



MAISONS
DU MONDE

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

18 Mai 2018





Sir Ian Cheshire

Mot de bienvenue

Bureau et quorum
de l'Assemblée

MAISONS
DU MONDE



Sir Ian Cheshire

Agenda de
l'Assemblée

MAISONS
DU MONDE

- ▼ **Introduction**
- ▼ **Présentation des comptes 2017 et Rapport de gestion**
- ▼ **Perspectives 2018**
- ▼ **Ventes du 1^{er} trimestre 2018**
- ▼ **Acquisition de Modani**
- ▼ **Evolution du Management**
- ▼ **Intervention des commissaires aux comptes**
- ▼ **La parole aux Actionnaires**
- ▼ **Vote des résolutions**



Gilles Petit

1 Introduction

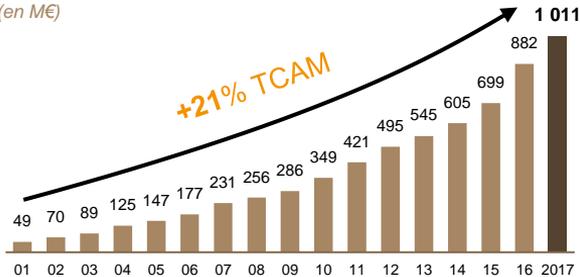
MAISONS
DU MONDE

Maisons du Monde : une histoire de croissance

+15 ANS DE CROISSANCE A DEUX CHIFFRES

Ventes
(en M€)

+21% TCAM

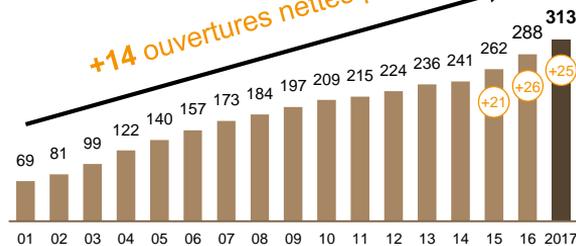


UN MODELE PLEINEMENT OMNICANAL

Nombre de magasins

En % des ventes 2017

+14 ouvertures nettes p.a.



Ventes en ligne (en M€)

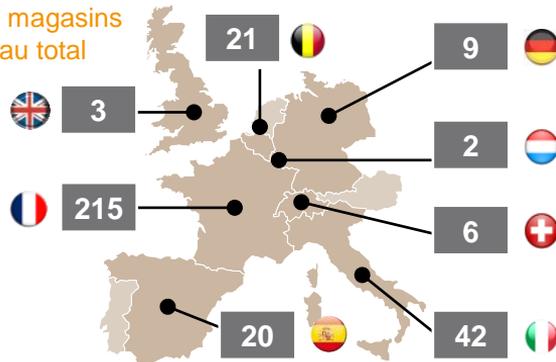
En % des ventes 2017

+43% TCAM



UNE IMPLANTATION PAN-EUROPEENNE

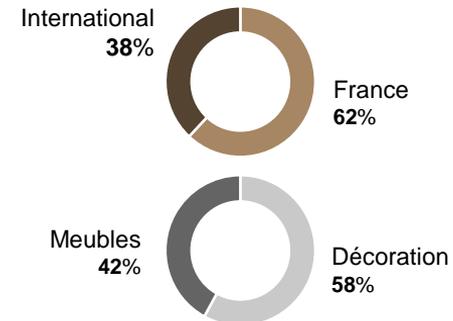
318 magasins
au total



■ Nombre de magasins au 30 avril 2018

Une solide
histoire de
croissance

REPARTITION DES VENTES (1)



► Déploiement de notre engagement RSE sur l'ensemble de nos métiers, en ligne avec nos « Ambitions 2020 »



■ Offre responsable & traçabilité : croissance du nombre de références et de fournisseurs engagés:

- **56%** de l'offre meuble en bois répond à critère de durabilité en 2017
- **92%** des fournisseurs stratégiques indiens engagés dans le programme de traçabilité

■ Conditions sociales : adhésion à l'ICS (Initiative Clause Sociale) et accompagnement des fournisseurs stratégiques

- **37%** des fournisseurs stratégiques audités sur les deux derniers exercices (39 audits en 2017)
- Réunion inter-fournisseurs en Inde regroupant **33 fournisseurs** sur les enjeux de conditions sociales autour de nos équipes Achats



■ Eco-conception : intégration de nouvelles références éco-conçues et succès des premiers trophées de la création durable

- **1362** références répondent à un critère de durabilité
- **3** produits éco-conçus développés (Life, Tali et Fabrik)

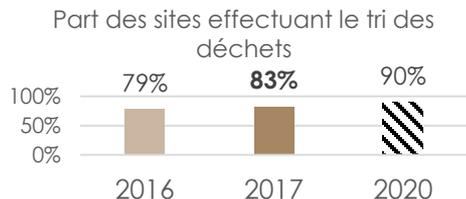


■ Deuxième vie des produits : sensibilisation des clients et partenariats associatifs :

- **2** journées événementielles « Donner, Relooker » pour sensibiliser nos clients via des ateliers de relooking solidaire
- **5** partenariats avec des associations pour le don de produits sortis de nos circuits de vente à l'entrepôt

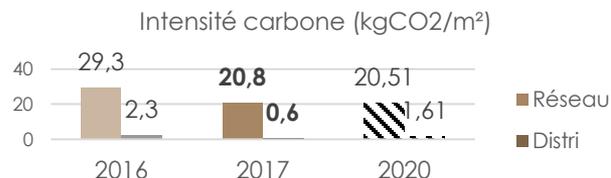


- **Gestion des déchets** : généralisation du tri sélectif en magasin et déploiement des consignes de tri



- **Energie et Gaz à Effet de Serre** : rénovation des éclairages LED et électricité renouvelable

- **81%** des magasins alimentés en électricité renouvelable à fin 2017
- Baisse de **29%** de l'intensité carbone sur périmètre réseau et Distrimag (obj. 2020 à -30%)



- **Développement des collaborateurs** : 77% de répondants à l'enquête collaborateurs qui confirme le fort engagement des collaborateurs.

- **7 279** collaborateurs dont 61% en France
- **59%** des directeurs de magasins et managers logistiques sont issus de la promotion interne.
- **77%** de femmes parmi les directeurs de magasins.

