



RÉSULTATS ANNUELS 2018

En pleine transformation pour se recentrer sur son cœur de métier - les services aux réseaux - le Groupe Mr.Bricolage présente ses résultats annuels 2018 fortement marqués négativement par l'activité « Commerces ». Ils reflètent les décisions prises pour retrouver le chemin d'une croissance pérenne, au service de ses adhérents et affiliés.

Orléans, le 25 avril 2019 – Mr.Bricolage SA, fédérateur du commerce indépendant de proximité pour l'embellissement de la maison et du jardin, publie ses comptes consolidés 2018 qui ont été arrêtés par le conseil d'administration réuni le 24 avril 2019. Grâce aux efforts consentis dans le cadre du plan REBOND, le Groupe renoue avec la croissance (+7,7%) de son activité cœur de métier *Services aux réseaux* et le développement de son réseau d'adhérents et d'affiliés. Les résultats sont fortement marqués par la perspective de cession de l'ensemble du parc de magasins intégrés. En effet, à la dépréciation des actifs qui s'en suit, s'ajoutent les pertes intrinsèques de ces magasins. Annoncé le 13 décembre 2018, le plan de cessions est en cours et rencontre les résultats escomptés. Une fois finalisé, il devrait contribuer au rétablissement durable de la situation financière du groupe Mr.Bricolage pour poursuivre son développement.

- Le recentrage du Groupe sur son cœur de métier de services aux réseaux porte ses fruits. **Le chiffre d'affaires consolidé de l'activité *Services aux réseaux* affiche une progression annuelle de 7,7 % en 2018**, grâce notamment à l'effet combiné des changements de gammes, du développement de la marque propre « Inventiv » et de l'ouverture des entrepôts aux réseaux Briconautes et affiliés ;
- **Porté par la dynamique de transformation et les efforts menés pour développer l'attractivité de l'enseigne, le réseau Mr.Bricolage renoue avec la croissance du nombre de magasins avec un solde net entre les entrées et les sorties de 9 magasins supplémentaires en 2018.** Hors volumes d'affaires des magasins intégrés, le volume d'affaires des réseaux d'adhérents et d'affiliés progresse de +1,3% à magasins comparables ;
- Cependant, les difficultés persistantes des magasins intégrés - activité *Commerces* - pèsent fortement sur le chiffre d'affaires, les résultats (Résultat opérationnel 2018 de -114 M€) et l'endettement du Groupe (dette financière nette au 31/12/2018 de 96,1 M€). Pour régler cette situation, **le Groupe a initié le 13 décembre 2018 la cession de l'intégralité du parc de magasins intégrés.** Le Groupe poursuit activement la recherche de repreneurs afin de trouver des solutions adaptées à chaque point de vente. Au 24 avril 2019, sur les 65 magasins intégrés à céder :
 - 3 ont effectivement été repris ;
 - 14 compromis de vente sous conditions suspensives ont été signés ;
 - 25 offres de reprise supplémentaires sont en cours d'étude par la société.
- Dans le même temps, **les discussions avec les partenaires financiers se poursuivent.** Elles ont pour objectif d'adapter la structure de financement aux capacités et besoins financiers du Groupe à court, moyen et long termes.

« 2018 : année pivot pour le groupe Mr.Bricolage. Pivot car pour la première fois depuis 10 ans, le nombre de magasins au sein du réseau augmente. Ce résultat très encourageant est dû aux effets conjugués de l'amélioration de la compétitivité de notre offre de produits et services, la modernisation de l'enseigne et l'immense quantité de travail fourni par l'ensemble des équipes cette année. C'est la preuve que notre enseigne et nos savoir-faire attirent les entrepreneurs et que nos valeurs de proximité répondent à une vraie demande du marché. Pivot d'autre part car 2018 marque le recentrage du groupe sur les services aux réseaux, cœur de métier de Mr.Bricolage depuis sa création. Le plan de cessions que nous menons actuellement est clé pour assainir la situation financière du groupe et concentrer toute notre énergie à soutenir efficacement et durablement les entrepreneurs qui font confiance à l'enseigne depuis près de 40 ans. Cette étape est un préalable nécessaire pour que tous les efforts consentis depuis 2016 puissent porter leurs fruits en 2020 » a expliqué Christophe Mistou, Directeur général de Mr.Bricolage SA.

