

Résultats semestriels 2009



2 septembre 2009

Mr. Bricolage



Bienvenue

✓ **Jean-François BOUCHER**

- Président Directeur Général

✓ **Guy BEGHIN**

- Directeur Exécutif

✓ **Jacques BLANCHET**

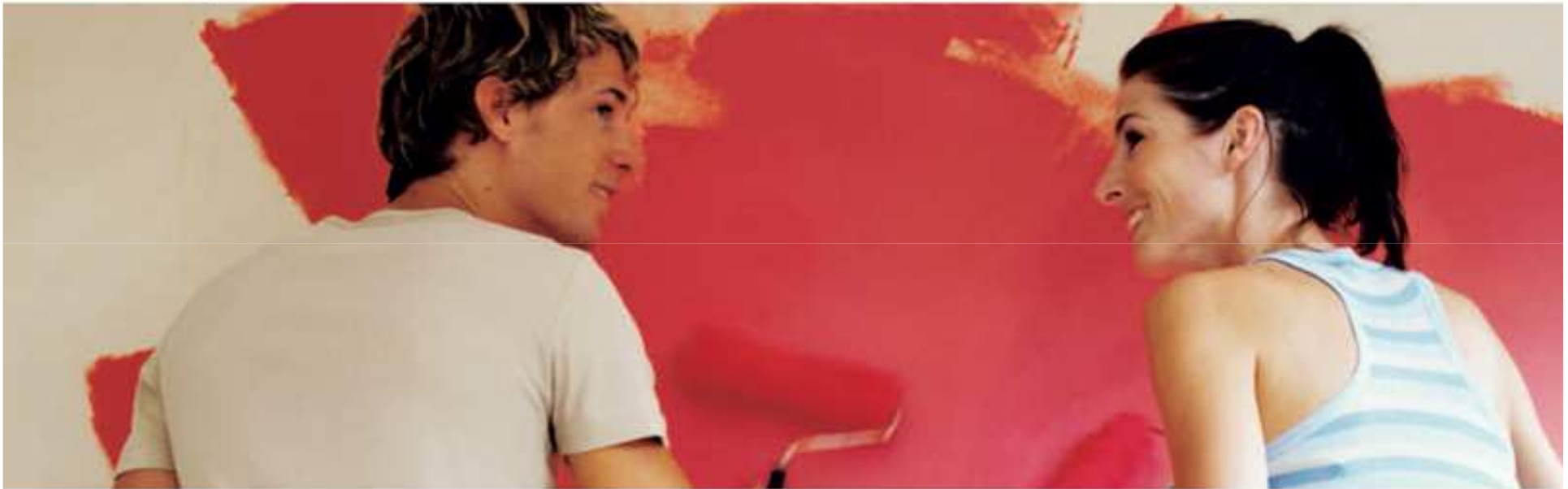
- Directeur Financier



Sommaire

- I. La vie des réseaux : bonne résistance dans un marché difficile**
- II. Point d'étape du plan Ambition 2011**
- III. Activité et résultats du Groupe au 30 juin 2009**
- IV. Perspectives 2009**
- V. Mr. Bricolage et la Bourse**

Chapitre 1



La vie des réseaux :
Bonne résistance dans un marché difficile

Mr.Bricolage sa



Périmètre du Groupe

Le Groupe : 526 magasins dont 50 à l'international

Réseau

Mr. Bricolage

422 magasins
dont 81 intégrés
et 341 adhérents

1 274 300 m²
93,7 % du C.A.

1 centrale
de
référencement
et de services

Réseau

CATENA

104 magasins
franchisés

103 155 m²
6,3 % du C.A.

C.A. TTC des réseaux : 1,89 Mds€*

Surface commerciale : 1 334 000 m²*

Près de 11 000 collaborateurs*

Chiffres au 30 juin 2009 sauf * (chiffres au 31 décembre 2008)

