclarée
Résultat avant impôts	566 m£	90 m£	+528,9%
Résultat de l'exercice	385 m£	206 m£	+86,9%
Résultat de base par action – périmètre total	16,5 p	8,9 p	+85,4%

Remarque : Activités poursuivies uniquement. Les résultats statutaires s'entendent après gain/charge exceptionnelle nette d'impôts (2009/10 : gain de 10 millions de £ ; 2008/09 : charge de 88 millions de £)

Commentaire d'Ian Cheshire, directeur général du Groupe :

« Un an après l'entrée en fonction de la nouvelle équipe dirigeante, j'ai le plaisir d'annoncer une nette amélioration de la performance du groupe. La rentabilité, la génération de trésorerie et le retour sur investissement ont progressé au Royaume-Uni et en Irlande, en France, en Pologne, en Turquie et en Espagne. Fait encourageant, le plan de redressement mis en œuvre en Chine progresse comme prévu et a permis de nettement réduire les pertes sur ce marché.

Nous avons réalisé de solides performances dans un environnement commercial globalement déprimé. Les mesures de rationalisation nous ont permis d'augmenter notre marge brute, ainsi que de réduire nos coûts et notre fonds de roulement.

Nous avons également consolidé les fondations de notre croissance future en enrichissant notre gamme de produits via de nouvelles catégories, en ouvrant de nouveaux magasins et en coordonnant nos achats de façon à mieux centraliser l'approvisionnement. Nous avons réalisé des progrès significatifs dans le domaine de la responsabilité d'entreprise et les ventes de « produits verts » ont franchi pour la première fois le seuil de 1 milliard de £. Grâce à une approche rigoureuse en matière de rentabilité et de gestion de la structure financière, nous sommes désormais en mesure d'accroître les dépenses d'investissement afin d'accompagner notre croissance future.

S'agissant de l'avenir, nous restons prudents quant aux perspectives de la demande des ménages en Europe. Cela étant, nous disposons d'atouts solides - une équipe dirigeante chevronnée, une stratégie internationale couronnée de succès et une puissance d'achats - qui continueront de soutenir la croissance au travers des initiatives mises en œuvre au sein du Groupe. Prenant acte de l'amélioration de la rentabilité, de la génération de trésorerie et des perspectives de croissance, j'ai le plaisir d'annoncer une hausse du dividende final, la première depuis cinq ans. »

Programme de création de valeur « Delivering Value » - Progrès réalisés en 2009/10

Notre ambition est d'améliorer la valeur actionnariale de Kingfisher au travers de trois axes prioritaires: le Management, le Fonds de roulement et la Rentabilité.

Management

La nouvelle équipe dirigeante, composée du directeur général du Groupe et du directeur financier du Groupe ainsi que des trois directeurs généraux régionaux, est collectivement responsable de la performance globale du Groupe. Cette équipe fonctionne de manière satisfaisante et, grâce à cette nouvelle équipe, Kingfisher est désormais géré selon une approche plus intégrée et plus unifiée. À l'échelon suivant, l'équipe de direction a été encore étoffée par plusieurs nominations stratégiques. Les managers séniors et les directeurs des magasins au Royaume-Uni, en France et

en Pologne sont désormais eux aussi intéressés aux performances de Kingfisher dans le cadre du plan de rémunération en actions.

Fonds de roulement

D'excellents progrès ont été accomplis dans la réduction du fonds de roulement, notamment au Royaume-Uni et en France. Sur l'année, le fonds de roulement net a ainsi été réduit de plus de 300 millions de £, dont 234 millions de £ provenant de la diminution des stocks au niveau du Groupe (soit 15 jours de stocks de moins). Les budgets d'investissement ont été réduits en début d'exercice, en donnant la priorité aux investissements susceptibles de générer rapidement une rentabilité élevée. En outre, le Groupe a bénéficié en France d'un remboursement exceptionnel d'impôt de 169 millions d'euros*. Cette gestion rigoureuse du fonds de roulement a permis de réduire la dette financière nette (hors locations-financements capitalisées) de 75 % sur l'année, à 250 millions de £ en fin d'exercice.

Au regard de l'amélioration de la génération de trésorerie, de la solidité financière et des perspectives à long terme du Groupe, le budget des investissements bruts pour 2010/11 a été relevé aux alentours de 400 millions de £. La priorité continuera d'être accordée aux activités les plus rapidement rentables et offrant le meilleur potentiel de croissance.

**Le 7 septembre 2009, suite à une décision de justice favorable en France, le Groupe a reçu le remboursement d'un impôt exceptionnel de 138 millions d'euros payé par Kingfisher en 2003/04 au titre de la scission de Kesa Electricals ainsi qu'un autre remboursement d'un montant de 31 millions d'euros. Les autorités fiscales françaises ont entamé une procédure en appel contre cette décision de justice.*

Rentabilité

Le programme en sept étapes visant à améliorer le retour sur investissements « Delivering Value » progresse de manière satisfaisante. Ces initiatives contribuent directement à la performance commerciale tout en permettant au Groupe de mieux se positionner pour optimiser sa croissance future. La rentabilité globale du capital a progressé de 5,8 % à 8,3 % sur l'année. Les étapes réalisées en 2009/10 et les objectifs 2010/11 sont résumés ci-dessous :

1. Améliorer la rentabilité de B&Q au Royaume-Uni et en Irlande

Les mesures de rationalisation mises en œuvre en interne visant à restaurer la marge d'exploitation de B&Q à 7 % portent leurs fruits. Sur l'année, la marge d'exploitation a augmenté de 2,8 % à 4,9 %.

Réalisations 2009/10

- Magasins
 - Rénovation de 9 magasins grand format et de 8 magasins de format intermédiaire
 - 105 rénovations limitées aux espaces d'exposition
 - Augmentation de 1% environ de la surface commerciale
- Produits et services
 - Lancement à l'échelle nationale du service « Reserve and Collect » et 12 000 articles désormais livrables à domicile en 24 heures sur diy.com
 - Déploiement national des caisses en libre-service
 - Introduction d'une prime mensuelle récompensant les équipes en magasin

- 4 000 collaborateurs ont suivi la formation « Showroom Academy », 11 500 ont reçu des qualifications *National Vocational (NVQ)* ou *City & Guilds* pour le secteur de la distribution
- Marges et coûts
 - Fermeture d'un centre de distribution et réduction des écarts d'inventaire se traduisant par une augmentation de 50pb de la marge brute
 - Mise en service de 120 nouveaux camions à deux étages pour la distribution, avec le double avantage de réduire les coûts et les émissions de carbone
 - Suppression des articles « top stocks »*, réduction globale du stock de 90 millions de £
 - Coûts inchangés, en recul de 3 % avant versement de primes plus élevées au personnel

**Stocks conservés en magasins au-dessus des linéaires*

Objectifs 2010/11

- Magasins
 - Rénovation de 15 magasins grand format et de 15 magasins de format intermédiaire
 - Une centaine de rénovations limitées aux espaces d'exposition (à savoir espaces cuisines, salles de bain et chambres à coucher)
 - Pas d'augmentation de la surface commerciale
- Produits et services
 - En vue d'élargir l'offre commerciale de B&Q, plusieurs nouvelles catégories ou gammes élargies d'articles (gammes « éco » et gammes de rangement notamment) feront l'objet d'un test en magasin afin de déterminer leur potentiel de lancement national en 2011/12
 - Étendre le programme de formation NVQ ou City & Guild à 9 500 autres collaborateurs
- Marges et coûts
 - Augmentation de 20 % de l'approvisionnement direct

2. Exploiter les opportunités du marché professionnel au Royaume-Uni

Extension de l'offre Screwfix. Test concluant des comptoirs professionnels dans les magasins B&Q (« Trade Point »).