I - FAITS MARQUANTS 2018

Croissance de l'activité cœur de Mr.Bricolage, les Services aux réseaux, et retour au développement pour les réseaux adhérents et affiliés

Les efforts conjoints de modernisation de l'enseigne, de rationalisation de l'offre, d'optimisation des services ont permis un retour de la croissance de l'activité "Services aux réseaux" cœur de métier de Mr.Bricolage, qui enregistre ainsi une progression de 7,7% de son chiffre d'affaires. Dans le même temps, le solde net entre les entrées et les sorties de magasins est redevenu positif pour la première fois depuis 10 ans avec 9 magasins supplémentaires en 2018.

Plan de cessions portant sur l'intégralité du parc de magasins intégrés

La décision de céder l'intégralité du parc de magasins intégrés a des répercussions comptables importantes sur les comptes 2018 de Mr.Bricolage. Ainsi, les pertes opérationnelles non courantes, soit 104,6 M€, portent essentiellement sur des dépréciations de goodwill, d'autres immobilisations et de stocks liées à l'accélération du plan de cessions (cf. ci- dessous : "Résultat opérationnel").

Déploiement du nouveau concept de magasin

Après une phase pilote réalisée sur 3 magasins au cours du premier semestre 2018, le groupe accélère aujourd'hui le déploiement du nouveau concept au sein de son réseau. A date, ce sont 9 magasins qui ont été remodelés. Au cœur de ce nouveau concept se trouve l'espace Entraide, cœur de la serviabilité en magasin, espace d'accueil et d'échanges pour les clients, animé par les équipes. Il illustre en tout point le positionnement de proximité du Groupe. Ce nouveau concept inclut également les corners Cdiscount en cours de test.

Dynamisme et compétitivité de l'offre

En 2018, 23% de l'offre a été renouvelée conformément aux ambitions du plan REBOND et la marque propre Inventiv affiche des taux de marges supérieurs aux marques nationales. Le dynamisme et la compétitivité de l'offre se retrouvent également dans la hausse du volume d'affaires des réseaux d'adhérents et d'affiliés qui progresse de +1,3% à magasins comparables (hors volumes d'affaires des magasins intégrés), surperformant le marché en 2018.

Modernisation des systèmes d'information

L'uniformisation des systèmes d'information se poursuit. A date, 59% du parc (175 magasins) est désormais connecté à Unimag contre 31% fin 2017.

II - RESULTATS 2018

Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées par les commissaires aux comptes du Groupe qui émettront un avis.

<i>Comptes consolidés simplifiés, en M€</i>	31/12/2018	31/12/2017	% variation
Chiffre d'affaires consolidé	456,7	485,7	-6,0%
dont Services aux réseaux	196,3	182,2	+7,7%
dont Commerces	260,4	303,5	-14,2%
EBITDA¹	4,5	27,3	-83,5%
Résultat opérationnel courant²	(9,4)	13,8	-168,6%
dont Services aux réseaux	11,7	23,2	-49,7%
dont Commerces	(21,1)	(9,4)	-123,8%
Opérations et charges non courantes	(104,6)	(2,9)	
dont dépréciation d'actifs MI (incl. goodwill)	(59,7)	-	
dont dépréciations stocks MI	(29,7)	-	
dont dépréciation actifs WEB (incl. goodwill)	(13,4)	-	
dont autres dépréc. et charges non courantes	(1,8)		
Résultat opérationnel	(114,0)	10,9	
Résultat financier	(2,6)	(2,5)	
Résultat avant impôts	(116,7)	8,4	
Contribution des SME	(2,0)	2,2	
Impôts	(19,2)	(2,8)	
Résultat net des activités cédées	-	-	
Résultat net	(137,9)	7,8	
Dette financière nette	96,1³	72,5	
Dette financière nette / EBITDA	21,29 x	2,65 x	

¹ EBITDA = Résultat opérationnel courant + Amortissements et dépréciations

² Résultat opérationnel courant = Résultat opérationnel hors opérations non courantes

³ L'endettement net du groupe ressort à 103,6M€ incluant la dette financière nette et certaines dettes échues.