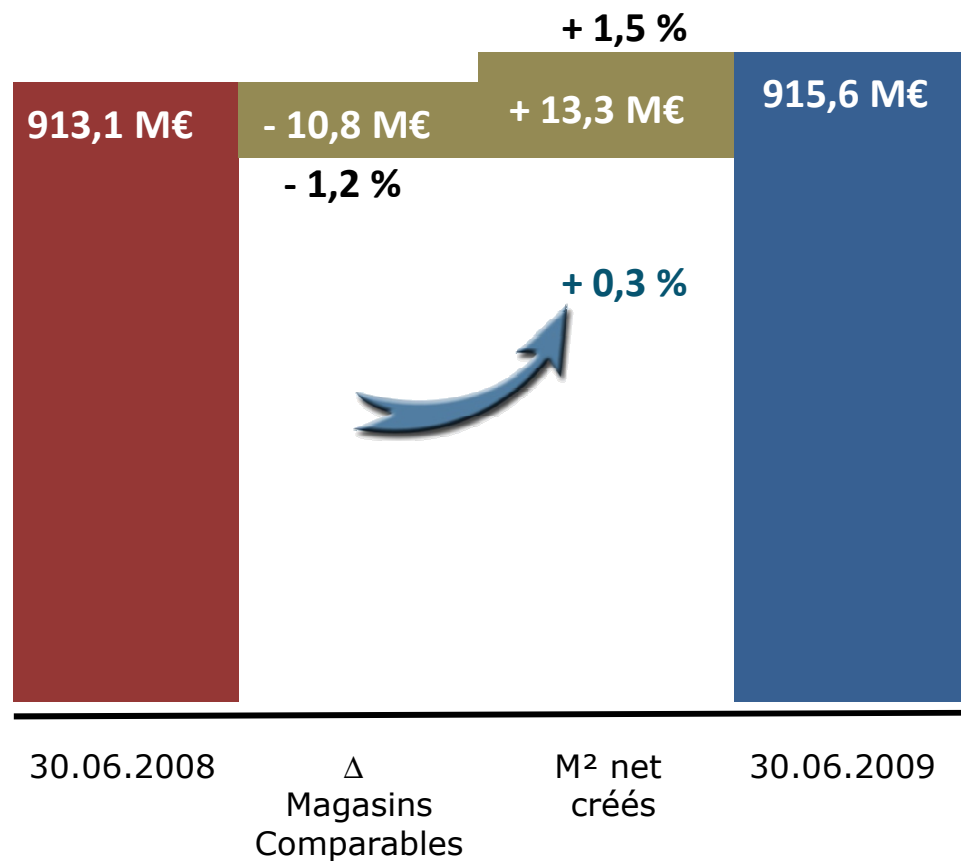
Mr. Bricolage sa



Bonne résistance des réseaux

✓ Évolution des ventes totales des réseaux

- du 30 juin 2008 au 30 juin 2009

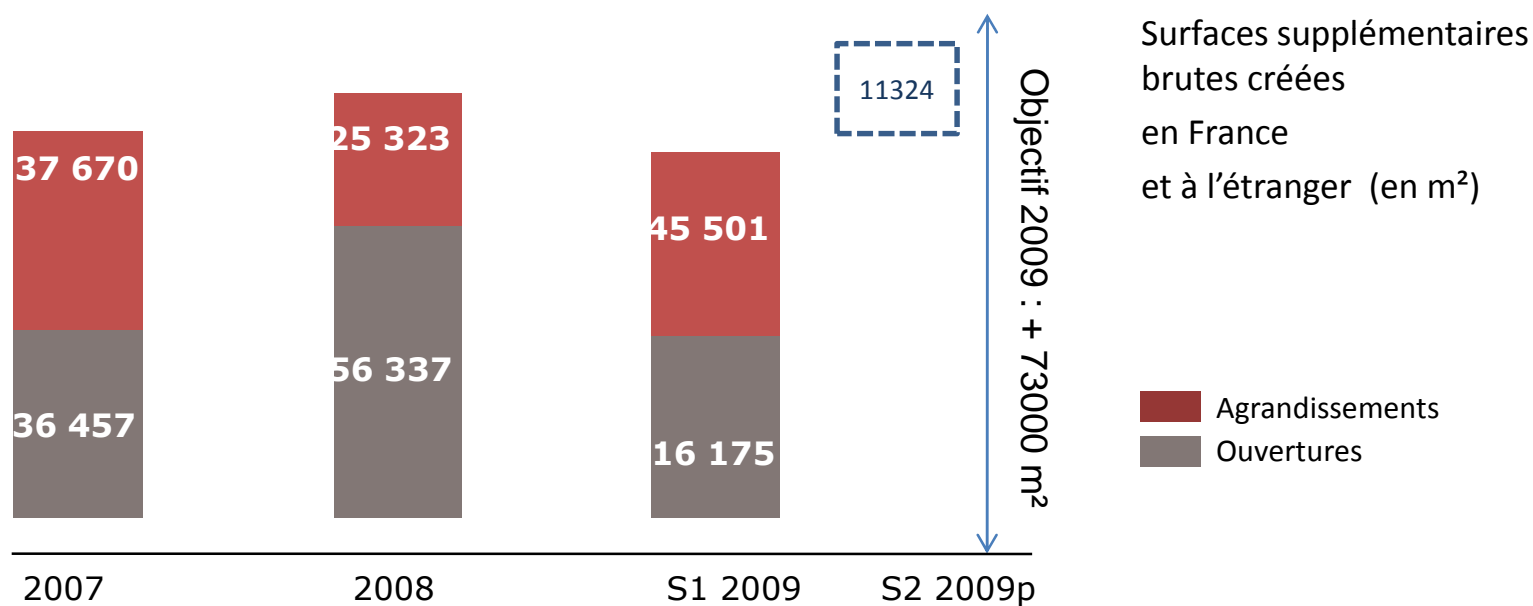




Bonne résistance des réseaux

✓ Évolution des surfaces de ventes au 30 juin 2009

- + 61 700 m² bruts supplémentaires vs 31 décembre 2008
- 7 ouvertures et 5 agrandissements



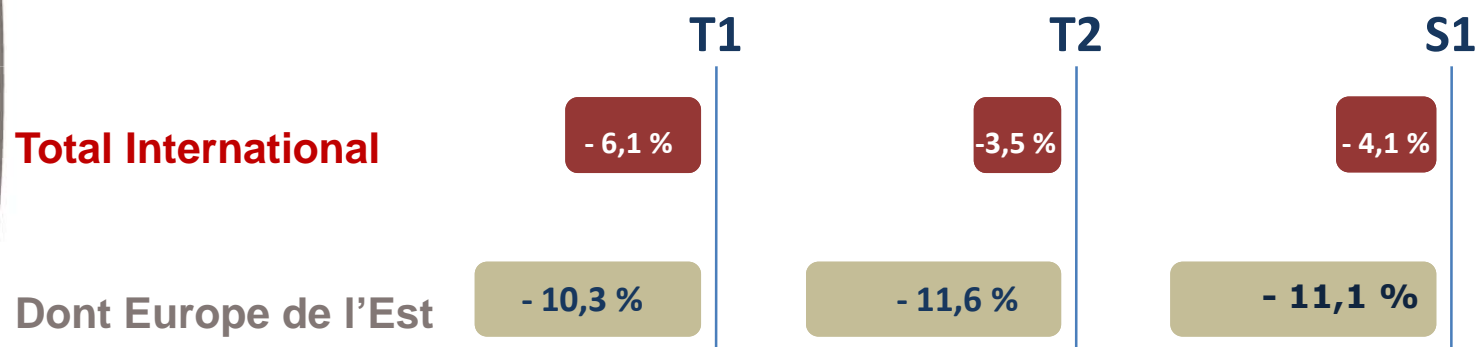


Une évolution contrastée à l'international

✓ 50 magasins dans 9 pays

Belgique (28), Bulgarie (10), Roumanie (3), Espagne (2), Andorre (1), Maurice (1), Maroc (2), Uruguay (2), Madagascar (1)

Évolution du C.A. TTC à magasins comparables



S1 2009

- 2 magasins ouverts (Belgique et Roumanie)
- 92,4 M€ de C.A. TTC au 30 juin 2009
. soit + 6,6 % à surfaces courantes
- 148 000 m² de surfaces commerciales
. soit + 2 600 m² / + 1,8 % vs fin 2008