- **Solidarité** : Succès de l'ARRONDI en caisse et de l'engagement des collaborateurs :

- **3 341 341** micro-dons collectés auprès de nos clients au profit de 3 associations sélectionnées par la Fondation Maisons du Monde
- Plus de **200** collaborateurs engagés dans le programme de solidarité depuis sa création



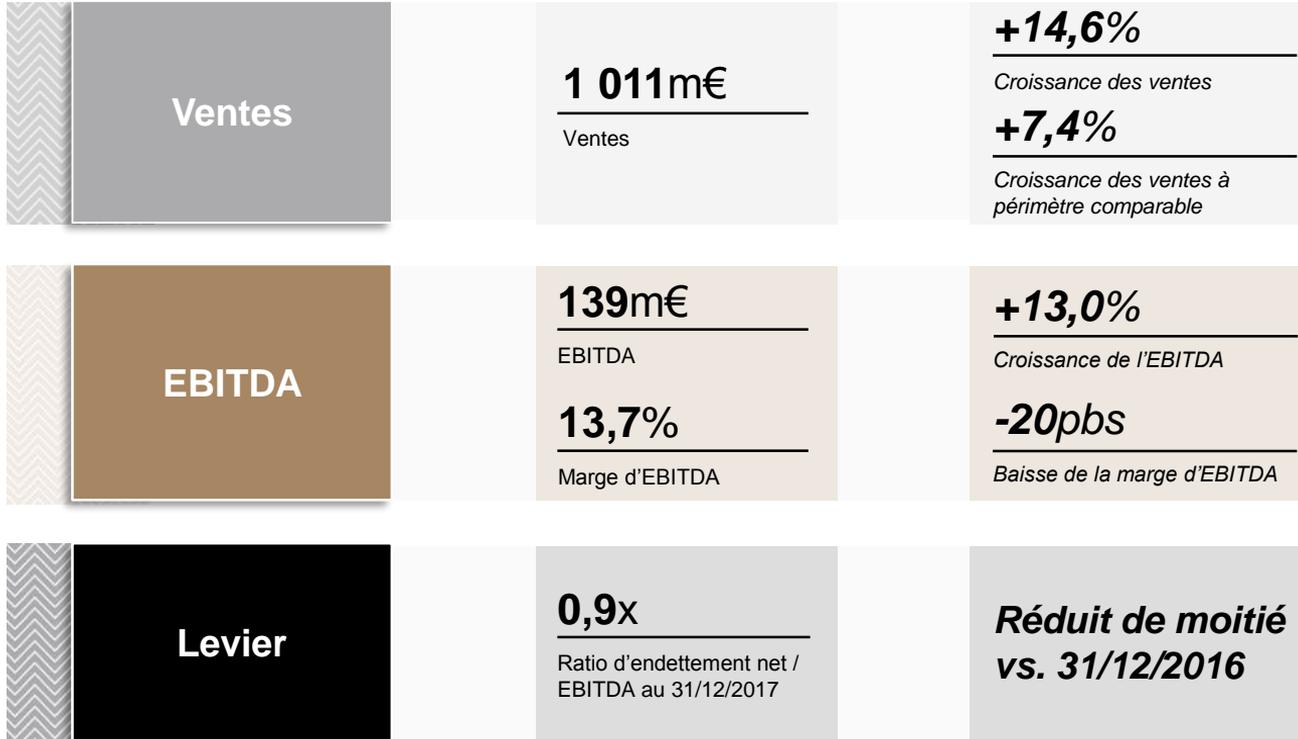
Gilles Petit
Arnaud Louet



2 Comptes 2017 et
Rapport de gestion



Une nouvelle année de croissance rentable



Lancement réussi de nos **nouvelles collections produits**

- **Succès de nos nouvelles collections** de décoration auprès de nos clients
- Bon accueil de nos nouvelles **gammes de produits**
- **Innovation commerciale** avec la file caisse (papeterie, gamme bains, goodies)



Développement continu de **notre réseau de magasins**

- **25 ouvertures nettes de magasins** en 2017
- **Premier corner** au Printemps Nation (Paris)
- **2 ouvertures en franchise** à Dubaï et à Doha (Qatar)
- Ouverture d'un nouveau **showroom** à Paris



MAISONS
DU MONDE

Accélération de nos **initiatives omnicanales**

- Finalisation du **déploiement de la Livraison Gratuite en Magasin** en Europe
- **Déploiement du programme de Digitalisation de nos magasins en cours d'achèvement** : Déployé dans 80% du réseau de magasins



Mise en œuvre de nos **services clients & CRM**

- **NPS à chaque moment** du parcours client
- Lancement d'un **programme de CRM** et de **marketing ciblé** (14 M de contacts dans la base clients à fin 2017)
- Avancements significatifs dans **notre stratégie digitale et réseaux sociaux**



Principaux indicateurs financiers 2017

(en m€)	2017 ⁽¹⁾	2016	Variation
Ventes	1 010,6	881,8	+14,6%
% Var. à périmètre comparable	+7,4%	+14,7%	-
Marge brute	673,5	591,7	+13,8%
En % des ventes	66,6%	67,1%	(50)pbs
EBITDA	138,8	122,8	+13,0%
En % des ventes	13,7%	13,9%	(20)pbs
EBIT	106,8	93,2	+14,7%
En % des ventes	10,6%	10,6%	-
Résultat net	63,0	(12,0)	n/a

Note: (1) The audit procedures by the statutory auditors are being finalized

Hausse à deux chiffres des ventes par zone géographique, catégorie de produits et canal de distribution

Croissance des ventes de 14,6% soutenue par tous les segments

Géographies

France

+10,8%

International

+21,3%

Catégories

Meubles

+11,7%

Décoration

+16,8%

Canaux

Magasins

+12,3%

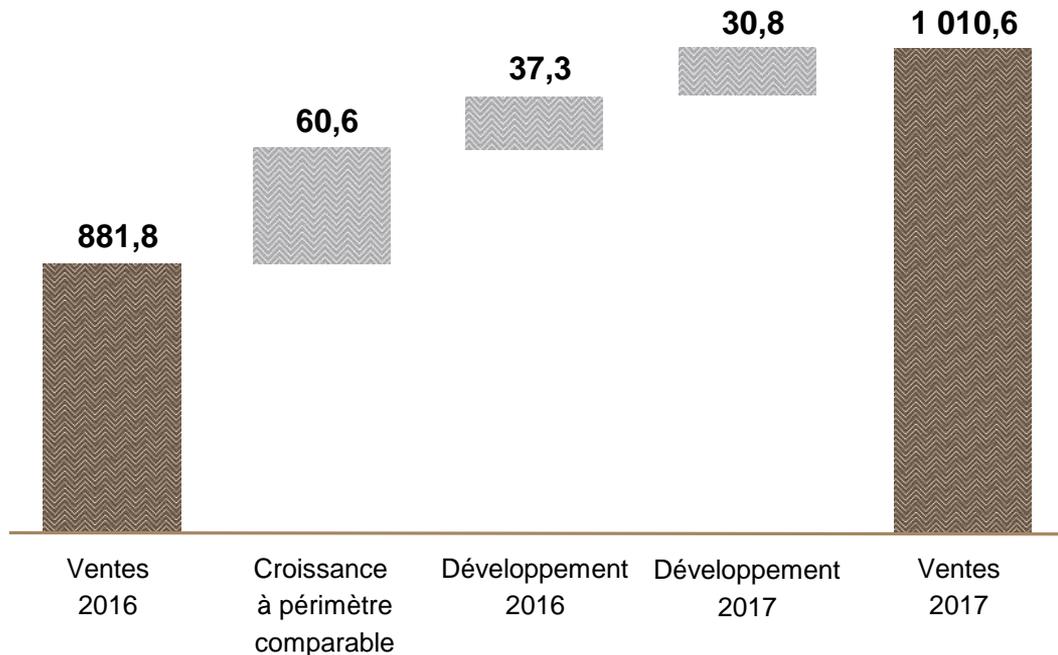
Internet

+24,2%

Répartition bien équilibrée entre la croissance à périmètre comparable et le développement du réseau

ÉVOLUTION DES VENTES

(en m€)



