

**Résultats du 1<sup>er</sup> semestre  
2018**

**Mr.Bricolage**

**Poursuite de la mise en œuvre  
du plan stratégique REBOND**

# Mr.Bricolage en bref

## Leader du commerce indépendant de proximité pour la rénovation et l'embellissement de la maison et du jardin

- **Une enseigne de proximité forte<sup>(1)</sup>**  
Une enseigne d'hyper proximité
- **Les services aux réseaux, un élément clé de succès de Mr. Bricolage**  
Une organisation au service du développement des magasins :  
Mr.Bricolage, Les Briconautes et affiliés
- **Un parc de 65 magasins intégrés<sup>(2)</sup> en France**  
En cours de redimensionnement pour un redressement durable des performances
- **Les adhérents, actionnaires historiques majoritaires**  
60,15 % du capital et 69,96% des droits de vote bruts de Mr.Bricolage SA (au 30 juin 2018)
- **Un groupe en plein REBOND**  
Un plan stratégique à 3 ans lancé en novembre 2016 pour insuffler une nouvelle dynamique et se projeter en 2020

(1) 85% de notoriété globale pour l'enseigne Mr.Bricolage – Source : baromètre IFOP novembre 2017

(2) Au 30 juin 2018

Au centre d'un réseau  
de **761 magasins**  
dans **9 pays**  
réalisant **1,01 Md€**  
de volume d'affaires TTC  
au 1<sup>er</sup> semestre 2018

# Groupe Mr.Bricolage : 761 magasins acteur de référence de la proximité

**En France** : 694 magasins, des commerçants indépendants de proximité, spécialistes du bricolage, qui partagent des valeurs fortes

**Mr.Bricolage**

**320 magasins**

256 magasins adhérents  
64 magasins intégrés

**Les Briconautes**

**105 magasins**

104 magasins adhérents  
1 magasin intégré

**Affiliés**  
sous leur propre enseigne

**269 magasins affiliés**

**International** : présent dans 8 pays

**Mr.Bricolage**

**67 magasins**

Belgique (45), Bulgarie (11), Maroc (5)  
Maurice (2), Andorre (1), Chypre (1), Macédoine (1), Madagascar (1)  
Master Franchise en développement en Afrique subsaharienne

Redimensionnement du parc  
de magasins intégrés

Nouvelle dynamique chez les  
adhérents et affiliés

Axes de croissance sélectifs  
à l'international

# Sommaire

1. Les faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre 2018
2. Activité et résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2018
3. Perspectives 2018





# Faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre 2018

# Poursuite du plan REBOND au S1 2018

dans un contexte de fréquentation des magasins impactée par les mauvaises conditions météorologiques



En moyenne sur la France,  
une pluviométrie excédentaire de :

**+40%**

pour l'hiver 2017-2018

**+20%**

pour le printemps 2018

1

## Organisation

Poursuite du  
redimensionnement  
du parc de magasins intégrés



**2** cessions

Amბérieu en Bugey  
et Brignoles



**SI**

uniformisation

**1** acquisition

Achères

**44%**

des magasins équipés  
au 30 juin 2018  
(vs. 31% à fin 2017)

## Offre

Mise en place des  
nouvelles gammes



**13**

gammes prioritaires  
mises à disposition  
du réseau au  
1<sup>er</sup> semestre 2018

## Digital-expérience clients

Stratégie « web-to-store » et  
enrichissement du parcours client



**70 000**

références et services associés

**89%**

des magasins sont visibles sur  
le site mr-bricolage.fr  
soit 261 magasins au 30 juin  
2018

**80%**

des transactions  
e-commerce bénéficient  
aux magasins



Nouveaux services  
accessibles aux personnes  
ayant un handicap auditif,  
visuel ou moteur



FACIL'iti



Tutoriels spécifiques, hotline  
en langage des signes, site  
internet s'adaptant pour un  
meilleur confort visuel...