Réalisations 2009/10

- Ouverture de 9 nouveaux points de vente Screwfix
- Lancement de « Electricfix », un nouveau catalogue de ventes par correspondance géré par Screwfix et exclusivement réservé aux électriciens qualifiés (14 000 électriciens sur la liste de distribution)
- Test de points de vente Plumbfix (réservés aux plombiers qualifiés) et Electricfix dans 7 magasins Screwfix
- Test concluant de comptoirs professionnels « Trade Point » dans les magasins B&Q, réalisé dans 9 magasins grand format, en vue d'optimiser les synergies avec Screwfix

Objectifs 2010/11

- Déploiement national de « Trade Point » dans 118 magasins B&Q grand format
- Ouverture de 10 nouveaux points de vente Screwfix
- Création de comptoirs réservés aux plombiers et aux électriciens dans les 100 implantations actuelles de Screwfix

3. Développer l'ensemble de nos activités en France

Augmentation de 2% de la surface commerciale. Rentabilité soutenue par la rationalisation des achats et des coûts.

Réalisations 2009/10

- Nombre net d'ouvertures : 4, relocalisation d'un magasin et 5 magasins rénovés, pour une augmentation de 2 % de la surface commerciale
- Mise en place d'un programme de rationalisation des achats en vue de soutenir les marges
- Réduction des écarts d'inventaire, pour une amélioration de 10pb de la marge brute
- Réduction de 65 millions d'euros des charges opérationnelles, conformément à l'objectif

Objectifs 2010/11

- Nombre net d'ouvertures : 3, relocalisation d'un magasin et rénovation de 8 magasins, pour une augmentation de la surface commerciale de l'ordre de 2,5 %
- Extension du programme de rationalisation des achats
- Augmentation d'environ 30 % de l'approvisionnement direct
- Développement d'une marque « valeur » commune aux deux enseignes et achetée conjointement (« Premier Prix »)
- Accélération du lancement de nouveaux articles et des campagnes publicitaires dans les deux enseignes

4. Poursuivre la croissance en Europe de l'Est

Augmentation de 20 % de la surface commerciale sur l'exercice. Le chiffre d'affaires et les résultats continuent de progresser.

Réalisations 2009/10

- Ouverture de 15 magasins: 5 en Pologne, 5 en Turquie et 5 en Russie
- Hausse de 10,9 % du chiffre d'affaires total (en incluant 100% de la joint-venture en Turquie) à 1,6 milliard de £*

Objectifs 2010/11

- Ouverture de 15 magasins: 6 en Pologne, 5 en Turquie et 4 en Russie, pour une augmentation de la surface commerciale de l'ordre de 15 %

- Ouverture d'un nouveau centre logistique en Pologne au deuxième semestre (pour permettre un approvisionnement plus direct)
- Test d'un nouveau format réduit « city store » à Moscou (deuxième semestre)

* A taux de change constant aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice 2008/09

5. Remettre B&Q Chine dans la bonne direction

Le plan de redressement de l'activité de B&Q en Chine progresse conformément aux objectifs. Les pertes ont été réduites de près de moitié par rapport à l'exercice précédent et le flux de trésorerie disponible est positif cette année.

Réalisations 2009/10

- Réduction de 63 à 43 du nombre de magasins, réduction du format de 2 magasins et nouvelles réductions de format en cours
- Nouveau format de magasin testé à Shanghai étendu à 11 magasins supplémentaires
- Dans les magasins au nouveau format, les représentants des fournisseurs ont été remplacés dans la plupart des rayons par des collaborateurs B&Q formés en interne
- Lancement d'un nouveau service de rénovation de pièces et d'installation de produits spécifiques
- Progrès satisfaisants des mesures de réduction des coûts centraux, fermeture d'un bureau régional
- Réduction du fonds de roulement conforme à l'objectif, ce qui a permis à B&Q Chine de générer un flux de trésorerie positif sur l'exercice

Objectifs 2010/11

- Finalisation du plan de rationalisation des magasins (2 magasins concernés) et des réductions de format
- Poursuite des tests du nouveau format
- Poursuite des initiatives entamées en 2009 pour réduire l'implication des fournisseurs dans le choix des gammes et développer progressivement une offre construite autour des produits, plus conforme au modèle classique de la distribution. Cet objectif, dont la réalisation devrait prendre environ 2 ans, est essentiel pour créer une activité durablement rentable et à même d'exploiter les économies d'échelle
- Retour à un modèle économique rentable au deuxième semestre, en vue de sortir du rouge en 2011/12

6. Développer le sourcing Groupe

L'approvisionnement direct par l'intermédiaire du réseau Kingfisher Sourcing Office (KSO) a continué de progresser.

Réalisations 2009/10

- Volumes de livraison des approvisionnements directs effectués par l'intermédiaire du réseau mondial d'approvisionnement de Kingfisher en hausse de 14 %, à quelque 800 millions de dollars US

- Efforts en vue d'aligner les processus d'approvisionnement de B&Q Royaume-Uni et de Castorama France, afin d'augmenter à l'avenir le nombre de gammes communes aux deux enseignes (26 % de la gamme loisirs d'extérieur 2010/11 sera ainsi commune aux deux enseignes)

Objectifs 2010/11

- Accroître le volume d'approvisionnements directs de 26 %, à 1 milliard de dollars US
- Commencer à coordonner les calendriers de revue des gammes pour les principales catégories d'articles, afin d'encourager l'approvisionnement commun à l'échelle du Groupe

7. Réduire le fonds de roulement

Excellents progrès, réduction de plus de 300 millions de £ du fonds de roulement.

Réalisations 2009/10

- Réduction de 315 millions de £ du fonds de roulement, malgré l'incidence négative du raccourcissement des délais de paiement imposé par la législation française (loi « LME »)
- Réduction de 15 jours de la moyenne mobile annuelle du nombre de jours de stocks
- Rallongement de 25 jours des délais de paiement moyens des produits dont l'approvisionnement est direct

Objectifs 2010/11

- À surface constante, maintenir le fonds de roulement inchangé. Le fonds de roulement total pourrait toutefois augmenter, en raison de l'impact pénalisant des délais de paiement imposés par la loi LME en France et des investissements nécessaires dans les nouveaux magasins.
- Rallonger de 5 jours supplémentaires les délais de paiement moyens des produits dont l'approvisionnement est direct

Revue opérationnelle - FRANCE

CA (millions de £)	2009/10	2008/09	Variation déclarée (en %)	Variation à taux de change constant (en %)	Variation à surface constante (en %)
France	4 242	3 888	9,1%	(0,6)%	(3,4)%

Résultat opérationnel (millions de £)	2009/10	2008/09	Variation déclarée (en%)	Variation à taux de change constant (en %)
France	322	283	13,9%	3,7%

Les chiffres de la France comprennent Castorama et Brico Dépôt.

Tous les chiffres indiqués ci-dessous sont exprimés à taux de change constant.

