

**Résultats du 1^{er} 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⁽¹⁾**
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⁽²⁾ 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^{er} 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^{er} semestre 2018
2. Activité et résultats du 1^{er} semestre 2018
3. Perspectives 2018





Faits marquants du 1^{er} 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^{er} 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 m²

« M »

Avranches



4 550 m²

« L »

Parthenay



7 055 m²

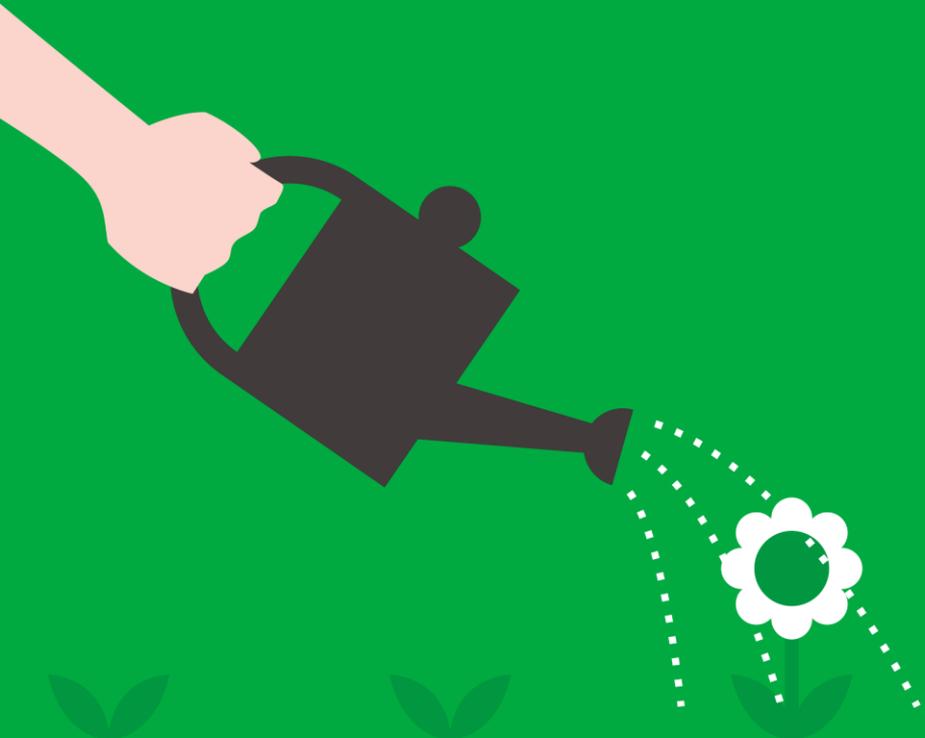
➔ Devant contribuer progressivement à améliorer la performance globale du Groupe

Renforcement de la stratégie clients

Simplicité
Proximité
Service

Optimisation des process

Ventes
Logistiques
Systèmes



L'activité et résultats du 1^{er} semestre 2018

Volume d'affaires TTC des réseaux au 30 juin 2018

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

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

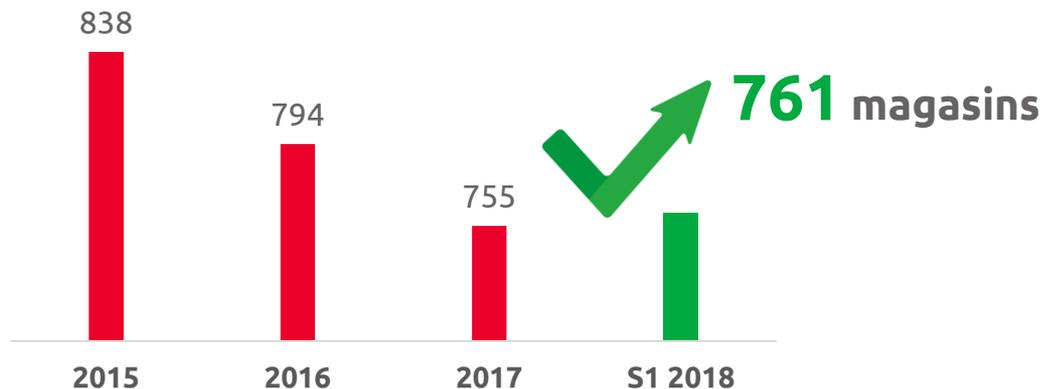
- Ouverture du 1^{er} magasin à Abidjan en Côte d'Ivoire (13 juillet 2018)

