

MONOPRIX

---

**Communication Financière**  
**11 DECEMBRE 2013**

# ORDRE DU JOUR

---

- ◆ **Situation 2013, Tunisie, Libye, Maroc**
- ◆ **Notre plan de développement à trois ans**
- ◆ **Nouvelle Enseigne**
- ◆ **Nos objectifs**

# Situation 2013, Tunisie

---

- ◆ Ouverture de deux nouveaux magasins (Béni Khalled et Djerba)
- ◆ Réouverture après rénovation de deux autres (Menzel Témime et Béjà)
- ◆ Ce qui, avec **4500 m<sup>2</sup>** supplémentaires porte la surface de vente à plus de **50.000 m<sup>2</sup>** et le nombre de magasins à **76**

# Situation 2013, Tunisie

---

- ◆ Un CA TTC estimé à fin 2013 en **croissance** de près de **10%** à 480 MDT
- ◆ Le maintien d'une marge commerciale légèrement en dessous de **22%**, et la maîtrise des charges
- ◆ Ce qui devrait nous permettre de dégager près de **20 MDT** de résultat d'exploitation

# Situation 2013, Tunisie

---

Au-delà des chiffres, nous avons apprécié l'adhésion de:

- ◆ Nos salariés, avec un taux d'absentéisme en nette baisse, et une productivité en hausse
- ◆ Nos clients, avec un taux d'encartement de près de **40%** et une hausse continue de la fréquentation et du panier moyen

# Situation 2013, Libye

---

- ◆ Nous avons ouvert le premier magasin, Monoprix **MEDRAR**, le 28 Mars.
- ◆ Le deuxième magasin, Monoprix **HADHBA**, ouvrira dans les jours qui viennent.
- ◆ L'enseigne connaît un franc succès, et deux autres magasins sont en chantier

# Situation 2013, Maroc

---

- ◆ Nous avons identifié **4 emplacements** de choix, deux à CASABLANCA et deux à RABAT
- ◆ Le premier magasin, à CASA, devrait ouvrir en fin de **premier semestre 2014**.
- ◆ L'enseigne est très attendue au Maroc, et nos objectifs y sont très ambitieux

# Plan de développement

---

- ◆ Ouverture de **10** nouveaux **Monoprix** par an
- ◆ Lancement d'un nouveau concept « **Maison-Loisirs** » sur le modèle du « **Nouveau Concept Textile** » qui connaît un franc succès
- ◆ Lancement d'une nouvelle enseigne, de renommée internationale, d'équipement de la maison.

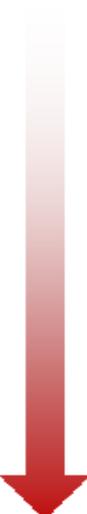
# ENSEIGNE BUT

**BUT**

## Long story...Turning point since 2008

*Acquired in 2008 by Goldman Sachs, Colony Capital and Merchant Equity*

*New management team to revive the group*

- 
- 1972
    - BUT International is created by the Venturini Family
    - Furniture products only
  - 1978
    - White products are introduced in stores
  - 1987
    - Carrefour acquires 47%
  - 1990
    - BUT IPO (Second marché)
  - 1995
    - Acquisition of Géant du Meuble
  - 1996
    - Carrefour sells its participation
  - 1998
    - Acquisition of 100% of BUT SA by Kingfisher
  - 2003
    - Kesa acquires 100% of the shares from Kingfisher
  - 2008
    - Colony Capital, Goldman Sachs Capital Partners and Merchant Equity Partners acquire BUT
    - New management is put in place. Regis Schultz, previously number 2 of B&Q, is appointed President





# ENSEIGNE BUT

**BUT**

## Largest Home Equipment store Network en France

*217 stores across France make BUT the most important Home Equipment store network in France*