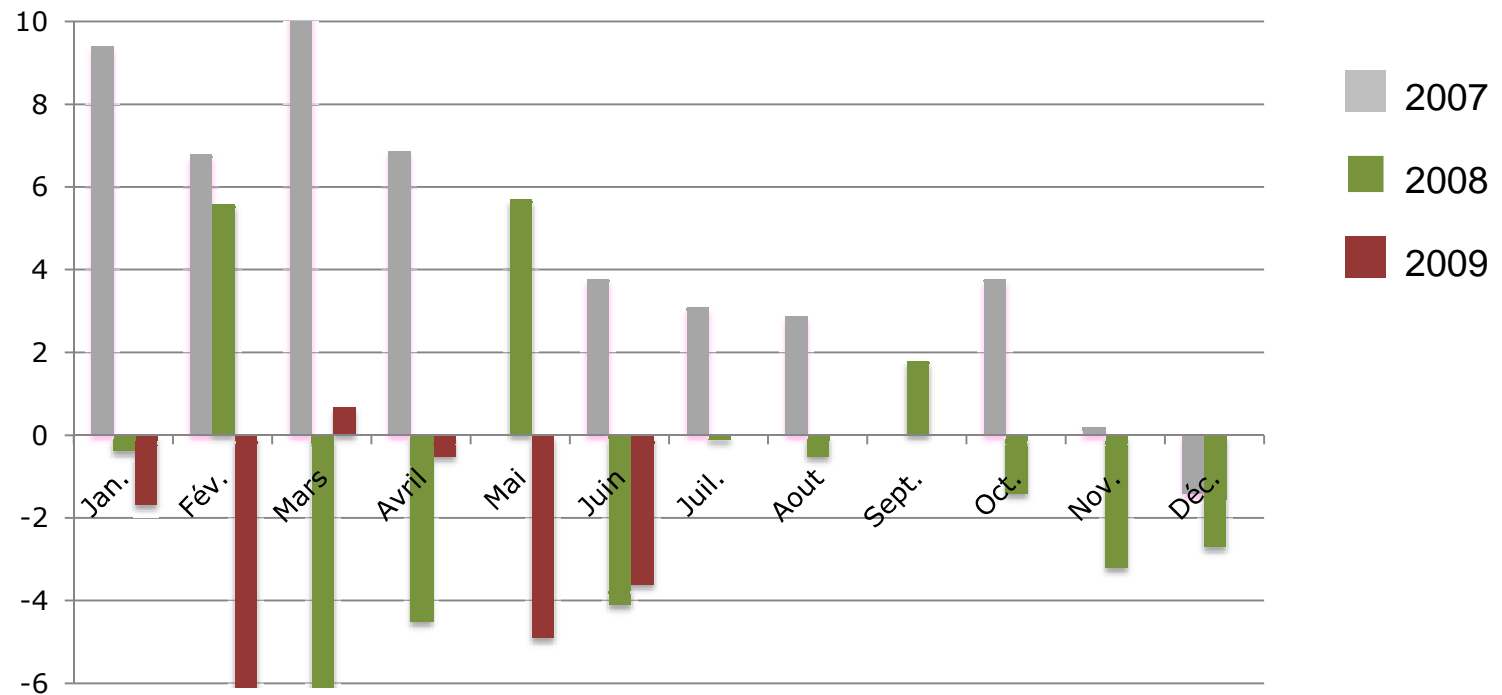


Dans un marché métropolitain difficile

✓ **Cumul en valeur à fin juin 2009 : - 3,1 %**

(Banque de France)

Indice mensuel en valeur

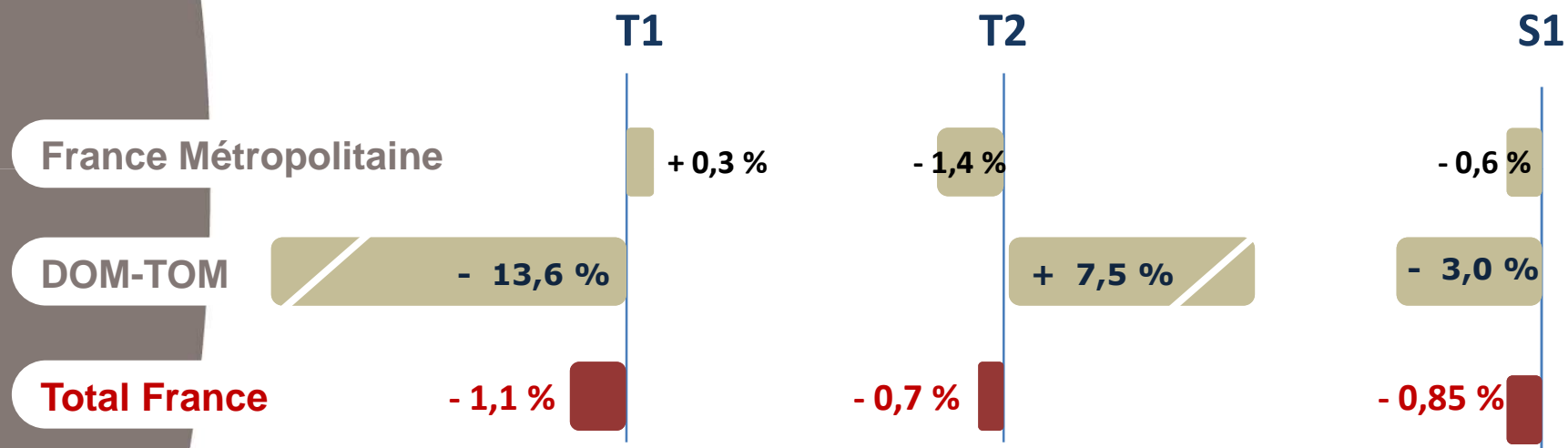




Une évolution contrastée en France

✓ Réseaux France :

- C.A. TTC, à magasins comparables



S1 2009

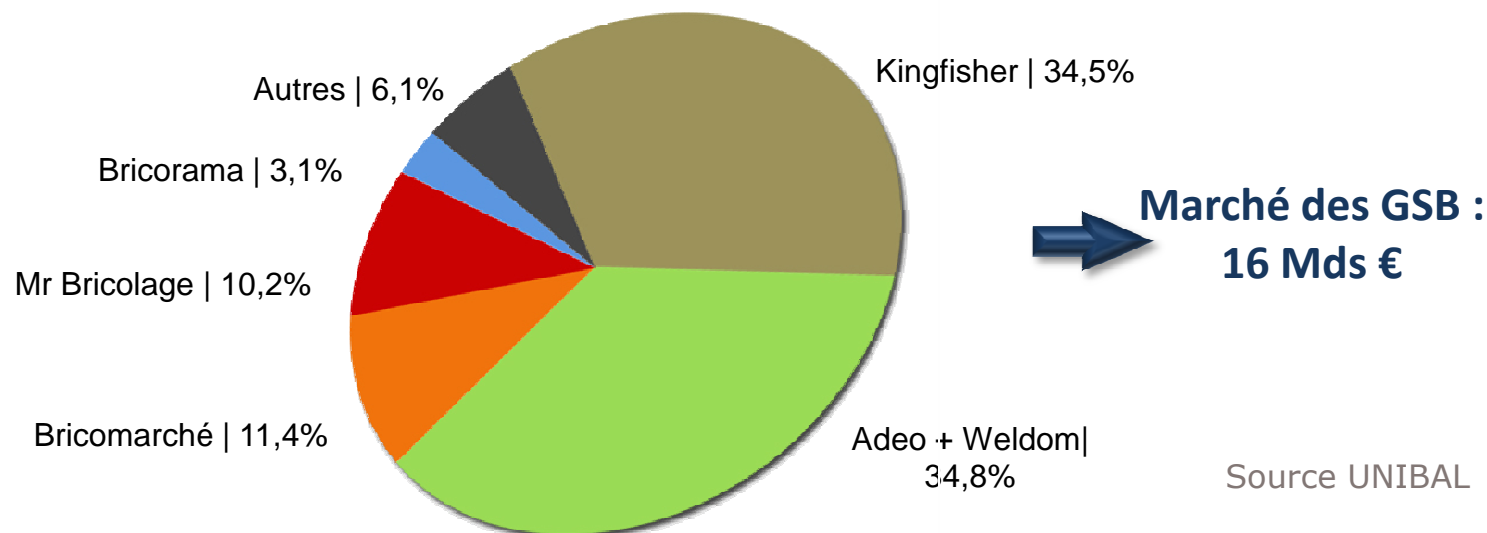
- 823,2 M€ de C.A. TTC en France au 30 juin 2009
. soit - 0,4 % à surfaces courantes
- 1 229 000 m² de surfaces commerciales
. soit + 43 500 m² nets / + 3,7 % vs fin 2008