Chiffre d'affaires consolidé⁴

En 2018, le chiffre d'affaires consolidé ressort à 456,7 M€ contre 485,7 M€ en 2017 (-6,0 %). La croissance (+7,7 %) de l'activité *Services aux réseaux*, conforme à la stratégie de recentrage du Groupe sur cette activité historique est masquée par le recul de l'activité *Commerces* (-14,2 % de CA à surfaces courantes et -2,4 % de CA à magasins comparables) dans un contexte de redimensionnement et de sous-performance continue de ces magasins intégrés. Ceci a conduit le Groupe à présenter le 13 décembre 2018 un projet de plan de cessions portant sur l'intégralité du parc de magasins intégrés.

Résultat opérationnel courant

La dégradation des pertes opérationnelles de l'activité *Commerces* pèse sur le résultat opérationnel courant qui s'établit à -9,4 M€ fin 2018, contre 13,8 M€ fin 2017.

- Le résultat opérationnel courant des activités *Commerces*, à -21,1 M€, se détériore de 11,7 M€. Cela est dû principalement à la baisse de la marge commerciale (de 36,1% en 2017 à 29,0% en 2018, soit -21,5 M€) dans un contexte de sous performance des ventes. La baisse du chiffre d'affaires (-14,2%) n'est pas compensée par une baisse suffisante des charges externes (-6,4%) et des charges de personnel (-11,3%) ;
- Le résultat opérationnel courant des activités *Services aux Réseaux*, à 11,7 M€ à fin 2018 contre 23,2 M€ fin 2017, n'inclut pas les produits non récurrents de 3,9 M€ enregistrés en 2017 et supporte cette année les conséquences du recul des volumes d'affaires et d'achats des réseaux sur la marge (-2,7 M€). Dans le même temps, le niveau de charges externes (+0,8 M€) reflète principalement la hausse des coûts de transport tandis que les charges de personnel (+1,3 M€) sont liées aux efforts continus pour soutenir la transformation du Groupe en 2018. En 2019, les niveaux de charges sont ajustés afin d'adapter la structure au périmètre recentré et accompagner la finalisation du plan REBOND.

Résultat opérationnel

Sous l'effet de la dégradation des performances des activités *Commerces* et du plan de cessions annoncé le 13 décembre 2018, le résultat opérationnel s'établit à -114,0 M€ contre 10,9 M€ en 2017. Les opérations non courantes s'élèvent à 104,6 M€ en 2018, quasi exclusivement attribuables aux activités *Commerces* et s'entendent sur la base de la cession de l'intégralité du parc de magasins intégrés. Ces résultats confortent la société dans son objectif de se recentrer sur son activité *Services aux réseaux*, cœur de son métier.

Résultat net

Le résultat financier ressort à -2,7 M€ en 2018 contre -2,5 M€ à fin 2017 en liaison avec la hausse du coût d'endettement et de dépréciations d'actifs financiers, atténuée par un gain de change. La perte nette des sociétés mises en équivalence s'élève à -2,0 M€, intégrant notamment les conséquences des cessions des participations minoritaires et la mise à juste valeur des autres participations compensée en partie par les résultats des participations en Belgique. Compte tenu d'une charge d'impôt de 19,2 M€ (impôts différés), le résultat consolidé 2018 ressort à -137,9 M€. Le Conseil d'administration a décidé le 24 avril 2019 de ne pas proposer à l'Assemblée Générale de versement de dividendes au titre de l'exercice 2018.

