



Résultats du 1^{er} semestre 2017

Après avoir franchi avec succès la 1^{ère} étape du plan REBOND, Mr.Bricolage se mobilise sous la bannière « Faites le vous-même, mais pas tout seul » pour accélérer son développement et se créer de nouvelles opportunités de marché

Orléans, le 26 juillet 2017

- Chiffre d'affaires stable : 269,7 M€
- Résultat net consolidé part du groupe : 7,6 M€
- Réduction de l'endettement sur 12 mois glissants : 15,5 M€

Mr.Bricolage SA, fédérateur du commerce indépendant de proximité pour l'aménagement de la maison et du jardin, publie ses comptes consolidés du premier semestre 2017 qui ont été arrêtés par le Conseil d'administration réuni ce jour.

« Nous avons franchi avec succès les premières étapes de notre plan stratégique REBOND, lancé en novembre 2016. Au cours du premier semestre, ce plan ambitieux nous a permis de renouer avec nos fondamentaux et de poser des bases solides pour le futur, comme l'illustrent nos résultats. Je suis fier du travail accompli par nos équipes et notre réseau d'adhérents-entrepreneurs. Après le lancement de notre nouvelle plateforme de marque et concepts de magasins, nous allons accélérer notre développement et renforcer notre positionnement d'acteur de référence de la proximité sur le marché français de la maison et du jardin. L'ensemble du Groupe est mobilisé autour de cet objectif. » souligne Christophe Mistou, Directeur général de Mr.Bricolage SA.

Comptes consolidés simplifiés

Comptes ayant fait l'objet d'un examen limité par les commissaires aux comptes.

<i>En M€</i>	30/06/2017	30/06/2016	% variation
Chiffre d'affaires consolidé	269,7	270,3	-0,2%
dont Services aux réseaux	98,7	97,9	+0,8%
- ventes de marchandises	63,2	64,1	-1,3%
- ventes de prestations	35,4	33,8	+4,8%
dont Commerces	171,0	172,4	-0,8%
EBITDA	20,8	18,0	+15,3%
Résultat opérationnel courant	12,4	11,1	+11,5%
Produits et charges non courants	(1,4)	(2,9)	-51,7%
Résultat opérationnel	11,0	8,2	+34,5%
dont Services aux réseaux	16,2	19,2	-15,4%
dont Commerces	(5,2)	(11,0)	-52,8%
Résultat financier	(0,8)	(1,5)	-46,5%
Résultat avant impôts	10,2	6,7	+52,6%
Contribution des SME	0,8	0,3	+172,3%
Impôts	(3,4)	(2,7)	+23,0%
Résultat net part du Groupe	7,6	4,3	+78,3%
Dette financière nette / EBITDA glissant 12 mois	2,72 x	2,57 x	
Gearing	41,7 %	36,8 %	

1. Les réseaux : 1 050,7 M€ de volume d'affaires au 1^{ère} semestre 2017

782 magasins en France et à l'international sous enseignes Mr.Bricolage et Les Briconautes, et affiliés

en M€	30/06/2017	Variation à surfaces courantes	Variation à magasins comparables ⁽²⁾
Volume d'affaires TTC⁽¹⁾	1 050,7	- 1,3%	- 0,1%
<i>dont France</i>	<i>932,9</i>	<i>- 2,0%</i>	<i>- 0,7%</i>
Mr.Bricolage	690,2	- 1,1%	- 0,8%
Les Briconautes	108,0	- 0,8%	0,0%
Affiliés	134,7	- 7,1%	NS
<i>dont international⁽³⁾</i>	<i>117,8</i>	<i>+ 4,6%</i>	<i>+ 4,2%</i>

(1) Le volume d'affaires TTC des réseaux inclut les ventes en magasins, les ventes des sites locaux Mr-bricolage.fr et les ventes du site le-jardin-de-catherine.com.

(2) Les variations à magasins comparables sont calculées sur la base des 410 magasins Mr.Bricolage, d'un panel de 55 magasins Les Briconautes.

(3) 70 magasins : Andorre (1 magasin), Belgique (46), Bulgarie (11), Chypre (1), Colombie (1), Macédoine (1), Madagascar (1), Maroc (5), Ile Maurice (2), Roumanie (1).

• France

Sur un marché français des Grandes Surfaces de Bricolage (GSB) en repli de 0,6%⁽¹⁾ à magasins comparables à l'issue du premier semestre 2017, les magasins Les Briconautes surperforment avec une activité stable tandis que les réseaux sous enseigne Mr.Bricolage cèdent 0,8% à magasins comparables. Au 30 juin 2017, le volume d'affaires total des 712 magasins ouverts en France s'élève à 932,9 M€. Son recul de 2,0%, à surfaces courantes, prend notamment en compte la sortie d'un groupement d'affiliés fin 2016.

Dynamisés par les premiers succès du plan stratégique REBOND, les adhérents Mr.Bricolage ont, depuis début 2017, renoué avec le développement en investissant largement dans de nouveaux projets. 4 ouvertures, 7 transferts, remodelings ou agrandissements et 7 reprises de magasins ponctuent le premier semestre.

