

Résultats annuels 2008 | 25 février 2009



Mr. Bricolage sa



En préambule

✓ En ordre de marche pour 2011

2007

Un nouveau mandat



Une mission : dynamiser le Groupe

2008

Définition du plan *Ambition 2011*



Finalisation de l'organisation managériale (Comex)

Démarrage du plan d'action

2009

Accélération du plan d'action



3 leviers pour améliorer la performance



En préambule

✓ Trois leviers pour améliorer la performance

La Centrale



*Ré-orienter
l'organisation vers
les magasins*



+ d'efficacité

**Les Magasins
Intégrés**



*Développer,
rénover et mieux
contrôler*



+ de rentabilité

**L'offre
commerciale**



*Clarifier la
stratégie
d'enseignes*



+ de cohérence



En préambule

Plus que jamais tournés vers notre *Ambition 2011* :



Accélérer le développement des réseaux

France :
C.A. TTC 1 770 M€
Fin 2011

International :
C.A. TTC 330 M€
Fin 2011



Améliorer la performance des magasins intégrés

+ de C.A. / m²

ROP
≥ 3 % en 2011



Augmenter les revenus de la Centrale

ROP
≥ 15 %

sur la période



Bienvenue

- ✓ **Jean-François BOUCHER**
 - Président Directeur Général

- ✓ **Jacques BLANCHET**
 - Directeur Financier

- ✓ **Philippe COLOMBY**
 - Directeur des Magasins Intégrés



Sommaire

- I. Activité et faits marquants 2008**
- II. Résultats consolidés au 31 décembre 2008**
- III. Plan d'action 2009**
- IV. Perspectives 2009**
- IV. Mr. Bricolage et la Bourse**



Chapitre 1

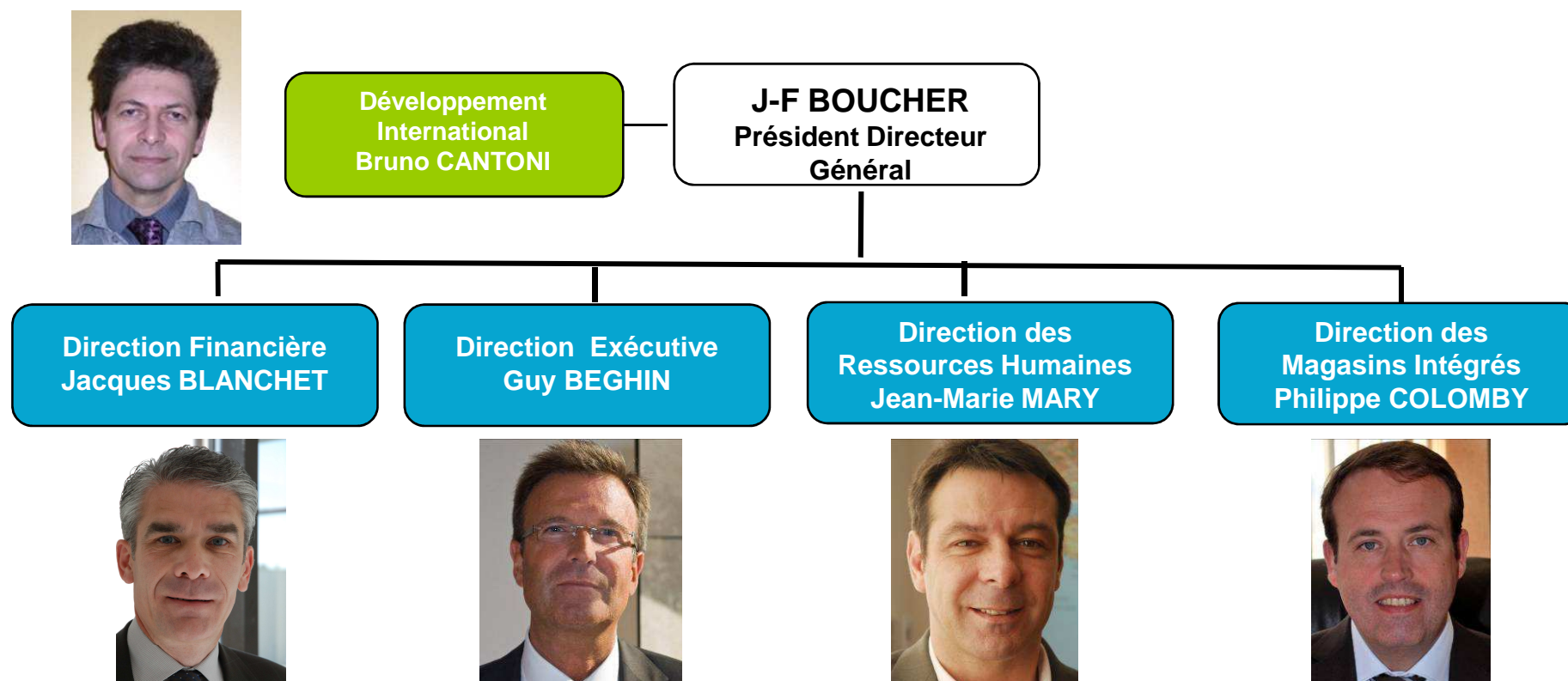
Activité et faits marquants 2008

Mr.Bricolage sa



L'exercice 2008, en résumé

Une nouvelle équipe dirigeante pour accompagner le changement



➤ **Comité Exécutif en ordre de marche**



L'exercice 2008, en résumé

- ✓ **Dans un marché difficile...**
 - Tensions sur le pouvoir d'achat résultant de la crise
 - Météo défavorable pour le jardin et le plein air

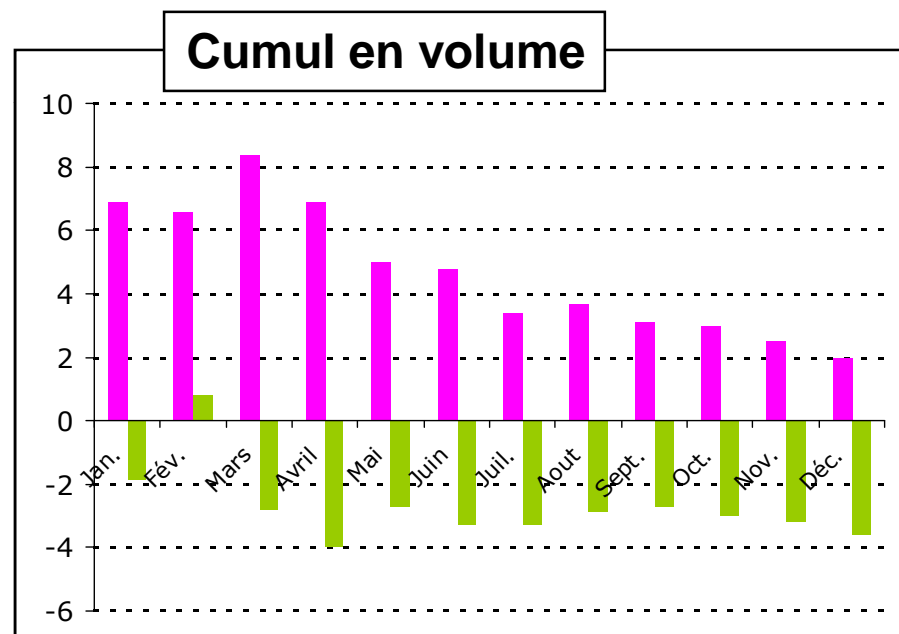
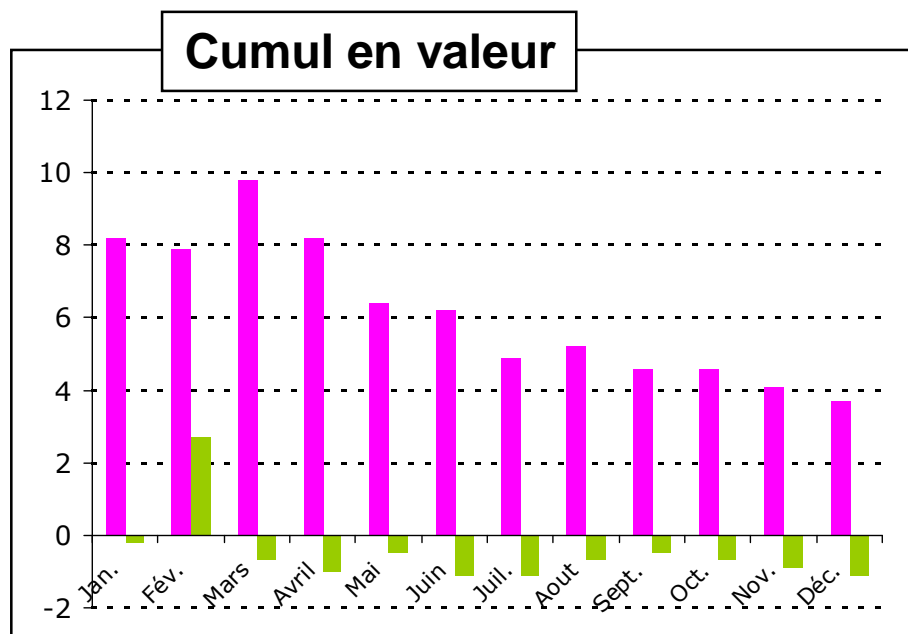
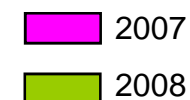
- ✓ **...bonne résistance de l'activité du Groupe**
 - Croissance de l'activité SAR basée sur le développement des réseaux
 - Poursuite du développement des Magasins Intégrés
 - Résultats 2008 : nos engagements respectés