Endettement net

Au 31 décembre 2018, la dette financière nette du Groupe s'établit à 96,1 M€, contre 72,5 M€ à fin 2017. Le Groupe a utilisé sa capacité de tirage du Crédit syndiqué à hauteur de 95 M€. Il dispose en parallèle de lignes de crédit court terme pour 19,1 M€ (tirées à hauteur de 16,7 M€). Deux des trois ratios financiers relatifs aux contrats de crédits ne sont pas respectés au 31 décembre 2018 et le remboursement de l'amortissement dû au 28 décembre 2018 au titre du crédit syndiqué n'a pas été

⁴ Le chiffre d'affaires 2018 publié le 28 février 2019 est disponible ici : <http://mr-bricolage.com/finance/infos-reglementees/>

réalisé. Au vu de la dette financière nette au 31 Mars 2019 (91,4M€ prenant en compte une trésorerie de 19,6M€ hors lignes de découvert non tirées) et des prévisions de trésorerie dont il dispose, supposant en particulier la bonne exécution du plan de cessions des magasins intégrés, le groupe a la capacité de financer son activité en 2019 (hors échéances de remboursement du principal des crédits⁵). Des discussions avec les partenaires financiers ont été engagées dès le début du second semestre 2018. Elles ont pour objectif d'adapter la structure de financement aux capacités et besoins financiers du Groupe à court, moyen et long termes. Ces discussions sont corrélées à l'avancement du plan de cessions et sont donc toujours en cours.

III – PERSPECTIVES 2019

Pour 2019, Mr.Bricolage poursuit **cinq** objectifs :

- **Finaliser le plan de cessions des magasins intégrés ;**
- **Conclure avec l'ensemble de ses partenaires financiers un accord** conforme aux objectifs rappelés ci-dessus ;
- **Poursuivre l'optimisation des activités *Services aux réseaux* et le développement accéléré de toutes les actions créatrices de valeur mises en place depuis 2 ans** : le renouvellement de l'offre et des outils de gestion des prix, l'uniformisation des systèmes d'information, le maintien des investissements marketing sur la marque Inventiv et le trafic magasin et le déploiement de la nouvelle plateforme de services clients ;
- **Accélérer la croissance du parc de magasins sous enseignes et affiliés ;**
- **Accélérer le déploiement du nouveau concept de magasin.**

Dans ce contexte, les résultats 2019 du Groupe seront marqués par une contraction du chiffre d'affaires consolidé et une forte réduction des pertes opérationnelles.

Mr.Bricolage rencontrera ses actionnaires lors de la prochaine assemblée générale qui se tiendra le 12 Juin 2019 à 10h00. A l'occasion de la publication des résultats du 1er semestre 2019, la société communiquera sur l'avancement du plan de cessions et des discussions avec ses partenaires financiers.

A PROPOS DU GROUPE MR.BRICOLAGE

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 695 points de vente au 1er janvier 2019, sous enseignes ou affiliés. A l'international, le Groupe est implanté dans 9 autres pays avec 69 magasins. Mr. Bricolage SA (MRB - FR0004034320) est coté sur le compartiment C d'Euronext Paris et fait notamment partie des indices Eternext PEA-PME 150 et CAC All Shares. Mr. Bricolage SA est éligible au PEA-PME.

CONTACTS

Presse financière

- Eve Jondeau, Mr.Bricolage – eve.jondeau@mrbricolage.fr – 02 38 43 50 00
- Marie Calleux, Calyptus – mrbricolage@calyptus.net – 01 53 65 68 68

Presse corporate

- Anne-Claire Moyer, Mr.Bricolage – anne-claire.moyer@mrbricolage.fr
- Louise Chauvin - louise.chaulin@gmail.com - 07 83 35 96 93

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

⁵ Le crédit syndiqué tiré à hauteur de 95M€ au 31 décembre 2018 se décompose en une tranche de 55M€ amortissable annuellement sur 5 ans et en une tranche de 40M€ remboursable in fine.