Principaux points

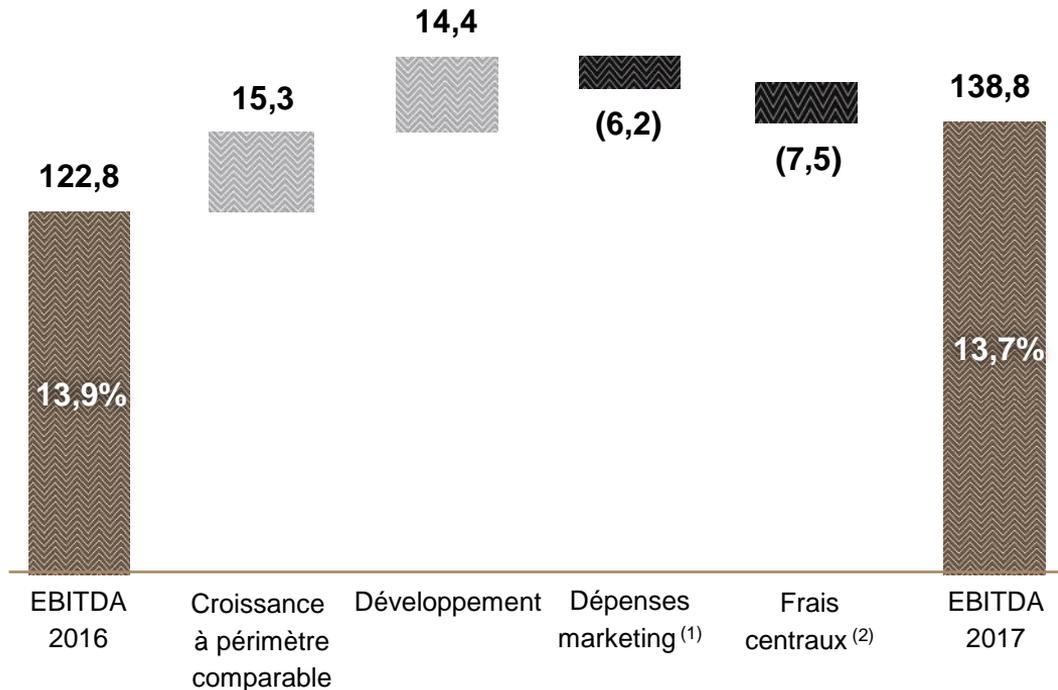
- Répartition bien équilibrée entre la croissance des ventes à périmètre comparable et le développement du réseau de magasins
- Contribution du développement 2017 liée à un calendrier d'ouverture de nouveaux magasins fortement concentrées en fin d'année
- 2016 – 26 ouvertures nettes, dont :
 - 13 au premier semestre
 - 13 au second semestre
- 2017 – 25 ouvertures nettes, dont :
 - 10 au premier semestre
 - 15 au second semestre

Notes: (1) Le développement 2016 inclut les ouvertures brutes et les fermetures sur une base annuelle
 (2) Le développement 2017 inclut les ouvertures brutes et les fermetures prorata temporis sur la période

Solide progression de l'EBITDA, confirmant la pertinence de notre modèle de croissance rentable

ÉVOLUTION DE L'EBITDA

(en m€ / en % des ventes)



Principaux points

- Hausse à deux chiffres de l'EBITDA, reflétant la forte croissance à périmètre comparable et les ouvertures de nouveaux magasins
- Contribution bien équilibrée entre la croissance à périmètre comparable et le développement du réseau, en ligne avec la feuille de route
 - Confirmation d'une période de montée en puissance d'environ 1 an dans tous les pays matures où le Groupe opère
- Poursuite des investissements dans les initiatives visant à soutenir la croissance future des ventes et la stratégie centrée sur le client et omnicanale du Groupe (CRM, NPS...)

Notes : (1) Dépenses marketing non-allouées entre le périmètre comparable et les nouveaux magasins, hors dépenses marketing spécifiques à chaque magasin

(2) Frais centraux incluant les frais de siège

PASSAGE DU ROC AU RÉSULTAT NET

(en m€)

	2017	2016
Résultat opérationnel courant	101,5	68,5
Autres produits et charges opérationnels	(1,7)	(22,5)
Résultat opérationnel	99,8	46,0
Résultat financier	(10,4)	(71,8)
Quote-part du résultat des SME	(1,0)	0,9
Résultat avant impôt	88,3	(24,8)
Impôts sur le résultat	(25,3)	12,8
Résultat net	63,0	(12,0)

▼ Principaux points

■ Résultat opérationnel

- Autres charges opérationnelles : incluant les coûts liés aux fermetures de magasins et les dépenses de restructuration en 2017
- Impact des dépenses liés à l'introduction en bourse et d'une provision relative à un litige commercial en 2016

■ Résultat financier

- Coût de l'endettement net de 6,3m€ en 2017 (34,7m€ en 2016), reflétant une baisse des taux d'intérêts suite au refinancement de la dette du Groupe en 2016

■ Impôt sur le résultat

- Impôt exigible de 19,6m€, dont 4,0m€ de taxes commerciales (CVAE principalement)
- Taux effectif de ~18%, comme prévu

FLUX DE TRÉSORERIE

(en m€)

	2017	2016
EBITDA	138,8	122,8
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	27,1	(41,5)
Variation des autres éléments liés aux activités opérationnelles	(12,0)	(23,3)
Flux nets de trésorerie lié aux activités opérationnelles	153,9	58,0
Dépenses d'investissement	(49,4)	(52,2)
Rachats d'actions et d'autres titres	-	(20,6)
Produits de cession et dettes sur immobilisations	(4,6)	6,7
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	(54,0)	(66,1)
Flux de trésorerie disponible	99,9	(8,0)

Principaux points

■ Besoin en fonds de roulement

- Rotation des stocks⁽¹⁾: 173 jours en 2017 (215 jours en 2016), en raison d'une gestion efficace des stocks et d'un effet calendaire lié à la date du nouvel an chinois
- Durée normative : ~190 jours
- Contribution positive de la variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité

■ Dépenses d'investissement

- Dépenses d'investissement de 49,4m€ en 2017 (4,9% des ventes)
- Reflétant principalement les ouvertures de nouveaux magasins (62%) et les dépenses d'entretien/rénovation de magasins (17%)

Excellent taux de conversion : 113%⁽²⁾

Fort désendettement, avec une réduction de moitié du levier financier

STRUCTURE DE LA DETTE AU 31 DÉCEMBRE 2017

(en m€)

Calcul de l'endettement net	31 décembre 2017
Emprunt obligataire convertible (« OCEANE »)	173,6
Ligne de crédit à long terme	49,4
Facilités de crédit renouvelables	(1,0)
Autres dettes ⁽¹⁾	3,6
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(100,1)
Endettement net	125,5
Calcul du levier financier	31 décembre 2017
Endettement net	125,5
EBITDA	138,8
Endettement net / EBITDA	0,9x

Note : (1) Incluant les dettes de location-financement, et les dépôts et découverts bancaires

Principaux points

- Gestion active du bilan, avec le placement d'obligations convertibles (« OCEANE ») pour un montant nominal de ~200m€ permettant de :
 - Refinancer partiellement la ligne de crédit à long terme existante de 250m€
 - Allonger la maturité de la dette à déc. 2023
 - Réduire la charge d'intérêts impactant la trésorerie (coupon annuel de 0,125%)
- Fort désendettement, avec une réduction de moitié du levier financier à 0,9x

Politique de dividende confirmée :

- Soumise à l'approbation de l'AG
- Taux de distribution : 35% du RN ajusté
- **Dividende proposé : 0,44€ par action**