Le marché français des **GSB** à fin décembre 2008 (Banque de France)

✓ Cumul à fin décembre 2008

- - 1,1 % en valeur (vs + 3,7 % à fin déc. 2007)
- - 3,6 % en volume (vs + 2,0 % à fin déc. 2007)



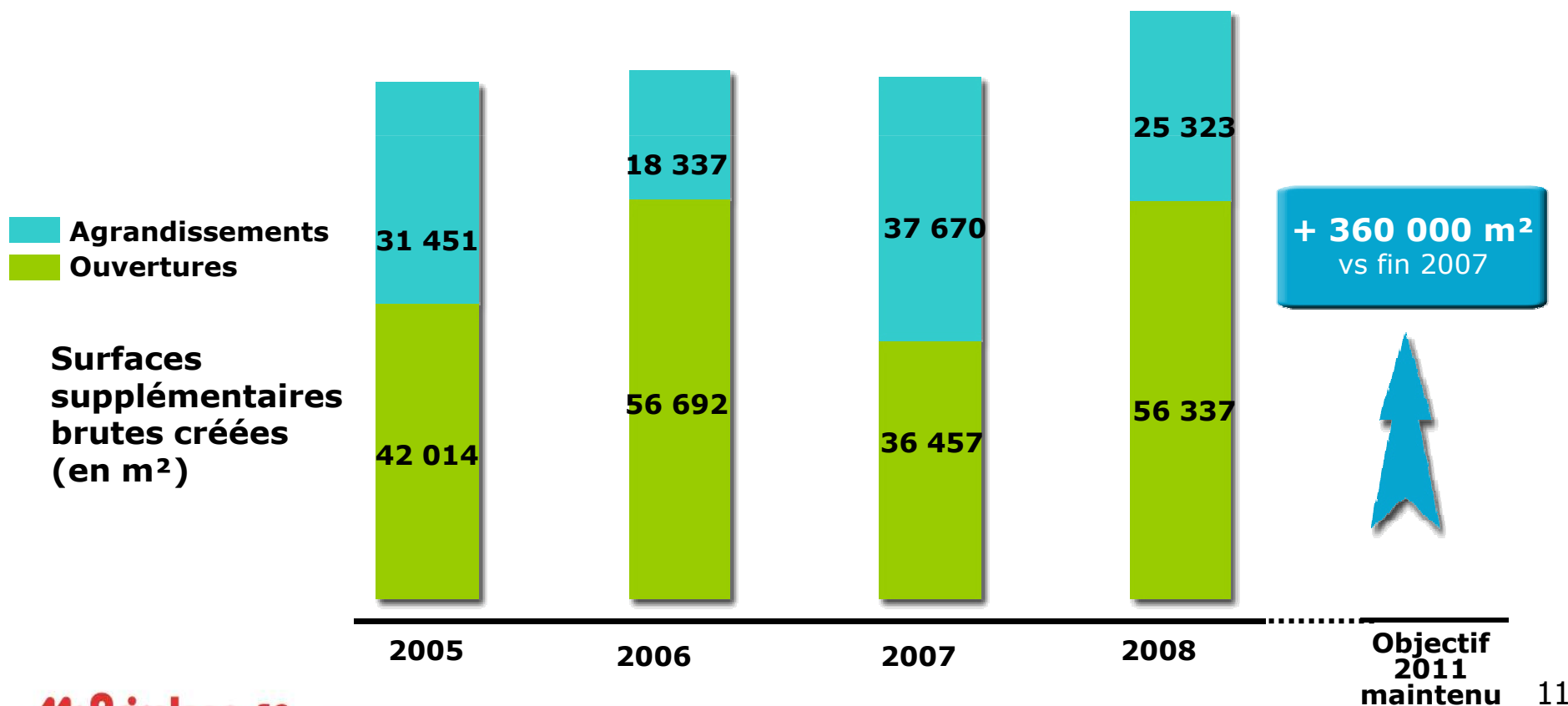
Source : Banque de France, indice mensuel en cumul « Grandes Surfaces de Bricolage »
En % de variation par rapport à la même période de l'année précédente



Des réseaux en développement permanent

En France et à l'international

- ✓ **Réseaux Mr Bricolage et Catena au 31.12.08 : + 81 600 m² bruts supplémentaires par rapport au 31.12.07**
 - 25 ouvertures et 23 agrandissements





Groupe

Développement des Magasins Intégrés

✓ **Acquisitions de magasins déjà sous enseigne MB :**

- Saint Junien (4 200 m²)
- Saint Yriex (3 300 m²)

✓ **3 transferts / agrandissements**

- Dax (+ 2 650 m²)
- Saint Junien(+ 2 546 m²)
- Balaruc (+ 4 151 m²)

✓ **2 regroupements de magasins**

- Avranches (500 m² sous Catena) et Flers (500 m² sous Catena)
 - Regroupés avec les magasins Mr Bricolage existants



Périmètre du Groupe à fin 2008

Le Groupe : **527** magasins dont **49** à l'international

Réseau

Mr.Bricolage

421 magasins
dont **74** intégrés
et **347** adhérents

1 233 000 m²
93,3 % du C.A.

1 centrale
de
référencement
et de services

Réseau

CATENA

106 magasins
franchisés

101 000 m²
6,7 % du C.A.

C.A. TTC des réseaux : **1,89 Mds€**
Surface commerciale : **1 334 000 m²**
Près de **11 000** collaborateurs

Chiffres au 31 décembre 2008



Résultats : conformes aux engagements

En M€, au 31.12.2008			% Δ vs 31.12.07
Chiffre d'affaires consolidé	515,3		+ 5,3 %
Résultat opérationnel	32,1		+ 5,4 %
Résultat avant impôts ⁽¹⁾	26,6		+ 15,7%
Résultat net part du groupe	33,4		+ 98,6 %
Marge brute d'autofinancement	27,5		stable

**> Dividendes proposés à l'A.G du 27 mai 2009 :
0,55 Euro par action**

(1) Résultat avant impôts hors quote part dans le résultat net des entités associées et des activités destinées à être cédées.



