

Accélération vers « Ambition 2011 »
Opérations de croissance externe et financement



23 octobre 2009

Mr.Bricolage



Bienvenue

✓ **Jean-François BOUCHER**

- Président Directeur Général

✓ **Philippe OBRY**

- Président du Groupe « Briconautes »

✓ **Jacques BLANCHET**

- Directeur Financier



3 informations stratégiques annoncées le 1^{er} octobre 2009

- ✓ **Acquisition de la Centrale *Le Club***
 - Regroupant ≈ 370 magasins Briconautes, Jardinautes et affiliés
- ✓ **Acquisition en propre de 16 magasins Briconautes et de 2 magasins Mr Bricolage**
 - 16 Briconautes : C.A. TTC de 39 M€ sur 45 000 m² de surf. com.
 - 2 Mr Bricolage à Cholet (5 995 m²) et La Roche/Yon (8 800 m²), soit un C.A. TTC de 30 M€, achetés au Groupe Dubreuil
- ✓ **Cession de la société SEGUIN**
 - L'entrepôt de Sourdeval de 15 000 m² (entièrement dédié aux tiers)



Sommaire

I. Des acquisitions qui s'inscrivent dans notre stratégie de croissance

- 1) Périmètre d'acquisition
- 2) Rappel de notre stratégie avec présentation des réseaux

II. Le nouvel ensemble constitué, les leviers et les synergies attendues

III. Financement des investissements

IV. Chiffre d'affaires au 30 septembre 2009

V. Conclusion



Des acquisitions qui s'inscrivent dans notre stratégie de croissance

Mr.Bricolage sa

Groupe
« Briconautes »



Périmètre d'acquisition

La centrale : *Le Club*

Fédérant 178 magasins Briconautes et Jardinautes ≈ 190 affiliés
Chiffre d'affaires consolidé 2008 (HT) « Le Club » : 20 M€
Près de 25 collaborateurs

16 magasins intégrés



Chiffre d'affaires TTC : 39 M€

Et l'immobilier

Portant principalement sur 10 des 16 magasins intégrés Briconautes

2 magasins sous enseigne *Mr. Bricolage*

Chiffre d'affaires TTC : 30 M€

Et l'immobilier de ces magasins



Groupe “Briconautes” : périmètre d’acquisition

✓ « Le Club » : centrale d’achats, de référencement et de services

- Prestations facturées basées sur les achats référencés
 - Aux fournisseurs référencés et aux adhérents
- Achats / Ventes de marchandises par la centrale pour les adhérents
 - Représentant environ 4 à 5% des volumes d’achats totaux des adhérents
- Publicité : plan de communication, ventes de catalogues et tracts publicitaires
 - 2 à 3 opérations publicitaires obligatoires par an, financement des campagnes publicitaires (TV, presse, salons, sponsoring,...)
- Faibles coûts de structure (près de 25 salariés)



Groupe “Briconautes” : périmètre d’acquisition

✓ **16 Magasins Intégrés sous enseigne Briconautes**

- CA TTC annuel proche de 39 M€
- Petits formats
 - 12 magasins < 3 M€ TTC
 - 4 magasins > 3 M€ TTC
- Rentabilité nette proche de l’équilibre avec de nombreux sites en cours de repositionnement en 2009

✓ **Immobilier des magasins**

- 10 des 15 magasins exploités en propriété ou Crédit Bail Immobilier (Brive)



Groupe “Briconautes” : périmètre d’acquisition

✓ Données consolidées reconstituées *

En M€	2008
Chiffre d’affaires	43
- dont Le Club	20
- dont Magasins Intégrés	23
EBITDA	6
ROP	5
- dont Le Club	5
- dont Magasins Intégrés	0
Résultat net part du Groupe	2,5
Dette financière	10,8
Effectifs	210

* Sur la base de la consolidation 2008 du groupe Passerelle, holding des filiales incluses dans le périmètre d’acquisition, la holding Passerelle étant hors périmètre.



2 magasins Mr Bricolage : périmètre d'acquisition

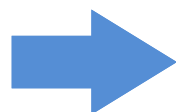
✓ Cholet :

- Surface : 5 995 m²

✓ La Roche / Yon :

- Surface : 8 800 m²

✓ Immobilier des deux sites



C.A. TTC

≈ 30 M€

EBITDA

≈ 1,8 M€

Dette Financière

≈ 9 M€



Objectif « Ambition 2011 » :
devenir le 3^{ème} groupe français

Sur le marché français des GSB,
Mr Bricolage et Les Briconautes occupent
respectivement les 4^{ème} et 7^{ème} positions



Groupe **Mr. Bricolage** + Groupe **Les Briconautes**

= n°3 du bricolage en France (marché des GSB)