Gilles Petit

3

Perspectives
2018

MAISONS
DU MONDE

4 priorités opérationnelles pour 2018



Proposer une offre
attrayante à nos clients

- ▶ **Lancement de notre nouvelle collection de Décoration Printemps Eté** le 22 janvier
- ▶ **Nouveaux catalogues Mobilier Indoor et Outdoor lancés** en mars
- ▶ **Développement de l'offre BtoB** : lancement d'un nouveau catalogue avec des produits spécifiquement conçus pour les professionnels



Poursuivre les
investissements dans le
développement du réseau

- ▶ Programme d'ouvertures de **nouveaux magasins** et de **rénovations**
- ▶ Ouvertures de **nouveaux corners** en Grande-Bretagne et en France
- ▶ **Poursuite** de notre développement en **franchise**



Améliorer l'expérience
clients omnicanale

- ▶ Nouveaux développements dans le **e-commerce**
- ▶ Programme de digitalisation magasins – **nouvelles fonctionnalités sur les tablettes**
- ▶ **Extension de nos services de livraison** : mise en place de points relais meubles
- ▶ **Développement d'un nouveau service client** : le conseil déco



Enrichir la relation client

- ▶ **La Voix du Client** pour améliorer le service client (NPS)
- ▶ Accélération de notre **stratégie CRM**
- ▶ Renforcement de l'engagement sur les **réseaux sociaux**



▼ 4 catalogues par an couvrant une large gammes de produits et de styles

- ▼ Un pour les **meubles** lancé en mars
- ▼ Un pour le **mobilier de jardin** lancé en mars
- ▼ Un pour le **junior**, du bébé à l'ado, lancé en mai
- ▼ Un pour le **BtoB** lancé fin mars

Meubles

Jardin

Junior

Service Pro



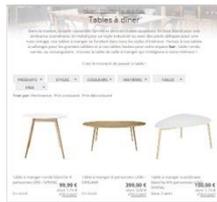


- Notre approche de la franchise : nouer des partenariats solides avec des partenaires locaux qui ont l'expérience de leur marché et peuvent valoriser le concept Maisons du Monde
- Forts du succès des ouvertures de Casablanca (Maroc) avec Aksal et de Dubaï et Doha (Qatar) avec Majid Al Futtaim, ouverture d'un nouveau magasin en franchise en Martinique avec la famille Huygues Despointes le 17 mai 2018



Amélioration et optimisation du **e-merchandising**

- Nouveau design des **pages Catégories de produits**
- Finalisation des évolutions sur **mobile**
- Amélioration de la **navigation**



Mise en place d'un système de **gestion de contenus (CMS)**

- Augmentation du nombre de **contenus générés**
- Amélioration du moteur de **recherche**
- Intégration de contenus inspirationnels pour **enrichir l'expérience clients**



**MAISONS
DU MONDE**

Amélioration du **paiement**

- Interface **intuitive**
- A l'international; mise en test du **crédit consommateur**



Simplification du **processus de commande**

- Connexion **en tant qu'invité**
- Connexion via **Facebook**





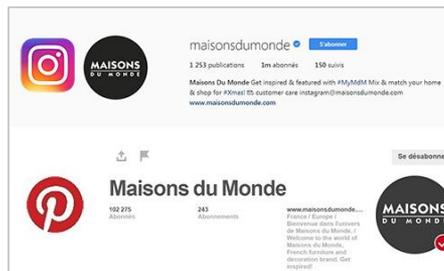
Acquisition clients

- Géolocalisation de nos campagnes et Drive to store pour générer du trafic en magasins
- Intégration progressive des data CRM data pour générer un meilleur ROI
- Nouvel interface de notre “store locator” et amélioration de la visibilité de nos pages magasins



Réseaux sociaux

- Gestion efficace des demandes et feedbacks clients entre les réseaux sociaux et le service clients
- Développement sur Instagram et Pinterest pour y prendre une position de leader sectoriel
- Déploiement de notre programme Influenceurs en France et lancement de tests en Espagne et en Italie



CRM

- Mise en place de campagnes “trigger” et automatisation des e-mailings
- Accroissement des e-mailings ciblés et personnalisés
- Mise en place d’une base clients unique





Arnaud Louet



4

Ventes du
1^{er} trimestre
2018

MAISONS
DU MONDE

Bonne progression des ventes, en ligne avec les objectifs



Croissance des ventes de 11,5% soutenue par toutes les activités

Géographies

France

+9,7%

International

+14,3%

Catégories

Meubles

+10,4%

Décoration

+12,4%

Canaux

Magasins

+10,4%

Internet

+15,1%

Ouvertures de magasins conformes à nos objectifs

▶ Ouvertures de magasins au 1er trimestre 2018 (313 magasins à fin mars 2018)

- 4 ouvertures – toutes en France
- 4 fermetures pour repositionnement – 1 à l'international

▶ Avril 2018

- 5 ouvertures – 2 en France and 3 corners chez Debenhams au Royaume-Uni

Paris Wagram

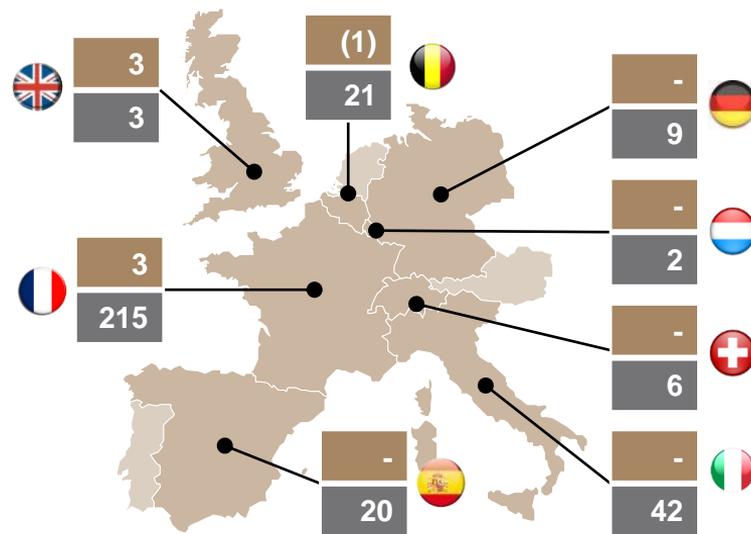


Corners Debenhams



318 magasins au 30 avril 2018

(en nombre de magasins)



■ Ouvertures nettes en 2018
■ Nombre de magasins au 30 avril 2018

Confirmation des objectifs 2018 (à périmètre constant)