Chapitre 2

Résultats consolidés 2008

Mr.Bricolage sa



Les **éléments comptables** marquants

✓ **Des impacts comptables :**

- Transferts des magasins de St-Junien et Balaruc (juillet)
 - 2,2 M€ de perte opérationnelle sur l'année (ROP MI)

- Fermeture d'un magasin (prévue au 1S09)
 - 1,4 M€ de provision dans le ROP MI

- Comptabilisation de la plus-value de cession de 95% l'Immobilière Mr Bricolage
 - + 14 M€ sur le résultat net



Poursuite de la croissance en 2008

✓ **Chiffre d'affaires consolidé au 31.12.2008 : + 5,3 %**

Périmètre courant (M€)	2007 ⁽¹⁾	2008	Variation
Magasins Intégrés	294,0⁽¹⁾	314,4	+6,9%
Services aux Réseaux	195,4	201,0	+2,9%
Ventes de marchandises	128,3	134,4	+4,7%
<i>dont ventes promotionnelles⁽²⁾</i>	37,1	48,2	+29,8%
Ventes de prestations	67,0	66,6	-0,6%
Chiffre d'affaires consolidé (HT)	489,4	515,3	+5,3 %
C.A. hors ventes promotionnelles ⁽²⁾	452,1	467,2	+3,3%

(1) Suite à sa cession à Icade au 01.01.08, l'activité de l'Immobilière Mr Bricolage est retraitée comme « activité destinée à être cédée » dans les comptes 2007.

(2) Les ventes promotionnelles sont les ventes de marchandises transitant par les plates-formes logistiques externalisées.



Contributions au Résultat Opérationnel

Au 31 décembre	2007 ⁽¹⁾		2008		Variation
	M€	% du C.A. / activité	M€	% du C.A. / activité	M€
Magasins Intégrés	(3,1)	-1,1%	(6,6)	-2,1%	-3,5
<i>Dont Balaruc et Saint Junien</i>	<i>(0,9)</i>	<i>-0,3%</i>	<i>(2,2)</i>	<i>-0,7%</i>	<i>-1,3</i>
<i>Dont Prov. fermeture 1 magasin</i>	<i>–</i>	<i>–</i>	<i>(1,4)</i>	<i>-0,4%</i>	<i>-1,4</i>
Services Aux Réseaux	33,9	14,0%	39,0	15,1%	+5,1
Inter-secteur	(0,4)	–	(0,4)	–	-
TOTAL ROP	30,4	6,2%	32,1	6,2%	+1,6

(1) Suite à sa cession à Icade au 01.01.08, l'activité de l'Immobilier Mr Bricolage est retraitée comme « activité destinée à être cédée » dans les comptes 2007.



Résultat Opérationnel des Magasins Intégrés

Au 31 décembre, en M€	2007 Publié	2007 Retraité ⁽¹⁾	2008 Publié	Var. en % (/ retraits)
Chiffre d'affaires consolidé	294,0	294,0	314,4	+ 6,9 %
Marge commerciale <i>en % du C.A.</i>	103,7 35,3 %	103,8 35,3 %	109,2 34,7 %	+ 5,2 %
Charges externes <i>en % du C.A.</i>	(41,2) 14,0 %	(46,3) 15,7 %	(49,7) 15,8 %	+ 7,4 %
Charges de personnel <i>en % du C.A.</i>	(47,2) 16,1 %	(47,2) 16,1 %	(50,1) 15,9 %	+ 6,2 %
Dotation aux am ^{t.} et prov. <i>en % du C.A.</i>	(8,9) 3,0 %	(5,8) 2,0 %	(8,1) 2,6 %	+38,0 %
Résultat Opérationnel (ROP) <i>en % du C.A.</i>	(0,1) 0,0 %	(3,1) -1,1 %	(6,6) -2,1 %	- 111,4 %
ROPO (2) <i>en % du C.A.</i>	(0,6) -0,2 %	(2,8) -1,0 %	(5,7) -1,8 %	- 103,6 %

(1) Suite à sa cession à Icade au 01.01.08, l'activité de l'Immobilier Mr Bricolage est retraitée comme « activité destinée à être cédée » dans les comptes 2007.

(2) ROPO = résultat opérationnel hors plus ou moins values de cessions et opérations à caractère exceptionnel et avant élimination du résultat inter secteurs.



Résultat Opérationnel des **Services aux Réseaux**

Au 31 décembre, en M€	2007	2008	Var. en %
Chiffre d'affaires consolidé	195,4	201,0	+ 2,9 %
Chiffre d'affaires économique ⁽¹⁾	243,1	259,2	+ 6,6 %
Charges externes <i>en % du C.A. économique</i>	(51,2) 21,1 %	(54,3) 21,0 %	+ 6,1 %
Charges de personnel <i>en % du C.A. économique</i>	(30,6) 12,6%	(31,0) 12,0 %	+ 1,3 %
Dotation aux amortissements et provisions <i>en % du C.A. économique</i>	(8,1) 3,3 %	(4,9) 1,9 %	- 38,9 %
Résultat Opérationnel (ROP) <i>en % du C.A. économique</i>	33,9 14,0 %	39,0 15,1 %	+ 15,0 %
ROPO ⁽²⁾ <i>en % du C.A. économique</i>	38,7 15,9 %	38,5 14,9 %	- 0,5 %

(1) Chiffre d'affaires économique = CA avant retraitement des ventes inter secteurs

(2) ROPO = résultat opérationnel hors plus ou moins values de cessions et opérations à caractère exceptionnel et avant élimination du résultat inter secteurs.



Progression de la rentabilité nette: nos engagements respectés

Au 31 décembre, en M€	2007 Publié	2007 Retraité (1)	2008	Var. en %
Chiffre d'affaires consolidé	489,2	489,4	515,3	+ 5,3 %
Résultat opérationnel (ROP) <i>en % du C.A.</i>	33,7 6,9 %	30,4 6,2 %	32,1 6,2 %	+ 5,4 %
Résultat opérationnel ordinaire (ROPO) ⁽²⁾ <i>en % du C.A.</i>	38,0 7,8 %	35,5 7,3 %	32,4 6,3 %	-8,7 %
Résultat financier	(8,3)	(7,5)	(5,5)	- 26,6 %
Contribution des SME	1,0	1,0	1,7	+ 76,4 %
Résultat avant impôts (RAI) ⁽³⁾ <i>en % du C.A.</i>	25,4 5,2 %	23,0 4,7 %	26,6 5,2 %	+ 15,7 %
Résultat net part du Groupe des activités maintenues <i>en % du C.A.</i>	16,8 3,4 %	15,2 3,1 %	18,9 3,7 %	+24,6 %
Résultat net des activités cédées	0,1	1,7	14,6	ns
Résultat net part du Groupe	16,8	16,8	33,4	+ 98,6 %

(1) Suite à sa cession à Icade au 01.01.08, l'activité de l'Immobilière Mr Bricolage est retraitée comme « activité destinée à être cédée » dans les comptes 2007.

(2) ROPO= ROP hors plus ou moins values de cessions et opérations à caractère exceptionnel

(3) RAI = Résultat avant impôts hors quote-part dans le résultat net des entités associées et des activités à céder.