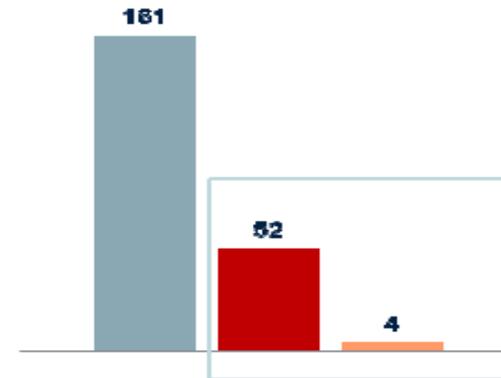
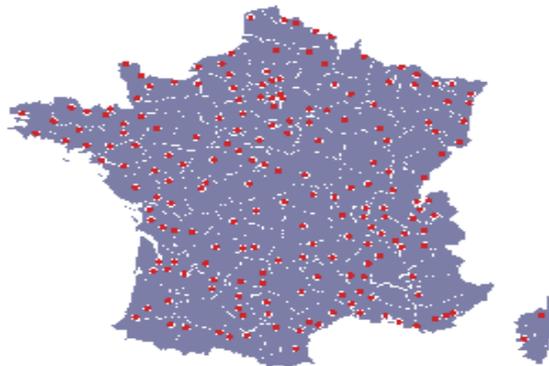
217 Stores across France