Mr. Bricolage sa



Le marché français du Bricolage en 2008

- ✓ **Un marché de 22,5 Mds €**
 - détenu à 71,1% par les Grandes Surfaces de Bricolage (GSB)
- ✓ **Deux groupes captent 69,3% du marché des GSB**
 - Kingfisher et ADEO/Weldom



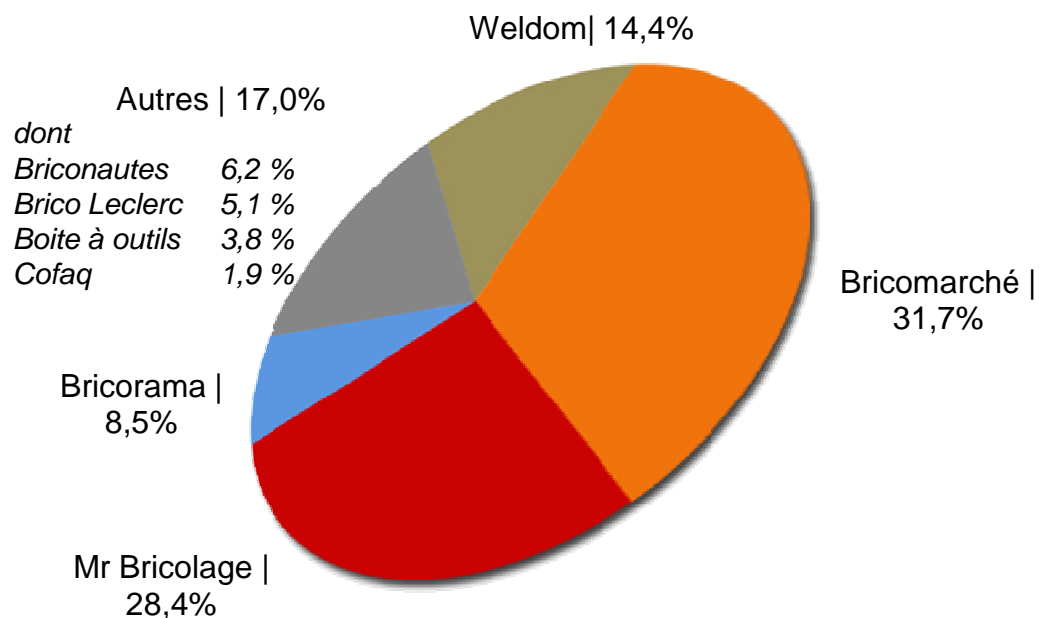
Source UNIBAL

Mr. Bricolage sa



Focus sur le marché français du bricolage de « proximité » en 2008

- Le **marché français du bricolage de proximité**, qui exclut les implantations dans les grosses agglomérations (très grandes surfaces) et les hard discounters, représente **6 Mds €**
- 2 leaders : **Bricomarché et Mr.Bricolage captent 60 %** de ce marché du bricolage de proximité.



Source UNIBAL

Mr.Bricolage sa

Chapitre 2



Point d'étape du plan « Ambition 2011 »

Mr.Bricolage sa



Des actions concrètes sur les 3 leviers de performance du plan Ambition 2011

Les enseignes et l'offre
commerciale



*Définition des
concepts par
vocation*

Les Services
Aux Réseaux



*Recentrage de la
logistique sur les
réseaux*

Les Magasins Intégrés



*Dynamique
commerciale et
marge
opérationnelle*



Les enseignes et l'offre commerciale

1. Définition des concepts

- ✓ **Nouvelle définition des concepts de magasins par vocation** (et non plus par surface commerciale)
- ✓ **1S09, la cartographie des concepts est arrêtée:**

Concept par vocation	% des réseaux	Métrés et plans « type » finalisés
Proximité	17 %	800 m ²
Isolé	17 %	800 m ²
Dominant	12 %	1500/2500/3500/4500 m ²
Résistant à spécialité	22 %	1500/2500/3500 m ²
M.S.B	22 %	1500/2500/3500 m ²
G.S.B	10 %	4500 m ²



Les enseignes et l'offre commerciale

1. Définition des concepts

- ✓ **Refonte des assortiments décidée en commissions**
 - Commissions représentatives des réseaux et de la centrale
 - Commissions impliquées (90% de taux de présence)
 - Décisions sur des critères marketing, économiques et magasins
- ✓ **A fin 2009, près de 50% des catégories traitées**

	Catégories de produits
Catégories de produits à traiter au total	87
Traitées à fin 2009 (stratégie arrêtée)	41
<i>dont plans de vente finalisés fin 2009</i>	13
<i>dont plans de vente finalisés 1S 2010</i>	28
A traiter en 2010	46
<i>dont plans de vente à décliner en 2011</i>	46



Les enseignes et l'offre commerciale

2. Passages à l'enseigne **Mr.Bricolage**

- ✓ **2 premiers passages Catena sous enseigne Mr. Bricolage au 1S09**

- ✓ **Au total, 60 magasins concernés représentant environ 100 M€ de CA TTC :**
 - 2 magasins au 1S09 (Belz et Bourgueil)
 - 6 magasins prévus au 2S09
 - 24 magasins prévus au 1S10
 - 14 magasins prévus au 2S10



Les Services aux Réseaux

2. Recentrage de la Logistique sur les réseaux

✓ Réorganisation logistique

- Concentration sur les entrepôts intégrés dédiés aux réseaux :
 - Nouvel entrepôt à Cahors (18 500 m², finalisation fin 2010, 12 M€ d'investissements) en remplacement du site actuel de 9 500 m²
 - Voivres (18 500 m²)
- Regroupement de nos activités avec les tiers sur Sourdeval
 - Entrepôt concerné : 15 000 m² dédiés à 100% aux tiers