Bilan simplifié au 31 décembre 2008

En M€	Actif		Passif
Actifs non courants ⁽¹⁾	251,8	Capitaux propres	197,6
Actifs courants ⁽²⁾	231,7	Intérêts minoritaires	0,8
Disponibilités et placements	23,3	Dettes financières	123,2
Actifs à céder	0,1	Autres passifs ⁽³⁾	185,3
Total	506,9	Total	506,9

(1) Dont 136,5 M€ d'écarts d'acquisition

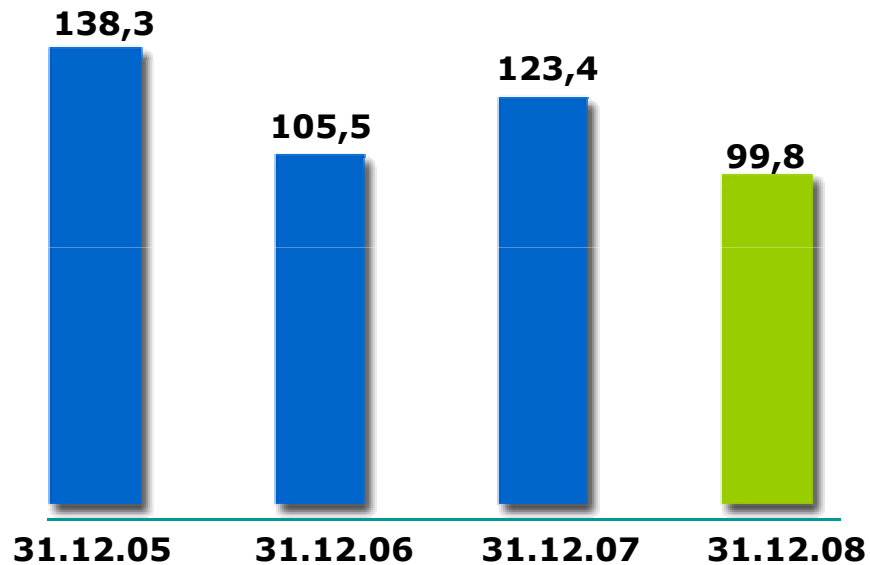
(2) Ce poste « actifs courants » exclut les disponibilités et placements ainsi que les actifs à céder et inclut en particulier les stocks pour un total de 137,1 M€ et les clients pour un total de 58,5 M€.

(3) Ce poste « autres passifs » comprend notamment les fournisseurs pour un total de 110 M€.

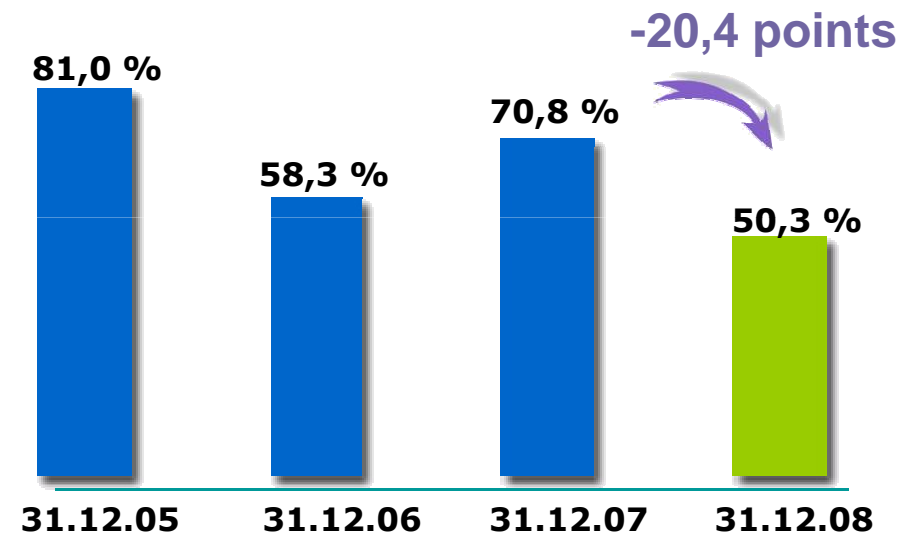


Amélioration de la **structure financière**

✓ **Endettement net** (1)



✓ **Baisse du gearing** (2)



➤ **Dont crédit syndiqué de 150 M€ (négocié en juillet 2008)**

(1) Endettement net = Dette financière nette hors ORA

(2) Gearing = (Dette financière nette hors ORA) / (capitaux propres + intérêts minoritaires + ORA)



Zoom sur les investissements nets

En M€	31.12.08
Variation de périmètre ⁽¹⁾ ⁽²⁾	8,3
Investissements bruts ⁽²⁾	26,1
Cession d'immobilisations	(1,9)
Variation des dettes, créances, prêts	0,2
Total investissements nets	32,8

(1) Prix d'acquisition 2008 (St Junien) + compléments de prix sur acquisitions 2007

(2) Dont immobilier destiné à être refinancé par ICADE : 10,6 M€



Zoom sur les investissements bruts : 26,1 M€ dont CAPEX 12,3 M€

En M€

Investissements Magasins Intégrés

- dont fonds de commerce
- dont terrains et constructions ⁽¹⁾
- dont aménagements des nouveaux projets ⁽²⁾
- dont autres immobilisations

Investissements Services Aux Réseaux

- dont logiciels
- dont autres immobilisations
- dont titres non consolidés

31.12.08

22,1

1,5

11,9

6,1

2,6

4,0

2,6

1,0

0,5

(1) Investissements immobiliers destinés à être refinancés : 10,6 M€

(2) Correspondent principalement aux transferts/agrandissements de Dax, Saint Junien et Balaruc, et Libourne (2009) ainsi qu'aux remodelings d'Auch et Auxerre.



Tableau des **flux de trésorerie** au 31 décembre 2008

En M€	31.12.2008
Marge brute d'Autofinancement	27,5
Variation du besoin en fonds de roulement	(2,3)
Investissements nets	(32,8)
Flux libre de trésorerie	(7,5)
Dividendes	(5,7)
Acquisitions nettes des cessions d'actions propres	(4,0)
Variation d'endettement	30,9
Variation des autres passifs financiers	(0,3)
Flux de trésorerie liés aux activités à céder	42,7
Variation de trésorerie	56,0
Trésorerie à la clôture	23,1



Chapitre 3

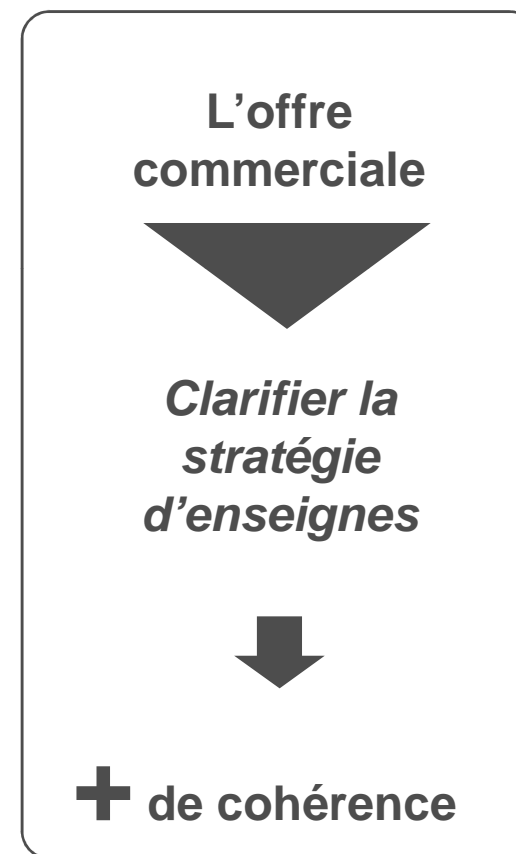
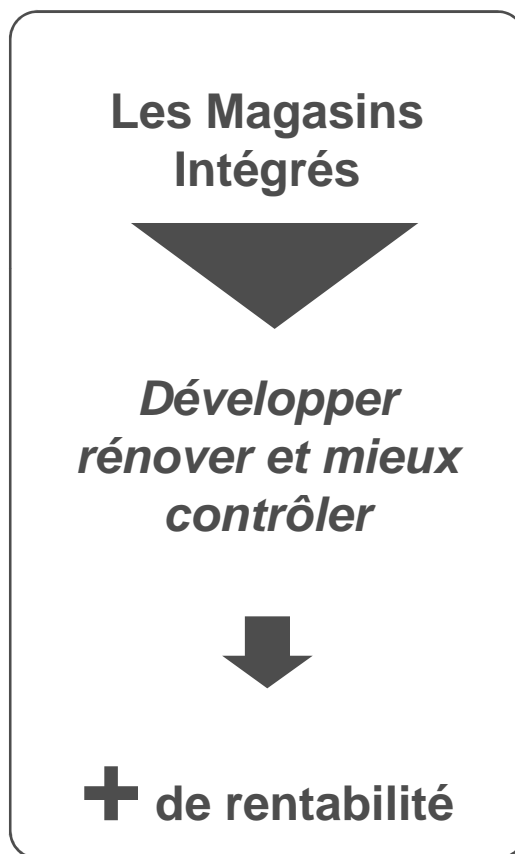
Plan d'action 2009