Kingfisher France

Dans un environnement commercial déprimé, le chiffre d'affaires total de Kingfisher France a atteint 4,2 milliards de £ (-3,4% à surface constante, -3% à surface comparable). Selon les statistiques de la Banque de France*, les ventes à surface comparable du secteur d'activité ont reculé de 3%. Au total, quatre magasins ont été inaugurés, un a été relocalisé et cinq ont été rénovés, ce qui s'est traduit par une augmentation d'environ 2% de la surface commerciale.

** Les statistiques de la Banque de France incluent les déménagements de magasins et les extensions de surface commerciale*

La marge opérationnelle s'est stabilisée. Les marges brutes sont restées globalement inchangées, la pénétration croissante des marques propres dans le total des ventes et l'optimisation des achats ayant compensé l'effet du renforcement de l'activité promotionnelle dans les deux enseignes. La marge opérationnelle a bénéficié des mesures destinées à optimiser les coûts variables des magasins et à réduire les charges d'un montant conforme à l'objectif de 65 millions d'euros en année pleine.

Le chiffre d'affaires de **Castorama** s'est globalement stabilisé à 2,2 milliards de £ (-1,7% à surface constante, -0,9% à surface comparable) grâce au programme de modernisation. Les magasins au nouveau format, soit actuellement 57% de la surface commerciale totale, continuent de générer des performances nettement plus élevées que les autres points de vente.

Les articles saisonniers (+1% à surface constante) ont bénéficié de la météo et du lancement d'un nouveau catalogue. Les ventes d'articles non saisonniers ont reculé de 2% environ dans la plupart des catégories. Toutefois, les produits permettant d'économiser l'énergie, qui représentent 11% environ du chiffre d'affaires, et les nouvelles gammes ont tiré leur épingle du jeu.

Des progrès significatifs en matière de fonds de roulement se sont poursuivis à un rythme soutenu tout au long de l'exercice. Le nombre moyen de jours de stocks a ainsi diminué de 16 en rythme annuel, grâce à des rationalisations au niveau du parc de magasins et de la chaîne d'approvisionnement.

Le chiffre d'affaires total de **Brico Dépôt**, qui cible plus particulièrement une clientèle professionnelle, a reculé de 1,2% à 2 milliards de £ (-5,4% à surface constante). Avec un marché en baisse de 11%* sur l'exercice, la demande professionnelle reste affectée par le ralentissement des mises en chantier de logements (en recul de 17%) et des permis de bâtir pour les grands projets (en baisse de 18%). Plusieurs initiatives ont permis des améliorations satisfaisantes, notamment l'actualisation des catalogues, le lancement de nouvelles gammes (par exemple cuisines et salles de bain, où les ventes ont progressé de 5% et 7% respectivement à surface constante) et le déploiement des opérations « arrivages » (promotions ponctuelles sur certains articles).

**Marché de la construction privée en baisse de 11% (janv.-déc. 2009) selon UNIBAL*

Revue opérationnelle – ROYAUME-UNI ET IRLANDE

CA (millions de £)	2009/10	2008/09	Variation (déclarée) en %	Variation (à taux de change constant) en %	Variation à surface constante en %
Royaume-Uni et Irlande	4 442	4 379	1,4 %	1,2 %	(0,1) %

Résultat opérationnel (millions de £)	2009/10	2008/09	Variation (déclarée) en %	Variation (à taux de change constant) en %
Royaume-Uni et Irlande	217	132	64,8 %	64,5 %

Les chiffres du Royaume-Uni et de l'Irlande comprennent B&Q au Royaume-Uni et en Irlande et Screwfix. Les chiffres de l'exercice précédent incluent l'essai pilote Trade Depot, aujourd'hui terminé, et ont été retraités pour inclure l'Irlande.

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

Kingfisher Royaume-Uni et Irlande

Le chiffre d'affaires total de Kingfisher Royaume-Uni et Irlande a progressé de 1,2 % à 4,4 milliards de £ (-0,1 % à surface constante) et le résultat opérationnel a augmenté de 64,5 %, porté par le dynamisme des ventes, l'amélioration de la marge brute et de nouvelles mesures de réduction des coûts. Profitant d'une météo printanière précoce ainsi que du regain d'intérêt des consommateurs pour les produits de bricolage et d'amélioration de l'habitat, le marché de l'amélioration de l'habitat* a relativement bien résisté à la récession, puisqu'il n'a baissé que de 0,3 % environ. En revanche, le segment professionnel et le marché irlandais ont été confrontés à des conditions difficiles tout au long de l'exercice. Les enseignes britanniques de Kingfisher ont globalement gagné des parts de marché.

** Les statistiques de marché proviennent de GfK et regroupent les principales sociétés britanniques de distribution dans le secteur des produits et des services d'amélioration de l'habitat (nouvelles surfaces de vente incluses). Toutefois, ces données excluent les distributeurs non cotés tels qu'IKEA et les petits commerces indépendants.*

Le chiffre d'affaires total déclaré de **B&Q Royaume-Uni et Irlande** a progressé de 2,6 % (+1,3 % à surface constante) à 4,0 milliards de £. La météo favorable a dopé les ventes d'articles de plein air (+6 % environ). En dépit de l'atonie des dépenses de consommation pour les projets onéreux, le chiffre d'affaires des segments cuisines, salles de bain et chambres à coucher a progressé d'environ 7 %, grâce à un merchandising plus séduisant, au lancement de nouvelles gammes et à la disparition d'un concurrent, ce qui nous a permis de gagner des parts de marché. Les ventes de produits de bricolage et de décoration ont relativement bien résisté (-2% environ), le recul du nombre de déménagements ayant été compensé par l'intérêt croissant des consommateurs pour le bricolage et les rénovations à bas prix.

Le résultat opérationnel ressort à 195 millions de £, en hausse de 79,4 %. La marge brute a augmenté pour la deuxième année consécutive, de 110 points de base cette année (+60 points de base en 2008/09), malgré les charges relatives à la liquidation du stock d'articles « top stocks »* dans l'ensemble des magasins au troisième trimestre. Les marges brutes ont en effet bénéficié de la réduction des démarques, de l'accroissement des ventes d'articles à plus forte marge, de la réduction des écarts d'inventaire et de l'optimisation des coûts le long de la chaîne d'approvisionnement. La gestion rigoureuse des coûts opérationnels a également permis de maintenir les charges inchangées par rapport à l'exercice précédent, malgré l'inflation des coûts de 1 %, l'augmentation de 1 % de la surface commerciale et l'accroissement des primes versées au personnel.

Après le succès l'an dernier des rénovations pilotes à moindre coût de magasins grand format (environ 1 million de £ par magasin contre 2,5 millions de £ pour une rénovation standard), neuf autres magasins ont été rénovés selon ce schéma en 2009/10 ainsi que 8 magasins de format intermédiaire. En outre, 80 magasins ont fait l'objet d'une rénovation partielle, limitée aux principaux espaces d'exposition (cuisines, salles de bain et chambres à coucher). B&Q Royaume-Uni et Irlande compte actuellement 119 magasins grand format (dont 66 au nouveau format) et 211 magasins de format intermédiaire (dont 185 ont été rénovés).

