

Building the Best



Sommaire

Maxeda DIY Group en bref

Avant-propos

Maxeda DIY Group

Nos enseignes

Quelques données concernant notre société

- 1** Maxeda DIY Group – leader du pôle de bricolage (DIY) au Benelux
- 362** Magasins de bricolage
- 2006** L'année où nous sommes devenus Maxeda avec le Maxeda DIY Group
- 2011** Maxeda devient un vrai détaillant du bricolage en tant que Maxeda DIY Group
- 6 700** Maxeda DIY Group emploie 6 700 personnes
- 1 million** De clients par semaine

Faits marquants

- Investissements dans de nouvelles gammes, des marques de distribution, une chaîne logistique efficace et la mise à neuf de magasins
- Ouverture de Maxeda Asie, notre bureau de sourcing (gestion des ressources) à Shanghai
- Neuf magasins remis à neuf : Brico (Auderghem, Burcht, Turnhout et Drogenbos), Praxis (Zwolle et Utrecht) et Formido (Maastricht, Winsum et Oosterwolde)
- Formido ouvre un Compact Store d'une superficie de ± 1 000 mètres carrés à Roggel

Avant-propos

Nous vous souhaitons la bienvenue et vous présentons le rapport du premier semestre 2011. 2011 est pour Maxeda DIY Group (MDG) une année de transformation: une année pendant laquelle nous mettons en place de nouveaux sites et investissons dans de futurs sites. La rude période estivale ne nous a pas empêchés d'avancer sur la voie tracée du Building the Best (la Construction de ce qu'il y a de mieux).

Avant-propos



George Adams
CEO Maxeda DIY Group

Notre mission est d'aider et inspirer nos clients à réaliser la maison de leurs souhaits. Notre vision est de le faire en travaillant avec nos quatre enseignes comme une seule entreprise moderne, intégrée et leader du marché.

En 2011, nous progressons grâce à de bons fournisseurs. Nous développons des gammes de produits attrayantes, bien gérées, présentes quand le client en a besoin, avec des marques de distribution

dont nous pouvons être fiers, et efficacement déplacées par notre chaîne logistique et vendues dans des magasins attrayants.

Nos réalisations :

- nous avons commencé à définir nos futurs fournisseurs au moyen du Supplier Partnership Programme (Partenariat Fournisseur)
- nous développons de nouvelles gammes qui seront vendues dans tout le MDG, en utilisant la force issue de l'union de nos quatre enseignes
- en mars, nous avons ouvert notre bureau de sourcing, Maxeda Asie à Shanghai, dont le personnel est constitué de collègues locaux possédant une profonde connaissance de l'approvisionnement du marché du bricolage asiatique
- nous avons créé une écurie de marques de distribution
- nous avons nommé un chef Qualité et Viabilité et continuons de renforcer nos ressources dans ce domaine
- nous investissons pour rendre plus efficace notre chaîne logistique en ouvrant plusieurs sites en novembre pour le stockage temporaire de produits
- et nous avons entièrement rénové neuf magasins en Belgique et aux Pays-Bas au cours de ce premier semestre

Nous appliquons un programme de quatre ans de changement de toutes les gammes de nos magasins. Nous introduisons en octobre et novembre de cette année des gammes de peinture et d'outillage à main dans nos marques de distribution – des produits testés indépendamment sur la qualité, provenant exclusivement des meilleurs fabricants du monde. Nous allons fortement modifier nos gammes l'année prochaine, 2012.

Performance

Le premier semestre nous a posé un réel défi. La baisse de confiance des consommateurs et le marasme des marchés de l'immobilier perdurent, avec des consommateurs qui préfèrent se cantonner à des travaux d'entretien et à de petits projets de décoration.

