

LEROY MERLIN

Presentation de l'entreprise

Presentation generale

Fiche d'identite

Nom	Leroy Merlin France
Forme juridique	SA – Capital de 100 millions EUR
Fondation	1921 – Pas-de-Calais
Siege social	Lezennes (Nord)
Secteur	Grande Surface de Bricolage (GSB)
Proprietaire	Groupe Mulliez (famille)
Magasins	145 en France
Employes	Environ 29 000 en France
CA 2024	7,43 milliards d'euros
Benefice 2024	322 millions d'euros

Histoire

- 1921 : Adolphe Leroy ouvre son premier magasin dans le Pas-de-Calais
- 1924 : Adolphe Leroy Junior epouse Rose Merlin, le nom Leroy Merlin apparait
- 1960 : Le magasin prend le nom Leroy Merlin, specialise dans le bricolage
- 1979 : Rejoint le groupe familial Mulliez
- 1989 : Premier magasin a l'etranger, en Espagne
- 2007 : Creation du groupe ADEO qui regroupe toutes les enseignes
- Aujourd'hui : Numero 1 du bricolage en France avec 40 % du marche

Positionnement

- Leader du bricolage en France : 40 % du marche
- Specialise dans le bricolage, la deco et l'amenagement
- Magasin organise par univers : cuisine, jardin, sol...
- Services : pose a domicile, livraison, location d'outils
- Carte de fidelite gratuite LEROY&MOI

Chiffres clés

7,43 Md EUR

Chiffre d'affaires France 2024

40 %

Part de marche en France

145

Magasins en France

29 000

Employes en France

Analyse du marche

Le marche du bricolage en France (2024)

Indicateur	Chiffre
CA total du marche	22,1 milliards d'euros
Evolution 2024/2023	- 4,3 % (2e baisse consecutive)
Ventes sur internet	5,6 % du CA total
Les 4 grands groupes	97,5 % du marche

Parts de marche GSB France 2024 :

- Leroy Merlin : 40 %
- Castorama : 13 %
- Brico Depot : 12 %
- Bricomarche : 10 %
- Mr Bricolage : 8 %
- Autres : 17 %

Canaux de vente

- Magasins physiques : environ 94 % du CA
- Site internet leroymerlin.fr : 5,6 % du CA
- Commande en ligne avec retrait en magasin en 2h
- Application mobile : commande, fidelite, plan du magasin

Tendances du marche

- Le marche du bricolage est en baisse depuis 2 ans
- Les ventes sur internet augmentent chaque annee
- De plus en plus de gen font eux-memes leurs travaux
- Les services (pose, livraison) sont de plus en plus demandes
- La renovation energetique est une opportunitie pour le roy merlin

Analyse de la concurrence

Enseigne	Groupe	CA France	Part marche	Magasins	Positionnement
Leroy Merlin	ADEO (Mulliez)	7,43 Md EUR	40 %	145	Leader. Grande gamme.
Castorama	Kingfisher (UK)	2,4 Md EUR	13 %	95	Prix accessibles, bon conseil.
Brico Depot	Kingfisher (UK)	2,24 Md EUR	12 %	~125	Prix bas, cible les professionnels.
Bricomarche	Les Mousquetaires	3,2 Md EUR	10 %	~470	Magasins de proximite, zones rurales.
Mr Bricolage	Independant	1,74 Md EUR	8 %	700	Reseau de franchises, proximite.
ManoMano	Site internet	-	-	-	Site internet uniquement, prix bas.

Analyse de la clientele

98 % de particuliers

69 % de proprietaires

96 % en ville ou banlieue

Les types de clients

Nouveaux emmenages

Clients qui viennent d'emmenager. Cible principale de Leroy Merlin.

Bricoleurs passionnes

Aiment faire eux-memes. Panier d'achat éleve.

Clients avec un projet

Renovation, decoration. Ont besoin de conseils.

Professionnels

Artisans et entreprises. Seulement 2 % des clients.
Brico Depot qui fait partie de leur groupe est ciblé pour les professionnels ce qui explique ce chiffre

Programme de fidelite LEROY&MOI

- Carte gratuite disponible sur l'appli mobile
- Version payante LEROY&MOI+ a 10 EUR/an (lancee en 2025)
- L'appli garde en memoire tous les achats
- Le client recoit des promotions personnalisées

Amenagement du point de vente

Organisation du magasin

- Surface moyenne : 9 200 m2 par magasin
- Vente en libre-service + vendeurs disponibles
- Grandes allées pour les chariots et les matériaux
- Caisses classiques + caisses automatiques

Concept du magasin

- Chaque univers est une zone indépendante
- Organisation par projet : cuisine, salle de bain...
- Des pièces reconstituées pour s'inspirer
- Un vendeur spécialisé dans chaque univers
- Livraison et pose mis en avant à l'entrée

Services proposés

- Livraison à domicile le lendemain
- Commande en ligne avec retrait en magasin en 2h
- Découpe sur mesure (bois, verre, carrelage)
- Location d'outils professionnels
- Service de pose à domicile

Outils numeriques

Application mobile

- 250 000+ produits disponibles
- Plan pour trouver un rayon
- Scanner un produit
- Carte fidelite LEROY&MOI
- Commander et suivre sa livraison

Site internet

- 5,6 % du CA en 2024
- 100 000+ produits en ligne
- Commander et retirer en magasin
- Tutos pour faire soi-meme
- Avis clients sur les produits

Etiquettes electroniques

- 5 millions en France
- Prix changes automatiquement
- Reliees a l'application mobile
- Moins d'erreurs de prix en rayon
- Mis a jour depuis le siege

Bornes en magasin

- Disponibles dans tous les rayons
- Commander un produit non en stock
- Voir tout le catalogue en ligne
- Connaitre le stock disponible

Analyse SWOT

FORCES (ce qui va bien)

- Numero 1 du bricolage en France (40 % du marche)
- Marque tres connue et image positive
- Tres grand choix de produits (+250 000 sur l'appli)
- Groupe Mulliez = stabilite financiere
- Bonne appli mobile et etiquettes electroniques
- Carte fidelite LEROY&MOI gratuite

FAIBLESSES (ce qui va moins bien)

- CA en baisse de 6 % en 2024
- Prix perçus comme élevés par les clients
- Certains produits parfois en rupture de stock
- Ventes sur internet encore peu développées
- Tres dependant du marché immobilier
- Difficile de gerer les stocks de milliers de produit

OPPORTUNITES (ce qu'on peut saisir)

- Renovation energetique : aides de l'Etat
- De plus en plus de gens font leurs travaux
- Site internet : peut encore progresser
- Vendre dans plus de pays (21 pays actuellement)
- Services a domicile : pose, livraison express

MENACES (ce qui peut nuire)

- Le marche du bricolage est en baisse
- Sites internet comme ManoMano et Amazon
- Matieres premieres plus cheres
- Nouvelles regles environnementales