

# Faits marquants 2019

## Renforcement de notre croissance durable et de notre position de leader du marché





**Nous sommes heureux de vous présenter les faits marquants et les chiffres clés de notre groupe pour 2019. Une année qui nous a permis de renforcer notre croissance durable et notre position de leader sur le marché.**

Notre groupe exploite quotidiennement 345 magasins (206 magasins propres et 139 magasins franchisés), soit une surface commerciale totale de plus d'1 million de mètres carrés. Chaque semaine, nous aidons plus d'1,5 million de clients dans nos magasins et en ligne. En clôturant le projet Formido, Praxis SA a pu renforcer sa position de leader du marché du bricolage. La formule de magasins Formido a ainsi été officiellement abandonnée, permettant à Maxeda de se concentrer exclusivement sur ses trois autres formules.

Sous la houlette de notre PDG, Guy Colleau, et en collaboration avec mes collègues de l'Executive Leadership Team, nous avons poursuivi le

déploiement de nos plans de croissance durable. Cette année, dans le cadre de sa stratégie Make It Easy, Maxeda DIY Group a continué de renforcer ses cinq moteurs de croissance : Magasin, Produit, Personnel, Numérique et Maison. Nous avons ouvert des magasins, lancé de nouveaux concepts dans le Benelux, investi dans de nouveaux assortiments et dans notre proposition marketing et en ligne, et amélioré l'efficacité et la synergie de notre organisation au Benelux. Nous avons ainsi investi 45 millions d'euros en vue de garantir une croissance durable au niveau :

- **Des magasins :** notre présence dans la vente au détail implique de rechercher continuellement de nouveaux lieux d'activité, de devancer la concurrence et de trouver un juste équilibre pour nous assurer une croissance durable. Nous avons dès lors continué d'investir dans de nouvelles formules reposant sur notre proposition client repensée. Nous avons ouvert 3 nouveaux magasins et en avons rénové 9 autres ; nous avons en outre procédé à l'intégration de 15 magasins Formido dans la structure Praxis.
- **Organisation et offre de produits :** nous avons consenti de nouveaux investissements dans une organisation centralisée dans le Benelux, nous avons renforcé nos activités de bricolage dans le secteur de la vente au détail en proposant une nouvelle offre de produits et avons créé des synergies en développant des activités opérationnelles plus intégrées et en exploitant notre taille pour stimuler l'efficacité du capital. Maxeda a ainsi conclu un partenariat avec A.R.E.N.A. Alliance pour l'achat de matériel de bricolage, de jardinage et de décoration (à l'exception de l'Asie) afin de renforcer encore

notre compétitivité sur le marché. Nous avons également accueilli le 1er janvier 2020 la nouvelle Directrice générale de Praxis, Corine Duchenne, ainsi que son Directeur des opérations, Frits Voorhout.

- **Parcours client numérique :** nous avons développé plus avant notre présence dans le domaine du commerce électronique. Nous avons par exemple investi dans notre plate-forme numérique : applications mobiles, nouveaux sites Internet, nouvel E-DC, Cross Dock 2.0 et « Réserve et Go » Le développement de notre plate-forme numérique et l'intégration de l'innovation numérique dans nos modèles de service opérationnels au sein des magasins ont eu un effet positif sur notre chiffre d'affaires.
- **Marketing :** afin de renforcer notre stratégie marketing, de consolider la fidélité de nos clients et d'améliorer les services qui leur sont offerts, plusieurs initiatives promotionnelles tactiques sont mises en œuvre, telles que les programmes de fidélisation au moyen de cartes clients, tant en Belgique qu'aux Pays-Bas. Nous avons également maintenu notre proposition marketing « Pour les Makers » tant pour Brico que pour Praxis, en élargissant nos plates-formes Makers en ligne et nos ateliers Makers dans les magasins.

Il en a résulté un chiffre d'affaires annuel stable de 1,390 milliard d'euros. Le marché du bricolage aux Pays-Bas et en Belgique poursuit sa croissance. Nous avons brillamment réussi à conserver nos parts de marché en 2019. En Belgique, nous en avons même gagné, malgré une concurrence toujours plus féroce. Aux Pays-Bas, nos parts de marché ont légèrement baissé, principalement en raison de la diminution du nombre de magasins résultant

de l'intégration de Formido dans Praxis. Le résultat opérationnel a augmenté de 0,6 % pour passer de 110,7 millions d'euros à 111,4 millions d'euros.