Mr.Bricolage sa



Plan d'action 2009

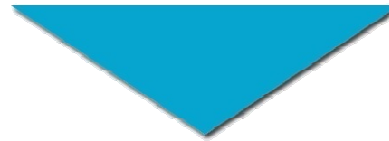
✓ Trois leviers pour améliorer la performance





Ré-orientation de la Centrale

Ré-orienter l'organisation vers les Magasins



3 changements fondamentaux

1. Nouveau modèle d'organisation en category management
2. Redynamisation des commissions produits
3. Adaptation de l'outil logistique



Ré-orientation de la Centrale

1. Nouveau modèle d'organisation en category management

✓ Fusion

- Des services achats et commerces

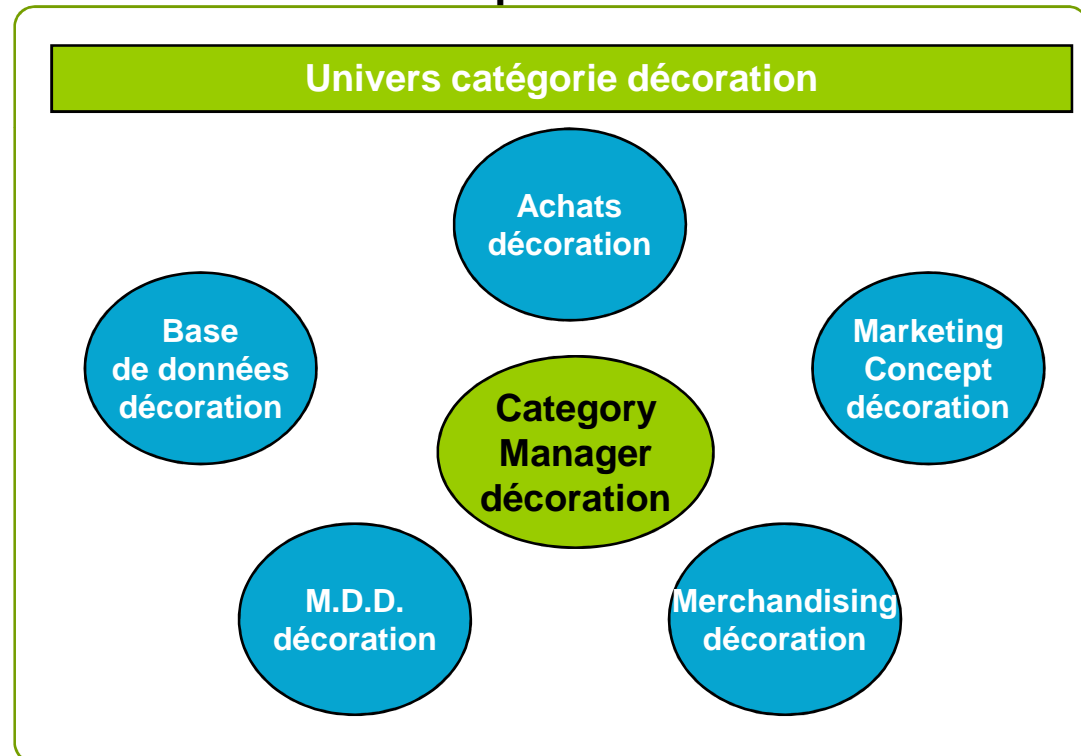
✓ Animation

- Par groupe de travail

✓ Organisation

- réaménagement des plateaux de travail

Exemple : décoration





Ré-orientation de la Centrale

2. Redynamisation des commissions produits

60%

- Adhérent ou chef de rayon
- Directeur de Magasins Intégrés

40%

- Centrale :
Achat + Concept
+ Animateur régional

Réunions mensuelles par univers, avec pour mission :

- ✓ Orienter et décider
 - **du choix des produits et des gammes en cohérence avec le mix MN/MDD/1^{ers} prix**
- ✓ Garantir
 - **les meilleures conditions d'approvisionnement (prix, mode d'approvisionnement, colisage, franco, ...)**
- ✓ Alerter
 - **sur les problèmes d'approvisionnement**

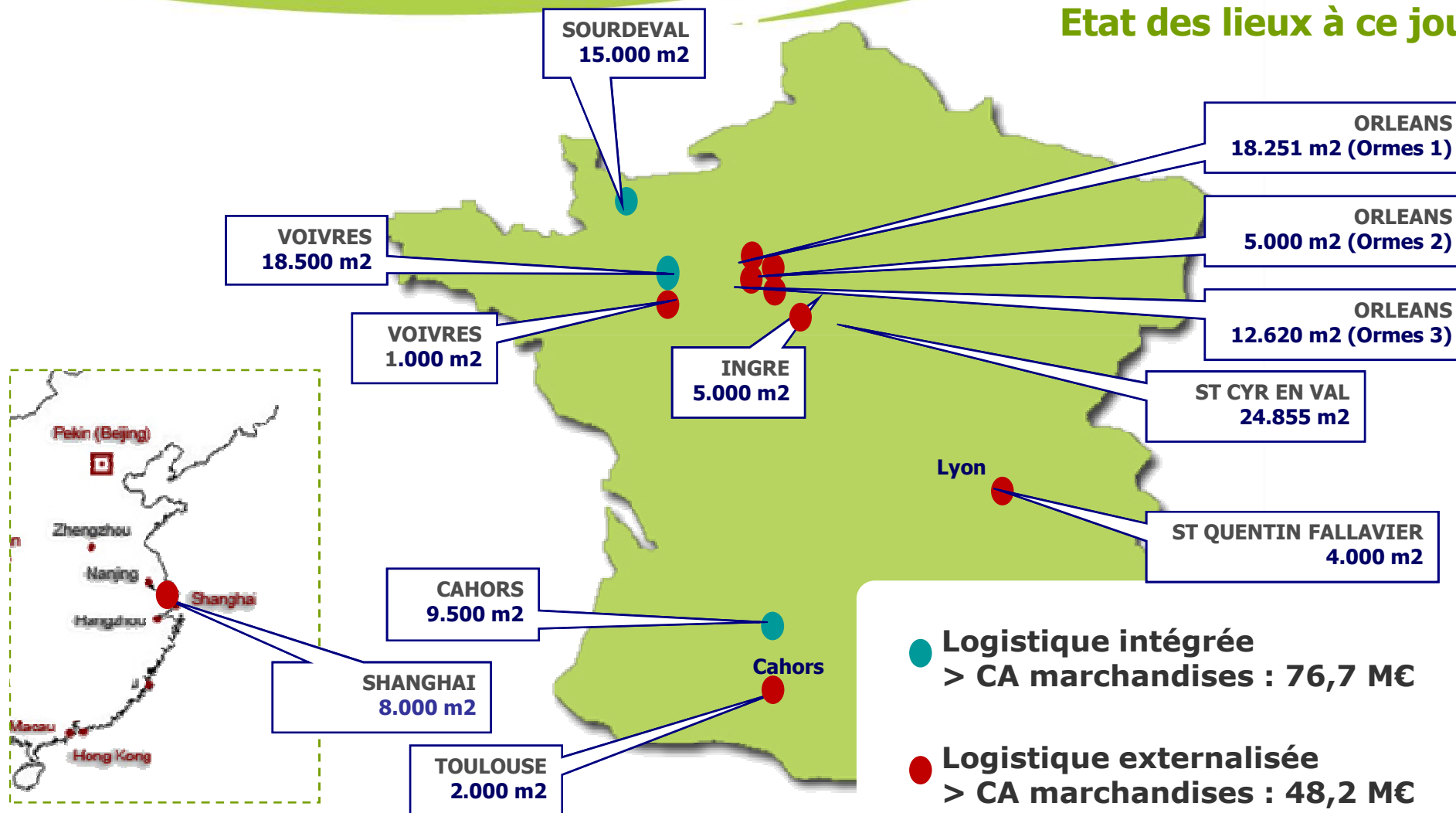
> Objectif : être plus proche des attentes du consommateur final