Permet une **concentration sur notre cœur de métier** :
nos réseaux

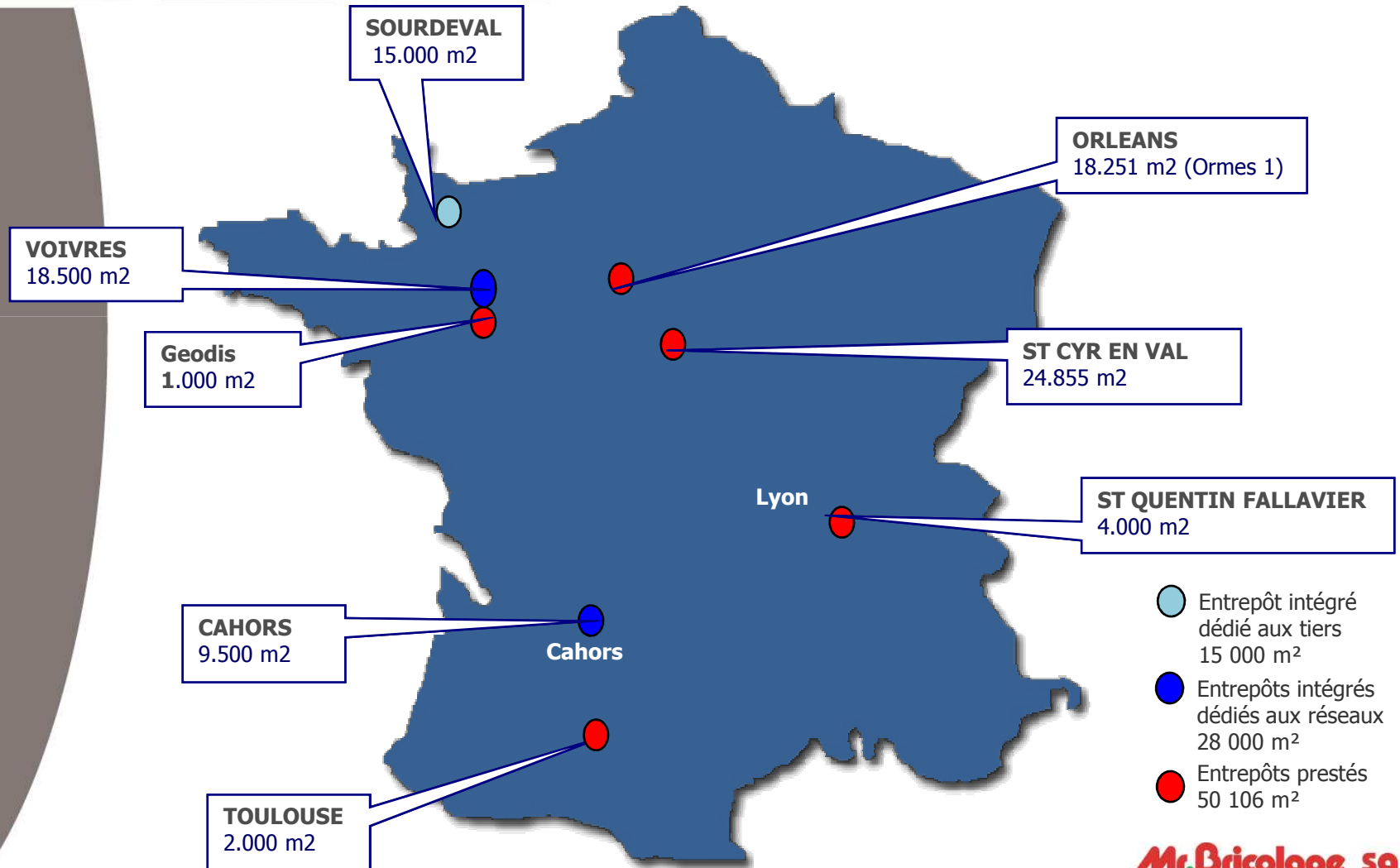
et

Apporte une **solution à l'augmentation des volumes** liée à
l'impact de la réduction des délais de paiement fournisseurs
(LME)



Les Services aux Réseaux

1. La Logistique au 30 juin 2009





Les Magasins Intégrés

1. Actions sur la dynamique commerciale

✓ Baisse limitée de la fréquentation et hausse du panier moyen à surfaces comparables

- boostée par le TOP 10 qui suit en particulier les opérations spécifiques
- 400 prix psychologiques ont été réalignés sur le prix marché dès le mois de mars
- soutenue par les soldes en janvier, les promotions nationales et 4 opérations spécifiques (2 en mai et 2 en juin)



Les Magasins Intégrés

2. Actions sur la marge opérationnelle

- ✓ **Sur les produits hors 400 prix psychologiques**
 - lancement du plan marge en avril
- ✓ **Application sur le TOP 10 des meilleures pratiques observées dans les magasins « modèles »**
- ✓ **Amélioration de la rotation des stocks**
 - politique approvisionnement privilégiant les entrepôts intégrés : + 44 %
- ✓ **Démarrage du projet « fichier base de données produits unique » pour un déploiement au 1S10**



Activité et résultats du Groupe au 30 juin 2009

Mr.Bricolage sa



Bonne résistance de l'activité ...

✓ **Chiffre d'affaires consolidé au 30 juin 2009 : + 3,7 %**

Périmètre courant (M€)	S1 2009	S1 2008	Variation
Magasins Intégrés	167,8	154,4	+ 8,7 %
Services aux Réseaux	101,7	105,6	-3,7 %
Ventes de marchandises	69,7	71,3	- 2,2 %
<i>dont ventes promotionnelles⁽¹⁾</i>	30,2	28,6	+ 5,9%
Ventes de prestations	32,0	34,3	-6,8 %
Chiffre d'affaires consolidé (HT)	269,5	260,0	+ 3,7 %
C.A. hors ventes promotionnelles ⁽¹⁾	239,3	231,4	+ 3,4 %

(1) Les « ventes promotionnelles » des Services Aux Réseaux sont les ventes de marchandises transitant par les plates-formes logistiques prestées.



... soutenue par le développement
du parc des Magasins Intégrés

100% des acquisitions prévues en 2009 sont réalisées

✓ **7 magasins au T1 2009 : 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€

✓ **1 magasin au T2 2009 : C.A. TTC 2008 d'env. 3 M€**

- Magasin d'Amphion (3 155 m²)



... soutenue par le développement
du parc des Magasins Intégrés

✓ **1 transfert et 1 agrandissement**

- Libourne : ag. de 1 230 m² réalisé en mars 2009
- Pontarlier : transfert/ag. de 2 500 m² réalisé en mars 2009

✓ **4 remodelings complets et partiels**

- Lorris, Paris 12^e, Cherbourg; Sens

✓ **1 fermeture**

- Thonon (3 390 m²) réalisée en mai 2009

S1 2009

- 81 magasins
- 167,8 M€ de C.A. consolidé au 30 juin 2009
 - . soit +8,7 % à surfaces courantes
 - . +1,2 % à magasins comparables
- 331 500 m² de surfaces commerciales

✓ **Au S1-2009 : + de 25 000 m² ont été redéployés**

Mr. Bricolage sa



Focus sur les ventes de marchandises des Services Aux Réseaux

✓ Les ventes de marchandises des SAR (environ 2/3 du CA de cette activité), sont constituées de

- 50% de marchandises transitant par les plates-formes intégrées liées à
 - l'évolution des réseaux Mr.Bricolage et Catena : 2 entrepôts intégrés dédiés basés à Voivres et à Cahors
 - la baisse du négoce avec les tiers : 1 entrepôt dédié à Sourdeval
- 43% de marchandises transitant par les plates-formes prestées liées au choix du mode d'approvisionnement des produits promotionnels et premiers prix
- Les autres marchandises concernent l'informatique, l'I.L.V., la P.L.V. et les catalogues



Focus sur les prestations des Services Aux Réseaux

- ✓ **Les prestations des SAR (environ 1/3 du CA de cette activité) sont constituées de**
 - **Prestations réseaux** assises sur l'activité des magasins sous enseignes : le CA 1S09 étant relativement stable, ces prestations suivent la même tendance que les réseaux en France et à l'étranger
 - **Prestations fournisseurs** assises sur les bases d'achats des réseaux : ces bases d'achats étant en baisse au 1S09, les prestations facturées aux fournisseurs suivent la même tendance