Nous entendons bien poursuivre sur cette voie, grâce à nos efforts acharnés et à la motivation et à l'engagement de nos collègues et fournisseurs, auxquels je souhaiterais témoigner mes plus sincères remerciements et toute ma reconnaissance. Nous opérons dans un marché difficile où nous devons rester concurrentiels et nous adapter sans cesse afin de garantir une croissance durable. Nous continuons de rechercher des moyens de réduire les coûts, de travailler plus efficacement et d'offrir davantage de flexibilité. Les équipes de management compétentes et expérimentées ont réalisé avec succès le plan stratégique qui nous a permis de poursuivre notre croissance pour devenir le principal détaillant de matériel de bricolage du Benelux, avec deux marques fortes que sont Brico en Belgique et au Luxembourg, et Praxis aux Pays-Bas. Nous avons établi une proposition client omnicanale forte grâce à la mise en œuvre de différents projets visant l'amélioration de nos produits et services, tant dans les magasins qu'en ligne.

Je suis de surcroît extrêmement fier que nous soyons désormais en mesure, avec le soutien de l'Executive Leadership Team ainsi que des équipes de nos sièges et de nos magasins, de continuer à proposer un parcours numérique exemplaire à nos clients et à nos Makers, en mettant à leur disposition les meilleurs produits et services de bricolage du Benelux.

Luc Leunis  
CFO Maxeda DIY Group

## La plus importante chaîne de détaillants de matériel de bricolage du Benelux

Maxeda DIY Group est le plus grand détaillant de matériel de bricolage dans le Benelux avec ses magasins Praxis aux Pays-Bas et de Brico et BricoPlanit en Belgique et au Luxembourg. Ces chaînes de magasins sont représentées par 345 points de vente, tant franchisés que classiques. Le Maxeda DIY Group emploie plus de 7.000 collaborateurs, dont  $\pm$  60% aux Pays-Bas. L'ensemble des magasins représente une surface de vente totale de plus de 1 million de m<sup>2</sup>. Un peu plus de 1,5 million de clients visitent, chaque semaine, nos points de vente et notre boutique en ligne.



## Nos formules de magasins



### Brico

Brico est le leader du marché du bricolage en Belgique et propose un vaste assortiment de matériel de bricolage, d'articles d'aménagement intérieur et extérieur, combinant à la fois des marques connues et des marques propres. Brico fournit des produits et services inspirants pour tous les Makers, qu'ils aient ou non de l'expérience. Son réseau compte 140 magasins en Belgique et au Luxembourg : Brico et Brico City.



### BricoPlanit

BricoPlanit est une chaîne de 13 mégastores (y compris Briko Dépôt) en Belgique. En tant que multispécialiste, BricoPlanit propose le plus large assortiment possible de produits pour des projets de bricolage, allant des matériaux de construction à des produits d'aménagement intérieur et extérieur.



### Praxis

Praxis est une des chaînes les plus connues dans le secteur des magasins de bricolage aux Pays-Bas. Elle s'efforce de combler les attentes de tous les Makers, qu'ils soient des bricoleurs chevronnés ou débutants, en proposant la meilleure offre de produits à des prix attractifs. Praxis compte 192 magasins : Praxis, Praxis Megastore, Praxis Megastore & Tuin et Praxis City.



## L'humain

Maxeda DIY Group continue à développer ses activités en investissant aussi bien dans ses collaborateurs et ses clients, en travaillant comme une seule et même équipe et en adoptant une culture ouverte, active et positive. Nos valeurs d'entreprise constituent le fondement des relations que nous entretenons non seulement entre nous, mais aussi avec nos clients. Par le biais de diverses initiatives, nous donnons à nos collaborateurs les outils nécessaires pour intégrer ces valeurs d'entreprise dans leur travail journalier. Vous retrouvez cette approche à tous les niveaux : dans nos relations avec les clients et entre nous. Nous sommes en effet intimement convaincus que nous pourrions collaborer de manière agréable et faire la différence si nous adoptons une attitude ouverte, active et positive !

## Make it Easy

Maxeda DIY Group s'efforce de simplifier un maximum la vie de ses clients, tant dans ses magasins qu'en ligne. Par le biais de notre stratégie « Make it Easy », nous entendons simplifier la vie de nos Makers au moyen de cinq moteurs de croissance (Magasin, Produit, Personnel, Numérique et Maison), afin de créer une expérience client omnicanale exemplaire et de devenir la référence absolue des clients bricoleurs du Benelux.