Les conditions du marché des pays dans lesquels nous opérons – les Pays-Bas, la Belgique et le Luxembourg – sont restés défavorables au cours du premier semestre. Selon le CBS (Bureau central de statistiques néerlandais), le total des ventes du pôle du bricolage dans les six premiers mois de l'année 2011 ont indiqué une baisse de 5,3% aux Pays-Bas. Les données belges de GfK ont montré une augmentation de 4,7% du chiffre d'affaires. La baisse de confiance des consommateurs et le manque d'enthousiasme à vouloir dépenser de l'argent aux Pays-Bas et en Belgique se

sont maintenus au cours du premier semestre 2011 (sources: CBS /Banque nationale belge).

Ce marché difficile a en outre été affecté par le temps humide et froid, de mai à juillet, période où les ventes pour les jardins sont généralement les plus importantes. Ceci a résulté en une légère baisse des ventes dans les catégories liées à la belle saison. Le cash-flow opérationnel a été maintenu pendant le semestre grâce à la prise de mesures de contrôle des stocks. Malgré la pression économique et la gageure que représente un tel marché, les résultats réalisés par Maxeda DIY Group sont solides. Maxeda DIY Group reste l'une des entreprises du bricolage les plus rentables et les plus lucratives d'Europe.

Nous avons pris des mesures de redressement pour assurer un second semestre plus solide et nous contrôlons bien nos frais et liquidités. 2011 est pour Maxeda DIY Group une année de transformation. Nous sommes enthousiasmés par la nouvelle série de marques de distribution et nous menons des négociations avec les meilleurs fournisseurs pour faire correspondre nos projets mutuels et assurer ainsi de réels partenariats. Nous avons augmenté la capacité de notre CD et avons ouvert plusieurs sites de stockage temporaire (des centres où des fournis-

seurs viennent livrer du stock qui est ensuite directement transporté vers les magasins). Ces développements nous permettront de réduire nos frais et d'augmenter notre disponibilité dans l'année à venir. Nous continuerons à faire progresser notre entreprise en investissant dans le personnel, en travaillant tous ensemble pour former une Équipe avec une Vision, ayant pour mission d'aider et d'inspirer les consommateurs à réaliser la maison de leurs désirs.

Perspectives

L'économie reste difficile et les consommateurs s'adaptent à la nouvelle réalité. Ils recherchent des produits de qualité et se limitent à des travaux d'entretien et à de petits projets de décoration. MDG est bien positionné pour les années à venir grâce à ses programmes stratégiques de développement de gammes, à l'amélioration de la gestion de ses ressources (sourcing) et à la construction de ses marques de distribution qui commencent à porter leurs fruits.

Maxeda DIY Group Management

Nous avons continué à renforcer la gestion du Maxeda DIY Group. Arjan Kaaks nous a rejoint au mois d'août en tant que CFO (directeur des finances), il a travaillé chez O'Neill (et avant chez Grolsch et Unilever) et, comme annoncé précédemment, Martin Lee a rejoint le groupe en mars en tant que Chief Supply Chain Officer (directeur de

la chaîne logistique), il a travaillé chez DHL et B&Q.

Merci

J'aimerais remercier tous mes collègues du Maxeda DIY Group pour leur engagement, leur enthousiasme et tout le travail qu'ils font. MDG continuera à aller de l'avant en investissant dans son personnel, en travaillant tous ensemble pour former une Équipe avec une Vision et en poursuivant sa mission qui est d'aider et d'inspirer les consommateurs à réaliser la maison de leurs désirs.

George Adams
Président directeur général
Maxeda DIY Group

Maxeda DIY Group

Maxeda DIY Group

Le Maxeda DIY Group (MDG) est le leader du marché du détail du bricolage au Benelux.

MDG exploite 362 magasins au Benelux où il emploie 6 700 personnes. Nous possédons 55 magasins d'une superficie de plus de 5 000 mètres carrés dont 10 sont des magasins Plan-It (neuf opérant en Belgique et un aux Pays-Bas) et 29 sont des magasins Mega-Praxis opérant aux Pays-Bas. La majorité de nos magasins, d'une superficie entre 3 000 et 5 000 mètres carrés, sont des Praxis opérant aux Pays-Bas (138 magasins) et des Brico en Belgique (134 magasins). Parmi ces magasins, 88 sont en franchise. Nous avons aussi une enseigne de magasins plus petits, Formido, aux Pays-Bas. 64 des 80 magasins Formido sont en franchise.