Ré-orientation de la Centrale

3. Adaptation de l'outil logistique

Etat des lieux à ce jour



● Logistique intégrée
> CA marchandises : 76,7 M€

● Logistique externalisée
> CA marchandises : 48,2 M€



Ré-orientation de la Centrale

3. Adaptation de l'outil logistique

- ✓ **Construction d'un nouvel entrepôt à Cahors**
 - 18 500 m², finalisation fin 2010
 - Investissement total de l'ordre de 12 M€ dont 4 M€ en 2009 et 8 M€ en fin 2010

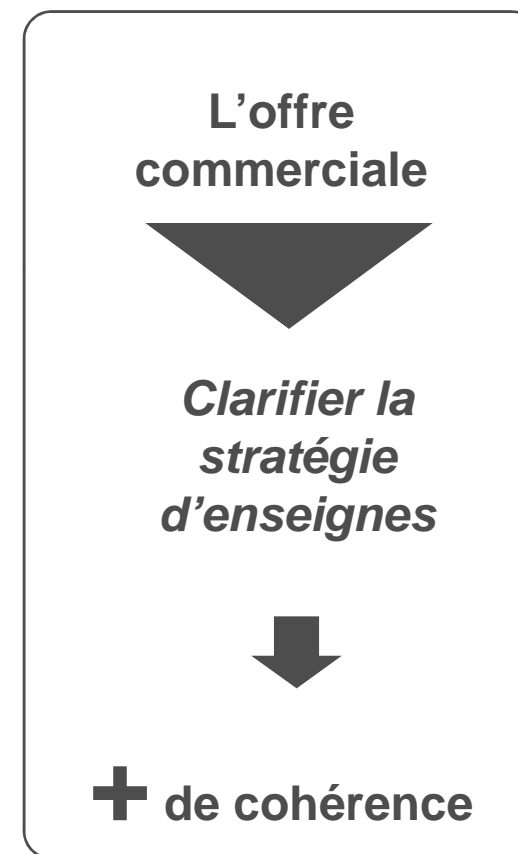
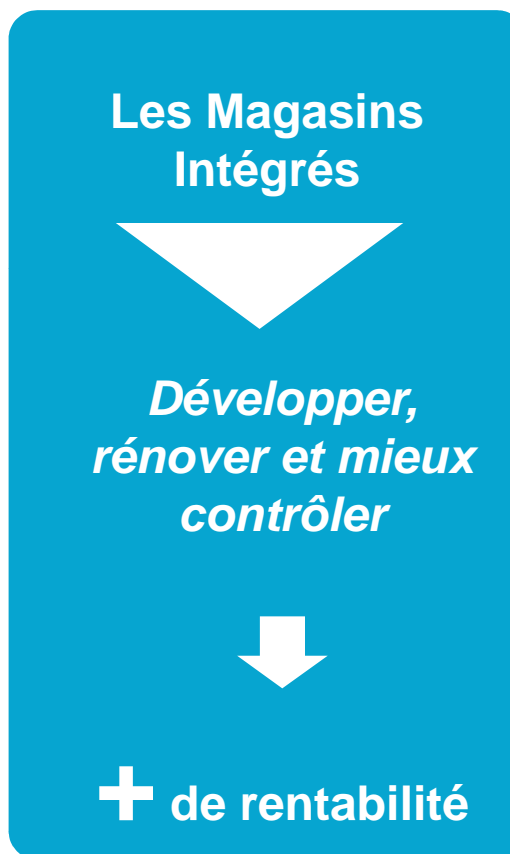


- ✓ **Une efficacité accrue**
 - Un outil en phase avec la croissance attendue des volumes
 - Une spécialisation des entrepôts par nature de flux



Plan d'action 2009

✓ Trois leviers pour améliorer la performance





Restaurer la **rentabilité des Magasins Intégrés**

74 magasins au 31 décembre 2008

I. 2 axes clés

- a) **Amplifier la dynamique commerciale**
- b) **Maîtriser la marge opérationnelle**

II. 4 cas de figures pour les magasins les moins rentables

III. Poursuite du développement du parc intégré



Restaurer la **rentabilité des Magasins Intégrés**

I. 2 axes clés

- ✓ **Amplifier la dynamique commerciale**
 - **Améliorer la fréquentation en magasins**
 - Outil de gestion reporting quotidien, hebdomadaire et mensuel
 - Opérations promotionnelles coup de poing (réactivité/adaptabilité)
 - Opérations de fidélisation active (couponing...)
 - Améliorer notre image prix : 400 produits au meilleur prix toute l'année
 - etc...
 - **Réorienter les équipes sur les fonctions ventes**
 - Réorganisation du travail et simplification administrative
 - Programme désormais centralisé de gestion des ventes
 - Incentive en cours d'étude pour récompenser la performance
 - Formation managériale des cadres à l'animation des équipes
 - Visite plus régulière du patron de région (tous les 15 jours)



Restaurer la **rentabilité des Magasins Intégrés**

I. 2 axes clés (suite)

✓ **Maîtriser la marge opérationnelle**

- **Respect des ratios de gestion**
 - Marge semi nette (masse salariale/marge brute), charges de fonctionnement, ...
- **Baisse de la démarque**
 - Renforcer la sécurité et le suivi des travaux (transfert, agrandissements, remodeling...)
- **Diminution des stocks**
 - Augmenter l'approvisionnement par nos propres entrepôts
- **Baisse de nos coûts de construction & d'aménagement**
 - Baisse de l'ordre de 20 % des coûts au m²



Restaurer la **rentabilité des Magasins Intégrés**

II. 4 cas de figure pour les magasins les moins rentables

- ✓ **Le site n'a aucune chance de se redresser et aucune possibilité d'être cédé**
 - Fermeture ou magasin « déstockeur » (hors enseignes) : ex. Verdun
- ✓ **Le site a une possibilité d'être cédé**
 - Cession au réseau ou à un tiers : ex. Paris 19^e (2007)
- ✓ **Le site a un problème d'emplacement et du potentiel**
 - Transfert et/ou agrandissement : ex. Alençon
- ✓ **Le magasin présente d'importantes faiblesses opérationnelles**
 - Remodeling complet : ex. Cherbourg et Paris 12^e



Restaurer la **rentabilité des Magasins Intégrés**

III. Poursuite du développement du parc intégré :

✓ 2 reconstructions de magasins

- 2T09 : Niort (6 000 m² avec agrandissement et transfert)
- 3T09 : Abbeville (3 000 m²), reconstruction sur ancien site

✓ 4 transferts et/ou agrandissements

- 1T09 : Libourne (agrandissement de 625 m²), Pontarlier (transfert et agrandissement de 2 800 m²)
- 3T09 : Ruffec (transfert et agrandissement de 1 000 m²)
- 4T09 : St Malo (agrandissement de 500 m²)

✓ 4 remodelings complets

- 1T09 : Lorris, Paris 12^o
- 2T09 : Cherbourg
- 4T09 : Brive Michelet



Restaurer la **rentabilité des Magasins Intégrés**

III. Poursuite du développement du parc intégré :

- ✓ **8 acquisitions prévues en 2009**
- ✓ **7 acquisitions déjà réalisées : C.A. TTC 2008 d'env. 34 M€**
 - **Groupe Huet : 3 magasins (Loudéac, Pontivy, Carhaix)**
 - CA TTC environ 17 M€
 - **Groupe Wolseley : 3 magasins (Chaumont, Eu, Abbeville)**
 - CA TTC environ 9 M€
 - **Magasin de Parthenay**
 - CA TTC environ 8 M€

> Un accompagnement des transitions



Groupe

Evolution du parc des Magasins Intégrés en 2009

Magasins Intégrés **Mr.Bricolage** en métropole :