• International

L'activité à l'international est portée par le réseau en Belgique (46 magasins). Il confirme son retour à la croissance (+ 10,8%) après un premier semestre 2016 marqué par un effondrement de la consommation dans le pays. Sur les six premiers mois de l'exercice, la Belgique contribue à 58,6% du volume d'affaires des réseaux à l'international.

Au cours du semestre, une ouverture a eu lieu au Maroc et les deux magasins en Uruguay ont été fermés.

(1) Source : Indice Banque de France du marché des GSB à magasins comparables

2. Mr.Bricolage SA

Faits marquants

Lancée le 16 novembre dernier, la phase de retour aux fondamentaux préalable au déploiement du Plan stratégique REBOND s'est achevée en juin. Sur la période, Mr.Bricolage a exécuté avec succès trois chantiers, fondateurs de sa croissance future, qui portent sur l'organisation, l'offre et le digital-expérience clients.

Organisation : Comme prévu par le plan de redimensionnement du parc de magasins intégrés

- Sur les 17 magasins en situation critique en projet de fermeture d'ici fin 2017 :
 - 4 magasins ont été fermés au public,
 - 1 magasin a été repris par un adhérent,
 - 11 magasins, dont les stocks sont en liquidation, seront fermés au public le 29 juillet,
 - 1 magasin poursuivra son exploitation après adaptation de surface et cession de ses murs.

Au final : 15 magasins en situation critique seront sortis du périmètre de Mr.Bricolage et 2 magasins seront conservés dans les réseaux.

- Sur le programme de cession aux adhérents d'une sélection de magasins intégrés et d'actifs immobiliers pour un montant de 17,5 M€ d'ici fin 2017 :
 - 4 magasins et un actif immobilier hors exploitation ont été cédés pour 11,4 M€⁽²⁾
 - 1 magasin est sous compromis de vente pour une signature le 1^{er} septembre,
 - Des négociations portant sur des cessions avant la fin de l'exercice sont en cours pour 3 actifs immobiliers et plusieurs magasins.

Offre : La rationalisation des gammes de produits préparant la nouvelle stratégie d'offre avec notamment le renouvellement de 25% des gammes par an à partir de 2018, est en marche.

En 2017, le renouvellement des gammes portera sur 12% de l'offre, le nouveau process de déploiement et d'implantation rapide en magasin permettant d'accroître son efficacité commerciale.

La mise au point des stratégies prix, achats et produits est lancée avec l'objectif de mieux répondre aux attentes des consommateurs et tendances, d'améliorer la perception prix clients et de contribuer aux performances économiques des magasins et du Groupe.

Digital-expérience clients : Pour accompagner le bouleversement des modes de consommation dans les domaines de la maison et du jardin, Mr.Bricolage a fait le choix de mener une stratégie double et complémentaire, en phase avec son organisation :

- les services aux réseaux : avec le spécialiste du web-to-store Mr.bricolage.fr comme levier de croissance des magasins et d'enrichissement de l'expérience client du digital au magasin ;
- les commerces avec le pure-player digital Le-jardin-de-catherine.com, conçu comme l'incubateur d'innovations produits du Groupe.

Le premier semestre 2017 a été essentiellement consacré à la refonte des sites Le-jardin-de-catherine.com (en mars) et Mr-bricolage.fr (en juin), étape préalable nécessaire pour être en capacité de bénéficier de la croissance du marché sur ce secteur.

(2) Ce montant inclut des cessions de magasins (fond de commerce, immobilier, stocks) et des cessions d'actifs immobiliers

Chiffre d'affaires consolidé

Au premier semestre 2017, le chiffre d'affaires consolidé atteint 269,7 M€ contre 270,3 M€ au premier semestre 2016, en léger recul (-0,2%). Les ventes de l'activité Commerces régressent de 0,8% tandis que celles de l'activité Services aux réseaux progressent de 0,8%.

- **Services aux réseaux**

Au 30 juin 2017, la progression (+0,8%) du chiffre d'affaires des Services aux réseaux, qui s'établit à 98,7 M€, est portée par la croissance de 4,8% des ventes de prestations de services (royalties à l'international, prestations adhérents et prestations fournisseurs) à 35,4 M€. Les ventes de marchandises aux réseaux s'élèvent à 63,2 M€ (-1,3%).

- **Commerces**

Après les 4 fermetures et les 4 cessions menées au premier semestre, Le Groupe détient, au 30 juin 2017, 78 magasins en propre, dont 77 magasins sous enseigne Mr.Bricolage, et 1 sous enseigne Les Briconautes.