Un effet sur le cash lié à des facteurs exogènes et concomitants

Loi LME

Crise économique

Tensions sur le financement bancaire



Impact sur la trésorerie des Adhérents

Effet pervers sur le business



Réduction des stocks et achats magasins



Baisse des volumes de la Centrale

Baisse des ventes en magasins

Impact sur le C.A. et le ROP

Impact / ROP Centrale S1 2009 = - 1,7 M€



Contribution ROP

	S1.2009		S1.2008		Variation
	M€	% du C.A.	M€	% du C.A.	M€
Magasins Intégrés	(5,2)	(3,1 %)	(4,9)	(3,2 %)	(0,3)
Services Aux Réseaux	18,7	13,7 %	19,8	14,5 %	(1,1)
<i>CA prest. serv. Conso</i>	<i>32,0</i>	<i>-</i>	<i>34,3</i>	<i>-</i>	<i>(2,3)</i>
<i>Dont QP MI/entrepôts</i>	<i>8,9</i>	<i>-</i>	<i>8,2</i>	<i>-</i>	<i>0,7</i>
Inter-secteur	(0,5)	ns	(0,9)	ns	0,4
TOTAL ROP	13,0	4,8 %	14,0	5,4 %	(1,0)



Résultat opérationnel des Magasins Intégrés

Au 30 juin, en M€	S1 2009	S1 2008	Var. en %
Chiffre d'affaires consolidé	167,8	154,4	+ 8,7 %
Marge commerciale <i>en % du C.A.</i>	56,3 33,6 %	52,9 34,3 %	+ 6,5 %
Charges externes <i>en % du C.A.</i>	(26,6) 15,9 %	(25,6) 16,6 %	+ 4,2 %
Charges de personnel <i>en % du C.A.</i>	(27,1) 16,2 %	(25,4) 16,5 %	+ 6,7 %
Dotation aux am ^t . et prov. <i>en % du C.A.</i>	(3,4) 2,0 %	(3,2) 2,1 %	+ 5,6 %
Résultat Opérationnel (ROP) <i>en % du C.A.</i>	(5,2) (3,1 %)	(4,9) (3,2 %)	- 7,1 %
ROPO ⁽²⁾ <i>en % du C.A.</i>	(5,0) (3,0 %)	(5,3) (3,4 %)	+ 5,7 %



Résultat opérationnel des Services aux Réseaux

Au 30 juin, en M€	S1 2009	S1 2008	Var. en %
Chiffre d'affaires consolidé	101,7	105,6	(3,7 %)
Chiffre d'affaires économique ⁽¹⁾	136,6	136,8	(0,2 %)
Charges externes <i>en % du C.A. économique</i>	(26,6) 19,5 %	(30,0) 21,9 %	(11,2 %)
Charges de personnel <i>en % du C.A. économique</i>	(15,5) 11,3 %	(16,0) 11,7 %	(3,5 %)
Dotation aux amortissements et provisions <i>en % du C.A.</i>	(1,9) 1,4 %	(2,4) 1,8 %	(22,0 %)
Résultat Opérationnel (ROP) <i>en % du C.A. économique</i>	18,7 13,7 %	19,8 14,5%	(5,5 %)
ROPO ⁽²⁾ <i>en % du C.A.</i>	18,3 13,4 %	19,7 14,4 %	(7,3 %)

(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.



Compte de résultats toutes activités confondues

Au 30 juin, en M€	S1 2009	S1 2008	Var. en %
Chiffre d'affaires consolidé	269,5	260,0	+ 3,7 %
Résultat opérationnel (ROP) <i>en % du C.A.</i>	13,0 4,8 %	14,0 5,4 %	(7,3 %)
Résultat opérationnel ordinaire (ROPO)⁽¹⁾ <i>en % du C.A.</i>	12,8 4,7 %	13,5 5,2 %	(5,3 %)
Résultat financier	(2,2)	(2,6)	+ 14,0 %
Résultat avant impôts (RAI) ⁽²⁾ <i>en % du C.A.</i>	10,8 4,0 %	11,4 4,4 %	(5,7 %)
Contribution des SME	-	0,7	ns
Résultat net part du Groupe des activités maintenues <i>en % du C.A.</i>	6,9 2,6 %	8,2 3,2 %	(15,8 %)
Résultat net des activités cédées	-	14,1 ³	ns
Résultat net part du Groupe	6,9	22,2	(69,0 %)

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

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

(3) Correspondant à la plus-value nette de cession de 95% de l'Immobilière Mr Bricolage au Groupe ICADE

Mr. Bricolage sa



Zoom sur les investissements nets

En M€

30.06.09

Acquisitions (sociétés)	16,6
Rachat de fonds de commerce	2,2
CAPEX ⁽¹⁾	3,0
Immobilier ⁽²⁾	7,6
Acquisition de titres non consolidés	0,4
Cessions d'immobilisations	–
Variation des dettes, créances, prêts	0,8
Total investissements nets	30,6

(1) Dont 1,4 M€ de CAPEX pour l'activité SAR et 1,6 M€ pour l'activité Magasins Intégrés (ce dernier correspondant principalement aux transferts, agrandissements et remodelings)

(2) Dont 6,0 M€ d'investissements immobiliers destinés à être refinancés



Zoom sur les investissements bruts : 13,2 M€ dont CAPEX 3,0 M€

En M€

30.06.09

Investissements Magasins Intégrés

11,4

- dont fonds de commerce 2,2
- dont terrains et constructions (1) 7,6
- dont autres immobilisations (2) 1,6

Investissements Services Aux Réseaux

1,8

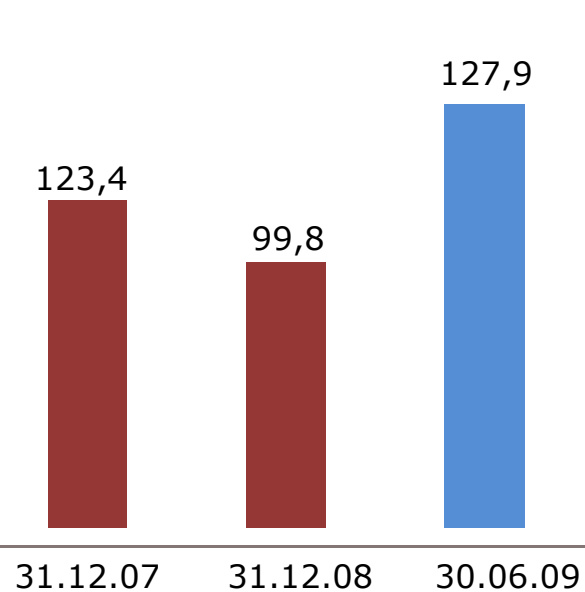
- dont logiciels 1,1
- dont autres immobilisations 0,3
- dont titres non consolidés 0,4

- (1) Dont 6,0 M€ d'investissements immobiliers destinés à être refinancés
(2) Correspondent principalement aux reconstructions de Niort et Abbeville, aux transferts/agrandissements de Pontarlier, Ruffec, et Libourne, ainsi qu'aux remodelings de Lorris, Paris 12, Cherbourg et Sens.