(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

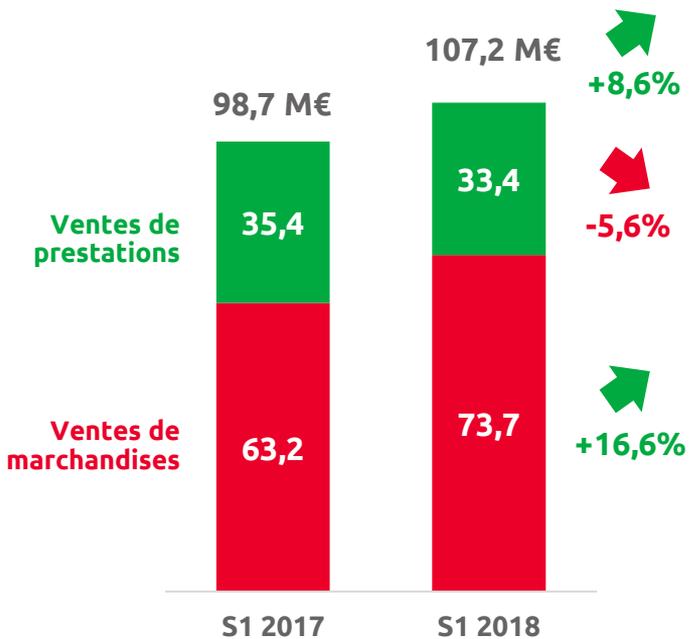
2

transferts/agrandissements
• Belgique

Les services aux réseaux

Une croissance confortant le recentrage du Groupe

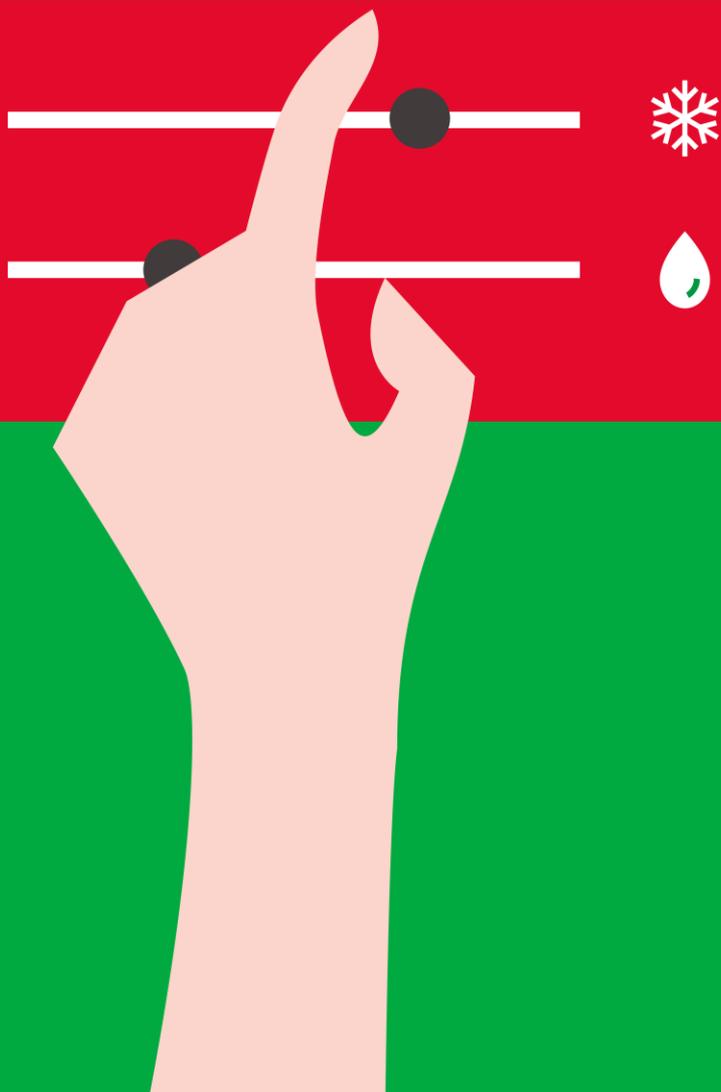
L'activité services aux réseaux portée par la hausse des ventes de marchandises