**Stocks conservés en magasins au-dessus des linéaires*

Segment professionnel

Screwfix a limité l'impact d'une conjoncture difficile sur le marché professionnel. Son chiffre d'affaires total a cédé 4,3 % à 471 millions de £, contre une baisse d'environ 15 % du marché professionnel total* selon nos estimations. Ce gain de parts de marché s'explique notamment par la poursuite du déploiement de points de vente et le lancement de nouveaux catalogues de « Plumbfix » et « Electricfix » destinés à la clientèle professionnelle. Neuf points de vente ont été inaugurés cette année, ce qui porte leur total à 147. Les points de vente physiques réalisent désormais près de 60 % du chiffre d'affaires total. Le résultat opérationnel ressort à 22 millions de £, soit une baisse de 8 millions de £ imputable au recul du chiffre d'affaires et aux investissements liés aux nouveaux points de vente.

En 2009/10, B&Q a testé avec succès des comptoirs « **TradePoint** » réservés au segment professionnel. Cette nouvelle formule associe les avantages de B&Q (amplitude des horaires d'ouverture, situation géographique, gammes construction, espaces exposition et autres produits destinés aux particuliers) au choix des gammes et à l'expertise logistique de Screwfix pour offrir à ces clients des gammes élargies et des prix adaptés qui leur sont exclusivement réservés. Cette offre, sans équivalent au Royaume-Uni, devrait doper la part de marché encore faible de Kingfisher sur le segment professionnel.

Les comptoirs TradePoint occupent une surface dédiée d'environ 370 mètres carrés dans les magasins B&Q, avec des entrées, des sorties et des caisses séparées, un responsable et une équipe de huit personnes pour répondre aux besoins des professionnels. L'accès à ces comptoirs est réservé aux membres TradePoint dont le statut professionnel a été dûment vérifié. Les clients effectuent leur choix dans un catalogue comptant 12 000 articles spécialisés destinés à la clientèle professionnelle et passent leur commande au comptoir. Pour les 8 000 articles en stock, le personnel TradePoint récupère ces articles en sept minutes maximum dans un entrepôt d'environ 280 mètres carrés situé à l'arrière du comptoir. Les articles qui ne sont pas en stock sont disponibles le jour suivant. Les clients professionnels peuvent également effectuer des achats dans le reste du magasin B&Q et bénéficient d'un prix catalogue exclusif sur une large gamme de produits B&Q.

TradePoint occupe l'espace libéré dans le cadre des efforts de B&Q pour réduire la surface commerciale consacrée aux gammes actuelles. Dans les magasins tests, la moitié environ des clients de TradePoint n'étaient pas auparavant clients de B&Q, l'utilisation de l'espace est optimisée et les marges brutes sont plus élevées que dans l'offre commerciale actuelle. Après déduction des charges salariales, des coûts de production du catalogue et des frais de marketing, ce format génère une rentabilité attractive. L'investissement initial devrait être rentabilisé en deux ans.

La couverture au niveau national des 118 magasins B&Q grand format est prévue d'ici la fin de l'été 2010. Elle devrait mobiliser un investissement de l'ordre de 26 millions de £ et un fonds de roulement net d'environ 4 millions de £. L'impact du déploiement devrait être sans incidence sur le résultat 2010/11.

**Sur la base des statistiques de la Builders' Merchants Federation pour la période de 12 mois clôturée en janvier 2010*

Revue opérationnelle - INTERNATIONAL

CA (millions de £)	2009/10	2008/09	Variation (déclarée) en %	Variation (à taux de change constant) en %	Variation à surface constante en %
International	1 819	1 759	3,5 %	5,1 %	(0,2) %

Résultat opérationnel (millions de £)	2009/10	2008/09	Variation (déclarée) en %	Variation (à taux de change constant) en %
International	125	88	41,7 %	77,8 %

L'international comprend la Pologne, la Chine, l'Espagne, la Russie, la joint-venture en Turquie et Hornbach en Allemagne. Activités poursuivies uniquement. Le chiffre d'affaires des joint-ventures et des sociétés mises en équivalence n'est pas consolidé. Les chiffres de l'exercice précédent ont été retraités pour exclure l'Irlande. Tous les commentaires concernant l'activité ci-dessous s'entendent à taux de change constant.

Le chiffre d'affaires à l'international a progressé de 5,1 % à 1,8 milliard de £ (globalement inchangé à surface constante). Le résultat opérationnel a augmenté de

77,8 % à 125 millions de £, reflétant le dynamisme de l'activité en Pologne et la diminution des pertes en Chine.

En 2009/10, 16 magasins ont été inaugurés, dont cinq en Pologne, cinq en Turquie, cinq en Russie et un en Espagne, pour une augmentation d'environ 18 % de la surface commerciale. Il est prévu d'ouvrir 16 magasins supplémentaires en 2010/11, dont six en Pologne, cinq en Turquie, quatre en Russie et un en Espagne.

Concernant l'**Europe de l'Est**, en **Pologne** le chiffre d'affaires a progressé de 8,0 % à 1,0 milliard de £ (+0,3 % à surface constante malgré une hausse de 9,8 % l'an dernier). Cette hausse est imputable au dynamisme des ventes dans la décoration et au succès du nouveau catalogue jardinage. Le résultat opérationnel a augmenté de 10,7 % à 125 millions de £, avec une marge brute en légère progression grâce aux ventes de produits à plus forte marge et à la rationalisation des achats. Grâce à une gestion rigoureuse des coûts, les charges ont progressé moins rapidement que le chiffre d'affaires. La **Russie** a réalisé des performances encourageantes, avec un chiffre d'affaires en hausse de 18,6 % à 163 millions de £ et des magasins rentables. En **Turquie**, le résultat opérationnel de Koçtaş (joint-venture dont Kingfisher détient 50%) a progressé de près de 40 % grâce à une gestion rigoureuse des coûts.

Ailleurs, l'**Espagne** a enregistré son premier résultat opérationnel positif et affiche un chiffre d'affaires en hausse de 28,2 % à 200 millions de £, surperformant ainsi nettement le marché. **Hornbach**, dont Kingfisher détient 21%, a contribué au résultat opérationnel à hauteur de 31 millions de £ (2008/09 : 29 millions de £).

Le chiffre d'affaires de **B&Q Chine** a reculé de 11,1 % à 444 millions de £, une diminution qui s'explique essentiellement par la baisse du nombre net de magasins (20 unités de moins par rapport à l'an dernier). Le redressement du marché du logement dans le courant de l'exercice a soutenu la demande. À surface constante, le chiffre d'affaires a reculé de 3,3 % (2008/09 : -27,9 %). La perte ressort à 34 millions de £, soit une réduction de près de moitié par rapport à l'exercice précédent. Le plan de redressement annoncé l'an dernier progresse donc de manière satisfaisante.

Revue financière

Synthèse

Le tableau ci-dessous présente la synthèse du résultat et du résultat de base par action y compris tous les éléments exceptionnels pour l'exercice clos le 30 janvier 2010.

	2009/10	2008/09	Augmentation
Résultat de l'exercice	385 m£	206 m£	86,9%
Résultat de base par action – périmètre total	16,5p	8,9p	85,4%

Le tableau ci-dessous présente la synthèse du résultat déclaré des activités poursuivies pour l'exercice clos le 30 janvier 2010.