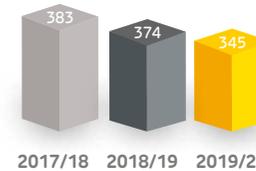
## Formules de magasins

	Nombre total de magasins	Nombre de magasins propres	Nombre de magasins franchisés	Nombre de magasins City	Superficie moyenne en m <sup>2</sup>
<b>Brico</b>	140	65	75	14 (FOS)	3.700 (City 450m <sup>2</sup> )
<b>BricoPlanit</b>	13	13	-	-	11.200
<b>Praxis</b>	192	150	42	10 (DOS)	4.100 (City 300m <sup>2</sup> )
	<b>345</b>	<b>228</b>	<b>117</b>	<b>24</b>	

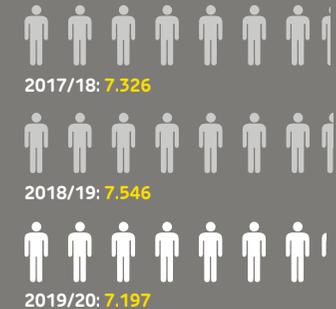
\*DOS = magasin propre, FOS = magasin franchisé

## Magasins

Nombre de magasins



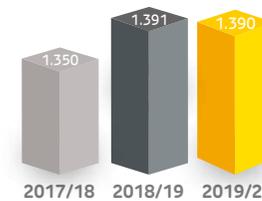
## Nombre de collaborateurs\*



\*Magasins propres et sièges

## Chiffre d'affaires net

en millions d'euros



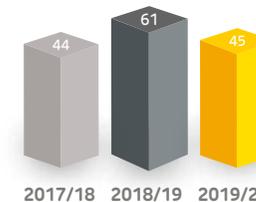
## Fonds de roulement

en millions d'euros



\*hors IFRS 16 | \*\* IFRS 16 inclus

## Investissements bruts immobilisations



Chiffre d'affaires net en millions d'euros

**1.390**

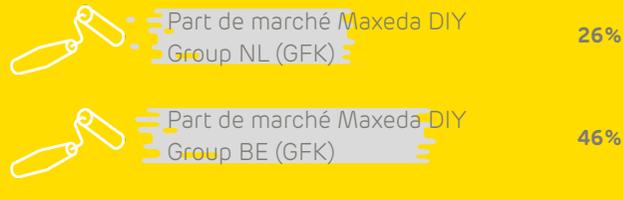


Nombre de magasins

**345**



## Part de marché



## Croissance du marché du bricolage\*

\*par rapport à 2018





Les magasins en Belgique, au Luxembourg et aux Pays-Bas sont les principaux canaux de vente pour Maxeda DIY Group. Entre-temps, les formules de magasin Brico, BricoPlanit et Praxis représentent ensemble quelque 345 magasins. Nous investissons dans de nouvelles formules reposant sur notre proposition client repensée (Small Box, Mid Box, Big Box) et nous nous attelons constamment à rendre l'expérience en magasin encore plus agréable pour nos clients. Nous ouvrons ainsi des magasins sur de nouveaux sites afin d'être encore mieux accessibles pour nos clients et améliorons nos magasins existants, en les agrandissant ou en leur conférant un nouveau look & feel, par exemple.



## Nouveaux magasins

L'année dernière, Maxeda DIY Group a également ouvert plusieurs magasins, et agrandi ou apporté un nouveau look & feel à d'autres. Le projet Formido initié par Praxis en 2017 s'est également poursuivi en 2019. Pas moins de 15 anciens points de vente Formido ont été transformés en magasins Praxis. Cette dernière a également ouvert un nouveau magasin sous sa propre enseigne. Avec l'ouverture du Praxis City Osdorp, Praxis compte désormais dix Praxis City. Chez Brico, de nouveaux magasins ont également été ajoutés à la formule. Le Brico de Pommerloch était ainsi le troisième magasin à avoir ouvert ses portes au Luxembourg. Un nouveau BricoPlanit a par ailleurs été inauguré à Waterloo. Des magasins existants ont été agrandis. Le Brico de Gosselies a par exemple vu sa surface s'accroître de 1.000 m<sup>2</sup>, et celle du Brico de Jodoigne a tout simplement doublé. Au total, nous avons ouvert 3 magasins flambant neufs et 9 autres ont été rénovés.