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

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
Chiffre d'affaires consolidé	242,6	269,7	-10,0%
EBITDA⁽¹⁾	8,4	20,8	-59,4%
Résultat opérationnel courant	2,6	12,4	-79,3%
Opérations et charges non courantes	-	(1,4)	-
Résultat opérationnel	2,6	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%
Résultat financier	(1,4)	(0,8)	-79,6%
Résultat avant impôts	1,1	10,2	-89,0%
Contribution des SME et actifs à céder	(0,5)	0,8	-160,6%
Impôts	(0,4)	(3,4)	-87,0%
Résultat net	0,2	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

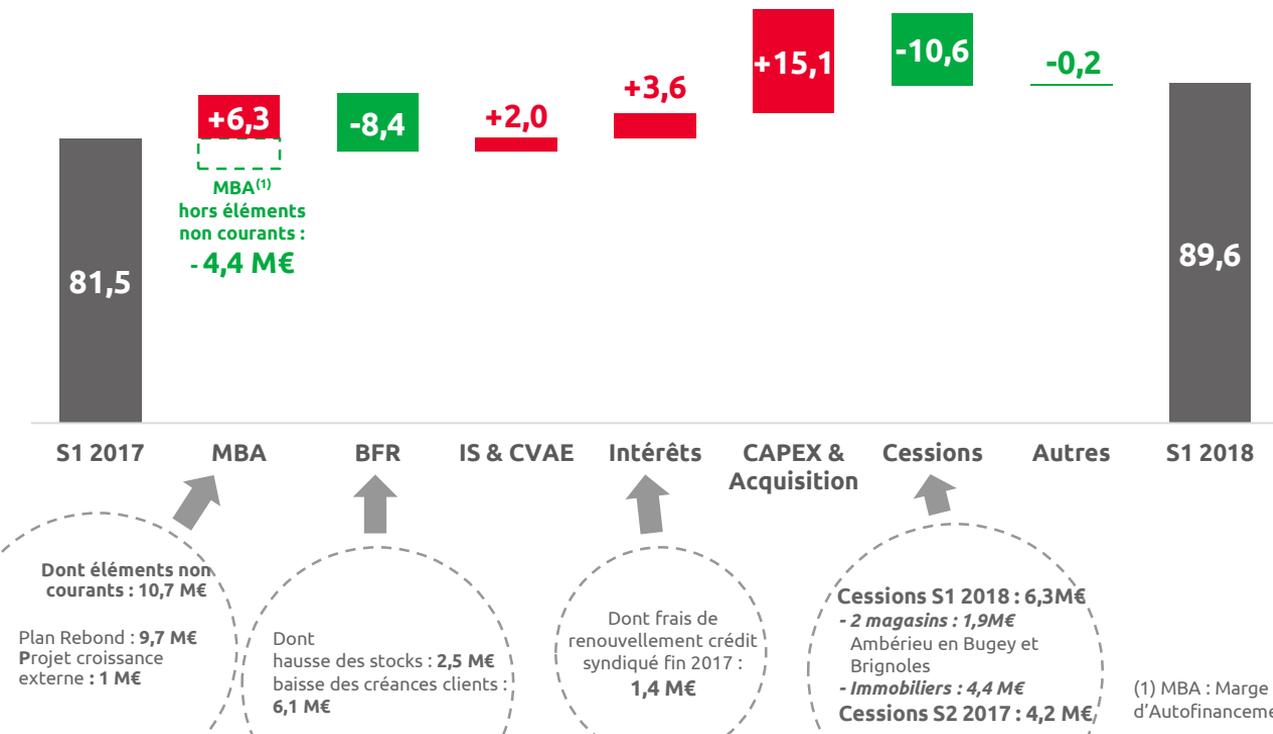
Bilan simplifié au 30 juin 2018

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

(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

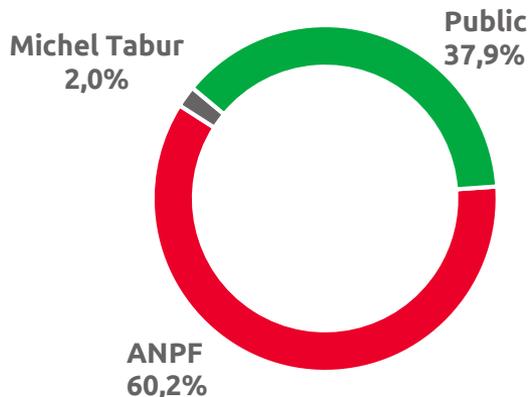
Code ISIN : FR0004034320
Code mnémotechnique : MRB
Nombre de titres : 10 387 755
Cours au 24/07/2018 : 14,00 €
Capitalisation boursière : 145 M€

