



**Résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2019**  
**Accord avec les partenaires bancaires du groupe**  
**Avancement du plan de cessions**

En plein recentrage sur son activité cœur de métier « Services aux réseaux », le groupe Mr.Bricolage présente ses résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2019. Ils reflètent les bonnes performances du réseau dans un marché des Grandes Surfaces de Bricolage (GSB) atone<sup>1</sup>. Objet du plan de cessions des magasins intégrés – dont la mise en œuvre progresse dans des conditions satisfaisantes – l’activité « Commerces » reste en retrait. Dans ce contexte, le Groupe a conclu un accord avec ses partenaires bancaires pour lui permettre de poursuivre la bonne exécution du plan stratégique REBOND, clé du regain de compétitivité du Groupe et de ses enseignes.

Orléans, le 2 août 2019 - Mr.Bricolage SA, fédérateur du commerce indépendant de proximité pour l’embellissement de la maison et du jardin, publie ses résultats semestriels 2019 (1<sup>er</sup> janvier au 30 juin 2019) qui ont été arrêtés par le conseil d’administration réuni ce vendredi 2 août 2019.

- Avec un chiffre d’affaires consolidé de 145,7 M€ et un résultat opérationnel courant de 1,0M€, les comptes semestriels sont marqués par les premiers effets de périmètre du plan de cessions des magasins initié en décembre 2018 et les difficultés des magasins intégrés. Pour autant, les bonnes performances de l’activité cœur de métier « Services aux réseaux » (+2,1%) et des adhérents et affiliés (+2,8% à magasins comparables en France) sur un marché des GSB atone<sup>2</sup>, témoignent de la pertinence de la stratégie de recentrage sur cette activité, engagée en novembre 2016. Ces performances sont portées par les actions stratégiques du plan REBOND dont la mise en œuvre s’est poursuivie au premier semestre (renouvellement de l’offre, uniformisation des systèmes d’information). Soutenus par des mesures d’accompagnement, les adhérents du réseau intensifient leur engagement pour moderniser leurs points de vente : 10 magasins sont désormais aux couleurs du nouveau concept (4 nouveaux sur le semestre) et ce déploiement va s’accélérer dans les prochains mois. Dans le même temps, le Groupe continue d’attirer de nouveaux entrepreneurs adhérents et affiliés : le nombre total de points de vente s’élève à 781 à fin juin 2019, contre 764 à fin décembre 2018 (solde positif d’entrées, nettes des sorties, de 17 points de vente).
- Les discussions engagées avec les partenaires bancaires au second semestre 2018 ont abouti à un accord en date du 1<sup>er</sup> août 2019 donnant au groupe des marges de manœuvre pour poursuivre la mise en œuvre du plan REBOND et finaliser le plan de cessions des magasins intégrés, élément clé pour l’avenir du Groupe. Il prévoit notamment une consolidation des lignes bilatérales, et un report de la maturité de l’ensemble des concours bancaires de Mr.Bricolage SA à décembre 2026.
- Le plan de cessions initié en décembre 2018 se poursuit dans de bonnes conditions grâce à la mobilisation et aux efforts de tous les acteurs du Groupe. 23 magasins intégrés ont déjà été repris à date<sup>3</sup>, dont 21 par des adhérents-entrepreneurs du réseau Mr.Bricolage. Les négociations se poursuivent, notamment pour 30 magasins dont la cession est jugée hautement probable à court terme. Tout est mis en œuvre pour que ce plan de cessions soit finalisé dans les meilleures conditions.

(1) et (2) - Indice G.S.B. Banque de France à fin juin 2019 : +0,05% en valeur et +0,15% en volume

(3) Point d’état au 31 juillet 2019

## I - RÉSULTATS DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2019

**Application de la norme IFRS 16 « Contrat de location »<sup>4</sup>** - L'entrée en vigueur de la norme IFRS 16 au 1er janvier 2019 conduit le Groupe à reconnaître des actifs et des passifs pour la totalité des contrats de location entrant dans le champ d'application de la norme. L'application modifie la présentation des résultats du Groupe annulant les charges de loyer pour les remplacer par des remboursements de dettes locatives et des charges d'intérêts. Par ailleurs, le résultat est impacté par l'amortissement constaté sur les droits d'utilisation reconnus à l'actif du bilan.

**Application de la norme IFRS 5 « Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées »<sup>5</sup>** - Le Groupe a reclassé le résultat des 16 magasins intégrés cédés au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2019 sur une ligne distincte du compte de résultat. Le résultat, les actifs et les passifs de 37 autres magasins dont la vente est jugée hautement probable à la date de clôture semestrielle et les actifs immobiliers associés détenus par 6 filiales ont également fait l'objet d'un reclassement sur les lignes prévues à cet effet.