	2009/10 m£	2008/09 m£	Augmentation
Chiffre d'affaires	10 503	10 026	4,8%
Résultat avant impôts ajusté	547	368	48,6%
Résultat de base par action ajusté	16,4p	11,0p	49,1%
Dividende	5,500p	5,325p	3,3%

Rapprochement du résultat statutaire et du résultat ajusté :

	2009/10 m£	2008/09 m£	Augmentation
Résultat avant impôts	566	90	528,9%
Éléments exceptionnels avant impôts	(17)	273	
Résultat avant éléments exceptionnels et impôts	549	363	51,2%
Ajustement de la conversion des soldes de prêts entre sociétés du Groupe	(2)	5	
Résultat avant impôts ajusté	547	368	48,6%

Vue d'ensemble

Le **chiffre d'affaires** total des activités poursuivies a augmenté de 4,8% à 10,5 milliards de £ sur la base des chiffres déclarés, et de 1,1% à taux de change constant. L'augmentation nette du nombre de magasins durant l'exercice ressort à trois, portant ainsi le nombre total de points de vente à 805 (hors joint-venture en Turquie). Ces chiffres tiennent compte des 20 réaménagements (chiffre net) effectués en Chine et des cinq portant sur des magasins Trade Depot. À surface constante, le chiffre d'affaires du Groupe a diminué de 1,5%.

Le **résultat d'exploitation** a progressé de 32,1% à 664 millions de £ hors éléments exceptionnels, et de 74,6% à 681 millions de £ après éléments exceptionnels. Le résultat de l'exercice 2009/10 inclut une plus-value exceptionnelle de 17 millions de £ réalisée sur la cession d'immeubles.

La charge nette d'**intérêt** de l'exercice s'établit à 57 millions de £, une diminution de 26 millions de £ par rapport à l'exercice précédent. La dette nette moyenne et les taux d'intérêt ayant baissé, les coûts financiers nets ont diminué de 37 millions de £. Cette baisse a été partiellement compensée par une augmentation de 11 millions de £ de la charge comptabilisée au titre du fonds de pension à prestations définies, dont le déficit s'est creusé.

Le **résultat avant impôts** a augmenté de 476 millions de £ à 566 millions de £ en raison du regain d'activité intervenu durant l'exercice et de charges exceptionnelles nettement moins

élevées que l'an dernier. Si on exclut l'impact des éléments exceptionnels et des gains et pertes sur la conversion des soldes de prêts entre sociétés du Groupe, le **résultat avant impôts ajusté** a augmenté de 48,6%, à 547 millions de £.

Le **résultat de l'exercice**, qui tient compte des activités cédées en 2008/09 – c'est-à-dire de la cession de Castorama Italie – a augmenté de 86,9%, à 385 millions de £. Le **résultat de base par action** du Groupe de l'exercice 2009/10 ressort ainsi à 16,5p, une progression de 7,6p (85,4%) par rapport à l'exercice précédent.

Intérêts

Comme nous le précisons ci-dessus, les intérêts nets ont diminué de 26 millions de £. Ils se ventilent de la façon suivante :

	2009/10 m£	2008/09 m£
Sortie de trésorerie		
Intérêts sur dette nette	(54)	(91)
Sans sortie de trésorerie		
Intérêts (Charge)/Produit sur le fonds de pension à prestations définies	(4)	13
Ajustement de la conversion des soldes de prêts entre sociétés du Groupe	2	(5)
Autres	(1)	-
Intérêts nets statutaires	(57)	(83)

Imposition

Le taux d'imposition effectif appliqué au résultat avant éléments exceptionnels, ajustement des impôts de l'exercice précédent et ajustement de la variation du taux d'imposition ressort à 30% (2008/09 : 31%). Le taux d'imposition global s'établit à 32% (2008/09 : 98%). Lors de l'exercice précédent, le taux d'imposition global non ajusté avait été biaisé par l'abattement limité appliqué à la charge exceptionnelle.

Calcul du taux d'imposition effectif 2009/10	Résultat m£	Impôt m£	Taux effectif
Résultat avant impôts et impôts sur celui-ci	566	181	32%
Moins résultat exceptionnel et impôts sur celui-ci	(17)	(7)	
Moins ajustement de l'exercice précédent		(7)	
Total	549	167	30%

Le taux d'imposition effectif est fonction des différents taux d'imposition et des résultats générés dans les pays où le Groupe est présent. Nous continuerons de gérer notre fiscalité de manière efficace et d'adopter une approche prudente pour minimiser les charges fiscales imprévues, mais la dégradation des finances publiques pourrait inciter les gouvernements à alourdir progressivement la fiscalité des entreprises multinationales.

Les taux d'imposition pour l'exercice écoulé et les taux prévus pour le prochain exercice sont les suivants :

Juridiction	Taux d'imposition statutaire 2010/11	Taux d'imposition statutaire 2009/10
Royaume-Uni	28%	28%
France	34,43%	34,43%
Pologne	19%	19%
Autres pays européens	0% - 34%	0% - 34%
Asie	16,5% - 25%	16,5% - 25%

Impôts remboursés par l'administration fiscale française

Le 7 septembre 2009, suite à une décision de justice favorable en France, le Groupe a obtenu le remboursement d'un impôt exceptionnel de 138 millions d'euros payé par Kingfisher en 2003/04 au titre de la scission de Kesa Electricals, ainsi que le remboursement de 31 millions d'euros supplémentaires. L'administration fiscale française ayant fait appel de cette décision, le Groupe n'a pas comptabilisé ces 169 millions d'euros au titre de l'exercice.

Gestion des risques fiscaux

Kingfisher s'efforce de gérer sa fiscalité de façon efficace, et cherche à accroître la valeur pour l'actionnaire tout en gardant à l'esprit les risques fiscaux encourus. Toute modification de la législation, toute différence d'interprétation de la loi, toute évolution des taux d'imposition et tout manquement à la législation fiscale et aux procédures afférentes constituent des sources de risque fiscal. Le Groupe gère et contrôle ces risques avec l'appui des directions locales, du service fiscalité du Groupe et d'experts de renom. En cas de litige avec les autorités fiscales, le Groupe s'efforce de traiter les questions litigieuses promptement, en faisant preuve de professionnalisme, de transparence et de bonne volonté.

Éléments exceptionnels

	2009/10 m£ (Charge)/Produit	2008/09 m£ (Charge)/Produit
Plus-value sur cessions immobilières	17	13
Restructuration des activités en Chine	-	(107)
Restructuration des activités au Royaume-Uni	-	(19)
Provision pour dépréciation sur Hornbach	-	(36)
Amortissement des écarts d'acquisition	-	(124)
Plus-value après impôts sur la cession des activités en Italie	-	178
	17	(95)
Impôts sur éléments exceptionnels	(7)	7
Éléments exceptionnels nets	10	(88)

Le Groupe a comptabilisé un produit exceptionnel après impôts de 10 millions de £ (contre une charge exceptionnelle nette de 88 millions de £ en 2008/09), correspondant à une plus-value brute de 17 millions de £ sur cessions immobilières (en 2008/09, les cessions immobilières avaient permis au Groupe de dégager une plus-value avant impôts de 13 millions de £).

En 2008/09, le Groupe a enregistré une charge exceptionnelle de 107 millions de £ relative au plan de redressement de B&Q en Chine et une charge exceptionnelle de 19 millions de £ relative à la fermeture de Trade Depot au Royaume-Uni. La mise en œuvre de ces deux plans est bien avancée.

Résultat par action

Le résultat total par action a augmenté de 85,4% à 16,5p (2008/09 : 8,9p).