Croissance des ventes autour de 10%

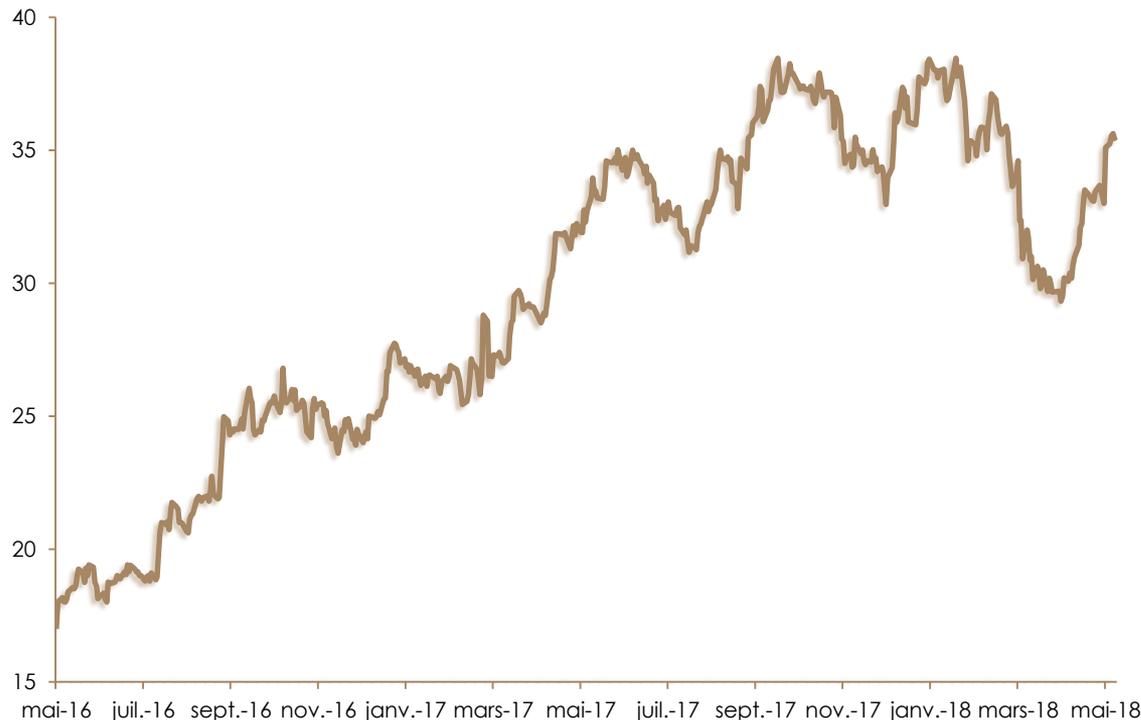
25-30 ouvertures nettes de magasins

Marge d'EBITDA >13% des ventes

- ▼ **Confirmation de notre stratégie centrée sur le clients et omnicanale**
- ▼ **Poursuite de nos plans d'action et nouvelles innovations commerciales**
- ▼ **Base de comparaison plus élevée et calendrier d'ouvertures de nouveaux magasins fortement concentrées en fin d'année**

Évolution du cours de l'action Maisons du Monde

(en €)

▼ Principaux points⁽¹⁾

- Progression de plus de 100% de l'action MDM vs. prix d'introduction de 17,00€
- Hausse de 12% de l'action MDM sur un an vs. +4% pour l'indice SBF120
- Capitalisation boursière de 1,61md€

▼ Informations sur l'action⁽²⁾

- Cotation :
 - Euronext Paris - compartiment A
 - Éligible au SRD
- Code ISIN : FR0013153541
- Nombre d'action : 45 241 894
- Flottant : ~100% du capital
- Indices : SBF 120, CAC Mid 60, CAC M&S

Notes : (1) Sur la base du cours de clôture de l'action MDM du 11 mai 2018

(2) Fiche signalétique de l'action MDM au 11 mai 2018



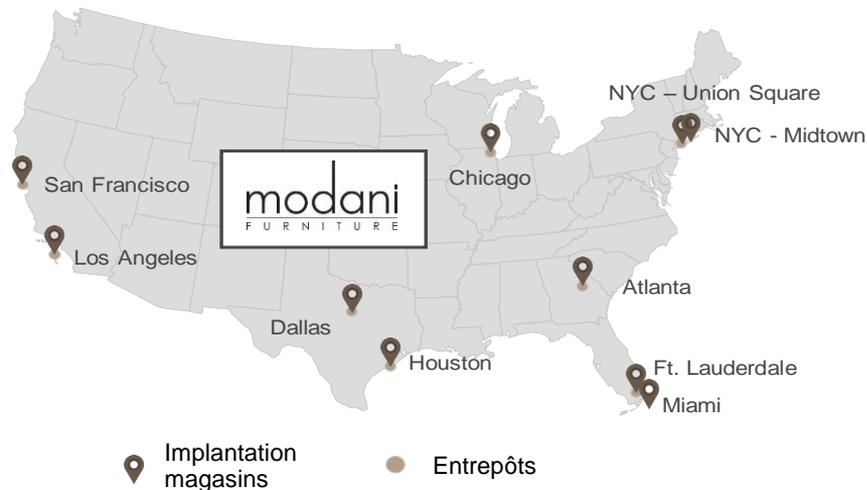
Gilles Petit

5 Acquisition de
Modani

MAISONS
DU MONDE

Données clés

- 10 magasins aux Etats-Unis
- Ventes 2017 : 41,4 millions \$
- TCAM 2010-2017 : 22,7%
- EBITDA : 4,9 millions \$, 11,9% de marge
- 100 collaborateurs



Attributs de marque

- Une enseigne aspirationnelle fondée sur une collection de meubles de qualité et modernes, à des prix accessibles
- Stratégie omnicanale et centrée clients très efficace et répliquable
- Modèle vertical intégré
- Design propriétaire et relations étroites avec les fournisseurs
- Dirigée par des fondateurs et un management passionnés et expérimentés

Modani : une large gamme de produits, avec 7 styles et 6 catégories, à des prix accessibles



Une opération gagnant-gagnant, permettant de bénéficier de synergies commerciales et de développement

▼ **Accélération de la croissance de Modani**

- Accélération des ouvertures de magasins
- Accélération du e-commerce
- Elargissement de l'offre produits avec l'introduction progressive d'articles de décoration
- Accélération de la croissance à périmètre comparable à travers une amélioration de la disponibilité produits

▼ **Rampe de lancement pour Maisons du Monde aux Etats-Unis**

- Connaissance du marché
- Compétences immobilières
- Chaîne logistique déjà opérationnelle
- Compétences sur les normes produits



Gilles Petit

6 Evolution du
management

MAISONS
DU MONDE

Julie Walbaum prend la succession de Gilles Petit à la Direction Générale, à compter du 1^{er} juillet 2018



▼ Profil de Julie Walbaum

- Directrice Générale Digital, Marketing Clients et Service Clients de Maisons du Monde depuis 2014
- Avant de rejoindre Maisons du Monde, Julie était cofondatrice et Directrice Générale de Westwing France
- 11 ans d'expérience dans le conseil en management chez McKinsey & Company et Deloitte Consulting

▼ Gilles Petit

- Restera Membre du Conseil d'Administration de Maisons du Monde
- Travaillera dans les prochains mois aux côtés de Julie Walbaum en tant que son conseiller spécial



Intervention des commissaires aux comptes

MAISONS
DU MONDE



La parole aux Actionnaires

MAISONS
DU MONDE



Catherine Filoche

Vote des résolutions

MAISONS
DU MONDE

1^{ère} Résolution : approbation des comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2017

- **Approbation des comptes annuels** de l'exercice clos le 31 décembre 2017
- **Bénéfice net** 26 649 363 euros
- Approbation des **charges non déductibles** d'un montant de 5 640 euros

2^e Résolution : approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2017

- **Approbation des comptes consolidés** de l'exercice 2017
- **Bénéfice** de 63 009 K€

3^e Résolution : affectation du résultat de l'exercice et distribution de dividende