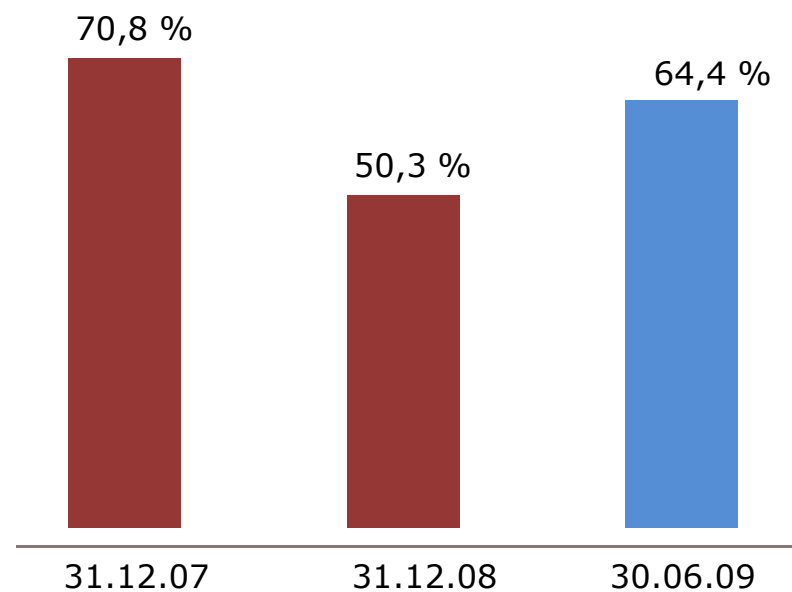


Structure financière

✓ Endettement net ⁽¹⁾



✓ Gearing ⁽²⁾



(1) Endettement net = Dette financière nette hors ORA

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



Focus sur le crédit syndiqué (150 M€)

- ✓ **Le pool bancaire a accepté unanimement la demande formulée en juin 2009 de prolongation d'un an de la date d'échéance finale du crédit syndiqué : 30.07.14 (contre 30.07.13 initialement)**

- ✓ **L'encours de ce crédit au 30.06.09 = 115 M€**

- ✓ **Les covenants sont respectés au 30.06.09 :**
 - **Dette financière nette / EBITDA < 3**
 - = 2,93 au 30.06.09
 - **Dette financière nette / Capitaux propres < 1**
 - = 0,64 au 30.06.09



Bilan simplifié au 30.06.09

En M€	Actif		Passif
Actifs non courants ⁽¹⁾ <i>Dont écarts d'acquisition</i>	274,4 147,7	Capitaux propres	197,7
Actifs courants ⁽²⁾ <i>Dont stocks⁽³⁾</i> <i>Dont créances clients</i>	278,7 142,3 77,1	Intérêts minoritaires	0,7
Disponibilités et placements	13,3	Dettes financières	141,2
Actifs à céder	0,1	Autres passifs <i>dont fournisseurs</i>	226,9 124,3
Total	566,5	Total	566,5

(1) Dont 8,6 M€ d'immobilisations Incorporelles et 82,1 M€ d'immobilisations corporelles

(2) Ce poste « actifs courants » exclut les disponibilités et placements,

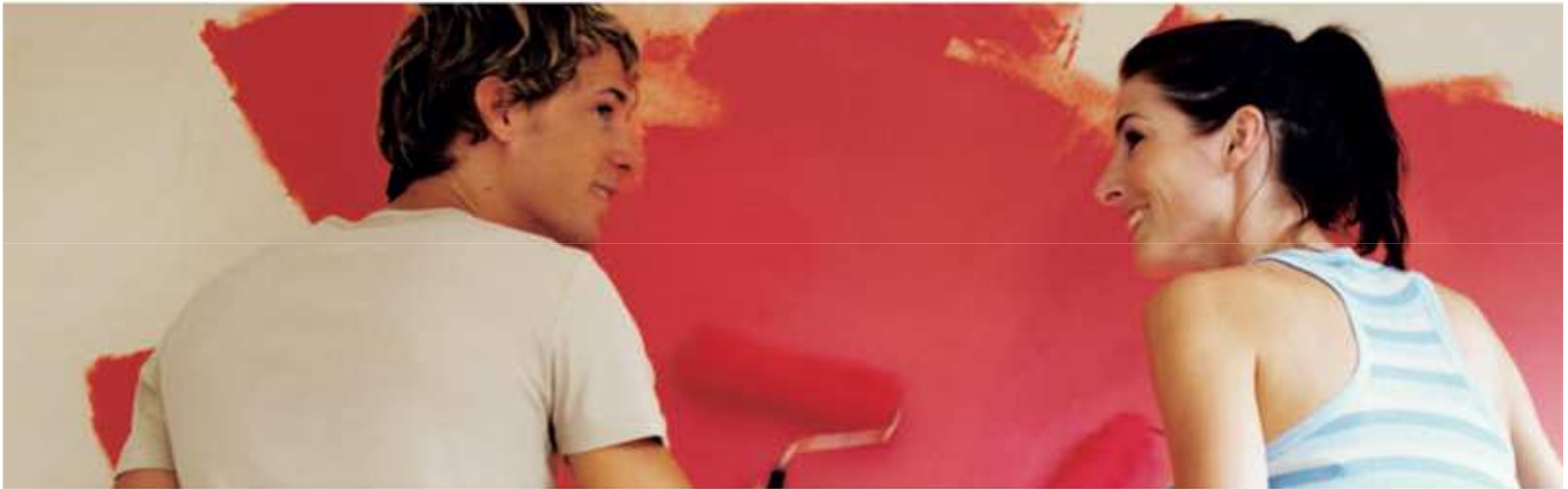
(3) Dont 15,5 M€ SAR et 126,7 M€ de stocks magasins



Tableau des flux de trésorerie

En M€	30.06.09
Marge brute d'Autofinancement	14,9
Variation du besoin en fonds de roulement	5,3
Charges d'impôt courant décaissées	(7,7)
Investissements nets	(30,6)
Flux libre de trésorerie	(18,0)
Dividendes	(5,7)
Acquisitions – cessions d'actions propres	(0,9)
Variation d'endettement	14,0
Variation des autres passifs financiers	-
Flux de trésorerie liés aux activités à céder	-
Variation de trésorerie	(10,5)

Chapitre 4



Perspectives 2009

Mr.Bricolage sa



Une décision stratégique afin de « booster » les ventes et les rotations en magasins



✓ Rappel de nos axes stratégiques

- Refonte des assortiments, adaptation de l'outil logistique
- Réduction des stocks et augmentation des rotations

✓ Décision de réinjecter du cash avec contrepartie

Avancer la date de versement des RFA aux Adhérents

- Déploiement accéléré de la stratégie du groupe (engagement sur les nouveaux assortiments)