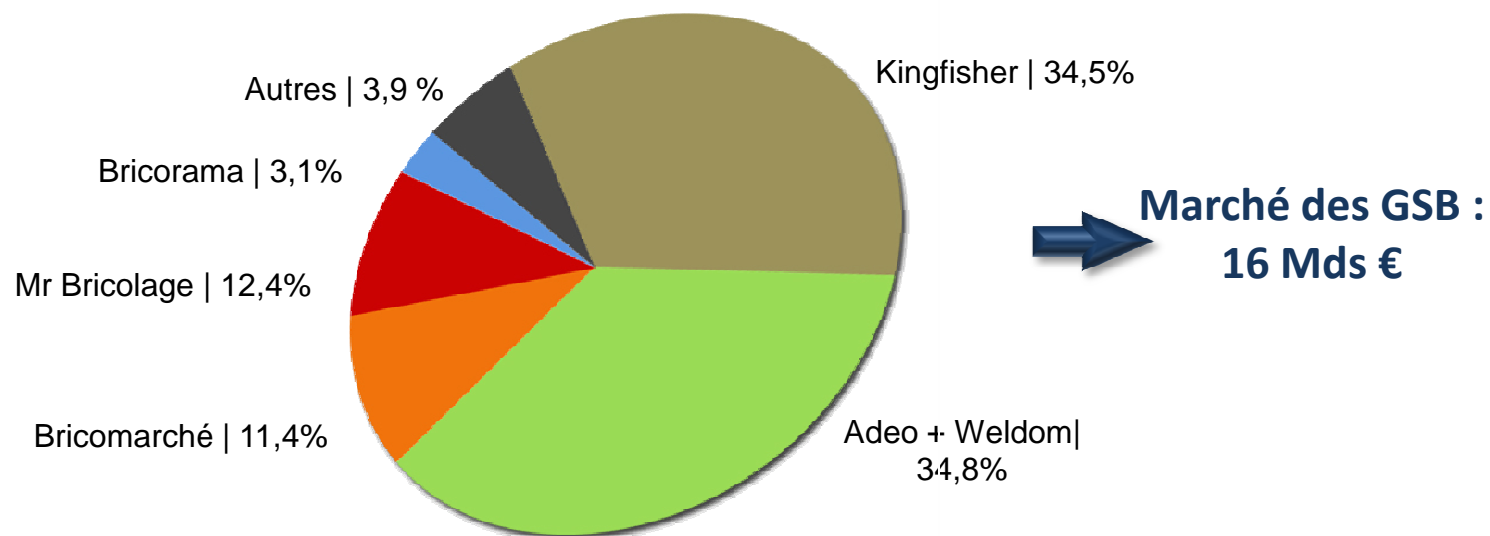
Mr. Bricolage sa



Objectif « Ambition 2011 » : devenir le 3^{ème} groupe français

n°3 du bricolage en France sur un marché de 22,5 Mds €

- détenu à 71,1% par les Grandes Surfaces de Bricolage (GSB)



Source UNIBAL 2008

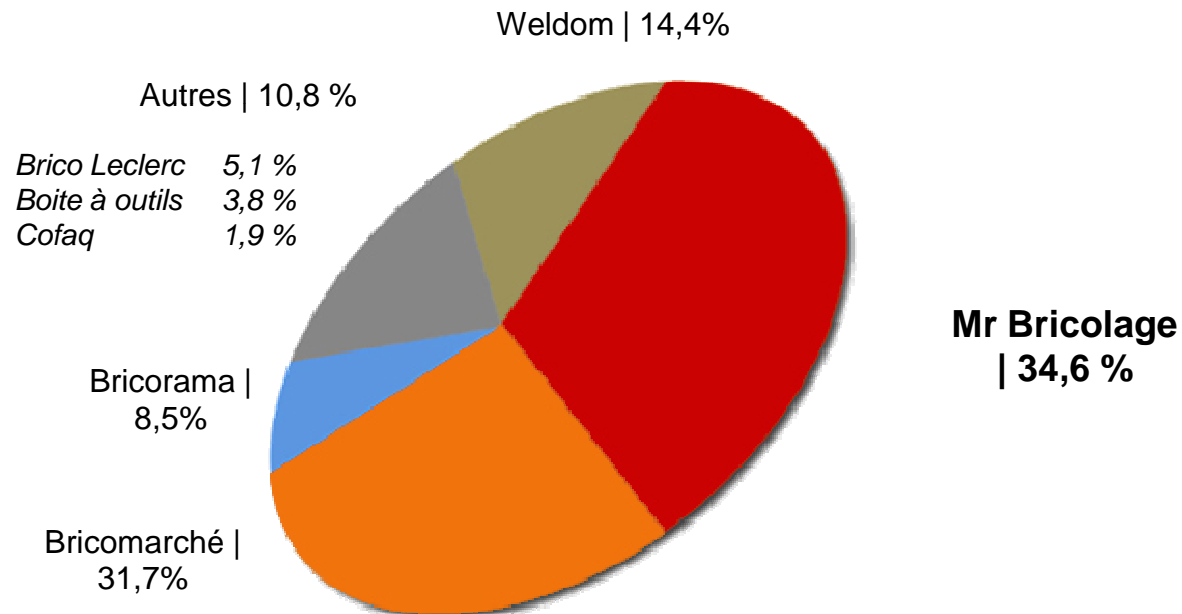
Mr. Bricolage sa



Objectif « Ambition 2011 » :
devenir le 3^{ème} groupe français

Groupe **Mr. Bricolage** + Groupe **Les Briconautes**

= n°1 du bricolage de proximité* en France



Source UNIBAL 2008

* Exclut les implantations dans les grosses agglomérations (très grandes surfaces)
et les hard discounters,

Mr. Bricolage sa



Ces acquisitions impacteront positivement la performance

La Centrale



Renforcement de la puissance de référencement et d'achat



+ de volumes et de rentabilité

Les enseignes et l'offre commerciale



Un meilleur maillage du territoire, plus proches des consommateurs



+ de proximité et de choix



Le groupe « Briconautes » : l'histoire d'une réussite

1993

Le concept du Club :
Philippe Obry, propriétaire
de 2 magasins de bricolage,
avec 2 confrères décident
de regrouper leurs achats
et leurs idées.