1

Source : Météo France

# 3 magasins pilotes « 100% nouveau concept »

Le dynamisme de l'enseigne stimulé par l'inauguration de 3 magasins pilotes

« City »

Orléans



836 m<sup>2</sup>

« M »

Avranches



4 550 m<sup>2</sup>

« L »

Parthenay



7 055 m<sup>2</sup>

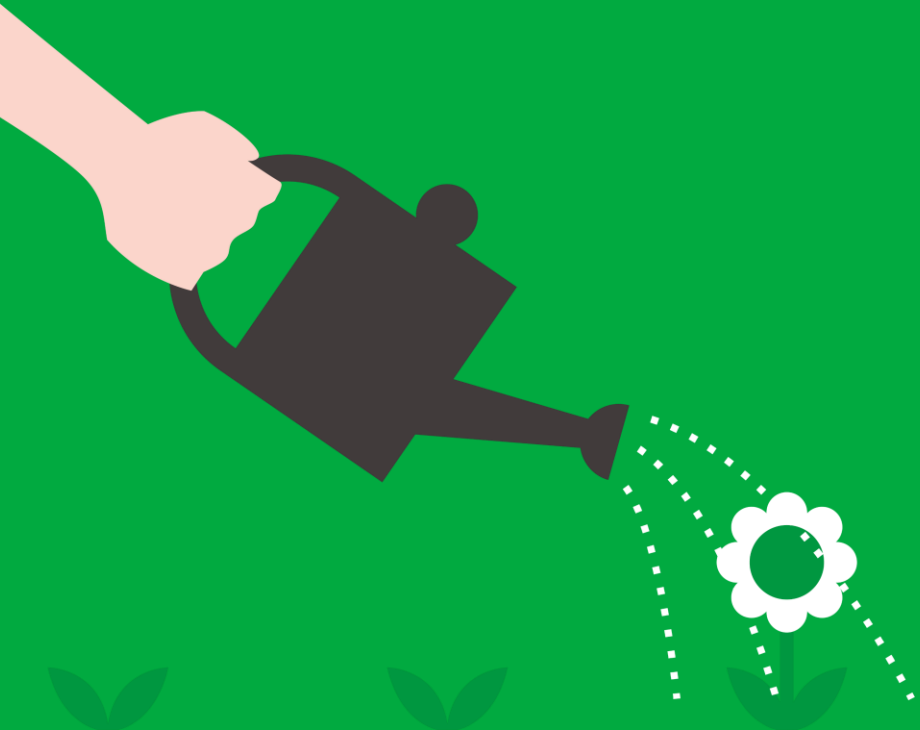
➔ Devant contribuer progressivement à améliorer la performance globale du Groupe

Renforcement de la stratégie clients

- Simplicité
- Proximité
- Service

Optimisation des process

- Ventes
- Logistiques
- Systèmes



# L'activité et résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2018



# Volume d'affaires TTC des réseaux au 30 juin 2018

| Volume d'affaires TTC<br>(en M€) | 30/06/2018     | Variation à surfaces<br>courantes | Variation à magasins<br>comparables <sup>(1)</sup> |
|----------------------------------|----------------|-----------------------------------|--|
| <b>Ventes en magasins</b>        | <b>1 007,3</b> | <b>- 4,1%</b>                     | <b>- 0,4%</b>                                      |
| <i>dont France</i>               | <b>887,7</b>   | - 4,9%                            | - 1,3%   |
| Mr.Bricolage                     | 655,2          | - 5,2%                            | - 1,5%   |
| Les Briconautes                  | 92,7           | - 14,1%                           | -0,3%  |
| Affiliés <sup>(2)</sup>          | 139,7          | + 3,6%                            | + 4,4%   |
| <i>dont International</i>        | <b>119,6</b>   | <b>+ 1,6%</b>                     | <b>+ 5,3%</b>                                      |

## France

Recul programmé de l'activité des magasins intégrés

- 65 magasins au 30 juin 2018 contre 66 au 31 décembre 2017

Impacte des mauvaises conditions météo du printemps

Redynamisation du réseau : un parc de magasins en croissance de 7 magasins

## International

+5,32% (à mag. comp.)