Comptes consolidés simplifiés, en M€	30/06/2019	30/06/2018	Variation
	Publié IFRS 5	Retraité IFRS 5	comparable
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>145,7</b>	<b>150,3</b>	<b>-3,0%</b>
- dont Services aux réseaux	112,5	110,2	+2,1%
- dont Commerces	33,2	40,1	-17,0%
<b>EBITDA<sup>6</sup></b>	<b>10,4</b>	<b>8,6</b>	<b>+20,7%</b>
<b>Résultat opérationnel courant<sup>7</sup></b>	<b>1,0</b>	<b>3,7</b>	<b>-73,7%</b>
- dont Services aux réseaux	6,7	8,7	-23,0%
- dont Commerces	(5,7)	(5,0)	+14,8%
Autres produits et charges opérationnels non courants	(3,3)	0	-
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(2,3)</b>	<b>3,7</b>	<b>-161,5%</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(2,0)</b>	<b>(1,3)</b>	<b>+50,4%</b>
Contribution des SME	(0,1)	0,2	-173,4%
Impôts sur les résultats	(0,8)	(0,6)	+29,7%
<b>Résultat après impôt des activités maintenues</b>	<b>(5,3)</b>	<b>2,0</b>	<b>-364,4%</b>
<b>Résultat après impôt des activités abandonnées</b>	<b>(3,4)</b>	<b>(1,8)</b>	<b>-</b>
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>(8,7)</b>	<b>0,2</b>	<b>-</b>
- dont quote-part du Groupe	(8,7)	0,2	-
- dont quote-part des minoritaires	NS	NS	-

Chiffre d'affaires consolidé	30/06/2019	30/06/2018	Variation
	Publié IFRS 5	Retraité IFRS 5	comparable
<i>En M€</i>			
<b>Chiffre d'affaires Commerces</b>	<b>33,2</b>	<b>40,1</b>	<b>-17,0%</b>
Ventes des Magasins Intégrés	29,8	35,1	-14,9%
Ventes en ligne	3,4	5,0	-32,1%
<b>Chiffre d'affaires Services aux réseaux</b>	<b>112,5</b>	<b>110,2</b>	<b>+2,1%</b>
Ventes de marchandises	77,7	73,7	+5,4%
Ventes de prestations	34,8	36,5	-4,5%
<b>Total chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>145,7</b>	<b>150,3</b>	<b>-3,0%</b>

(4) et (5) Les principaux impacts de ces normes sont détaillés dans le Rapport Financier Semestriel

(6) EBITDA = Résultat opérationnel courant + Amortissements et dépréciations

(7) Résultat opérationnel courant = Résultat opérationnel hors opérations non courantes

Avec un chiffre d'affaires consolidé de 145,7 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2019 (-3,0 %), le Groupe poursuit son recentrage sur son activité cœur de métier « Services aux réseaux » et le plan de cessions de l'intégralité des magasins intégrés.

L'activité « Services aux réseaux », à 112,5 M€, est en hausse de 2,1 % malgré les changements de périmètre intervenus depuis la fin de l'année 2018 (recul des ventes de prestations de -4,5 %). Cette dynamique est permise par la hausse des ventes de marchandises (+5,4 %) liée aux changements de gammes, au développement de la marque propre Inventiv et à l'augmentation des volumes réalisés par le réseau d'adhérents et d'affiliés.

Dans le même temps, le recul de l'activité « Commerces » (-17,0 % à surfaces courantes et -7,8 % à magasins comparables) reflète principalement les moindres performances commerciales des magasins intégrés (-14,9 %).

### **Résultat opérationnel courant et résultat opérationnel**

Le résultat opérationnel courant du 1<sup>er</sup> semestre ressort à 1,0 M€ sous l'effet des pertes de l'activité « Commerces » (-5,7 M€) et du recul ponctuel des résultats de l'activité « Services aux réseaux ». Ce dernier s'explique principalement par les changements de périmètre liés au plan de cessions et les aides accordées pour accompagner le déploiement du nouveau concept de magasins, dont les effets positifs seront visibles dans les prochains mois, et ce malgré les fortes mesures de réduction des coûts mises en œuvre dont le plein effet n'est pas encore atteint. L'application de la norme IFRS 16, entrée en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2019, redresse le résultat opérationnel courant de 0,3 M€, transférant une partie des charges externes de location (4,8 M€) en amortissement (4,6 M€).

Après prise en compte des opérations non courantes (-3,3 M€), essentiellement les honoraires liés au plan de cessions en cours et au refinancement du Groupe, le résultat opérationnel ressort à -2,3 M€.

### **Résultat net**

Le résultat financier s'établit à -2,0 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2019, son évolution incluant une charge d'intérêts de -0,5 M€ liée à l'application de la norme IFRS 16. Compte tenu d'une charge d'impôt de 0,8 M€, le résultat net consolidé du 1<sup>er</sup> semestre 2019 ressort à -8,7 M€.