Strategic importance of the franchised stores

Sales: 1.8bn

8 millions transactions

30 millions of visitors



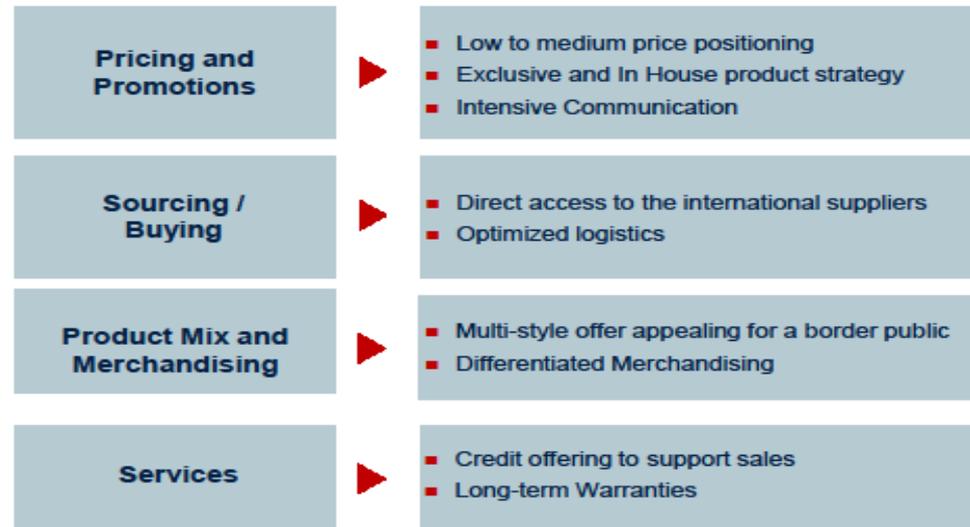
Owned Stores Franchisee JV



# ENSEIGNE BUT

**BUT**

## BUT Key Strategic Strengths for Tunisia



10

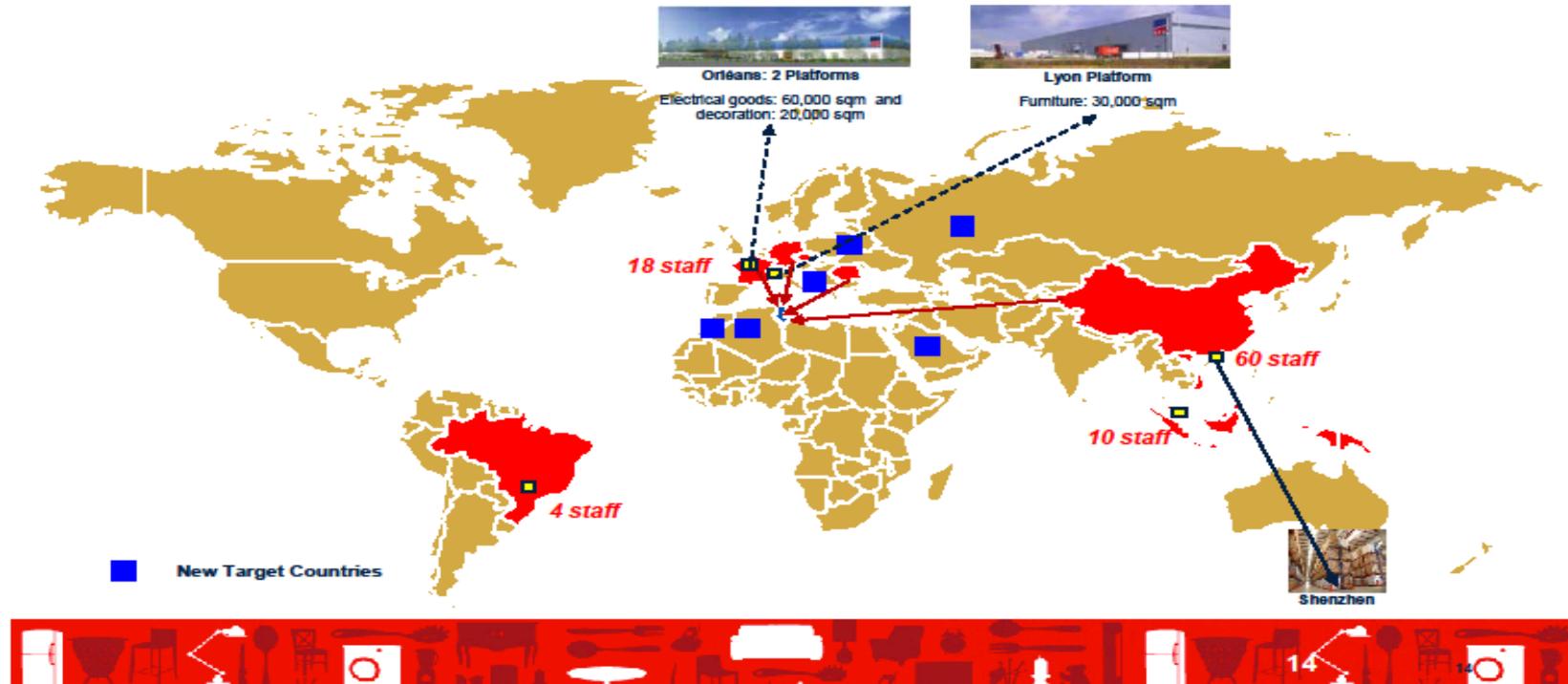


# ENSEIGNE BUT

**BUT**

## Direct Access to International Suppliers

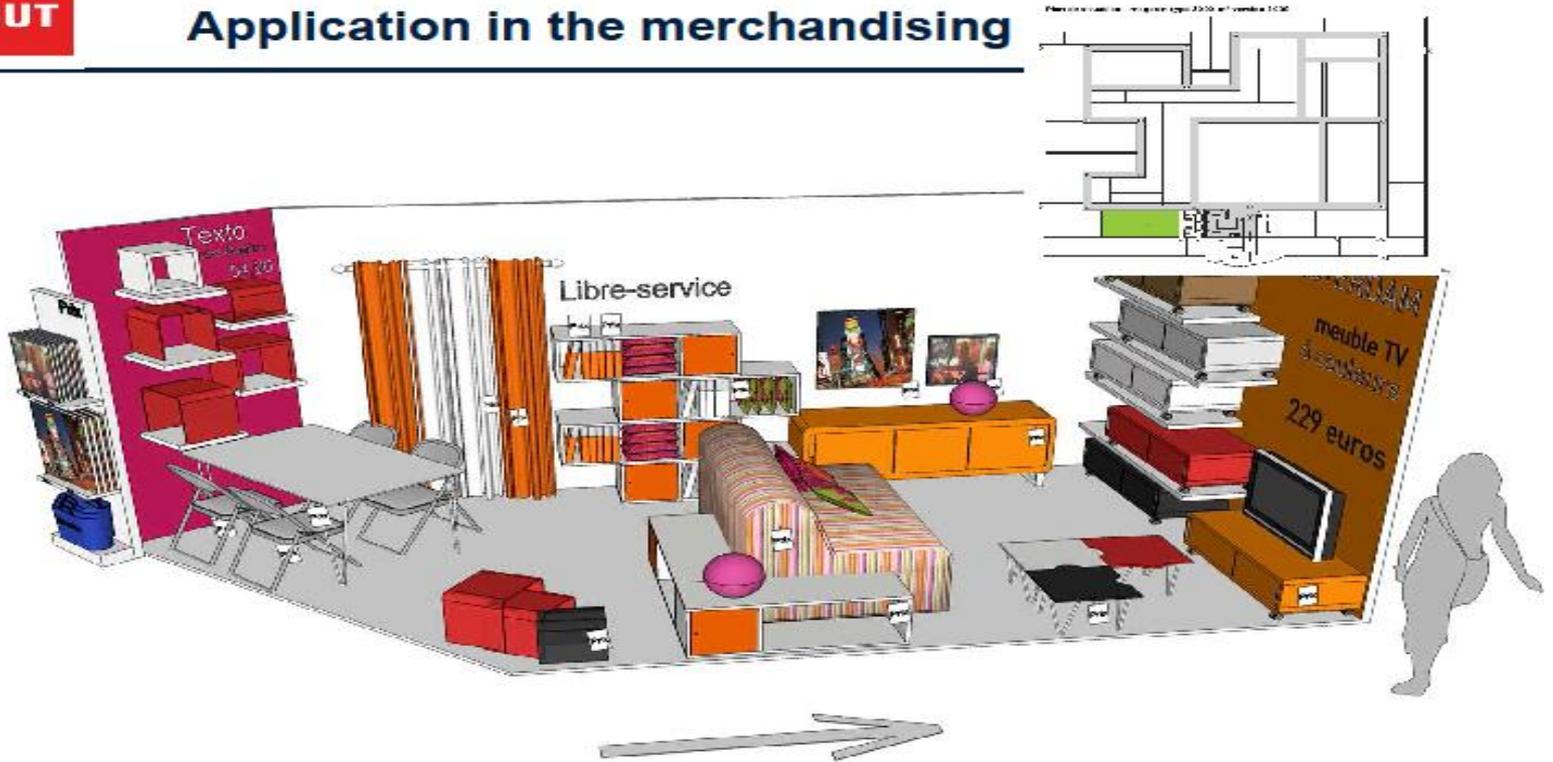
*80+ people are dedicated to purchasing directly from manufacturers squeezing the intermediary margin (10-15%)*



# ENSEIGNE BUT

**BUT**

**Application in the merchandising**



# ENSEIGNE BUT

**BUT**

## Presentation of a BUT store / Outside



# ENSEIGNE BUT

**BUT**

Presentation of a BUT store / Outside



# ENSEIGNE BUT

**BUT**

## New BUT Concepts

### BUT COSY



- **Target Location** Small cities with 20 000 to 70 000 inhabitants
- **Product Mix** Selling space dedicated to Furniture, Decoration and Electricals
- **White products** Sell via a touch screen device and displayed over racks
- **Selling Surface** 1200 m<sup>2</sup> – 1800 m<sup>2</sup>

- > BUT store at St Girons
- > 8 openings in 2012
  - 4 stores operated by BUT group
  - 4 Franchised stores

### BUT CITY



- **Target Location** Malls and City Centers in major cities
- **Product Mix** Selling space dedicated to furniture and decoration
- **White products** Sell via a touch screen device
- **Selling Surface** 850 sq.m – 1500 sq.m

- > 2 openings in 2011-2012
  - BUT City Wagram at Paris (May 2012)
  - BUT City CAP 3000 à Nice (May 2012)
- > 4 openings planned for 2012-2013