Eligible PEA-PME

Indices

Enternext PEA-PME 150
CAC All Shares

Actionnariat (au 30/06/2018)

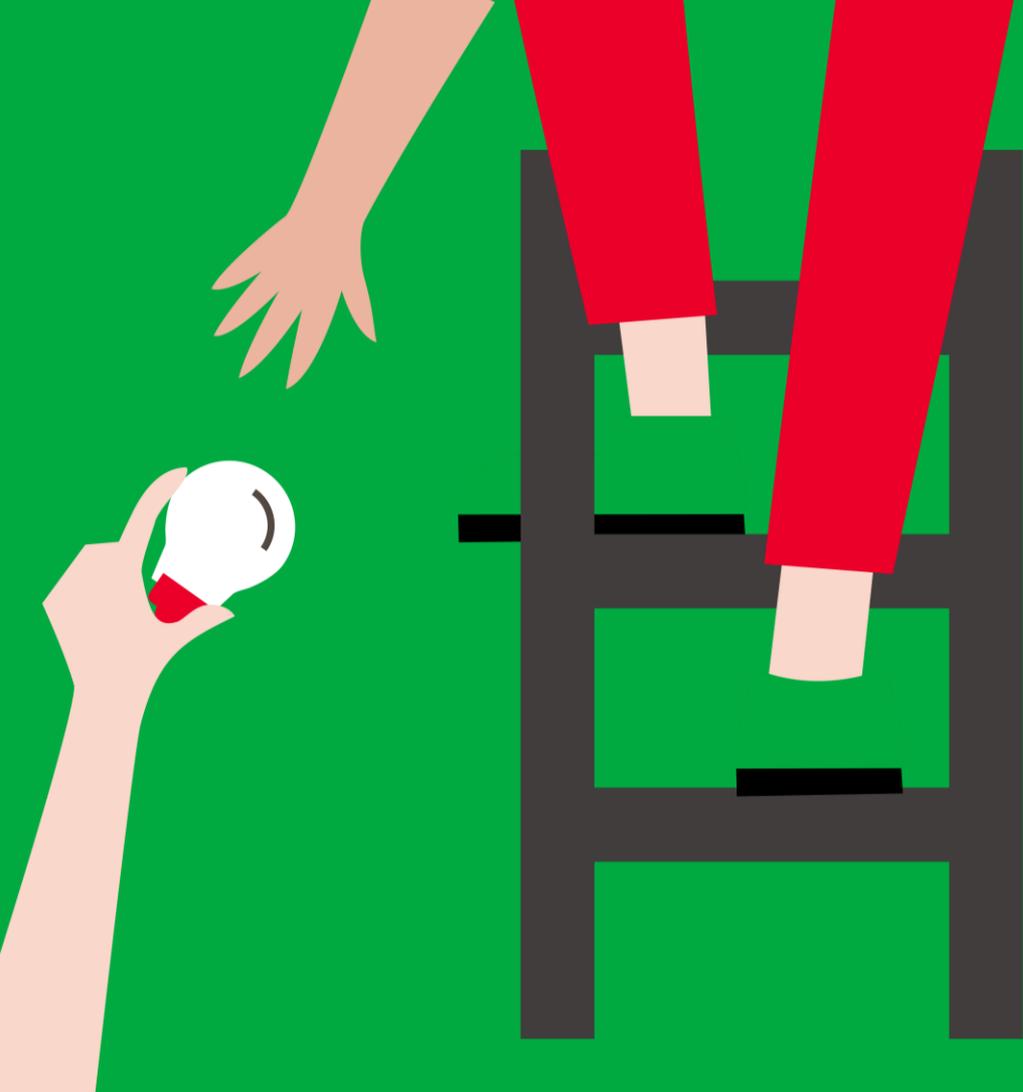


Elargissement du flottant

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



**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^{er} accord (5 juillet 2018) associant aux achats les 2 enseignes**
Sur une partie des univers du Bricolage et du Jardin
- **2^{ème} 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