■ Résultat net de l'exercice	26 649 363 euros
■ Apurement du RAN négatif	(3 042 705) euros
■ Dotation à la réserve légale	(1 180 333) euros
■ Montant distribuable	22 426 325 euros
■ Dividende de 0,44 euros par action	19 906 433,36 euros
■ Report à nouveau du solde	2 519 891,64 euros
■ Détachement du coupon	18 juin 2018
■ Mise en paiement du dividende	20 juin 2018

4^e Résolution : approbation des conventions et engagements réglementés

- Absence de **convention ou engagement réglementé** conclu au cours de l'exercice écoulé

5^e Résolution : approbation des éléments de la rémunération due ou attribuée au titre de l'exercice 2017 à Sir Ian Cheshire

(Vote ex post)

- Vote sur les **éléments de la rémunération due ou attribuée** à Sir Ian Cheshire au titre de l'exercice 2017

6^e Résolution : approbation des principes et critères de détermination, de répartition et d'attribution des éléments composant la rémunération totale et les avantages de toute nature attribuables à Sir Ian Cheshire
(Vote ex ante)

- Vote sur les principes et critères de détermination des **éléments de la rémunération 2018** de Sir Ian Cheshire

7^e Résolution : approbation des éléments de la rémunération due ou attribuée au titre de l'exercice 2017 à Gilles Petit

(Vote ex post)

- Vote sur les **éléments de la rémunération due ou attribuée** à Gilles Petit au titre de l'exercice 2017

8^e Résolution : approbation des principes et critères de détermination, de répartition et d'attribution des éléments composant la rémunération totale et les avantages de toute nature attribuables à Gilles Petit
(Vote ex ante)

- Vote sur les principes et critères de détermination des **éléments de la rémunération 2018** de Gilles Petit

9^e Résolution : fixation du montant annuel des jetons de présence à allouer aux membres du Conseil d'administration

- Fixation à **500 000 euros le montant maximum** de la somme à répartir entre les membres du Conseil d'administration, à titre de jetons de présence pour l'exercice en cours

10^e Résolution : renouvellement du mandat d'administratrice de Madame Sophie Guieysse

- Renouvellement du mandat d'administratrice de Sophie Guieysse
- Durée 4 ans
- Fin du mandat à l'issue de l'Assemblée générale 2021

11^e Résolution : renouvellement du mandat d'administrateur de Monsieur Nicolas Woussen

- Renouvellement du mandat d'administrateur de Nicolas Woussen
- Durée 4 ans
- Fin du mandat à l'issue de l'Assemblée générale 2021

12^e Résolution : autorisation à conférer au Conseil d'administration à l'effet de procéder à l'achat d'actions de la Société

- **Autorisation du programme de rachat d'actions propres**
- Fixation du **prix maximal de rachat** de l'action à 55 euros
- Plafond de détention : 10% du capital social
- Durée de validité : 18 mois
- Suspension en cas d'OPA

13^e Résolution : approbation du mode de désignation de l'administrateur représentant les salariés et modification corrélative des statuts de la Société

- Désignation de l'administrateur représentant les salariés par l'organisation syndicale ayant obtenu le plus de suffrages au 1^{er} tour des élections
- Modification de l'article 15 des statuts de la Société

14^e Résolution : autorisation à conférer au Conseil d'administration pour l'émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société, et/ou de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance par offre au public avec suppression du droit préférentiel de souscription

- **Durée** : 26 mois
- **Plafond** : montant nominal maximal des augmentations de capital : 14 650 000 d'euros soit 10% du capital social au 31/12/17, et montant nominal maximal des titres de créances : 220 000 000 euros
- **Restriction** : suspension en cas d'OPA et imputation sur le plafond global de la 22^e résolution

15^e Résolution : autorisation à conférer au Conseil d'administration pour l'émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société, et/ou de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance par offre au public avec maintien du droit préférentiel de souscription

- **Durée** : 26 mois
- **Plafond** : montant nominal maximal des augmentations de capital : 73 000 000 d'euros soit 50% du capital social au 31/12/17, et montant nominal maximal des titres de créances : 750 000 000 euros
- **Restriction** : suspension en cas d'OPA et imputation sur le plafond global de la 22^e résolution

16^e Résolution : autorisation à conférer au Conseil d'administration pour l'émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société, et/ou de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance dans le cadre d'une offre visée au II de l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier, avec suppression du droit préférentiel de souscription

- **Durée** : 26 mois
- **Plafond** : montant nominal maximal des augmentations de capital : 14 650 000 d'euros soit 10% du capital social au 31/12/17, et montant nominal maximal des titres de créances : 220 000 000 euros
- **Restriction** : suspension en cas d'OPA et imputation sur le plafond global de la 22^e résolution

17^e Résolution : autorisation à conférer au Conseil d'administration pour fixer le prix d'émission des actions ordinaires et/ou des valeurs mobilières donnant accès au capital selon certaines modalités, dans la limite de 10% du capital par an, dans le cadre d'augmentations du capital social par émission d'actions sans droit préférentiel de souscription

- **Durée** : 26 mois
- **Décote** : 5% de la moyenne pondérée des cours des 3 dernières séances de bourse sur le marché réglementé d'Euronext Paris précédant la date de fixation du prix de souscription de l'augmentation de capital

18^e Résolution : autorisation à conférer au Conseil d'administration pour augmenter le nombre de titres à émettre en cas d'augmentation de capital avec ou sans droit préférentiel de souscription, dans le cadre des dispositions de l'article L. 225-135-1 du Code de commerce

- **Durée** : 26 mois
- **Restriction** : suspension en cas d'OPA et imputation du montant nominal des augmentations de capital sur les plafonds stipulés aux 14^e, 15^e et 16^e résolutions

19^e Résolution : autorisation à conférer au Conseil d'administration pour augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société, avec suppression du droit préférentiel de souscription, en vue de rémunérer des apports en nature consentis à la Société et constitués de titres de capital ou de valeurs mobilières donnant accès au capital, hors offre publique d'échange

- **Durée** : 26 mois
- **Restriction** : suspension en cas d'OPA et imputation du montant nominal des augmentations de capital sur les plafonds stipulés aux 14^e, 15^e et 16^e résolutions

20^e Résolution : autorisation à conférer au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital social par incorporation de réserves, bénéfiques, primes ou autres

- **Durée** : 26 mois
- **Plafond** : montant nominal total des augmentations : 10% du capital social
- **Restriction** : suspension en cas d'OPA

21^e Résolution : autorisation à conférer au Conseil d'administration pour augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société, réservée aux adhérents de plans d'épargne d'entreprise avec suppression du droit préférentiel de souscription

- **Durée** : 26 mois
- **Plafond** : montant nominal des augmentations de capital : maximum 2% du capital social à la date d'utilisation de la délégation, sans pouvoir excéder 1% sur 12 mois glissants
- **Restriction** : suspension en cas d'OPA et imputation sur le plafond global de la 22^e résolution

22^e Résolution : limite globale des autorisations d'émissions avec maintien et suppression du droit préférentiel de souscription

- **Limite globale** des autorisations d'émissions conférées aux résolutions n°14, 15, 16, 17, 19 et 21
- **Plafond** : montant nominal maximal des augmentations de capital social : 73 000 000 euros et montant nominal maximal global des valeurs mobilières : 730 000 000 euros

23^e Résolution : autorisation à conférer au Conseil d'administration à l'effet de réduire le capital social par annulation d'actions détenues par la Société par suite de rachat de ses propres titres