Le résultat total par action hors activités cédées ressort à 16,5p en 2009/10, contre 0,2p en 2008/09. Cette amélioration reflète de meilleures performances ainsi que la diminution des charges exceptionnelles. Si on exclut l'impact des éléments exceptionnels et des gains et pertes sur la conversion des soldes de prêts entre sociétés du Groupe, le résultat de base par action ajusté a augmenté de 49,1%, à 16,4p.

	2009/10	2008/09
Résultat de base par action	16,5p	0,2p
Eléments exceptionnels	(0,7)p	11,7p
Ajustement de la conversion des soldes de prêts entre sociétés du Groupe (net d'impôts)	(0,1)p	0,1p
Impact des éléments de l'exercice précédent et des éléments exceptionnels sur l'impôt	0,7p	(1,0)p
Résultat de base par action ajusté	16,4p	11,0p

Dividende

Prenant acte de l'amélioration du résultat d'exploitation intervenue en 2009/10 et des progrès significatifs réalisés dans la mise en œuvre du programme en sept étapes « Delivering Value », le Conseil d'administration juge approprié d'accroître le dividende final. Il a proposé de porter ce dividende à 3,575p par action, une hausse de 5,1% par rapport à l'exercice précédent. Le dividende de l'exercice s'établit ainsi à 5,5p par action et est couvert 3 fois par le résultat ajusté (contre 2,1 fois en 2008/09).

Le dividende final pour l'exercice clos le 30 janvier 2010 sera payé le 18 juin 2010 aux actionnaires inscrits au registre à la fermeture des bureaux le 7 mai 2010, sous réserve de l'accord de l'Assemblée générale annuelle des actionnaires qui se réunira le 17 juin 2010. Les actionnaires qui le souhaitent pourront réinvestir leur dividende en actions de Kingfisher plc par le biais d'un programme DRIP (*Dividend reinvestment plan*).

La date de détachement du dividende est fixée au 5 mai 2010. Les actionnaires optant pour le réinvestissement devront avoir notifié leur décision au plus tard le 27 mai 2010.

Il est proposé qu'à l'avenir le dividende intérimaire soit automatiquement fixé à 35% du dividende final de l'exercice précédent. Le dividende intérimaire qui serait payé en novembre 2010 s'élèverait ainsi à 1,925p par action. Le montant du dividende final continuera d'être annoncé en mars de chaque année, au moment de la communication des résultats de l'exercice.

Rentabilité des capitaux (ROC)

Le Groupe mesure la rentabilité de ses capitaux de deux façons.

Le premier ratio (« Standard Return on Capital ») mesure la rentabilité à l'échelle du Groupe. Ce ratio intègre les loyers et tient compte des écarts d'acquisition.

Nous communiquons également un chiffre retraité des loyers.

Le second ratio (« Lease Adjusted ROC excluding Goodwill ») permet de suivre la performance au niveau de chaque division.

« Standard Return on Capital »

	2009/10	2008/09	Augmentation (diminution)	/
Rentabilité des capitaux (ROC)	8,3%	5,8%		2,5%pps

Au numérateur du ratio « Standard ROC » figure le résultat d'exploitation après impôts, minoré des charges centrales et hors éléments exceptionnels, autres que les plus-values immobilières réalisées. Le dénominateur correspond à la moyenne des capitaux investis (actif net moins dette nette et éléments au titre des pensions y compris les impôts différés y afférents). Le ROC et les capitaux investis ont été retraités pour exclure Castorama Italie et permettre ainsi d'établir une comparaison entre l'exercice 2008/10 et l'exercice 2009/10.

Le résultat d'exploitation et la rentabilité des actifs ayant augmenté, le « Standard ROC » a progressé de 5,8% en 2008/09 (après retraitement) à 8,3% en 2009/10. À titre de comparaison, le coût moyen pondéré du capital du Groupe ressort à 7,8%.

Le ROC retraité des loyers est calculé de la même façon, à ceci près que le résultat exclut les charges au titre des locations immobilières et que les capitaux investis sont retraités des charges au titre des locations immobilières capitalisées au taux de rendement immobilier à long terme. Le ROC retraité des loyers a progressé de 5,6% en 2008/09 (après retraitement) à 6,8% en 2009/10.

ROC retraité des loyers hors écarts d'acquisition et plus-values immobilières

Le tableau ci-dessous indique la répartition par zone géographique du ROC de base de Kingfisher. Le résultat est retraité des charges au titre des locations immobilières et exclut les plus-values immobilières. Le calcul des capitaux investis exclut les écarts d'acquisition mais tient compte des locations immobilières capitalisées. Les chiffres 2008/09 excluent Castorama Italie. L'Irlande, qui faisait auparavant partie des autres marchés à l'international, appartient désormais à la zone géographique Royaume-Uni et Irlande. Les autres marchés à l'international incluent la part du Groupe dans le résultat avant impôt et les capitaux investis des joint-ventures et sociétés mises en équivalence :

	Chiffre d'affaires Md£	Proportion du CA du Groupe en %	Capitaux investis (CI) Md£ (1)	Proportion des CI du Groupe en %	Rentabilité en % (ROC)	
					2009/10	2008/09
Royaume-Uni & Irlande	4,4	42%	5,7	63%	6,4%	5,4%
France	4,3	41%	2,0	22%	12,4%	11,9%
Autres marchés à l'international	1,8	17%	1,4	15%	9,5%	7,7%

(1) Hors écarts d'acquisition de 2,4 milliards de £.

Flux de trésorerie disponible

Le tableau ci-dessous présente les flux de trésorerie et l'état de variation de la dette nette :

	2009/10	2008/09
	m£	m£
Résultat d'exploitation (hors éléments exceptionnels)	606	446
Autres éléments sans incidence sur la trésorerie ¹	319	310
Variation du fonds de roulement (hors éléments exceptionnels)	315	180
Pensions et provisions (avant éléments exceptionnels)	(68)	(50)
Flux de trésorerie d'exploitation	1 172	886
Intérêts versés ²	(63)	(94)
Impôts ²	(151)	(77)
Investissements nets	(197)	(328)
Flux de trésorerie disponible	761	387
Dividendes versés	(125)	(125)
Remboursement d'impôt en France	148	-
Activités non poursuivies	-	546
Autres ³	(44)	(23)
Variation de la dette nette	740	785

¹ Inclut les provisions pour amortissements et dépréciations, les charges afférentes aux plans de rémunération en actions, le coût des retraites, la part du résultat après impôt des joint-ventures et sociétés mises en équivalence, et les plus/moins values sur les cessions de magasins.

² Hors remboursement d'impôt en France - 120 millions de £ au titre de l'impôt et 28 millions de £ de remboursement supplémentaire.

³ Inclut les éléments exceptionnels (sauf cessions immobilières), les dividendes reçus des joint-ventures et sociétés mises en équivalence, les rachats d'actions du Groupe et de minoritaires.

Le Groupe a dépassé son objectif de réduction de la dette nette, qui ressort à 250 millions de £ en fin d'exercice (2008/09 : 1 004 millions de £). A taux de change constant, la dette nette a ainsi reculé de 1,45 milliard de £ en deux ans (elle s'établissait à 1,7 milliard de £ à la fin de l'exercice 2007/08).