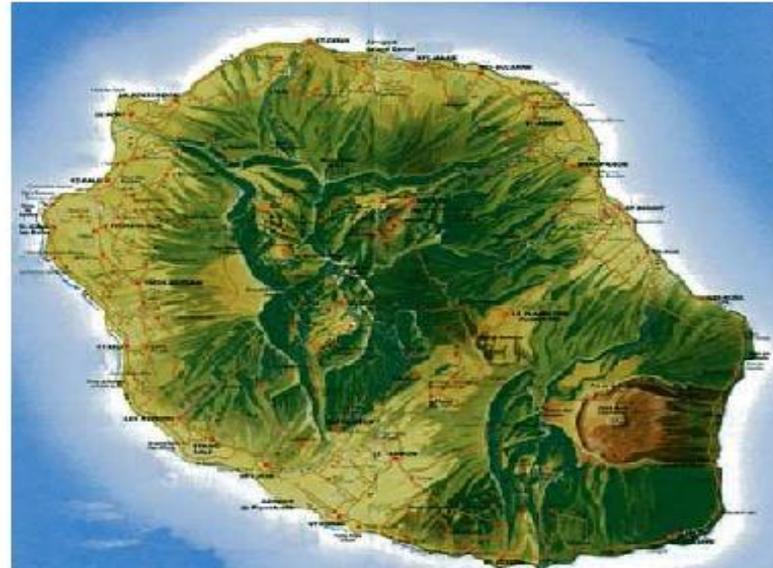


# ENSEIGNE BUT

**BUT**

## Market leader in Martinique, Reunion and Guadeloupe

|                 |                       |                              |
|-----------------|-----------------------|------------------------------|
| - La Martinique | 35M€                  | 10940€/sqm                   |
| - Guadeloupe 1  | 24M€                  | 10900€/sqm                   |
| - Guadeloupe 2  | 7M€                   | 3890€/sqm                    |
| - La Réunion 1  | 15M€                  | 5000€/sqm                    |
| - La Réunion 2  | 11M€                  | 4400€/sqm                    |
| - La Guyanne    | 19M€                  | 9500€/sqm                    |
| - Tahiti        | 7M€                   | 5830€/sqm                    |
|                 | <b>Total of Sales</b> | <b>Average Sales Density</b> |
|                 | <b>120 M €</b>        | <b>7 200€/sqm</b>            |