- Autorisation à conférer au Conseil afin de **réduire le capital social par annulation des actions auto-détenues**, dans la limite de 10% dans le cadre du programme de rachat d'action propres
- **Durée** : 24 mois

24^e Résolution : autorisation à conférer au Conseil d'administration à l'effet de procéder à l'attribution gratuite d'actions, sous conditions de performance, au profit des salariés et des mandataires sociaux éligibles de la Société et des sociétés qui lui sont liées

- Autorisation d'un nouveau plan d'une durée de 38 mois sous condition de performance portant sur 2% du capital social
- Bénéficiaires : salariés et/ou mandataires sociaux

25^e Résolution : pouvoirs pour effectuer les formalités

- ▼ Tous pouvoirs sont donnés au porteur d'un original ou d'une copie certifiée du Procès-verbal de l'Assemblée afin d'effectuer toutes formalités



MAISONS
DU MONDE

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

18 Mai 2018





Annexes

MAISONS
DU MONDE

Réconciliation de l' EBITDA

(en m€)	2017	2016
Résultat opérationnel courant	101,5	68,5
Dotations aux amortissements, provisions et dépréciations	32,0	29,7
Variation de la juste valeur des instruments financiers dérivés	2,3	20,6
Frais de gestion	-	0,8
EBITDA avant frais de pré-ouverture	135,8	119,6
Frais de pré-ouverture	3,0	3,2
EBITDA	138,8	122,8

RÉSULTAT FINANCIER

(en m€)

	2017	2016
Coût de l'endettement net (ancienne structure de financement)	-	(29,9)
Coût de l'endettement net (nouvelle structure de financement)	(6,2)	(4,8)
Autres	(0,0)	(0,0)
Coût de l'endettement net	(6,3)	(34,7)
Contrat de location-financement	(0,1)	(0,1)
Gains et pertes de change	0,1	0,6
Commissions	(1,7)	(1,6)
Autres produits et charges financiers	(2,5)	(36,0)
Résultat financier	(10,4)	(71,8)

Principaux points

Coût de l'endettement net

- Coût de l'endettement net de 6,3m€ en 2017 (34,7m€ en 2016), en raison d'une réduction des taux d'intérêt relative aux opérations de refinancement de la dette du Groupe de 2016
- Amélioration des conditions d'emprunt en fin d'année 2017 :
 - OCEANE : 200m€ – coupon de 0,125%
 - Ligne de crédit à long terme : 50m€ – taux d'intérêt de 1,5%

Autres produits et charges financiers

- Dont 2,5m€ de frais d'émission non encore amortis à la date du remboursement partiel de la ligne de crédit à long terme

IMPÔT SUR LE RÉSULTAT*(en m€)*

	2017	2016
Impôts courants	(19,6)	(7,3)
Impôts différés	(5,8)	20,1
Impôt sur le résultat	(25,3)	12,8

▼ **Principaux points**■ **Impôts courants**

- Charge d'impôt courant de 19,6m€ en 2017, dont 4,0m€ de taxes commerciales⁽¹⁾
- Taux d'impôt effectif de ~18%, comme prévu

■ **Impôts différés**

- Effet de la baisse du taux d'impôt sur les sociétés en France de 34,43% à 25,90% à compter de 2022 : produit de 6,9m€ (principalement dû à la marque)
- Utilisation des déficits fiscaux reportables sur l'exercice : charge de 12,8m€

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

(en m€)

	2017	2016
Stocks	159,7	171,1
Créances clients & autres créances	88,2	58,9
Dettes fournisseurs & autres dettes	(225,4)	(179,1)
Besoin en fonds de roulement total	22,5	50,8
Variation de l'année n par rapport à l'année n-1	28,3	(38,0)
Autres ajustements sans impact sur la trésorerie	(1,2)	(3,6)
Variation du besoin en fonds de roulement	27,1	(41,5)

Principaux points

Besoin en fonds de roulement

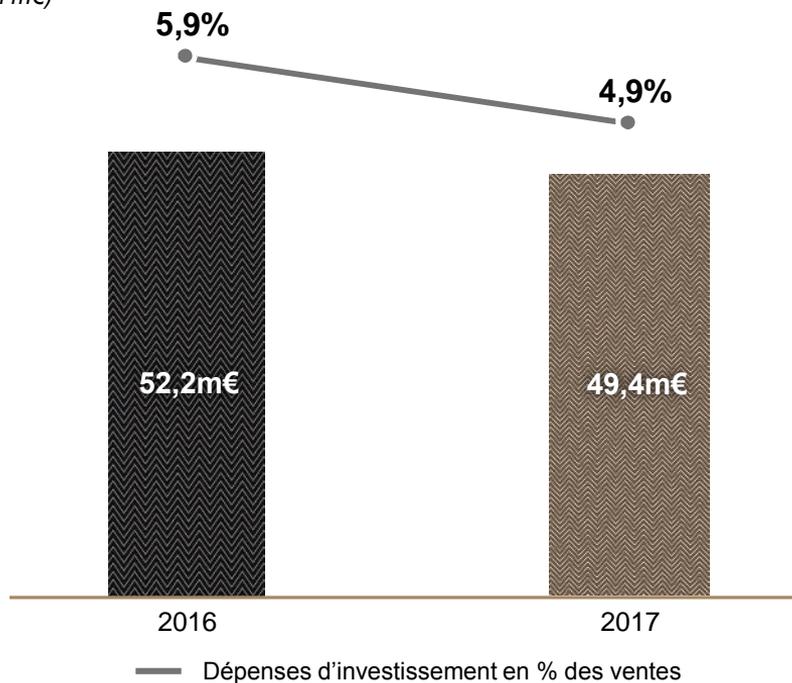
- Rotation des stocks⁽¹⁾: 173 jours en 2017 (215 jours en 2016), en raison d'une gestion efficace des stocks et d'un effet calendaire lié à la date du nouvel an chinois (mi-février 2018 contre fin janvier 2017)
- Durée normative : ~190 jours

Variation du BFR

- Contribution positive de la variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité
- Taux normatif : ~3,5% des ventes

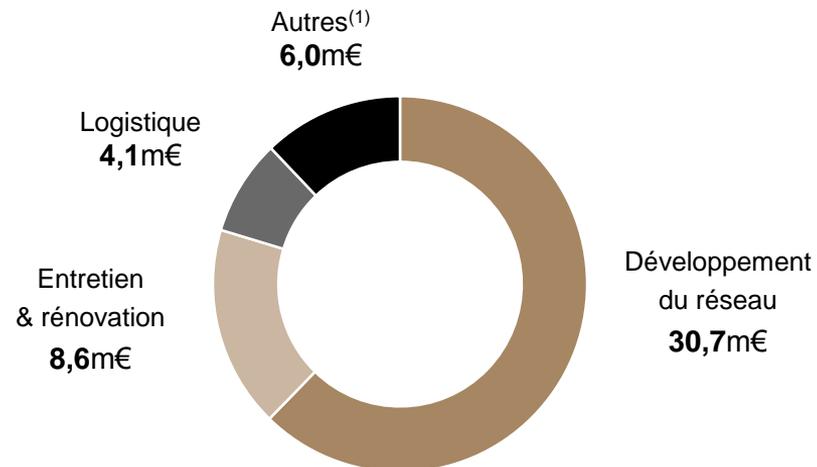
DÉPENSES D'INVESTISSEMENT

(en m€)