Le Groupe a généré un flux de trésorerie disponible de 761 millions de £ au cours de l'exercice, soit 374 millions de £ de plus que l'année précédente. Cette amélioration résulte essentiellement de l'augmentation du résultat de l'exercice, de la réduction du fonds de roulement et de la diminution des dépenses d'investissement.

La réduction du fonds de roulement découle notamment d'une gestion rigoureuse des stocks, qui ont diminué de 234 millions de £. Le nombre de jours de stocks est ainsi passé de 107 l'an dernier à 92 (moyenne mobile). À 197 millions de £, le montant net des investissements a diminué.

Grâce à une gestion rigoureuse du fonds de roulement depuis deux ans, le Groupe a pu rembourser 554 millions de £ de dette brute en rachetant une part significative de ses obligations en euros d'échéance 2010 et 2012. Le Groupe a également annulé par anticipation 275 millions de £ de lignes bancaires non utilisées, qui arrivaient à échéance en 2010. Ces mesures permettront d'économiser quelque 10 millions de £ d'intérêts et de commissions. Au cours de l'exercice 2010/11, le Groupe devra rembourser deux émissions obligataires d'une valeur nominale totale de 370 millions de £, qui arrivent à échéance. La gestion de la trésorerie restera l'une des priorités

du Groupe, qui entend néanmoins soutenir sa croissance en augmentant ses investissements lorsque la rentabilité est suffisamment attractive.

Investissements

À 256 millions de £, les investissements bruts dans les activités poursuivies ont diminué de 34% au cours de l'exercice. Sur ce total, 102 millions de £ ont été consacrés à des acquisitions immobilières (2008/09 : 174 millions de £) et 154 millions de £ à des agencements, installations et biens incorporels (2008/09 : 216 millions de £). Au cours de l'exercice, le produit total des cessions a représenté 59 millions de £ (2008/09 : 62 millions de £).

Comme expliqué l'an dernier, les investissements du Groupe s'inscrivent dans le cadre d'un processus rigoureux d'affectation des capitaux et d'autorisation :

- Un processus de planification stratégique annuel (servant de base à l'établissement du budget de l'année suivante) s'appuyant sur des plans triennaux détaillés pour toutes les activités. Ce processus dicte l'allocation stratégique des capitaux et les décisions correspondantes sont examinées par le Conseil d'administration deux fois par an.
- Un processus d'approbation soumis au comité d'investissement, dirigé par le directeur général du Groupe et incluant le directeur financier du Groupe, le directeur immobilier du Groupe et les trois directeurs généraux régionaux. Ce comité examine tous les projets d'un montant compris entre 0,75 million de £ et 15,0 millions de £ (y compris la valeur capitalisée des engagements locatifs).
- Les projets supérieurs à ce montant sont approuvés par le Conseil d'administration, qui est par ailleurs informé de tous les projets dont la valeur est supérieure à 0,75 millions de £.
- Les investissements doivent remplir certains critères et respecter des seuils de rentabilité rigoureux, en termes de taux de rentabilité interne (TRI) ou de retour sur investissement.
- Chaque année, tous les projets d'une valeur dépassant 0,75 million de £ menés à bien au cours des 4 années précédentes font l'objet d'une évaluation complète de performance, assortie d'une évaluation de la performance récente des autres magasins existants ; les conclusions de cette évaluation, communiquées au Conseil de la distribution ainsi qu'au Conseil d'administration, sont prises en compte dans le cadre de la stratégie de développement régional et du Groupe et serviront à jeter les bases d'éventuels projets similaires.

Gestion du risque de liquidité et financement

Le Groupe affiche désormais un faible niveau de dette nette. Si l'on réintègre les engagements au titre des locations immobilières capitalisées qui ne figurent pas au bilan conformément aux normes comptables, l'endettement total est estimé à 50%. Ce niveau confère au Groupe une marge de manœuvre financière satisfaisante tout en lui permettant d'optimiser son coût du capital.

Kingfisher a pour objectif de maintenir sa dette nette à un niveau peu élevé et d'améliorer ses ratios de crédit de manière à ce que sa qualité de signature se maintienne solidement dans la catégorie *investment grade*.

Kingfisher revoit régulièrement les montants de liquidités et de crédits nécessaires au financement de ses activités. Ceci suppose de préparer une estimation prudente des flux de trésorerie pour les trois années à venir, de définir le montant des lignes de crédit destinées au financement de l'activité, de planifier le remboursement de la dette jusqu'à l'échéance et de déterminer la marge de manœuvre nécessaire pour faire face aux imprévus.

En fin d'exercice, le montant disponible des lignes de crédit du Groupe était de 500 millions de £. Ces lignes arrivent à échéance en août 2012.

Kingfisher confie son excédent de trésorerie à un certain nombre de banques bien notées et à des fonds monétaires notés AAA (soit la note maximale) qui offrent une liquidité quotidienne. Le Conseil d'administration convient d'une limite de crédit pour chaque banque ou fonds, couvrant la valeur totale des dépôts et une partie de la valeur des produits dérivés. La répartition des investissements et des produits dérivés sur plusieurs contreparties permet de réduire encore le risque de crédit. En fin d'exercice, le montant des dépôts bancaires et des sommes investies dans des fonds monétaires dépassait le milliard de £. Le placement le plus élevé était de 101 millions de £, une somme confiée à un fonds monétaire.

Comme indiqué précédemment, le Groupe doit faire face cette année à une première échéance financière importante, avec le remboursement de 370 millions de £ de dette obligataire. En mars, le Groupe a remboursé 85 millions de £, correspondant à l'encours en fin d'exercice d'une émission obligataire de 150 millions de £, qui avait fait l'objet de rachats partiels. 285 millions de £ d'une émission obligataire de 500 millions d'euros arrivent à échéance en octobre et seront remboursés sur l'excédent de trésorerie.

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

Les conditions de la convention du placement obligataire privé aux Etats-Unis et des facilités bancaires obtenues imposent seulement au Groupe de maintenir un ratio résultat d'exploitation (hors éléments exceptionnels) / intérêts nets payables supérieur ou égal à 3 sur 1. Cette obligation a été respectée puisque ce ratio ressort à 10,7 sur 1 en fin d'exercice.

Le Groupe a recours aux dérivés de taux d'intérêt afin de convertir en taux flottant le taux fixe payable sur ses emprunts obligataires et ses placements obligataires privés aux Etats-Unis. Ceci ne concerne pas les 129 millions d'euros de dette qui arrivent à échéance en octobre 2010 et qui restent à taux fixe. Les taux d'intérêt flottants applicables au Groupe dans le cadre de ces financements correspondent au LIBOR majoré d'une marge. Ces marges sont fixes et indépendantes de la note de crédit ou des ratios financiers. Elles sont restées stables sur l'année.

Immobilier

Le Groupe est à la tête d'un important portefeuille immobilier, essentiellement utilisé dans le cadre de son activité commerciale. Si ce patrimoine avait continué à être revalorisé, sa valeur marchande ressortirait à 3,0 milliards de £ en fin d'exercice (2008/09 : 3,2 milliards de £), contre une valeur comptable nette de 2,7 milliards de £ dans les états financiers. La valeur des biens immobiliers est basée sur les valorisations effectuées par des experts indépendants. La principale hypothèse est celle de l'estimation du niveau des rendements.

La valorisation a été effectuée en octobre 2009 par des experts indépendants, qui ont évalué environ un tiers du portefeuille.