Notre mission est d'aider et d'inspirer les gens à réaliser la maison de leurs rêves. Nous voulons aider les gens et les inspirer dans l'entretien, la jouissance, la décoration, la rénovation et la construction de leur maison. Notre vision est de le faire en travaillant avec nos quatre enseignes comme une seule entreprise moderne, intégrée et leader du marché. Nos enseignes, ciblées sur le consommateur, se concentrent sur le positionnement sur le marché et sur la connaissance des besoins de leurs consommateurs.

MDG est un détaillant des marques leader dans l'amélioration des habitations et nous possédons certaines de ces marques. Nos marques de distribution offrent des produits au rapport qualité prix exceptionnel dont la qualité est assurée par des tests indépendants et par notre propre équipe qualité.

Au cours du semestre passé, MDG a remis à neuf et rouvert plusieurs magasins, y compris le magasin Brico près de Bruxelles. Nous avons également ouvert deux nouveaux hypermarchés (megastores) Praxis. L'accent a continuellement été mis sur l'amélioration des gammes grâce à une meilleure gestion des ressources et à l'amélioration de nos marques de distribution. Notre nouveau Bureau de Shanghai, au personnel expert en Gestion des ressources (Sourcing), Assurance Qualité et Chaîne logistique, joue dans notre positionnement un rôle important.

Nos enseignes

Nos enseignes



Brico

Brico est leader sur le marché du bricolage belge et offre un large assortiment de produits pour le bricolage, la décoration et le jardinage sous des marques connues et des marques de distribution. Grâce à son actuelle extension et à l'ouverture de dix nouveaux magasins, Brico possède aujourd'hui un réseau de 134 magasins dont 88 magasins sont en franchise et de neuf magasins Brico City pour les clients des grands centres-villes.

La superficie moyenne des magasins est de plus de 2 500 mètres carrés. Brico poursuit le développement de ses gammes de produits, de ses labels privés et de ses enseignes de vente au détail.



Plan-It

Plan-It est une chaîne de dix magasins dont neuf hypermarchés de bricolage en Belgique et au Luxembourg et un Plan-it exploité par Praxis aux Pays-Bas. Plan-It propose la plus grande gamme possible de produits de bricolage, depuis le gros œuvre jusqu'aux produits de décoration et de jardinage. Les magasins Plan-It sont très grands, ils ont une superficie moyenne de 8 000 mètres carrés et proposent un assortiment de plus de 40 000 produits.

Nos enseignes



Praxis

Praxis est la plus grande enseigne de bricolage aux Pays-Bas. Praxis répond aux besoins des bricoleurs chevronnés et des novices enthousiastes, leur proposant le meilleur choix de produits et de prix et des magasins et un personnel qui les aident à réaliser leurs travaux. Praxis offre à des millions de clients le choix de plus de 35 000 articles de bricolage. Praxis emploie plus de 3 400 employés et compte 138 magasins dont 29 hypermarchés (megastores) d'une superficie moyenne de 3 500 mètres carrés. Praxis a également des jardineries dans 11 de ses hypermarchés.



Formido

Formido est une enseigne de plus petits magasins de bricolage qui répond aux besoins des enthousiastes du bricolage aux Pays-Bas. La superficie moyenne de ces magasins est de 1 850 mètres carrés. Les 80 magasins Formido sont en grande partie en franchise (64 magasins) et situés dans les banlieues des villes et grandes villes. Formido travaille selon le concept fructueux du magasin Deco DIY. Formido a ouvert en février 2011 son premier Compact Store d'une superficie de \pm 1 000 mètres carrés à Roggel.

Adresse de visite

Eekholt 54
1112 XH Diemen
Pays-Bas

Téléphone

+31 (0)20 210 96 00

Adresse Postale

PO Box 22954
1100 DL Amsterdam ZO
Pays-Bas

Adresse électronique

Info@maxeda.com

Site web

www.maxeda.com