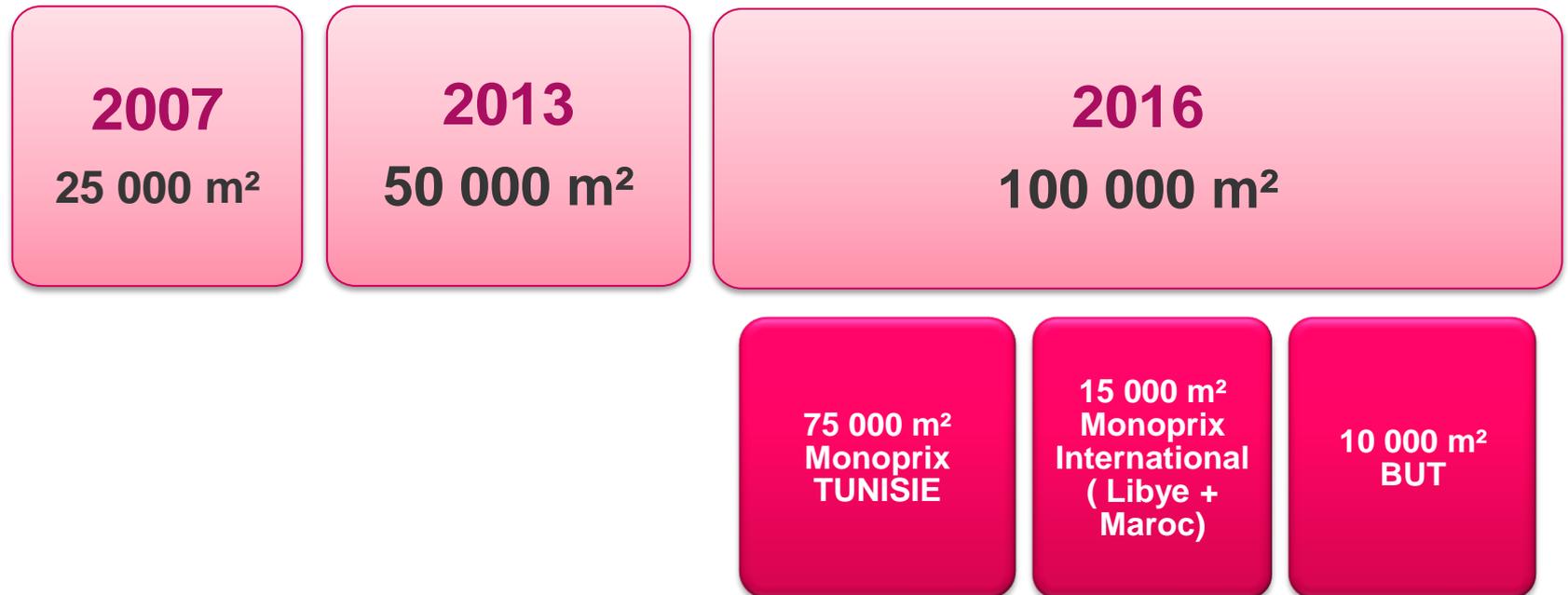
---

# NOS OBJECTIFS

# EVOLUTION DE LA SURFACE DE VENTE

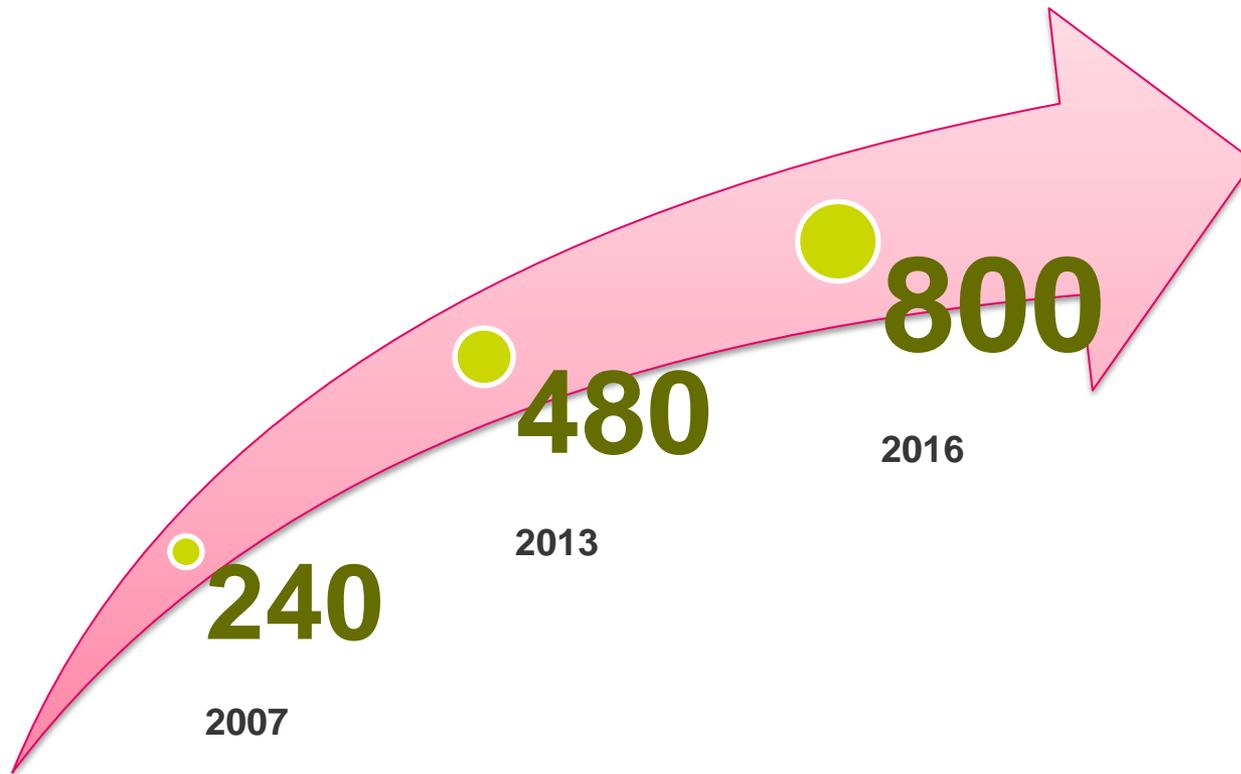
---

**Doubler** notre surface de vente pour atteindre les **100 000 m<sup>2</sup>**



# EVOLUTION DU CA EN MILLION DE DT

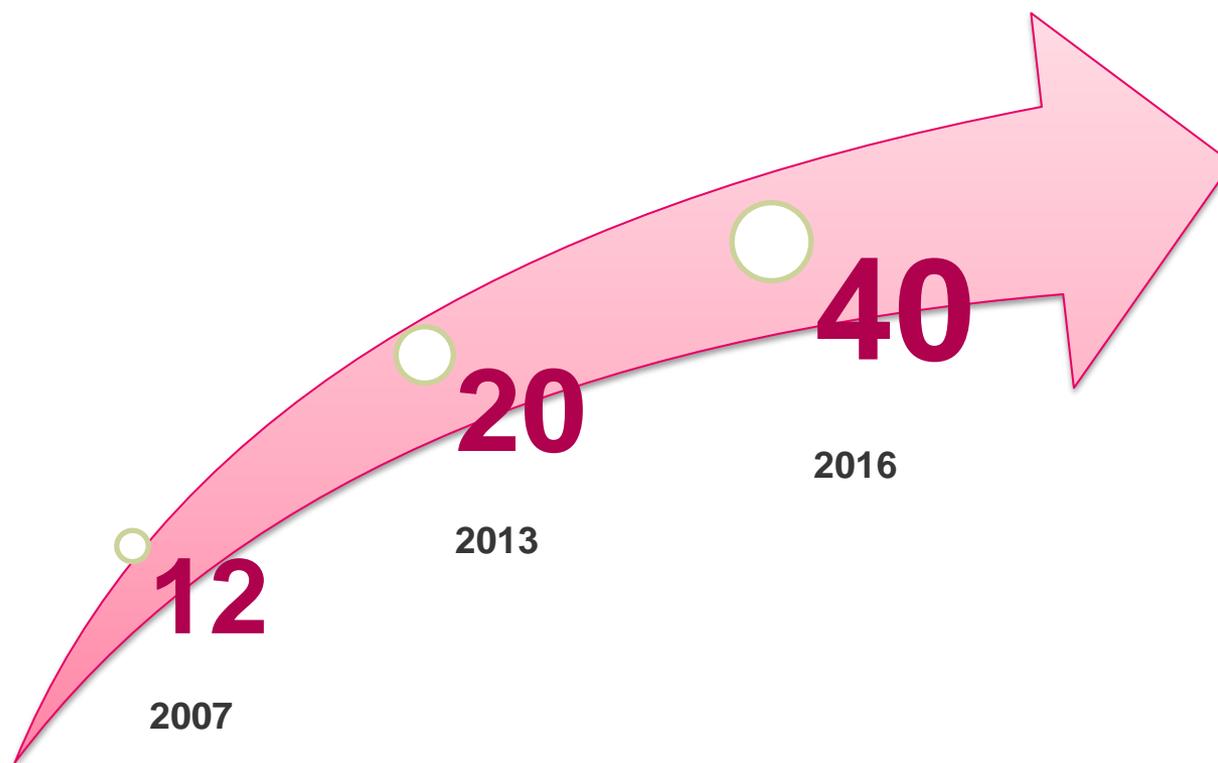
Progression du CA TTC consolidé à un rythme soutenu  
de plus de **20%** par an



# EVOLUTION DU RESULTAT D'EXPLOITATION EN MILLION DE DT

---

**Doubler** notre résultat d'exploitation



# Nos objectifs pour 2016

---

- ◆ **Doubler** notre surface de vente pour atteindre les **100 000 m<sup>2</sup>**
- ◆ Progression du CA TTC consolidé à un rythme soutenu de plus de **20%** par an
- ◆ **Doubler** notre résultat d'exploitation
- ◆ **Tripler** notre résultat net.

---

**MERCI**