Cash contre nouveaux assortiments

**Impact immédiat : trésorerie Centrale,
Impact CT : augmentation C.A. et marges
pour les magasins et la Centrale**



Perspectives 2009

Les réseaux

Poursuite du développement des réseaux

✓ Confirmation de l'objectif de 73 000 m² bruts créés en 2009

- 62 100 m² en France
- 10 900 m² à l'international
 - 4 ouvertures (Belgique, Roumanie, Espagne, Serbie)



Perspectives 2009

Les Magasins Intégrés

Poursuite du développement au second semestre

✓ 2 reconstructions de magasins

- 3T09 : Niort : 6000 m² avec transfert et agrandissement
- 3T09 : Abbeville (3 000 m²), reconstruction sur ancien site

✓ 1 transfert et agrandissement

- 3T09 : Ruffec (+ 1 000 m²)

✓ 4 remodelings complets et partiels

- 3T09 : Soissons
- 4T09 : Quimper , Montereau, Ambérieu



Perspectives 2009

Les résultats

- ✓ **Objectif de résultat opérationnel (ROP) autour de 5%**
 - Magasins intégrés :
 - Confirmation d'une amélioration sensible du ROP
 - Services aux Réseaux :
 - Dégradation de la rentabilité opérationnelle

- ✓ **Projection de la quote-part de résultat net des SME proche de 0**
 - Bulgarie : contribution positive en forte baisse
 - Serbie et Albanie : impact des frais avant ouvertures



Perspectives 2009

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 refinancé
- 4 M€ correspondant à l'entrepôt de Cahors qui sera finalisé fin 2010

Mr. Bricolage sa

Chapitre 5



Mr Bricolage et la Bourse

Mr.Bricolage sa



Mr Bricolage et la Bourse

✓ Répartition du capital au 31.12.08

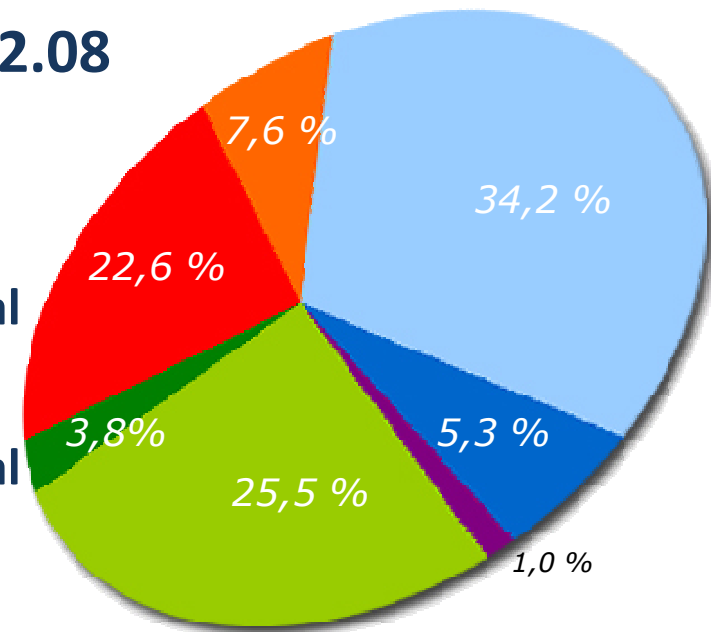
- Part du Public : 30,2 %

✓ Au 31 décembre 2008

MBSA détenait 3,79 % de son capital

✓ A fin août 2009,

MBSA détenait 4,45 % de son capital



Mémento de l'actionnaire

Code Isin

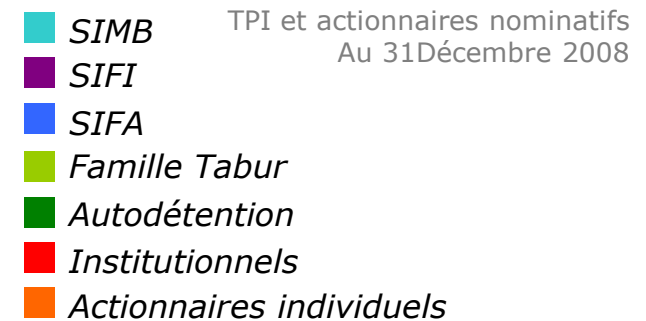
FR 0004034320

Nombre de titres

10 700 340

Compartiment de marché

Eurolist C



Mr. Bricolage sa

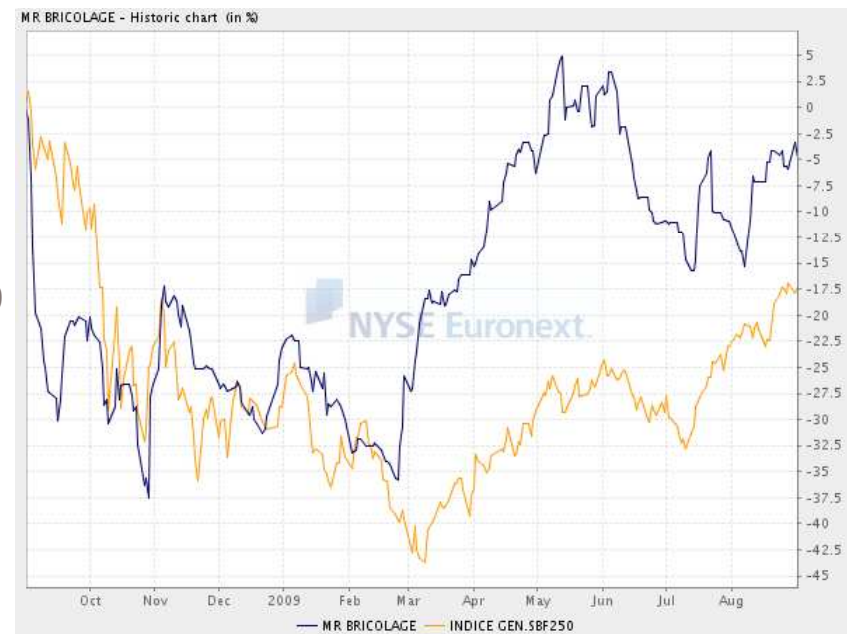


Mr Bricolage et la Bourse

✓ Capitalisation boursière actuelle < capitaux propres

- Actif net / action : 18,54 €

Cours	12,91 € au 31.08.09
Capitalisation	135 M€ au 31.08.09
Plus haut 12 mois	14,00 €
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

✓ Midcaps Event

- 21 et 22 septembre 2009

✓ Chiffre d'affaires 3^{ème} trimestre 2009

- 28 octobre 2009, communiqué après Bourse



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 shows 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'EAU, JARDIN, and CONSTRUCTION. Below this, there is a section for 'Le Groupe Mr. Bricolage' with a sub-menu: Accueil, Communiqués 2007 / 2008, Communiqués Archivés, Adresses, and Rapport annuel. The main content area is titled 'Dernières informations' and lists several financial reports and announcements with dates, such as '06/02/2008 - Evolution mensuelle' and '04/02/2008 - Communiqués'.

www.mr-bricolage.fr

Mr. Bricolage sa