- Belgique et Bulgarie continuent d'afficher de belles performances

Partenariat Yeshi Groupe : nouveau relais de croissance

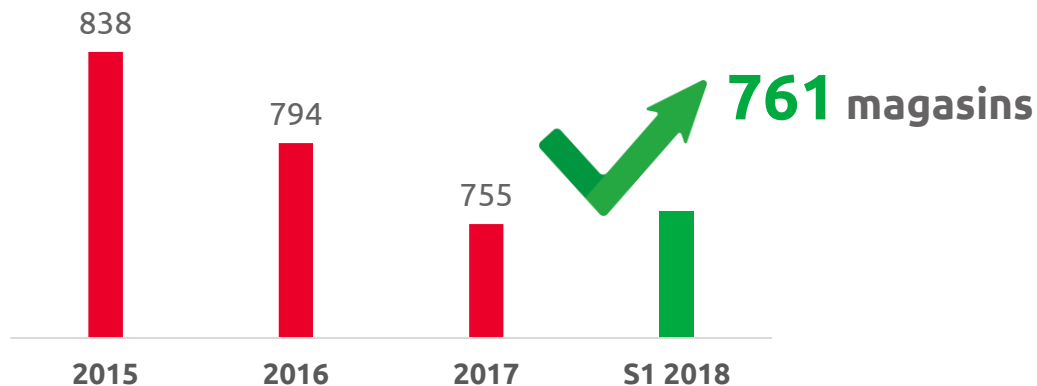
- Ouverture du 1<sup>er</sup> magasin à Abidjan en Côte d'Ivoire (13 juillet 2018)

(1) Les variations à magasins comparables sont calculées sur la base des 387 magasins Mr.Bricolage, d'un panel de 60 magasins Les Briconautes et de 17 affiliés

(2) Les ventes du site *le-jardin-de-catherine.com* ont été ajoutées aux ventes estimées des affiliés, l'évolution de ces ventes est de 4,43% au total (dont 3,58% pour les seuls affiliés à surfaces courantes).