Au 25.02.09 : 81 magasins

|| → **325 800** m²
de surfaces commerciales

|| → **+ 23 935** m²
soit **+ 7,9 % vs fin 2008**

Objectifs au 31.12.09 : 82 magasins

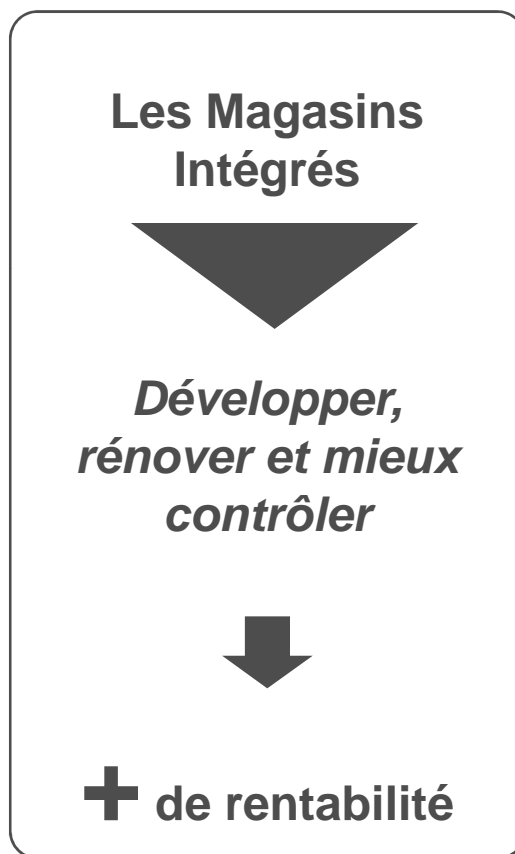
|| → **337 800** m²
de surfaces commerciales

|| → **+ 36 000** m²
soit **+ 11,9 % vs fin 2008**



Plan d'action 2009

✓ Trois leviers pour améliorer la performance





Clarifier la **stratégie d'enseignes**

✓ **Prise de décision concernant Catena :**

- Proposition de passage à l'enseigne Mr. Bricolage
- Pourquoi ? Un modèle économique de magasin plus performant , une très forte notoriété de l'enseigne MB, des économies d'échelles (publicité, animation, ...)
- Nombre de magasins MB supplémentaires attendu :
2/3 du réseau Catena
 - 60^{aine} de magasins
 - Environ 100 M€ de CA TTC

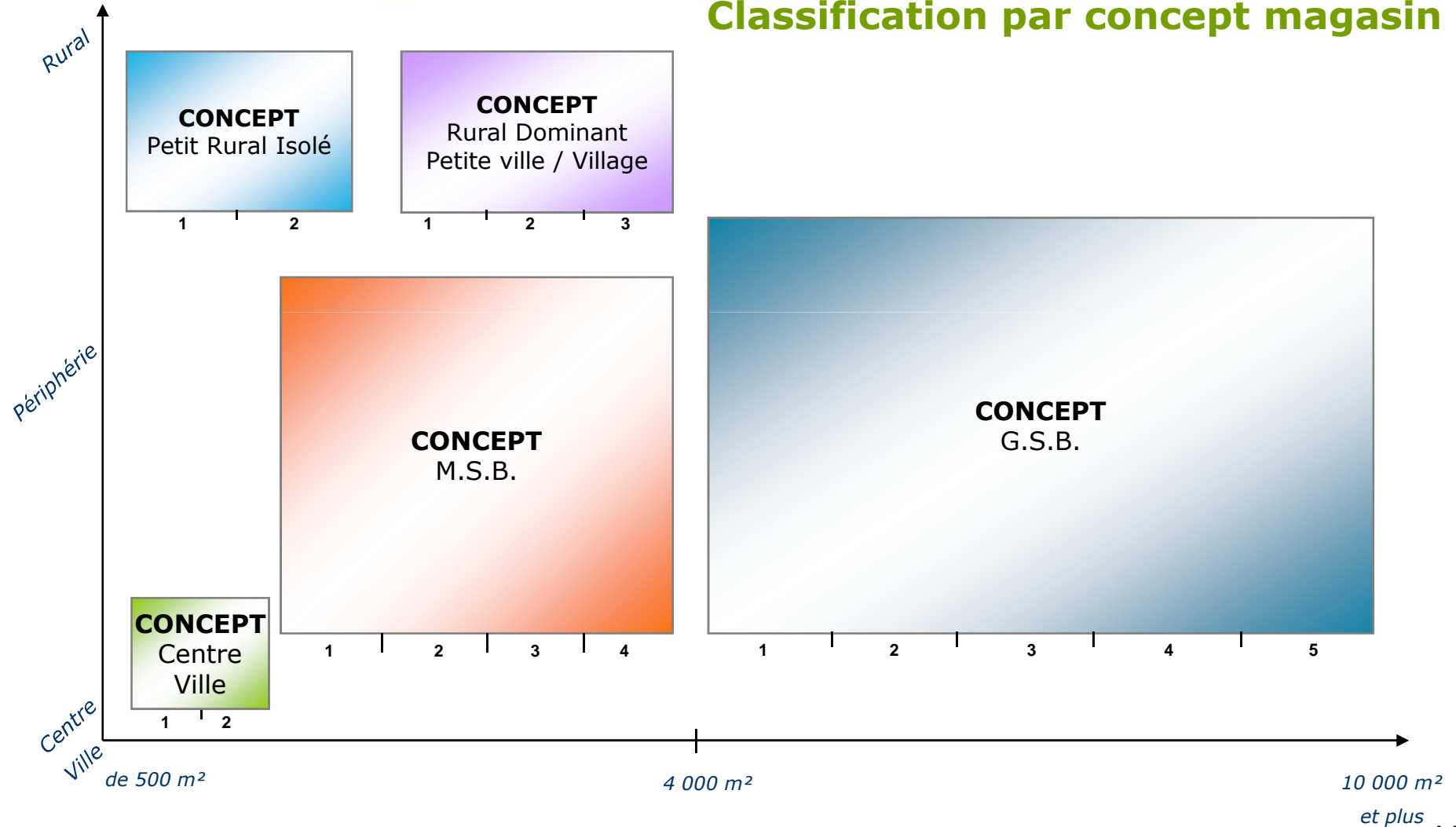
➤ **Bascule entre mi-2009 et fin 2010**



Clarifier la stratégie d'enseignes

Réflexion en cours sur une refonte globale des concepts

Classification par concept magasin





Chapitre 4

Perspectives 2009

Mr.Bricolage sa



Perspectives 2009

Les réseaux

✓ **Augmentation surfaces totales (tous pays)**

➤ + 73 000 m² bruts

▪ **En France : + 45 000 m²**

➤ 40 % Ouvertures

➤ 60 % Transferts et agrandissements

▪ **A l'étranger : + 28 000 m²**

➤ 8 ouvertures, hors nouveaux partenariats

– Bulgarie / Serbie : 2 magasins

– Roumanie : 2 magasins

– Espagne : 1 magasin

– Belgique : 2 magasins

– Maroc : 1 magasin



Perspectives 2009

Les investissements bruts : estimés à 45 M€

✓ CAPEX : 13 M€

- MI : 9 M€ dont 7 M€ (second œuvre, aménagement et agencement)
- SAR : 4 M€

✓ Acquisitions : 20 M€

- 8 magasins intégrés
- Augmentation de participation dans le capital des filiales étrangères
- Développement des partenariats stratégiques en France
- Développement des partenariats avec les salariés « Passeport pour entreprendre »

✓ Immobilier : 12 M€

- 8 M€ destiné à être cédé à terme
- 4 M€ correspondant à l'entrepôt de Cahors qui sera finalisé fin 2010



Perspectives 2009

Les résultats

✓ Résultat opérationnel

- Magasins intégrés :
 - Amélioration sensible du ROP
- Services aux Réseaux :
 - Maintien de la rentabilité opérationnelle à 15% du chiffre d'affaires économique