1998

**Le Club fédère 150
affiliés** et se dote des
moyens pour référencer
les fournisseurs, bâtir une
offre et communiquer

2000

Création de l'enseigne

Les **Briconautes**

2003

Création de l'enseigne

Les **Jardinautes**

Avril 2008

Partenariat entre Le Club
(Les Jardinautes) et Pollen
(Baobab) pour massifier les
achats, hissant ainsi les 2
enseignes au 1^{er} rang des
groupes de jardinerie
indépendantes en France

Mr. Bricolage sa



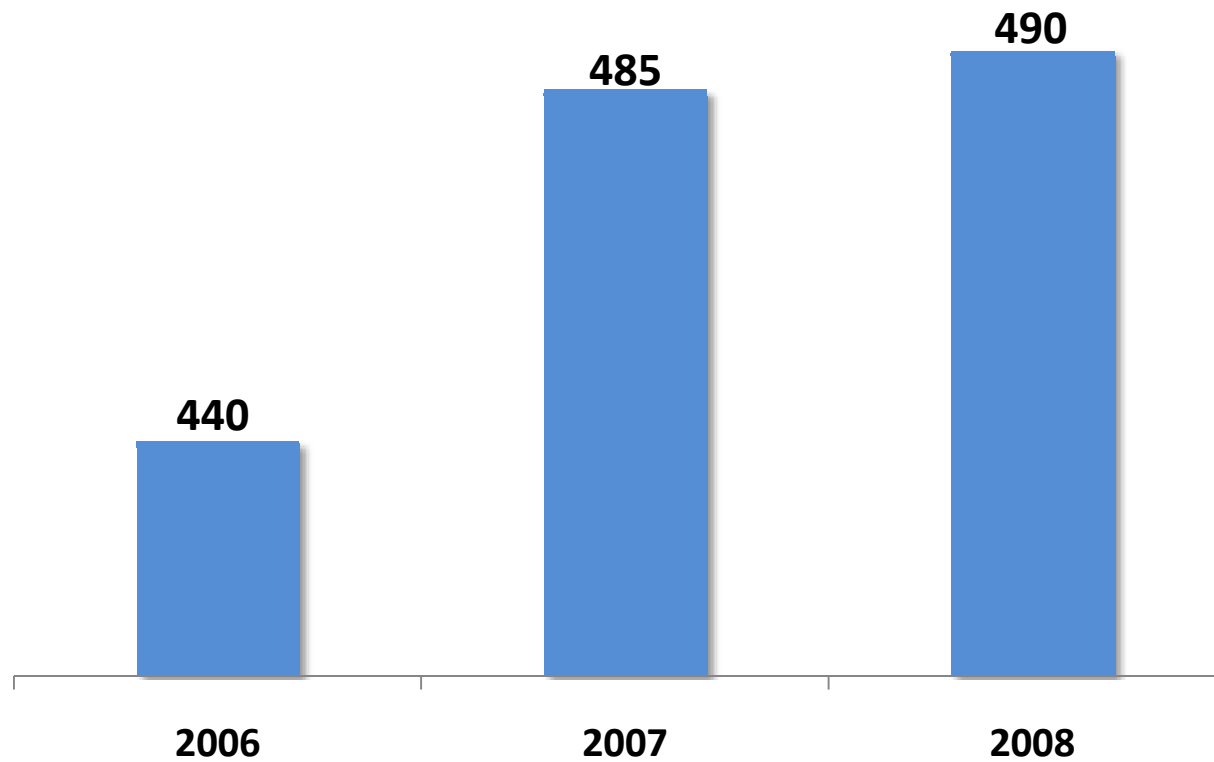
Le groupe « Briconautes » : l'histoire d'une réussite