# Poursuite du développement des réseaux redynamisé par le plan REBOND au S1 2018

## Evolution du parc de magasins



## Détails France

**Mr.Bricolage**

**3**

Fermetures nettes

**2**

Transferts/  
remodelings/  
agrandissements

**Les Briconautes**

**2**

Ouvertures nettes

**Affiliés**

**7**

Ralliements nets

## International

**1**

fermeture  
• Belgique

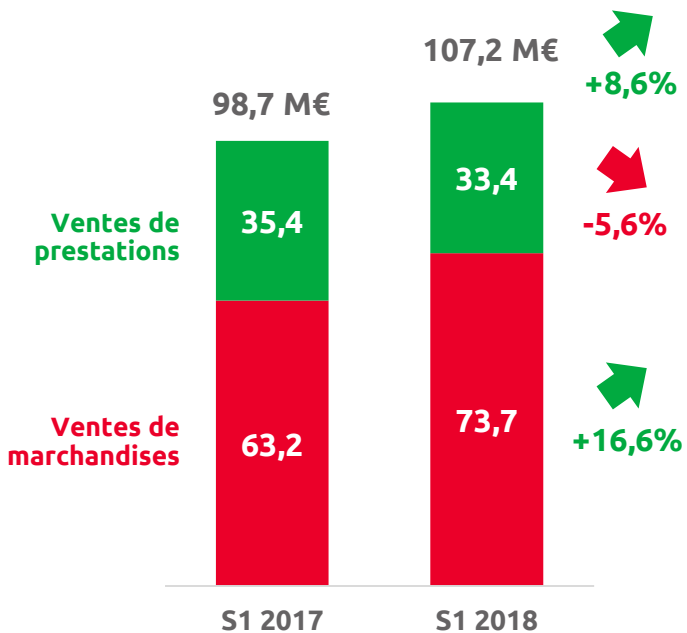
**2**

transferts/agrandissements  
• Belgique

# Les services aux réseaux

Une croissance confortant le recentrage du Groupe

L'activité services aux réseaux portée par la hausse des ventes de marchandises



Une organisation au service  
du développement des  
magasins

Les Services aux réseaux,  
un élément clé du succès  
de Mr. Bricolage

Un modèle vertueux



**Comptes  
consolidés  
S1 2018  
Mr.Bricolage SA**

# Chiffre d'affaires consolidé

| Chiffre d'affaires HT<br>en M€                 | 30/06/2018   | 30/06/2017   | Variation<br>annuelle |
|--|--------------|--------------|-----------------------|
| <b>Chiffre d'affaires Services aux réseaux</b> | <b>107,2</b> | <b>98,7</b>  | <b>+ 8,6 %</b>        |
| Ventes de marchandises                         | 73,7         | 63,2         | + 16,6 %              |
| Ventes de prestations                          | 33,4         | 35,4         | - 5,6 %               |
| <b>Chiffre d'affaires Commerces</b>            | <b>135,4</b> | <b>171,0</b> | <b>- 20,8 %</b>       |
| <b>Total chiffre d'affaires consolidé</b>      | <b>242,6</b> | <b>269,7</b> | <b>- 10,0 %</b>       |

## Services aux réseaux : +8,6%

Conforme au recentrage du Groupe

**Ventes de marchandises (+16,6%)** : croissance des volumes transitant par la logistique du Groupe

**Prestations de services (-5,6%)** : en ligne avec les volumes d'affaires et d'achats de la période

## Commerces : -20,8%

Redimensionnement du parc de Magasins intégrés

- 15 fermetures et 8 cessions de magasins sur les 12 derniers mois (-16,8 pt)
- Mauvaises conditions météorologique sur le début de l'année

# Compte de résultat consolidé

| En M€                                  | 30/06/2018   | 30/06/2017 | % variation |
|--|--------------|------------|-------------|
| <b>Chiffre d'affaires consolidé</b>    | <b>242,6</b> | 269,7      | -10,0%      |
| <b>EBITDA<sup>(1)</sup></b>            | <b>8,4</b>   | 20,8       | -59,4%      |
| <b>Résultat opérationnel courant</b>   | <b>2,6</b>   | 12,4       | -79,3%      |
| Opérations et charges non courantes    | -            | (1,4)      | -           |
| <b>Résultat opérationnel</b>           | <b>2,6</b>   | 11,0       | -76,7%      |
| <i>dont Services aux réseaux</i>       | 10,7         | 16,2       | -34,2%      |
| <i>dont Commerces</i>                  | (8,1)        | (5,2)      | -56,3%      |
| <b>Résultat financier</b>              | <b>(1,4)</b> | (0,8)      | -79,6%      |
| <b>Résultat avant impôts</b>           | <b>1,1</b>   | 10,2       | -89,0%      |
| Contribution des SME et actifs à céder | (0,5)        | 0,8        | -160,6%     |
| Impôts                                 | (0,4)        | (3,4)      | -87,0%      |
| <b>Résultat net</b>                    | <b>0,2</b>   | 7,6        | -97,8%      |

## Recul du résultat opérationnel :

- Non récurrence de produits de cessions réalisés en 2017 (1,6M€)
- Faible niveau des ventes en début d'année
- Opérations promotionnelles additionnelles réalisées en conséquence
- Maintien des ressources affectées au plan REBOND (2,6M€)

## Hausse du coût de la dette

Baisse de la contribution des SME et actifs à céder liée en particulier à la cession de la filiale en Bulgarie