## Remodeling

Le remodeling du Brico de Gosselies était l'occasion idéale de découvrir un nouveau concept de Mid Box (magasin de taille moyenne), dédié principalement à l'univers de la décoration. La gamme complète des départements de décoration a par exemple été considérablement élargie afin de mieux répondre aux attentes des clients et de les inspirer davantage. On trouve ici un box entièrement dédié à la décoration des fenêtres et des murs. La gamme s'est également enrichie dans les assortiments tels que les portes, les parquets, l'éclairage et le carrelage. Ce concept de décoration rencontre un franc succès depuis la réouverture de ce magasin et sera également appliqué en 2020 à d'autres magasins de ce format, notamment les magasins de Froyennes et de Borsbeek.



## Clôture du projet Formido

Le projet Formido a vu le jour le 7 septembre 2017 et s'est clôturé à la fin de l'année 2019. L'année dernière, ce sont pas moins de 15 anciens points de vente Formido qui ont été transformés en magasins Praxis. Afin de gêner le moins possible les clients, la plupart des magasins sont restés ouverts durant la rénovation. Souvent, plusieurs rénovations furent réalisées en même temps. La rénovation de ces 15 enseignes a porté le nombre de magasins Formido transformés à 44, marquant officiellement la fin de la formule de magasins Formido. 2019 fut notamment l'année où les magasins de Brielle, Den Helder, Oostvoorne et Rijen ont ouvert leurs portes. Tous les nouveaux magasins furent réaménagés afin d'arborer le nouveau look & feel de Praxis. Les clients peuvent désormais se rendre dans un magasin Praxis proche de chez eux (pratiquement) n'importe où aux Pays-Bas.



Notre vaste assortiment est conçu dans le but d'aider au mieux nos clients dans leurs projets de bricolage. C'est pourquoi nous améliorons et actualisons en continu les produits que nous proposons. Chaque année, l'assortiment fait l'objet d'un nombre important de changements afin de maintenir la gamme de produits à jour et de proposer les meilleurs produits au client. Nous sommes en outre à la recherche d'opportunités pour proposer des produits à un prix compétitif, au moyen de partenariats stratégiques par exemple.



## Collaboration entre Maxeda DIY Group et A.R.E.N.A. Alliance

Fin janvier 2020, Maxeda DIY Group a conclu une collaboration stratégique avec A.R.E.N.A. Alliance pour l'achat de matériel de bricolage, de jardinage et de décoration (à l'exception de l'Asie). Maxeda est le huitième détaillant en bricolage à rejoindre A.R.E.N.A. Grâce à cette collaboration, les partenaires peuvent s'approvisionner ensemble à moindre coût auprès de fournisseurs, ce qui permet à Maxeda de renforcer sa compétitivité sur le marché. Pour le moment, ce partenariat ne s'applique qu'aux produits de marque A et donc pas encore à nos propres marques.



## Élargissement et modification de l'assortiment

Maxeda DIY Group améliore et élargit en continu ses assortiments. Nous essayons ainsi de répondre au mieux aux besoins de nos clients et de les inspirer. Nous suivons les tendances et essayons de proposer un maximum de produits innovants, tels que des robots-tondeuses ou des douches à faible consommation d'eau. En 2019, nous avons à nouveau ajouté une multitude de nouveaux produits à notre assortiment, l'enrichissant tant au niveau quantitatif que qualitatif. L'année dernière, nous avons actualisé l'assortiment dans toutes les formules de magasin, notamment dans les départements cuisine, construction, luminaire et peinture. Les clients bénéficient non seulement d'un vaste assortiment dans les magasins, mais de plus en plus de produits sont également disponibles en ligne. Le nombre de produits proposés sur les sites Internet a également augmenté considérablement au cours de l'année dernière.