Chapitre 5

Mr Bricolage et la Bourse

Mr.Bricolage sa



Mr Bricolage et la **Bourse**

✓ Répartition du capital au 31.12.08

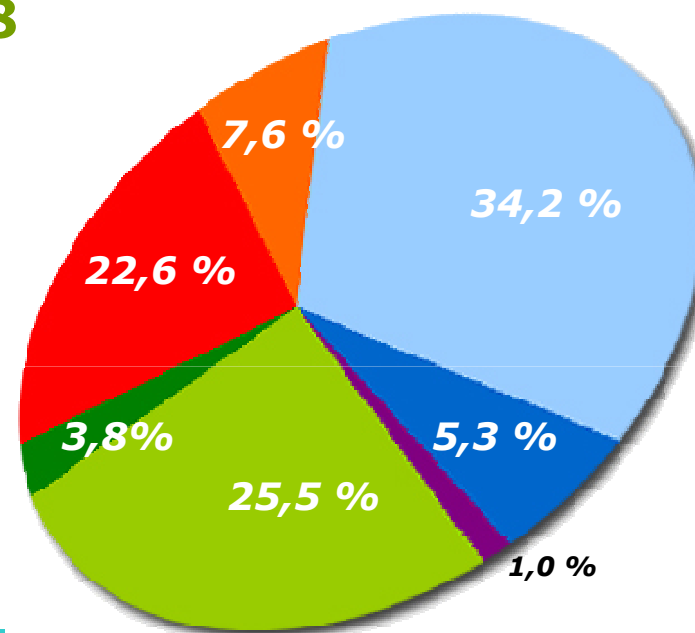
- Part du Public : 30,2 %

✓ Au 31 décembre 2008

MBSA détenait 3,79 % de son capital

✓ Au 19 février 2009,

MBSA détient 3,85 % de son capital



TPI et actionnaires nominatifs
Au 31 Décembre 2008

Mémento de l'actionnaire

Code Isin

FR 0004034320

Nombre de titres

10 700 340

Compartiment de marché

Eurolist C

SIMB

SIFI

SIFA

Famille Tabur

Autodétention

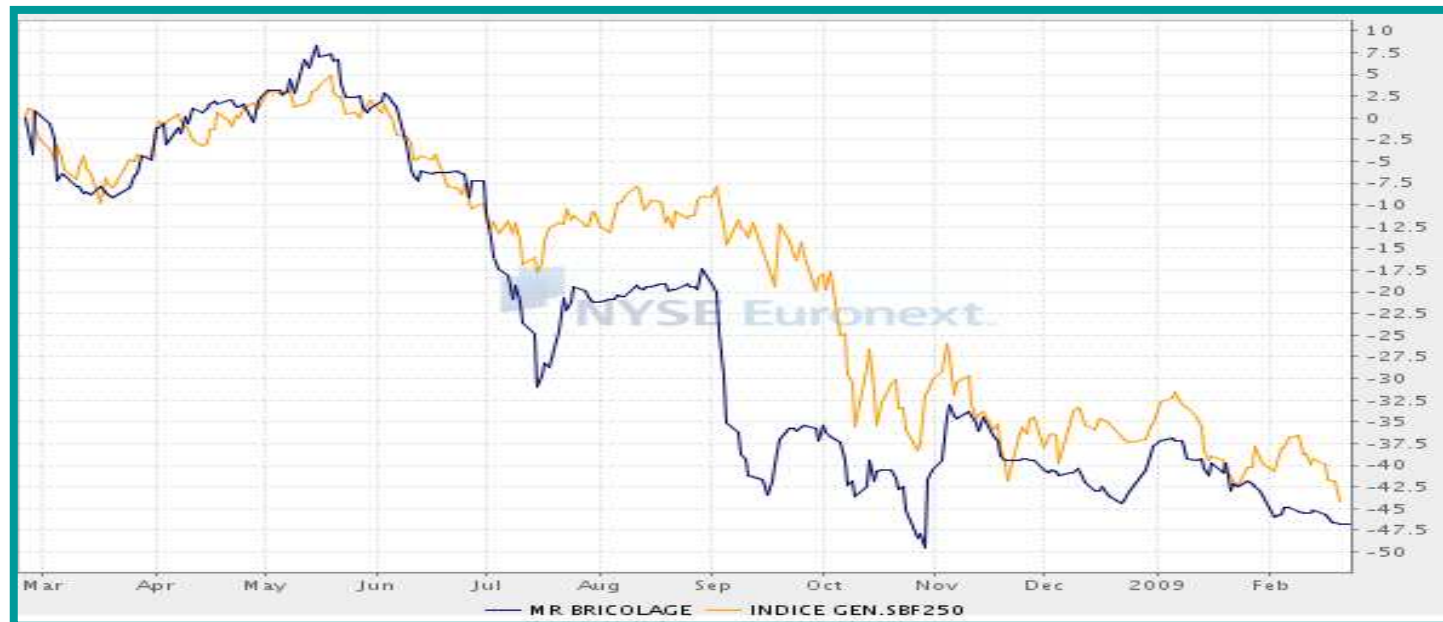
Institutionnels

Actionnaires individuels



Mr Bricolage et la **Bourse**

- ✓ **Capitalisation boursière actuelle < capitaux propres**
 - Actif net / action : 18,54 €



Cours	8,60 € au 23.02.09
Capitalisation	92 M€ au 23.02.09
Plus haut 12 mois	17,93 €
Plus bas 12 mois	8,11 €

> **Appartenance aux indices :**
CAC Mid,
CAC Mid Small 190,
CAC Small 90, SBF SM, SBF 250



Prochains **rendez-vous**

- ✓ **Chiffre d'affaires 1^{er} trimestre 2009**
 - 23 avril 2009, après Bourse
- ✓ **Smallcap Event Paris**
 - 27 et 28 avril 2009
- ✓ **Assemblée Générale des Actionnaires**
 - 27 mai 2009
- ✓ **Chiffre d'affaires 2^{ème} trimestre 2009**
 - 22 juillet 2009, après Bourse
- ✓ **Résultats 1^{er} semestre 2009**
 - 1^{er} septembre 2009 : communiqué (après Bourse)
 - 2 septembre 2009, 8h30 : réunion SFAF



Contacts actionnaires, analystes et investisseurs

✓ **Mr.Bricolage SA : Eve JONDEAU**

- Téléphone : 02 38 43 21 88
- Fax : 02 38 43 02 84
- eve.jondeau@mrbricolage.fr

✓ **Retrouvez toute l'information financière sur :**

The screenshot displays the Mr. Bricolage website interface. At the top, there is a navigation bar with categories: DÉCORATION, PEINTURE, ÉCLAIRAGE, AMÉNAGEMENT INTÉRIEUR, SALLE DE BAINS CUISINE, OUTILAGE QUINCAILLERIE, ÉLECTRICITÉ, CHAUFFAGE TRAITEMENT DE L'AIR, JARDIN, and CONSTRUCTION. Below this, there is a section titled "Le Groupe Mr. Bricolage" with a sub-section "Dernières informations" listing various financial reports and dates. The list includes:

- 06/02/2009 - **Evolution mensuelle** : point au 31/01/2009
- 26/02/2009 - **Financières** : Forte progression du chiffre d'affaires annuel : +7,3%
- 18/01/2009 - **Autres communiqués** : 91er anniversaire du contrat de liquidité
- 18/01/2009 - **Evolution mensuelle** : point au 31/12/2008
- 08/01/2009 - **Communiqués** : Assentiment au contrat de liquidité (apport complémentaire de 200 000 €)
- 02/01/2009 - **Communiqués** : Faisabilité de la cession de l'immobilier Mr. Bricolage - Informations sur les impacts comptables attendus
- 04/11/2007 - **Evolution mensuelle** : point au 30/10/2007
- 13/11/2007 - **Communiqués** : Chiffre d'affaires 9 mois : +7,6% avec un troisième trimestre en hausse de 5,4%
- 07/11/2007 - **Autres communiqués** : Calendrier 2008 de communication financière

www.mr-bricolage.fr/groupe