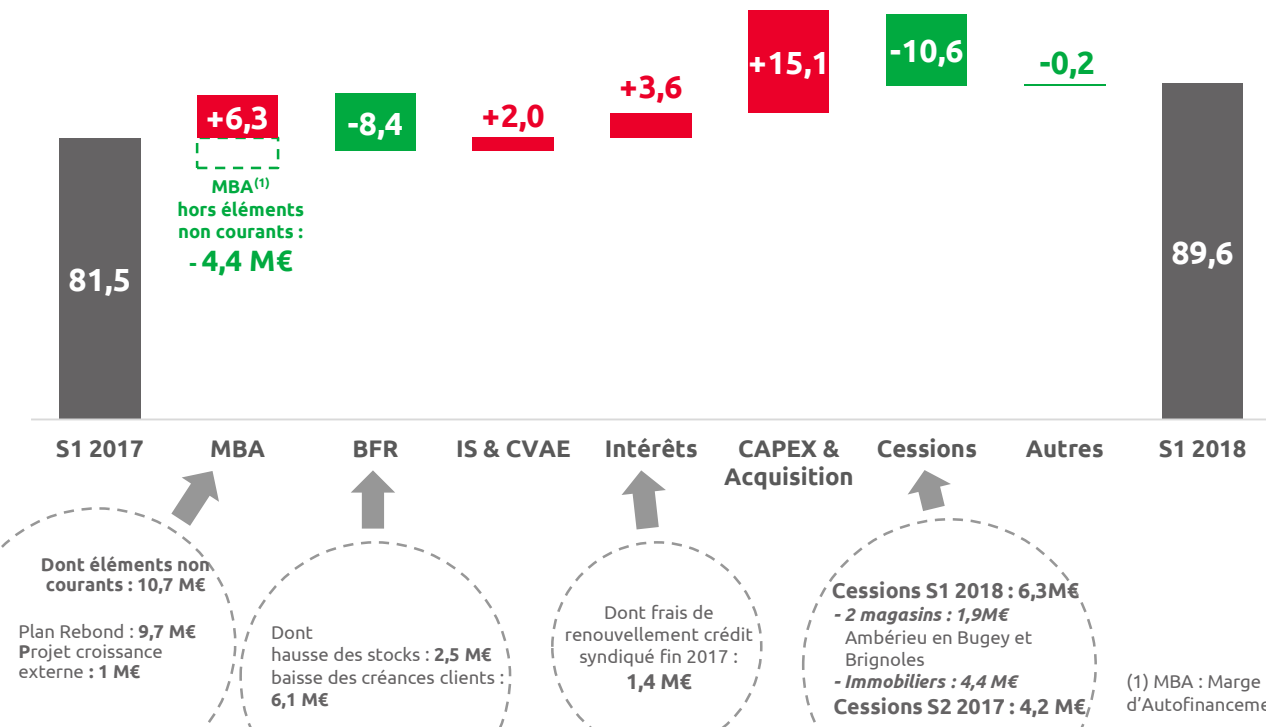
# Bilan simplifié au 30 juin 2018

| Actif   | 30/06/2018   | 31/12/2017   | Passif                                   | 30/06/2018   | 31/12/2017   |
|---|--------------|--------------|--|--------------|--------------|
| <b>Actifs non courants</b>                            | <b>282,4</b> | <b>282,6</b> | Capitaux propres groupe                  | 189,8        | 195,9        |
| dont écarts d'acquisition                             | 180,7        | 178,4        | Intérêts minoritaires                    | (0,3)        | (0,3)        |
| dont immobilier                                       | 35,1         | 34,7         | <b>Total capitaux propres</b>            | <b>189,5</b> | <b>195,6</b> |
| <b>Actifs circulants</b>                              | <b>229,9</b> | <b>207,5</b> | <b>Dettes financières <sup>(1)</sup></b> | <b>99,5</b>  | <b>81,5</b>  |
| dont stocks   | 114,1        | 100,1        | <b>Autres passifs</b>                    | <b>234,1</b> | <b>224,7</b> |
| dont clients  | 75,4         | 71,9         | dont dettes fournisseurs                 | 109,4        | 96,2         |
| dont dépôts de garantie bancaire <sup>(1)</sup>       | 3,9          | 3,7          | <b>Passifs destinés à être cédés</b>     | <b>0,9</b>   | <b>5,2</b>   |
| dont autres actifs financiers courants <sup>(1)</sup> | 1,6          | 1,6          |  |              |              |
| <b>Disponibilités et placements <sup>(1)</sup></b>    | <b>4,4</b>   | <b>3,7</b>   |  |              |              |
| <b>Actifs destinés à être cédés</b>                   | <b>7,4</b>   | <b>13,2</b>  |  |              |              |
| dont immobilier                                       | 1,0          | 5,5          |  |              |              |
| dont Bulgarie (titres à céder)                        | 6,0          |              |  |              |              |
| <b>TOTAL ACTIF</b>                                    | <b>524,1</b> | <b>507,0</b> | <b>TOTAL PASSIF</b>                      | <b>524,1</b> | <b>507,0</b> |