## **II. ACCORD AVEC LES PARTENAIRES BANCAIRES**

Au 30 juin 2019, la dette financière nette hors dettes locatives s'établit à 93,5 M€ (prenant en compte une trésorerie de 18,5M€ hors lignes de découvert non tirées), contre 96,1 M€ à fin 2018. Le Groupe a utilisé sa capacité de tirage du crédit syndiqué conclu en décembre 2017, à hauteur de 95 M€. Il dispose en parallèle de lignes de crédit court terme pour 24,1 M€ (tirées au 30 juin 2019 à hauteur de 20,9 M€).

En date du 1<sup>er</sup> août 2019, le Groupe a conclu un accord avec ses partenaires bancaires concernant l'aménagement du contrat de crédit syndiqué conclu en décembre 2017.

L'ensemble des concours bancaires de la société Mr.Bricolage SA, dont 16 millions d'euros de lignes bilatérales réunies au sein d'un crédit de consolidation, voit leur maturité reportée à décembre 2026 (au lieu de décembre 2023 pour la plus grande partie des concours). A l'exception du *credit revolving* de 40 millions d'euros, la dette sera amortie selon un échancier très progressif à compter de décembre 2022. Les ratios financiers sont allégés et réaménagés pour permettre au Groupe de finaliser le plan de cessions des magasins intégrés d'une part et de poursuivre la mise en œuvre du plan stratégique REBOND, conformément aux objectifs de transformation et de modernisation depuis novembre 2016 d'autre part.

### III – VOLUMES D’AFFAIRES DES RÉSEAUX

<i>Volume d'affaires TTC en M€</i>	Nombre de magasins	S1 2019	Variation à surfaces courantes	Variation à magasins comparables
<b>Ventes en magasins</b>	<b>781</b>	<b>1 003,1</b>	<b>+0,3%</b>	<b>+2,1%</b>
- dont France	712	872,7	-0,9%	+1,3%
- dont international	69	130,4	+9,0%	+6,9%
<b>Ventes en magasins hors magasins intégrés</b>	<b>733</b>	<b>899,8</b>	<b>+5,3%</b>	<b>+3,5%</b>
<b>Ventes e-commerce</b>	<b>-</b>	<b>5,2</b>	<b>-23,6%</b>	<b>NA</b>
<b>Total</b>	<b>781</b>	<b>1 008,3</b>	<b>+0,1%</b>	<b>+2,2%</b>

#### France (87 % du volume d'affaires)

Le réseau en France compte 712 magasins au 30 juin 2019, contre 695 à fin 2018. Sur un marché français des GSB à +0,05 % à fin juin 2019 en valeur<sup>8</sup>, le volume d'affaires des réseaux à magasins comparables progresse de 1,3 % et de 2,8 % hors magasins intégrés, une performance nettement supérieure à la tendance du marché.

#### International (13 % du volume d'affaires)

Le réseau international compte 69 magasins au 30 juin 2019, comme à fin 2018. A 130,4 M€, le volume d'affaires progresse de 6,9 % à magasins comparables, une dynamique présente dans les principaux pays d'implantation. La Belgique (45 magasins) représente 57 % du volume d'affaires à l'international et affiche une croissance de 5,4 % à magasins comparables. La Bulgarie (11 magasins) totalise 23 % du volume d'affaires et une hausse de 6,7 % à magasins comparables. Le Maroc (6 magasins) pour 10 % du volume d'affaires est en croissance de 16,4 % à magasins comparables. Au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2019, Mr.Bricolage SA a également signé un nouveau partenariat international, avec le groupe LOE, pour développer l'enseigne Mr.Bricolage en Mauritanie.

### IV - PERSPECTIVES 2019

Pour le second semestre 2019, Mr.Bricolage poursuit la mise en œuvre de sa feuille de route avec **quatre objectifs** :

- Finaliser le plan de cessions des magasins intégrés ;
- Poursuivre l'optimisation des activités « Services aux réseaux » et l'accélération de toutes les actions créatrices de valeur mises en place depuis novembre 2016 : 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 ainsi que le déploiement de la nouvelle plateforme de services clients ;
- Développer la croissance du parc de magasins sous enseignes et affiliés ;
- Poursuivre la dynamique de déploiement du nouveau concept de magasin.

Dans ce contexte, le Groupe confirme que les résultats 2019 seront marqués par une contraction du chiffre d'affaires consolidé et une forte réduction des pertes opérationnelles du fait de la sortie des magasins intégrés du périmètre.

(8) - Indice G.S.B. Banque de France à fin juin 2019 : +0,05% en valeur et +0,15% en volume

## 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 712 points de vente au 30 juin 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 Euronext 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](mailto:eve.jondeau@mrbricolage.fr) - 02 38 43 50 00
- Marie Calieux, Calyptus - [mrbricolage@calyptus.net](mailto:mrbricolage@calyptus.net) - 01 53 65 68 68

### Presse corporate

- Anne-Claire Moyer, Mr.Bricolage - [anne-claire.moyer@mrbricolage.fr](mailto:anne-claire.moyer@mrbricolage.fr)
- Louise Chaulin - [louise.chaulin@gmail.com](mailto:louise.chaulin@gmail.com) - 07 83 35 96 93

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