Le groupe « Briconautes » : l'histoire d'une réussite

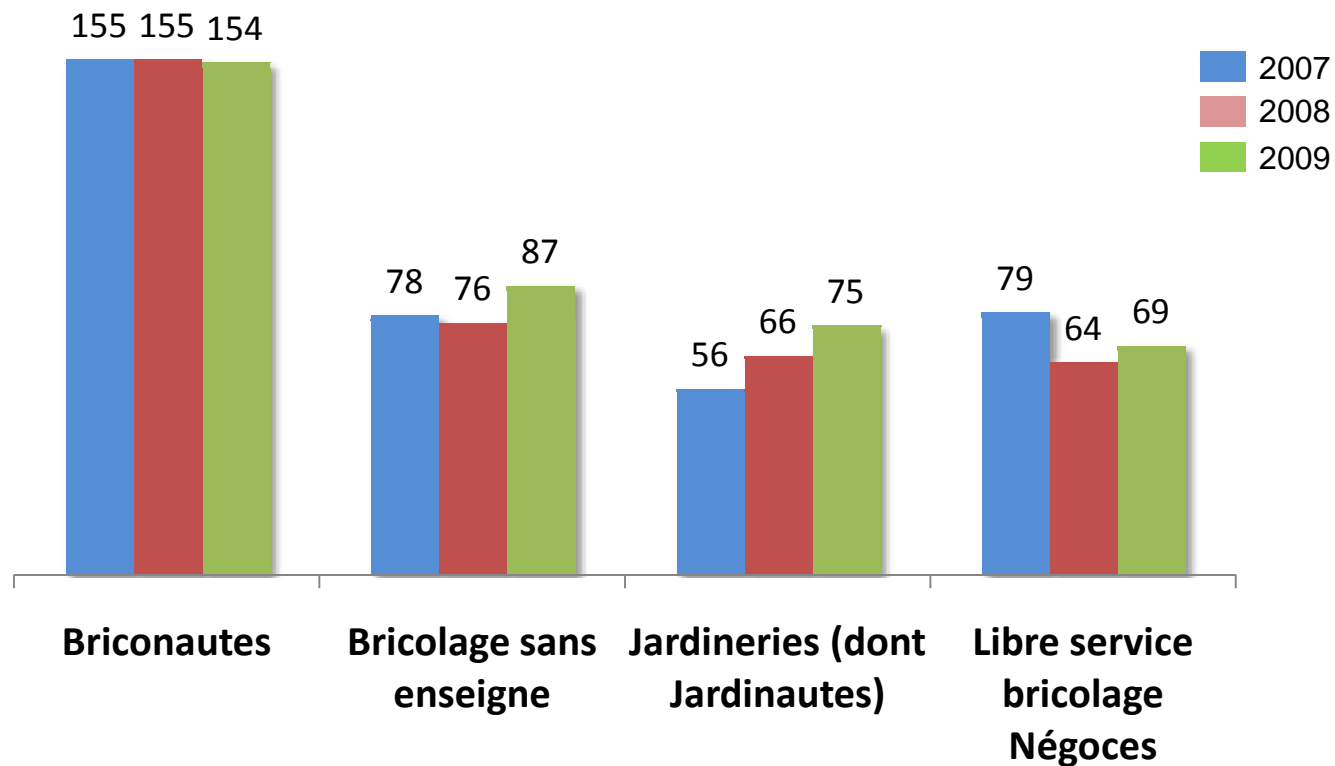
✓ Evolution du CA TTC Réseaux sous enseignes et affiliés (en M€)





Le groupe « Briconautes » : l'histoire d'une réussite

✓ Evolution du nombre d'adhérents sous enseignes et affiliés (en M€)





Le Groupe « Briconautes » : l'histoire d'une réussite



Briconautes



Affiliés



Le Groupe « Briconautes » : l'histoire d'une réussite

En chiffres

Bricolage :
enseignes et affiliés

Env. 320 points
de vente

dont 155 sous enseigne

Les Briconautes

Le Club

Centrale de référencement

Jardinerie :
enseignes et affiliés

Env. 50 points
de vente

dont 23 sous enseigne

Les Jardinautes

C.A. TTC estimé (sous enseignes + affiliés) : 500 M€
Volume d'achats référencés estimé : 180 M€

Sources : Unibal enseignes 2008, source interne groupe « Briconautes »

Mr. Bricolage sa



**Le nouvel ensemble constitué,
les leviers et les synergies attendues**

Mr.Bricolage sa



Périmètre du nouveau Groupe Mr Bricolage estimé

Le Groupe : près de **700** magasins dont **51** à l'international

Réseau **Mr. Bricolage**
420 magasins
dont **84** intégrés
et **336** adhérents
1 240 000 m²
77 % du C.A.*

Réseau **CATENA**
96 magasins
franchisés
90 000 m²
6 % du C.A.*

**Centrales
d'achats,
de
référencement
et de services**

C.A. TTC des réseaux :
2,2 Mds€*
Surface commerciale : **1 600 000 m²**
Près de **12 000** collaborateurs

Réseaux **Les Briconautes**
Les Jardinautes

178 magasins
dont **16** intégrés
et **162** adhérents
300 000 m²
17 % du C.A.*

Et aussi : environ
190 Affiliés
hors réseaux

* Sur la base des chiffres au 31 décembre 2008

1- le réseau Mr.Bricolage tient compte de la cessation du contrat du groupe Martin et de l'acquisition des 2 magasins Mr.Bricolage de Cholet et La Roche sur Yon

2- le réseau Briconautes et Jardinautes reprend les chiffres Unibal2008



Des acquisitions riches de potentiels à tous les niveaux

✓ Une vision commune des dirigeants

- La conviction d'une consolidation du marché du bricolage en France dans les années à venir
- La volonté d'offrir une alternative au succursalisme dominant à travers le commerce indépendant en France et en Europe

✓ Des cultures d'entreprises similaires

- Une culture d'entrepreneurs indépendants
- Une organisation similaire (centrale, magasins intégrés et affiliés)