REPARTITION DES DÉPENSES D'INVESTISSEMENT 2017

(en m€)



Évolution historique des ventes

(en m€)	T1 16	T2 16	S1 16	T3 16	9M 16	T4 16	S2 16	2016	T1 17	T2 17	S1 17	T3 17	9M 17	T4 17	S2 17	2017	T1 18
Ventes	189,3	200,3	389,6	204,1	593,7	288,1	492,2	881,8	228,8	227,8	456,6	239,3	695,9	314,7	554,0	1 010,6	255,1
% Variation	27,3%	28,8%	28,0%	25,1%	27,0%	24,2%	24,6%	26,1%	20,9%	13,7%	17,2%	17,2%	17,2%	9,2%	12,5%	14,6%	11,5%
% Var, à périmètre comparable	16,7%	16,4%	16,6%	13,6%	15,6%	13,0%	13,3%	14,7%	11,9%	6,2%	9,0%	10,3%	9,4%	2,9%	6,0%	7,4%	5,3%
Répartition des ventes	T1 16	T2 16	S1 16	T3 16	9M 16	T4 16	S2 16	2016	T1 17	T2 17	S1 17	T3 17	9M 17	T4 17	S2 17	2017	T1 18
France	65,1%	63,3%	64,2%	62,7%	63,7%	64,5%	63,7%	63,9%	61,6%	60,6%	61,1%	61,2%	61,1%	63,4%	62,4%	61,8%	60,7%
International	34,9%	36,7%	35,8%	37,3%	36,3%	35,5%	36,3%	36,1%	38,4%	39,4%	38,9%	38,8%	38,9%	36,6%	37,6%	38,2%	39,3%
Magasin	81,0%	79,4%	80,2%	79,2%	79,8%	83,0%	81,3%	80,8%	77,5%	77,8%	77,7%	78,6%	78,0%	82,0%	80,5%	79,2%	76,7%
Ventes en ligne	19,0%	20,6%	19,8%	20,8%	20,2%	17,0%	18,7%	19,2%	22,5%	22,2%	22,3%	21,4%	22,0%	18,0%	19,5%	20,8%	23,3%
Décoration	53,9%	50,0%	51,9%	52,9%	52,3%	65,8%	60,4%	56,7%	55,1%	51,3%	53,2%	56,3%	54,3%	65,6%	61,6%	57,8%	55,5%
Meubles	46,1%	50,0%	48,1%	47,1%	47,7%	34,2%	39,6%	43,3%	44,9%	48,7%	46,8%	43,7%	45,7%	34,4%	38,4%	42,2%	44,5%

Évolution du réseau de magasins

<i>(en unité)</i>	T1 16	T2 16	S1 16	T3 16	9M 16	T4 16	S2 16	2016	T1 17	T2 17	S1 17	T3 17	9M 17	T4 17	S2 17	2017	T1 18
France	193	198	198	200	200	203	203	203	201	205	205	206	206	212	212	212	213
Italie	32	34	34	36	36	36	36	36	37	38	38	41	41	42	42	42	42
Belgique	16	18	18	19	19	20	20	20	19	20	20	21	21	22	22	22	21
Espagne	11	12	12	14	14	14	14	14	15	18	18	19	19	20	20	20	20
Luxembourg	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Allemagne	8	8	8	8	8	8	8	8	9	9	9	9	9	9	9	9	9
Suisse	3	4	4	4	4	5	5	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6
# Magasins	264	275	275	282	282	288	288	288	289	298	298	304	304	313	313	313	313
Dont France	193	198	198	200	200	203	203	203	201	205	205	206	206	212	212	212	213
Dont International	71	77	77	82	82	85	85	85	88	93	93	98	98	101	101	101	100
# Ouvertures nettes	2	11	13	7	20	6	13	26	1	9	10	6	16	9	15	25	-
Dont France	-	5	5	2	7	3	5	10	(2)	4	2	1	3	6	7	9	1
Dont International	2	6	8	5	13	3	8	16	3	5	8	5	13	3	8	16	(1)
Surface ('000 m²)	293,1	310,3	310,3	320,4	320,4	327,1	327,1	327,1	330,9	343,3	343,3	352,0	352,0	362,9	362,9	362,9	365,4
Variation	7,5	17,2	24,6	10,0	34,7	6,7	16,7	41,4	3,8	12,4	16,3	8,7	24,9	10,9	19,6	35,8	2,5

Le management de Maisons du Monde utilise, outre les paramètres financiers disponibles dans le cadre des normes IFRS, plusieurs indicateurs clés afin d'évaluer, de monitorer et de gérer son activité. Les informations opérationnelles et statistiques concernant l'activité du Groupe présentées dans ce communiqué ne relèvent pas des règles IFRS, ne font pas l'objet d'un audit et sont issues de systèmes de reporting internes. Bien que ces indicateurs ne constituent pas des instruments d'analyse des résultats financiers au regard des règles IFRS, le Groupe estime toutefois qu'ils apportent un éclairage utile sur le fonctionnement et la performance de son activité. Ces indicateurs peuvent ne pas être comparables avec des indicateurs similaires utilisés par d'autres entreprises concurrentes ou tierces.

Ventes : Les ventes correspondent aux revenus générés par la vente d'articles de décoration et de mobilier, réalisées en magasins, sur les sites Internet et via les activités BtoB du Groupe. Elles excluent principalement (i) la participation des clients aux frais de livraison, (ii) le chiffre d'affaires relatif aux prestations de services logistiques fournies à des tiers et (iii) les revenus de franchise. Le Groupe utilise le concept de ventes, plutôt que celui de chiffre d'affaires, pour le calcul de sa croissance à périmètre comparable, de sa marge brute, et de ses marges d'EBITDA et d'EBIT.

Croissance des ventes à périmètre comparable : La croissance des ventes à périmètre comparable correspond au pourcentage d'évolution des ventes réalisées en magasins, sur les sites Internet et via les activités BtoB du Groupe entre un exercice (n) et l'exercice précédent comparable (n-1), à l'exclusion des magasins ouverts ou fermés au cours des deux périodes comparées. Les ventes attribuables aux magasins qui ont fermé temporairement pour travaux pendant l'une ou l'autre des périodes comparées sont incluses.

Marge brute : La marge brute est définie comme les ventes diminuées du coût des biens vendus. Elle s'exprime également sous forme de pourcentage des ventes.

EBITDA : L'EBITDA est défini comme étant le résultat opérationnel courant, après exclusion (i) des dotations aux amortissements, provisions, et dépréciations, (ii) de la variation de la juste valeur des instruments financiers dérivés, (iii) des charges encourues avant l'ouverture des nouveaux magasins et (iv), uniquement pour 2016, des frais de gestion facturés par l'actionnaire de référence préalablement à l'introduction en bourse.

EBIT : L'EBIT est défini comme l'EBITDA après prise en compte des dotations aux amortissements, provisions, et dépréciations.

Endettement net : L'endettement net correspond au total de l'emprunt obligataire convertible (« OCEANE »), de la ligne de crédit à long terme, des facilités de crédit renouvelables, des dettes de location-financement, des dépôts et des découverts bancaires, moins la trésorerie et équivalents de trésorerie

Levier financier : Le levier financier est calculé en divisant l'endettement net par l'EBITDA.