## Un meilleur contrôle des livraisons grâce à Crossdock 2.0

Le projet Crossdock 2.0 a été mis en service durant l'été 2019. Ce projet vise à améliorer le processus logistique des livraisons aux magasins. Tous les colis et palettes de nos transporteurs sont munis d'un code-barres et d'un numéro d'identification uniques. Il suffit de les scanner à l'aide d'un PDA afin de s'assurer que la livraison est correcte et complète. De plus, les éventuelles anomalies sont immédiatement décelées afin que les articles livrés par erreur puissent être immédiatement amenés au bon endroit. Le système permet également de savoir où se trouvent les marchandises dans la chaîne. Il ressort des premiers résultats de Praxis qu'environ 90 % des livraisons sont réceptionnées par scanning, un chiffre très proche de l'objectif fixé, qui est de traiter toutes les livraisons par scanning. Une étape ultérieure du projet Crossdock 2.0 est d'établir une liaison avec SAP et un signalement automatique des articles manquants.

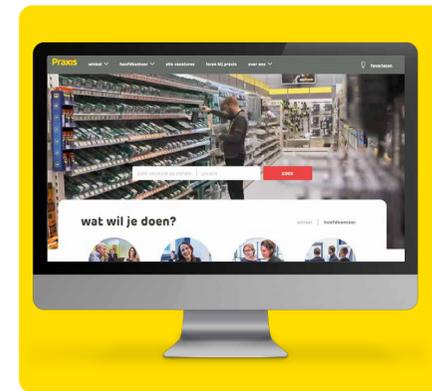


Ensemble, nos 7.000 collaborateurs constituent l'un des moteurs de croissance de notre entreprise. Ce sont de vrais passionnés, prêts à aider leurs collègues et leurs clients. Nous sommes en effet intimement convaincus que nous pourrions collaborer de manière agréable et faire la différence si nous adoptons une attitude ouverte, active et positive. En investissant dans nos collaborateurs et nos clients, et en collaborant comme une seule et même équipe en adoptant une culture ouverte, active et positive, nous obtenons plus facilement des résultats et contribuons ensemble à notre croissance. Chez nous, tous les talents sont les bienvenus.



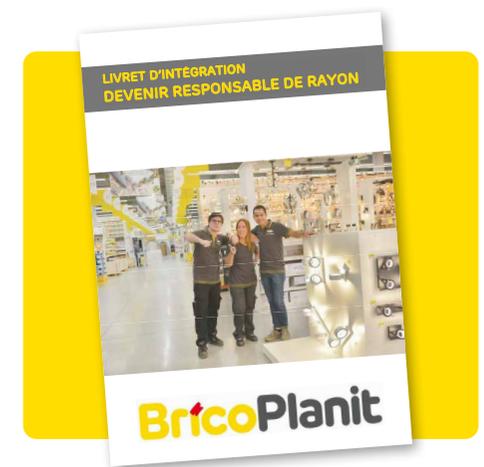
## Numérisation des RH

Maxeda DIY Group propose divers outils numériques afin d'apporter un soutien numérique à ses collaborateurs et, ce faisant, rendre les processus plus efficaces, la communication plus simple et les connaissances plus accessibles. Début 2019, Maxeda a lancé un système numérique de gestion des RH aux Pays-Bas, « MijnHR ». Il permet aux collaborateurs de gérer leur dossier RH eux-mêmes ainsi que de visualiser et de modifier leurs données en ligne. Entre-temps, quelque 4.500 collaborateurs l'utilisent. En Belgique également, les premiers pas ont été franchis pour mettre en œuvre ce système de gestion des RH. Via Wij/Nous-app, Maxeda propose une plate-forme sociale permettant de mettre en contact 5.000 collaborateurs d'une simple pression sur un bouton. Elle leur permet de communiquer beaucoup plus rapidement les uns avec les autres, de partager leurs expériences et donc de renforcer l'esprit d'équipe. L'Academy, une plate-forme d'apprentissage en ligne proposant un large éventail d'activités, permet également aux collaborateurs de perfectionner les compétences liées à leur domaine et de travailler à leur épanouissement personnel au moyen de formations collectives en ligne et de programmes en combinaison. En 2019, 4.979 participants ont suivi un total de 36.550 heures de formations collectives.



## Image de marque de l'employeur

Une image de marque de l'employeur forte, autrement dit « positive », est importante si, en tant qu'organisation, vous souhaitez attirer des talents et les conserver au sein de l'organisation. L'authenticité et la différenciation jouent un rôle important à ce niveau. C'est pourquoi Praxis/Maxeda DIY Group a lancé au milieu de l'année 2019 un site Internet convivial sur le travail au sein de l'entreprise qui nous permet de raconter notre histoire en tant qu'employeur. Sous l'intitulé #travaillerezPraxis, différentes campagnes internes et externes sont lancées par le biais de différents réseaux sociaux. En tant qu'employeur, nous disposons ainsi d'une plus grande visibilité auprès de talents et créons davantage de collaborateurs engagés et impliqués. En 2019, Brico et BricoPlanit ont également lancé un site Internet sur le travail au sein de l'entreprise. Le lancement de ce site est prévu pour le milieu de l'année 2020.