✓ Un rapprochement, source de rentabilité

- Achats / référencement
- Publicité
- Logistique



Les leviers de développement du nouvel ensemble

Les réseaux

Mr. Bricolage
CATENA

Les **Briconautes**
CO

Les **Jardinautes**



> Poursuite
de la
stratégie
commerciale

Services aux réseaux

Centrale
MBSA

Le Club



> Mutualisation
des ressources

> Renforcement
de la puissance
d'achats et
référencement

Management



> Implication
des managers

> Adhésion des
indépendants

Mr. Bricolage sa



Levier 1 : les réseaux

Poursuite de la stratégie commerciale



 Mr Bricolage

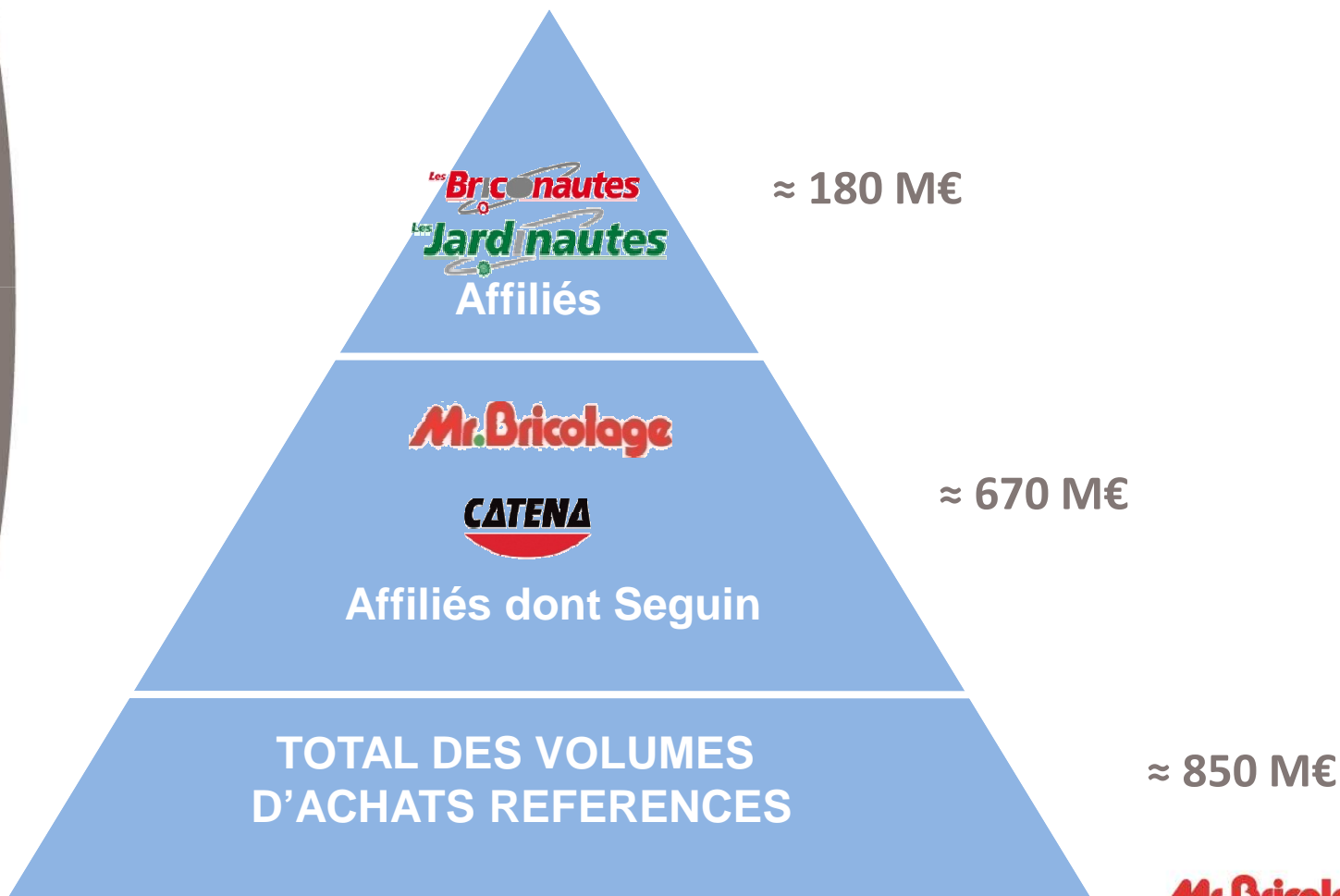
 Catena

 Briconautes

 Affiliés



Levier 2 : les Services aux Réseaux
Puissance d'achat et de
référencement renforcée + 27%



Mr. Bricolage sa



Levier 2 : les Services aux Réseaux Mutualisation des ressources

✓ La publicité et la communication

- Publicité nationale,
- Catalogues, ILV, PLV
- Salons, congrès

✓ La Direction des Magasins Intégrés

- Le contrôle de gestion du réseau intégré

✓ Services « supports »

- La logistique
- L'informatique
- La formation



Levier 3 : le Management Implication des managers et adhésion des indépendants

- ✓ **Conserver les managers clés du groupe
« Briconautes » au sein du nouvel ensemble**
 - Philippe Obry → période de transition prévue pendant 9 mois
 - Directeur achats Le Club Alain Chaucheprat → Directeur commercial de « Briconautes » sous la responsabilité de Guy Béghin, Directeur Exécutif du Groupe Mr Bricolage

- ✓ **Emporter l'adhésion des indépendants
Briconautes, Jardinautes et des affiliés**
 - Communication terrain courant octobre en commun avec P. Obry, J.F. Boucher et G. Béghin



Financement des investissements

Mr.Bricolage sa



Investissement brut global d'environ 97 M€ en 2009

- ✓ **Investissements courants : 7 M€**
- ✓ **Acquisitions et partenariats : 80 M€**
 - 20 M€ initialement prévus
 - Acquisition de 8 M.I.,
 - Augmentation de participation dans le capital des filiales étrangères, développement des partenariats stratégiques en France,
 - Développement des partenariats avec les salariés « Passeport pour entreprendre ».
 - 20 M€ pour les 2 magasins Mr.Bricolage de Cholet et la Roche sur Yon
 - 40 M€ pour le groupe « Briconautes »
- ✓ **Immobilier : 10 M€ destinés à être refinancés**
 - Tenant compte du report sur 2010 des premiers couts de construction de l'entrepôt de Cahors, dont seul le terrain devrait être immobilisé en 2009 (0,7 M€ sur 4 M€ prévu en 2009)