L'activité Commerces regroupe les ventes réalisées par les magasins intégrés et les ventes du site le-jardin-de-catherine.com. Au 30 juin 2017, son chiffre d'affaires s'élève à 171,0 M€ (- 0,8%). En raison du transfert depuis décembre 2016 du chiffre d'affaires du site Mr-bricolage.fr vers les sites locaux des magasins et de la refonte en mars 2017 du site Le-jardin-de-catherine.com, la contribution de l'activité e-commerce est restreinte. L'acquisition des magasins de Thouars le 30 mars 2016 et d'Arles le 1^{er} juillet 2016 ainsi que les liquidations de stocks des 4 magasins fermés bénéficient au chiffre d'affaires des magasins intégrés qui progresse de 0,7%.

Résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant progresse de 11,5% à 12,4 M€ grâce au plan de redimensionnement des magasins intégrés qui se traduit par le maintien de la marge et 1,8 M€ de plus-values nettes sur les cessions de magasins et d'actifs immobiliers.

Résultat opérationnel

La hausse de 2,8 M€ du résultat opérationnel à 11,0 M€ s'explique par un effet de base favorable sur les opérations non courantes. Au premier semestre 2017, elles portent sur 1,4 M€ de charges essentiellement liées à un projet de croissance externe, à comparer au premier semestre 2016 à 2,9 M€ de charges liées à la TASCOM sur le chiffre d'affaires 2015 et aux coûts de transfert de l'activité digitale à Paris.

Résultat financier

Le résultat financier ressort à - 0,8 M€ au 30 juin 2017 contre - 1,5 M€ au 30 juin 2016. Cette amélioration provient principalement de la réduction du coût de la dette consécutive au désendettement et des gains de change (euro/dollar).

Résultat net part du Groupe

Compte tenu de la contribution des Sociétés Mises en Equivalence pour 0,8 M€ et d'une charge d'impôt de 3,4 M€, le résultat net consolidé du premier semestre 2017 s'élève à 7,6 M€, en progression de 3,4 M€ par rapport au premier semestre 2016.

Endettement net

Au 30 juin 2017, l'endettement net ressort à 81,5 M€, affichant une réduction de 15,5 M€ sur 12 mois glissants. Comme annoncé, les cessions concrétisées au cours du semestre (9,2 M€) et le plan d'action d'écoulement des stocks (16,4 M€ dont liquidation des 4 magasins fermés 2,9 M€ et soldes d'hiver 3,8 M€) ont largement contribué à cette diminution.

Avec des capitaux propres de 195,0 M€ au 30 juin 2017, le gearing s'établit à 41,7%.

Perspectives

• Horizon 2020

A l'horizon 2020, Mr.Bricolage a, comme annoncé précédemment, un double objectif de retour durable à la croissance avec :

- le redémarrage du développement de ses réseaux porté par la hausse solide de la rentabilité des magasins des adhérents-entrepreneurs,
- l'augmentation du résultat et de la rentabilité du Groupe rendue possible par son changement de dimension (recentrage sur l'activité Services aux réseaux notamment).

• Deuxième semestre 2017

Pour le deuxième semestre, Mr.Bricolage confirme que l'agenda du Plan REBOND sera tenu avec notamment :

- la finalisation du projet de fermeture de 17 magasins intégrés en situation critique qui se soldera par la sortie du périmètre de Mr.Bricolage SA de 15 magasins et le maintien dans les réseaux de 2 magasins ;
- la cession aux adhérents d'ici fin 2017 d'actifs immobiliers et de magasins assurant l'atteinte du montant total de 17,5 M€ ciblé pour l'année ;
- l'extension de gamme comme levier de croissance des magasins et d'enrichissement de l'expérience client du digital au magasin grâce à la mise en ligne sur les sites Mr.bricolage.fr locaux de l'ensemble de l'offre référencée de 5 familles de produits prioritaires ;
- le déploiement des stratégies prix, achats et produits pour une offre plus performante et compétitive.

Dans ce contexte, Mr.Bricolage SA réitère ses perspectives de poursuite de son programme de désendettement, de croissance de son résultat opérationnel courant avec un périmètre d'activité redimensionné.

A propos du Groupe Mr.Bricolage (chiffres au 30 juin 2017)

Le Groupe Mr.Bricolage, qui développe les enseignes à forte notoriété Mr.Bricolage et Les Briconautes, est le spécialiste du commerce indépendant en bricolage de proximité en France avec 712 points de vente, sous enseignes ou affiliés. A l'international, le Groupe est implanté dans 10 autres pays avec 70 magasins.

Mr.Bricolage SA (MRB - FR0004034320) est coté sur le compartiment C de Euronext Paris et fait notamment partie des indices Eternext PEA-PME 150 et CAC All Shares.

Mr.Bricolage SA est éligible au PEA-PME.



Mr.Bricolage

Eve Jondeau

Directrice de la communication financière

Tél : 02 38 43 21 88

eve.jondeau@mrbricolage.fr

Calyptus

Marie-Anne Garigue / Grégory Bosson

Relations presse et investisseurs

Tél : 01 53 65 68 63 / 37 90

mrbricolage@calyptus.net

Retrouvez toute l'information du Groupe Mr. Bricolage sur : www.mr-bricolage.com