## Programme d'accueil

En 2019, Brico et BricoPlanit se sont concentrés sur le développement d'un plan d'intégration pour les nouveaux collaborateurs. De nouvelles vidéos thématiques succinctes, destinées à l'accueil de nouveaux collaborateurs, ont été mises à la disposition des magasins. Elles portent sur les règles de base, le comportement à adopter vis-à-vis des clients, le réapprovisionnement des marchandises et l'accueil des clients à la caisse. Un livret d'intégration destiné à la fonction de « responsable de rayon » a également été élaboré pour BricoPlanit. En outre, la promotion de l'Académie a été prolongée, notamment au moyen de formations pratiques sur ordinateurs portables. Fin 2019, un nouveau programme de formation en ligne a été développé. Il s'agit d'un programme d'accueil numérique que les nouveaux collaborateurs peuvent suivre durant leur période d'intégration et de formation. Un programme d'accueil pour le siège d'Amsterdam a également été développé.



De plus en plus de clients savent également où trouver les formules de magasin de Maxeda DIY Group en ligne et un nombre sans cesse croissant d'entre eux y achètent également leur matériel de bricolage. Le numérique évolue de ce fait à un rythme effréné, à tel point que cette année, nous avons enregistré un volume de ventes 25 % supérieur à celui de l'année passée. Plus de 40.000 articles sont désormais disponibles en ligne, et grâce notamment à l'E-DC et à la communication personnalisée, nous travaillons d'arrache-pied afin de rendre l'expérience client en ligne la plus agréable possible.



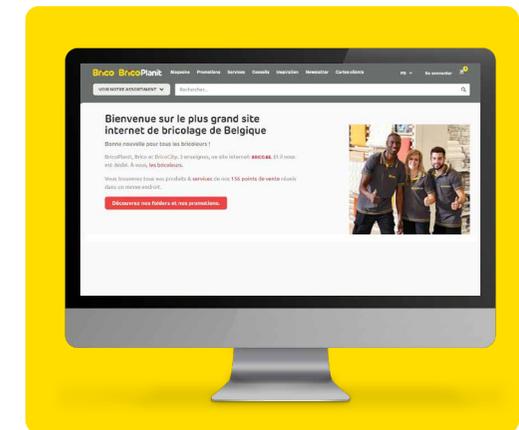
## Programmes de fidélisation

Tant Brico que Praxis ont lancé en 2019 un nouveau programme de fidélisation à l'attention de leurs clients. Au mois d'avril, Praxis a lancé Praxis Plus, un programme qui aide non seulement les clients à bricoler, mais offre également des ristournes spéciales, des avantages et des services supplémentaires. Praxis Plus est disponible dans la nouvelle application Praxis et vise notamment à renforcer la relation avec les bricoleurs qui se rendent régulièrement chez Praxis. Entre-temps, plus d'un million de clients se sont déjà inscrits à Praxis Plus. Brico a également lancé une nouvelle application et une carte client assortis d'un nouveau programme de fidélité. Le client peut ainsi bénéficier de ristournes personnalisées. Il peut également profiter d'avantages exclusifs tels que la location gratuite d'une remorque, et faire valoir sa garantie sans ticket de caisse.



## Centre de distribution du commerce électronique (E-DC)

L'E-DC est l'un des emplacements (outre es magasins SHD et les fournisseurs) où sont entreposés les articles destinés à la vente en ligne. Lorsqu'un client passe une commande en ligne, l'E-DC se charge de sa préparation, de son conditionnement et de son expédition. Le grand avantage est qu'aucun magasin ne doit être impliqué et que le stock est pratiquement correct à 100 %. L'E-DC expédie désormais environ 33 % des livraisons en ligne, soit des centaines de colis par jour. L'objectif final de l'E-DC est que toutes les commandes en ligne soient expédiées au client depuis un seul et même endroit. Nous entendons ainsi améliorer l'expérience des clients en ligne et veiller à ce que ceux-ci reçoivent leur commande rapidement et à temps. En coulisses, nous travaillons d'arrache-pied avec nos fournisseurs afin d'augmenter le nombre d'articles disponibles à l'E-DC. Des articles par palette et de grands articles saisonniers sont par exemple déjà expédiés depuis l'E-DC.