Financement : 16 M€ de cessions prévues

✓ Cession de SEGUIN (entrepôt de Sourdeval dédié au tiers)

- Cession des fonds de commerce clientèle tiers à SEGUIN pour 0,7 M€, préalablement à la cession de SEGUIN
- Cession de SEGUIN à Bricodeal le 30/09/09 pour 5,3 M€

» Recentrage de la logistique sur les réseaux du Groupe

✓ Cessions immobilières à ICADE BRICOLAGE

- Compromis de vente signés avec ICADE BRICOLAGE le 21/07/09 pour 2 sites immobiliers
- Portant sur 10 M€



Financement :
Emission d'OBSAAR
pour un montant d'environ 48 M€

✓ **Le choix de l'OBSAAR**

- Dans l'immédiat, une ressource obligataire à coût réduit
- A terme, un possible renforcement des fonds propres du Groupe

✓ **L'engagement du consortium bancaire couvrant l'intégralité de l'emprunt**

- Souscription de la totalité des OBSAAR non souscrits

✓ **L'engagement des actionnaires principaux⁽¹⁾**

- Cession de la totalité de leurs DPS (à l'exception de 28) aux Etablissements Bancaires, soit 6 948 675 DPS
- Acquisition des BSAAR correspondant à cette cession de DPS, soit 1 613 085 BSAAR
- Acquisition, au prorata de leurs parts actuelles du capital, du solde des BSAAR détachés des OBSAAR auprès des Etablissements bancaires.

(1) Les sociétés
SIMB, SIFA,
SIFI, Elimel
Investissement,
Dicarol
Investissement,
Forcole, SCPFT,
Michel et
Jeanine Tabur



Financement :
Emission d'OBSAAR
pour un montant d'environ 48 M€

✓ Les partenaires de l'opération



Chef de File et teneur de livre

- Consortium bancaire :
Société Générale, LCL, BNP Paribas, Crédit Agricole Centre Loire,
CIC – Banque CIO-BRO, HSBC France et Natixis



Financement : Modalités d'émission des OBSAAR

✓ **Emission de 48 M€ d'OBSAAR, avec maintien du DPS**

✓ **Parité retenue :**

- 1 OBSAAR pour 56 actions détenues
- A chaque obligation sont rattachés 13 BSAAR



Principales caractéristiques des obligations

- > Valeur nominale : 250 €
- > Nombre d'OBSAAR : 191 077
- > Durée de l'emprunt : 5 ans, vie moyenne 4 ans
- > Taux nominal : Euribor 3 mois + 0,67 % trimestriellement
- > Amortissement : au pair, en 3 annuités égales les 18 nov. 2012, 18 nov. 2013 et 18 nov. 2014



Principales caractéristiques des BSAAR

- > Prix d'exercice : 16 €
- > Nombre de BSAAR : 2 484 001
- > Période d'exercice: 18 nov. 2011 au 18 nov. 2014 inclus
- > Cotation : Euronext Comp. C,, pendant 2 ans, ISIN FR 0010814186, à compter du 18 nov. 2011



Financement : Modalités d'émission des OBSAAR

✓ Calendrier indicatif de l'émission

30 septembre 2009	Décision du Conseil d'administration décidant les caractéristiques principales de l'émission et déléguant au Président Directeur Général le pouvoir d'en fixer les conditions définitives
19 octobre 2009	Décision du Président Directeur Général fixant les conditions définitives de l'émission
20 octobre 2009	Visa de l'Autorité des marchés financiers sur le Prospectus
21 octobre 2009	Diffusion d'un communiqué décrivant les principales caractéristiques de l'opération et précisant les modalités de mise à disposition du Prospectus Publication par NYSE Euronext Paris S.A. de l'avis d'émission et de cotation des DPS
23 octobre 2009	Détachement des DPS Début de la période de cotation des DPS Ouverture de la période de souscription
4 novembre 2009	Clôture de la période de souscription Fin de la période de cotation des DPS
16 novembre 2009	Publication par NYSE Euronext Paris S.A. du barème de réduction des souscriptions à titre réductible Publication par NYSE Euronext Paris S.A. de l'avis d'admission des Obligations aux négociations sur Euronext Paris
18 novembre 2009	Règlement-livraison des Obligations et livraison des BSAAR Admission des Obligations aux négociations sur le marché Euronext Paris
18 novembre 2011 (en l'absence d'admission anticipée)	Admission des BSAAR aux négociations sur le marché Euronext Paris



Financement : Point sur le Crédit Syndiqué et les covenants

✓ Avenant au crédit syndiqué

- Lors de l'émission des OBSAAR, un avenant à l'actuel crédit syndiqué sera conclu avec les banques.

✓ Montant global du crédit syndiqué ramené à 120 M€ contre 142,5 M€ actuellement

- la tranche A, amortissable linéairement sur 5 ans, sera ramenée à 35M€, soit un amortissement de 7 M€ aux 5 échéances des 30 juil. 2010, 2011, 2012, 2013 et 2014
- la tranche B sera ramenée à 85 M€, remboursable « in fine », soit le 30 juillet 2014



Financement : Point sur le Crédit Syndiqué et les covenants

✓ **Covenants modifiés : alignés sur les covenants des OBSAAR :**

- Ratio de Levier Financier Maximum
= Dette Financière Nette / EBITDA
 - 4 pour la mesure au 31/12/2009
 - 3,5 pour la mesure au 31/12/2010
 - 3 pour les mesures suivantes (soit le ratio prévu dans le contrat initial)
- Définition de l'EBITDA modifiée pour intégrer l'EBITDA sur 12 mois glissants des opérations de croissance externe majeures

✓ **Mr Bricolage a obtenu le maintien de son barème de marge bancaire**

- avec, en complément, la création d'une tranche supplémentaire de marge bancaire pour tenir compte d'un Ratio de Levier Financier Maximum compris entre 3 et 4.