Pensions

En fin d'exercice, le Groupe affichait un déficit de 198 millions de £ au titre des fonds de pension à prestations définies. Sur ce montant, 171 millions de £ concernent le plan de pension au Royaume-Uni. En 2008/09, le Groupe affichait un déficit de 74 millions de £.

La valorisation des fonds de pension se fait, selon une méthode invariable, sur la base des pratiques actuelles du marché et des normes comptables internationales. Elle repose sur plusieurs hypothèses susceptibles de varier dans le temps, ce qui pourrait avoir une incidence significative sur la valorisation de l'actif et du passif du plan de pension.

Le creusement du déficit est principalement imputable au comportement des marchés financiers, comportement qui conditionne la valorisation des engagements au titre des pensions. La principale modification a été une baisse de 1% du taux d'actualisation au Royaume-Uni, ce taux étant l'une des principales hypothèses utilisées pour valoriser les engagements. Conformément aux normes comptables, ce taux doit être fixé sur la base des rendements des obligations de qualité supérieure prévalant à la date de clôture de l'exercice. Compte-tenu de la volatilité actuelle du marché obligataire, ces rendements peuvent varier sensiblement.

La valorisation dépend étroitement de ces hypothèses. Afin de mieux mesurer l'incidence que le changement d'hypothèses pourrait avoir sur les obligations du Groupe, nous avons inclus une analyse de sensibilité dans la note 9 de ce communiqué, qui comprend également des informations détaillées sur les hypothèses utilisées.

Revue opérationnelle - STATISTIQUES PAR PAYS au 30 janvier 2010

	Nombre de magasins	Surface commerciale (en milliers de m ²)	Effectifs (ETP)
Castorama	101	1 011	11 608
Brico Dépôt	100	547	5 881
Total France	201	1 558	17 489
B&Q Royaume-Uni et Irlande	330	2 477	22 801
Screwfix	147	13	2 658
Total Royaume-Uni et Irlande	477	2 490	25 459
Pologne	56	420	9 068
Chine	43	399	7 161
Espagne	16	95	784
Russie	12	108	2 297
Joint-venture en Turquie	26	136	2 318
Total International	153	1 158	21 628
Total	831	5 206	64 576

Revue opérationnelle – EXERCICE PAR ZONE GEOGRAPHIQUE – Exercice clos le 30 janvier 2010

	CA	Variation totale	Variation totale	Variation totale	Résultat opérationnel	Variation totale	Variation totale
	2009/10 en m£	(déclarée) en %	(à taux de change constant) en %	(à surface constante) en %	2009/10 en m£	(déclarée) en %	(à taux de change constant) en %
France (1)	4 242	9,1%	(0,6)%	(3,4)%	322	+13,9%	+3,7%
Royaume-Uni et Irlande (2)	4 442	1,4%	1,2%	(0,1)%	217	+64,8%	+64,5%
International (3)	1 819	3,5%	5,1%	(0,2)%	125	+41,7%	+77,8%
Total Groupe	10 503	4,8%	1,1%	(1,5)%	664	+32,1%	+29,4%

Remarques : Activités poursuivies uniquement. Le chiffre d'affaires des joint-ventures et des sociétés mises en équivalence n'est pas consolidé. Le résultat opérationnel s'entend avant charges centrales, intérêts, éléments exceptionnels, amortissement des écarts d'acquisition, part (et impôt) des joint-ventures et quote-part (et impôt) des sociétés mises en équivalence.

(1) Castorama et Brico Dépôt.

(2) B&Q au Royaume-Uni et en Irlande et Screwfix. Les chiffres de l'exercice précédent incluent l'essai pilote Trade Depot, aujourd'hui terminé, et ont été recalculés pour inclure l'Irlande.

(3) Pologne, Chine, Espagne, Irlande, Russie, joint-venture en Turquie et Hornbach en Allemagne.

2009/10 : 1£ = 1,13 euro (2008/09 : 1£ = 1,24 euro)

2009/10 : 1£ = 4,86 zlotys polonais (2008/09 : 1£ = 4,39 zlotys polonais)

2009/10 : 1£ = 10,79 renminbis chinois (2008/09 : 1£ = 12,51 renminbis chinois)

Enoncés prospectifs

Ce communiqué de presse comporte certains énoncés prospectifs qui, ayant trait à l'avenir, impliquent des risques, des hypothèses et des incertitudes susceptibles d'entraîner des écarts considérables entre les résultats réels et les résultats exprimés ou sous-entendus. Ces énoncés prospectifs incluent, sans s'y limiter, les énoncés relatifs aux anticipations de la Société quant à ses trois grandes priorités (Management, Structure financière et Rentabilité) et les sept étapes associées aux objectifs du programme « Créer de la Valeur »).

Les énoncés prospectifs sont repérables à l'utilisation de termes tels que « croire », « estimer », « anticiper », « prévoir », « envisager », « planifier », « visée », « but », « objectif » ou, pour chacun d'eux, la forme future, conditionnelle, négative ou toute autre forme de ces termes ainsi que d'autres expressions similaires. Ils couvrent tous les faits qui ne sont pas historiques. Ils apparaissent à divers endroits de ce communiqué de presse et comprennent des énoncés traduisant nos intentions, nos convictions et nos anticipations actuelles ou celles de nos collaborateurs, directeurs et employés relativement, entre autres, aux résultats opérationnels, à la situation financière, à l'évolution des taux d'imposition, à la liquidité, aux perspectives, à la croissance, aux stratégies et aux activités que nous exerçons.

Les autres facteurs susceptibles d'entraîner des écarts considérables entre les résultats réels et les résultats estimés par les énoncés prospectifs, comprennent – sans s'y limiter – la conjoncture économique mondiale, les politiques monétaires et celles relatives aux taux d'intérêt, les taux de change, les marchés d'actions et immobiliers, l'impact de la concurrence, l'inflation et la déflation, les changements de la réglementation, de la fiscalité et de la législation, l'évolution des habitudes de consommation et d'épargne des ménages, et notre capacité à gérer ces facteurs.

En conséquence, notre situation financière, nos performances et nos résultats futurs pourraient différer sensiblement des plans, objectifs et anticipations exprimés dans nos énoncés prospectifs. La Société n'est pas tenue de publier les mises à jour des énoncés prospectifs résultant de nouvelles informations, d'événements futurs ou d'autres facteurs.

Pour tout renseignement complémentaire :

Ian Harding, Directeur de la Communication Groupe	020 7644 1029
Nigel Cope, Responsable Communication Externe	020 7644 1030
Sarah Gerrand, Responsable Communication Actionnaires et Investisseurs	020 7644 1032

L'original en anglais de ce communiqué peut être téléchargé sur notre site Internet, www.kingfisher.com, ou obtenu à l'adresse suivante : The Company Secretary, Kingfisher plc, 3 Sheldon Square, Londres, W2 6PX.

Notre Groupe:

Kingfisher plc est le premier distributeur européen de produits d'amélioration de l'habitat et le troisième mondial avec plus de 830 magasins dans huit pays d'Europe et d'Asie. Ses principales enseignes sont B&Q, Castorama, Brico Dépôt et Screwfix. Kingfisher détient également 50% dans une joint-venture avec le Groupe Koç en

Turquie et a une alliance stratégique et une participation de 21% dans Hornbach, leader allemand de la distribution de bricolage en magasin entrepôt.