(1) la dette financière nette s'établissant à 89,6 M€ au 30 juin 2018 est la différence entre les dettes financières au passif et, à l'actif, les disponibilités et placements, les dépôts de garantie bancaire et les autres actifs financiers courants

# Dettes financières nettes

Mesures de réduction des dépenses et de pilotage des composantes du BFR



## S1 2018

Compte tenu du non-respect du ratio de levier financier au 30 juin 2018, le Groupe a d'ores et déjà engagé des discussions avec ses partenaires financiers et soumettra une demande de waiver courant septembre 2018

Dettes financières nettes : 89,6 M€

Investissements : 8 M€

**Mr.Bricolage** 16

(1) MBA : Marge Brute d'Auto-financement



# Le titre en Bourse

## Caractéristiques de l'action

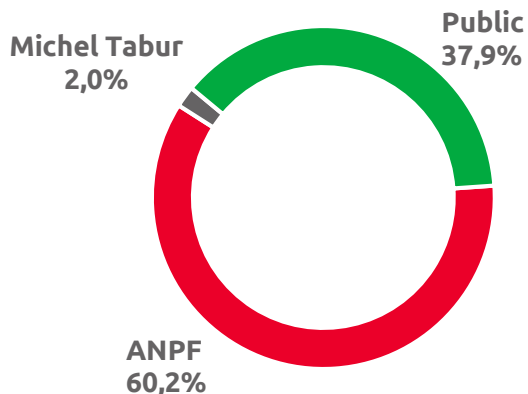
Code ISIN : FR0004034320  
Code mnémotechnique : MRB  
Nombre de titres : 10 387 755  
Cours au 24/07/2018 : 14,00 €  
Capitalisation boursière : 145 M€