Mr. Bricolage sa



Financement : Point sur le Crédit Syndiqué et les covenants

✓ **OBSAAR sus mentionnés**

- Les covenants seront identiques à ceux du crédit syndiqué, après modifications des conditions dudit crédit détaillées dans le paragraphe précédent.



Publication concernant le 3^e trimestre 2009

Mr.Bricolage sa



Bonne résistance de l'activité

> C.A. 9 mois : + 3,3 %

> C.A. T3 2009 : + 2,5 %

✓ **Dans un marché en recul de 3,4 % à fin septembre** (cumul, source Banque de France)

✓ **Magasins Intégrés : + 9,0 % à fin septembre**

- + 0,3% à magasins comparables
- Au 3^e trimestre : + 9,4 % à surfaces courantes, + 0,6 % à magasins comparables

✓ **Services aux Réseaux : - 5,4 % à fin septembre**

- Ventes de prestations : - 9,4 % dû à la contraction des bases d'achat en magasins
- Ventes de marchandises : - 3,4 % dont ventes promotionnelles en hausse (+4,7 %) en raison du choix du mode d'approvisionnement choisi en 2009



Bonne résistance de l'activité à fin septembre 2009 et au 3T09

✓ **Chiffre d'affaires consolidé au 30.09.2009 : + 3,3 %**

Périmètre courant (M€)	30.09.09	30.09.08	Variation
Magasins Intégrés	263,4	241,7	+ 9,0 %
Services aux Réseaux	149,0	157,5	-5,4 %
Ventes de marchandises	100,6	104,1	- 3,4 %
<i>dont ventes promotionnelles⁽¹⁾</i>	40,7	38,9	+ 4,7 %
Ventes de prestations	48,4	53,4	-9,4 %
Chiffre d'affaires consolidé (HT)	412,3	399,2	+ 3,3 %
C.A. hors ventes promotionnelles ⁽¹⁾	371,7	360,4	+ 3,1 %

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



Evolution de l'endettement net au 30 septembre 2009

✓ Dette financière nette au 30.09.09 = 182 M€

- Augmentation au 3T09 de 54,1 M€
 - Liée au financement de l'acquisition des 2 magasins Mr.Bricolage et de leur immobilier le 30.09.09, dette financière incluse
 - Liée au reversement dès le 3T09 des remises de fin d'année au titre de 2008 aux réseaux (*versements anticipés afin de minorer les tensions sur la trésorerie des adhérents générées par la LME et le recul du marché du bricolage*)

Chapitre 4



Conclusion

Mr. Bricolage sa



Le Groupe veut devenir la nouvelle référence du bricolage pour les indépendants

Pour cela, il offre 3 opportunités :

- ✓ **L'indépendance totale via le statut d'affilié**
 - Bénéficiant des conditions d'achat du Groupe, sans enseigne ou avec leur propre enseigne

- ✓ **L'enseigne Briconautes**
 - Jouissant d'une certaine notoriété et de services à la carte en contrepartie d'un coût modéré

- ✓ **L'enseigne Mr.Bricolage**
 - dotée d'une très forte notoriété et de nombreux services en contrepartie d'obligations plus importantes



Objectifs « Ambition 2011 »

L'objectif « Ambition 2011 » de devenir le n°3 français du bricolage (GSB), est atteint avec 2 ans d'avance

Groupe **Mr.Bricolage** + Groupe **Les Briconautes**



Et de nombreux chantiers en cours ou à lancer pour atteindre les autres objectifs « Ambition 2011 »

- ⇒ Poursuivre le développement des réseaux tant en France qu'à l'international
- ⇒ Améliorer la performance des magasins intégrés et indépendants
- ⇒ Maintenir la rentabilité des Services aux Réseaux



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 le nouveau site institutionnel du Groupe :



www.mr-bricolage.com

Mr. Bricolage sa



Mentions légales

Ne doit pas être publié, transmis ou distribué, directement ou indirectement, hors de France et en particulier aux États-Unis, au Canada, au Japon ou en Australie

✓ Mise à disposition du prospectus

- Des exemplaires du prospectus constitué (i) du document de référence de la Société enregistré par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) le 27 mars 2009 sous le n° D.09-0161 (ii) de l'actualisation du document de référence auprès de l'AMF le 20 octobre 2009 sous le numéro D.09-0161-A01 et (iii) d'une note d'opération (incluant un résumé du prospectus), qui a obtenu le visa de l'AMF n°09-303 en date du 20 octobre 2009, sont disponibles les sites internet de l'AMF (www.amf-france.org) et de Mr Bricolage (www.mr-bricolage.com) et peut être obtenu sans frais auprès de Mr Bricolage, 1, rue Montaigne, 45380 Le Chapelle-Saint-Mesmin et SOCIETE GENERALE Corporate & Investment Banking 75886 Paris Cedex18.