## Un site Internet et un dépliant

En juillet 2019, un site Internet commun a été lancé pour Brico et BricoPlanit. En fusionnant les deux sites Internet, nous optimisons notre visibilité dans les moteurs de recherche tels que Google, ce qui nous permet d'attirer de nouveaux clients. En unissant nos forces, nous parvenons à mieux nous positionner en tant que chaîne de bricolage en Belgique, tant en ligne qu'au travers du site Internet que dans le monde réel au moyen de notre dépliant. La fusion des sites Internet a permis d'harmoniser plusieurs aspects. Notre nouveau site Internet nous a permis de franchir une étape majeure dans le développement de notre stratégie numérique et de répondre à la demande de nos clients.



Le moteur de croissance Maison est axé sur toutes les solutions que nous, Maxeda DIY Group, pouvons offrir à nos clients en matière de services et d'innovations dans le but de leur faciliter la vie à la maison. Nous offrons également divers services pour faciliter les tâches de bricolage à la maison, en proposant par exemple de l'aide lors du montage, ou la location d'outils.



## Panneaux solaires chez Brico

Depuis le mois de septembre 2019, Brico vend et loue des panneaux solaires sous l'appellation « Brico Solar ». Brico s'est associé à Earth, le spécialiste belge des panneaux solaires, pour proposer une formule unique garante d'une accessibilité maximale à l'énergie verte. Le principe est simple : les clients qui souhaitent des panneaux solaires peuvent obtenir immédiatement, via le site Internet ou en magasin, une simulation personnalisée sur la base de leur consommation et de la superficie de leur maison. Earth se charge de l'analyse technique de la maison et installe les panneaux en moins d'une journée. Les clients peuvent également opter pour la location de panneaux solaires. Cette formule est unique en Belgique et permet de surmonter l'obstacle financier afin de rendre l'énergie solaire accessible à tous.



## Collaboration avec Pwiiic

Brico et BricoPlanit proposent en partenariat avec Pwiiic un nouveau service par le biais d'une plateforme de services collaborative « bricoleurs à votre service ». La plate-forme permet de prendre contact avec des personnes disposant de connaissances en bricolage dans différents domaines. Ces spécialistes effectuent le travail de manière simple, efficace et bon marché. Cela nous permet de garantir à tous nos clients, même les moins bricoleurs, de mener à bien leur projet de bricolage.



## Boels 2.0

Boels est le partenaire de Praxis pour la location d'outils et de matériel de rénovation. Auparavant, les clients qui se rendaient au magasin pour louer leur matériel n'avaient aucune garantie que celui-ci était disponible. Ce processus a été simplifié dans le cadre de notre stratégie « Make It Easy ». Une plate-forme de réservation a été mise en place avec Boels. Celle-ci est accessible via la page de service de Praxis.nl. Le client peut y réserver facilement et efficacement son matériel en ligne, en ayant la garantie que celui-ci est disponible. Depuis le lancement de la plate-forme, Praxis a enregistré près de 300 réservations en ligne par mois. Cette plate-forme sera également disponible en 2020 pour Brico et BricoPlanit.



**53.890 kg**  
de piles collectés

**182.728 kg**

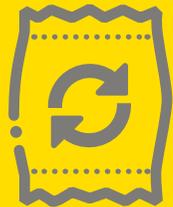


de déchets électriques et  
d'ampoules collectés  
par Wecycle-Recupel

**76**

audits Amfori BSCI  
réalisés

**150.000 outils**  
manuels collectés  
via Gered  
Gereedschap



**31.000 kg**  
de plastique en moins



**LANCEMENT**  
de la Well Being Academy

Brico se mobilise pour la  
bonne cause

**20 dons de  
10.000 euros**  
versés à des écoles



**4.979**  
participants  
ont suivi un total de  
**36.550**  
heures de  
formations  
collectives



Réduction de  
**70%**  
des émissions de CO<sup>2</sup>

**88%**

du bois est  
certifié (de façon  
démontrable)



Attention portée  
à un jardin  
économe  
en eau  
à Praxis



**Diverses  
initiatives  
de magasins  
à Praxis**