## Eligible PEA-PME

## Indices

Enternext PEA-PME 150  
CAC All Shares

## Actionnariat (au 30/06/2018)

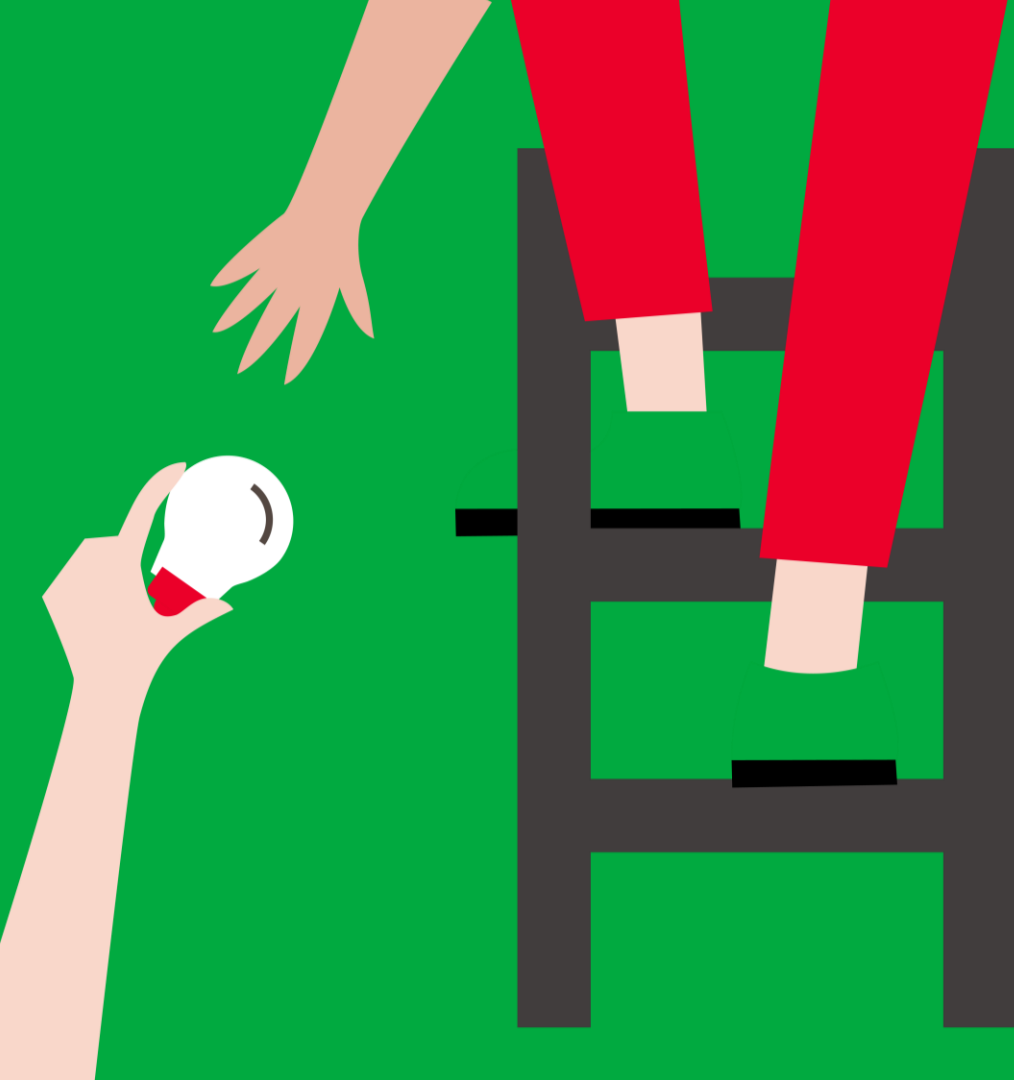


## Elargissement du flottant

Cession d'un bloc de  
500 000 actions  
détenu par l'ANPF  
le 24 mai 2018



Retrouvez l'information financière  
du Groupe Mr. Bricolage sur :  
[www.mr-bricolage.com](http://www.mr-bricolage.com)



**Construire  
le futur**

# Principaux indicateurs 2018

- Poursuite du **redimensionnement du parc de magasins intégrés**
- Accélération du **recentrage sur les Services aux Réseaux**
- Déploiement de **nouvelles gammes**
- **Stratégie marketing** : montée en puissance des **campagnes médias** et **relance des activités digitales**
- Uniformisation des **systèmes d'information** pour une **organisation plus efficace**
- **Développement du parc de magasins sous enseignes et affiliés** :
  - En croissance en France et à l'international
  - Inauguration des 4 premiers magasins « 100% nouveau concept »



**Chiffre d'affaires consolidé**



**Croissance du parc de magasins**

# Partenariat stratégique avec Cdiscount

Valorisation de la complémentarité des canaux de distribution

## Un partenariat en 2 phases

- **1<sup>er</sup> accord (5 juillet 2018) associant aux achats les 2 enseignes**  
Sur une partie des univers du Bricolage et du Jardin
- **2<sup>ème</sup> accord (en discussions avancées)**  
Vente des produits Mr.Bricolage sur la marketplace de Cdiscount

**Objectifs  
du partenariat**  
**Cdiscount**

Alliance aux achats

Captation des  
20 millions de visiteurs uniques  
mensuels du site