Mentions légales

Avertissement

Aucune communication ni aucune information relative à l'émission par Mr Bricolage des obligations à bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions remboursables (les "OBSAAR") ne peut être diffusée dans un pays dans lequel une obligation d'enregistrement ou d'approbation est requise ou dans lequel une telle diffusion constituerait une violation de dispositions légales ou réglementaires. Aucune démarche n'a été entreprise ni ne sera entreprise en dehors de France, dans un quelconque pays dans lequel de telles démarches seraient requises. L'émission ou la souscription des OBSAAR peuvent faire l'objet dans certains pays de restrictions légales ou réglementaires spécifiques, Mr Bricolage n'assume aucune responsabilité au titre d'une violation par une quelconque personne de ces restrictions.

Le présent document ne constitue pas un prospectus au sens de la Directive 2003/71/CE du parlement européen et du conseil du 4 novembre 2003 (telle que transposée dans chacun des Etats membres de l'Espace Economique Européen, la ("Directive Prospectus").

Le présent document ne constitue pas et ne saurait être considéré comme constituant une offre ou une invitation de vente ou de souscription, ou une sollicitation d'une offre d'achat ou de souscription de valeurs mobilières aux Etats-Unis d'Amérique ou tout autre pays où une telle offre ou invitation constituerait une violation des dispositions légales et réglementaires en vigueur.

L'offre et la vente des OBSAAR seront effectuées dans le cadre d'une offre au public en France après délivrance par l'Autorité des marchés financiers d'un visa sur le prospectus relatif à l'émission et à l'admission des Obligations et des BSAAR sur le marché Euronext Paris.

S'agissant des États membres de l'Espace Économique Européen autres que la France (les "États membres") ayant transposé la Directive Prospectus, aucune action n'a été entreprise et ne sera entreprise à l'effet de permettre une offre au public des OBSAAR rendant nécessaire la publication d'un prospectus dans l'un ou l'autre des États membres.

En conséquence, les OBSAAR peuvent être offertes dans les États membres uniquement :

(a) à des personnes morales autorisées ou agréées pour opérer sur les marchés financiers, où à défaut, à des personnes morales dont l'objet social consiste exclusivement à investir dans des valeurs mobilières ;

(b) à des personnes morales remplissant au moins deux des trois critères suivants : (1) un effectif moyen d'au moins 250 salariés lors du dernier exercice, (2) un total de bilan supérieur à 43 millions d'euros, et (3) un chiffre d'affaires annuel net supérieur à 50 millions d'euros, tel qu'indiqué dans les derniers comptes sociaux ou consolidés annuels de la société ; ou

(c) dans les autres cas ne nécessitant pas la publication par Mr Bricolage d'un prospectus au titre de l'article 3(2) de la Directive Prospectus.



Mentions légales

Avertissement (suite)

Pour les besoins du présent paragraphe, la notion d'« offre au public d'OBSAAR » dans chacun des Etats membres de l'Espace Economique Européen ayant transposé la Directive Prospectus se définit comme toute communication adressée à des personnes, sous quelque forme et par quelque moyen que ce soit, et présentant une information suffisante sur les conditions de l'offre et sur les OBSAAR objet de l'offre, pour permettre à un investisseur de décider d'acheter ou de souscrire ces OBSAAR, telle que cette notion a été, le cas échéant, modifiée dans l'Etat membre considéré dans le cadre de la transposition de la Directive Prospectus.

S'agissant du Royaume-Uni, le présent communiqué est adressé et destiné uniquement (i) aux personnes situées en dehors du Royaume-Uni, (ii) aux professionnels en matière d'investissement au sens de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, (iii) aux personnes visées par l'article 49(2) (a) à (d) (sociétés à capitaux propres élevés, associations non-immatriculées, etc.) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 ou (iv) à toute autre personne à qui le présent communiqué pourrait être adressé conformément à la loi (les personnes mentionnées aux paragraphes (i), (ii), (iii) et (iv) étant ensemble désignées comme les "Personnes Habilitées"). Les OBSAAR sont uniquement destinées aux Personnes Habilitées et toute invitation, offre ou tout contrat relatif à la souscription, l'achat ou l'acquisition des OBSAAR ne peut être adressé ou conclu qu'avec des Personnes Habilitées. Toute personne autre qu'une Personne Habilitée doit s'abstenir d'utiliser ou de se fonder sur le présent communiqué et les informations qu'il contient.

Le présent document ne constitue pas un prospectus approuvé par la Financial Services Authority ou par toute autre autorité de régulation du Royaume-Uni au sens de la Section 85 du Financial Services and Markets Act 2000.

S'agissant des Etats-Unis d'Amérique, ce communiqué de presse ne constitue pas et ne fait pas partie d'une offre, ni d'une sollicitation d'une offre d'achat ou de souscription de titres financiers aux Etats-Unis d'Amérique. Les OBSAAR, Obligations, les BSAAR et les actions sous-jacentes n'ont pas été et ne seront pas enregistrées au sens du Securities Act de 1933 (le « Securities Act »), ou de toute autre loi sur les valeurs mobilières d'un Etat des Etats-Unis d'Amérique et ne pourront être offertes ou vendues ni aux Etats-Unis d'Amérique ni à ou pour le compte ou le bénéfice des U.S. persons (tel que défini par la Regulation S du Securities Act) qu'en vertu d'une exemption d'enregistrement conformément au Securities Act et de toute autre loi sur les valeurs mobilières d'un Etat des Etats-Unis d'Amérique qui serait applicable. Mr Bricolage n'a pas l'intention d'enregistrer l'offre en totalité ou en partie aux Etats-Unis ni de faire une offre au public aux Etats-Unis.