

Sommaire



1

Présentation du Groupe

2

Stratégie et actualité du Groupe

3

Résultats au 30 Sept. 2018

4

Perspectives

5

Q & A



1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du Groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2018

4 Perspectives

5 Q & A

1

Présentation du Groupe

L'histoire d'une aventure humaine...



Aujourd'hui, plus de 2 200 collaborateurs partagent la même ambition et le même engagement : apporter de la valeur ajoutée à nos clients, en leur proposant la meilleure solution pour leurs achats non stratégiques



Xavier Guichard,

Directeur Général
du groupe Manutan



- **L'entreprise familiale Manutan**, créée en 1966 et pionnière de la vente par correspondance, est maintenant dirigée par Xavier Guichard, petit-fils et fils des fondateurs.
- **Son expansion européenne** démarre avec l'acquisition de Key Industrial Equipment au Royaume-Uni en 1973 et continue encore aujourd'hui.
- Manutan est cotée en Bourse depuis **1985**.
- En 2000, **son premier site e-commerce est lancé**, l'un des premiers sites BtoB en Europe.

- Fin des années 2000, **intensification des synergies Groupe, harmonisation des systèmes d'information** et de **l'Offre client**.
- En 2011, ouverture du **Centre européen** à Gonesse (France), symbole de l'unicité du Groupe.
- En 2016, le Groupe **accélère sa transformation digitale** avec notamment la création de son Digital Lab.
- Aujourd'hui, son modèle de développement se base sur 3 types de clientèle : **les entreprises, les collectivités et les artisans**.



...qui se transforme en leader européen

- Nos 25 filiales, implantées dans 17 pays en Europe, nous positionnent comme **un leader incontournable sur le marché européen.**
- **Notre offre unique**, dynamique et illimitée, couvre l'ensemble des besoins des entreprises, collectivités et artisans.
- Notre surface de stockage de 190 000 m² permet de garantir **la disponibilité de nos produits partout en Europe.**
- Avec une croissance rentable et régulière, notre chiffre d'affaires Groupe a atteint **741,3m€ en 2017/2018**, soit une croissance de **+5,1%** (à périmètre, change et jours constants) par rapport à l'exercice précédent.



Les fondamentaux de notre modèle



DISTRIBUTION B2B



TRANSACTION OMNISCANALE



VENTE AU CLIENT FINAL



POSITION DE GÉNÉRALISTE ET DE MULTI-SPÉCIALISTE



PRÉSENCE EUROPÉENNE

Un modèle différenciant dans l'univers B2B...

Pure Player/
Place de Marché



Réseaux
physiques

Modèle Digital

Modèle « Physique »

All you need. **With love.**

- Offre illimitée mais non sélectionnée
- Modèle focalisé sur le prix et logistique performante
- Contenu de qualité inégale
- Service limité: pas de consolidation de factures, de commandes, ...
- Pas de commerciaux pour négocier avec les acheteurs

- Capacité à s'adresser à tous les interlocuteurs de l'entreprise
- Solutions digitales sur mesure conçues pour le BtoB
- Offre très large mais sélectionnée et merchandising orienté expérience client
- Logistique unifiée et performante
- Services sur-mesure

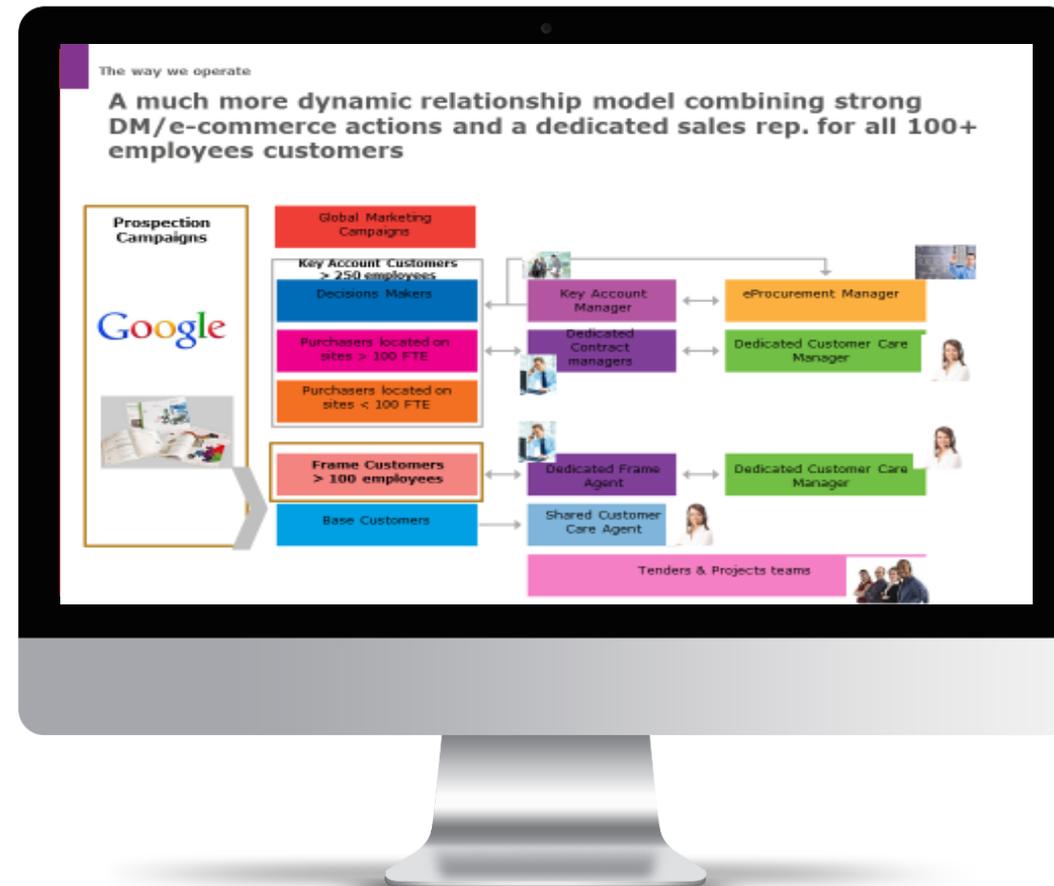
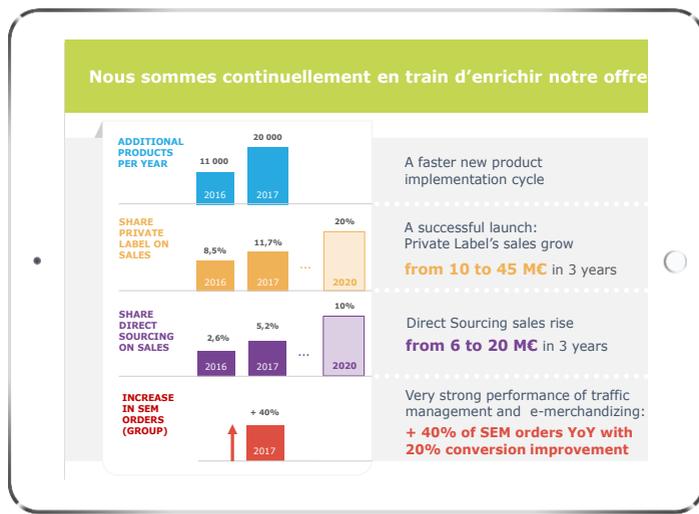
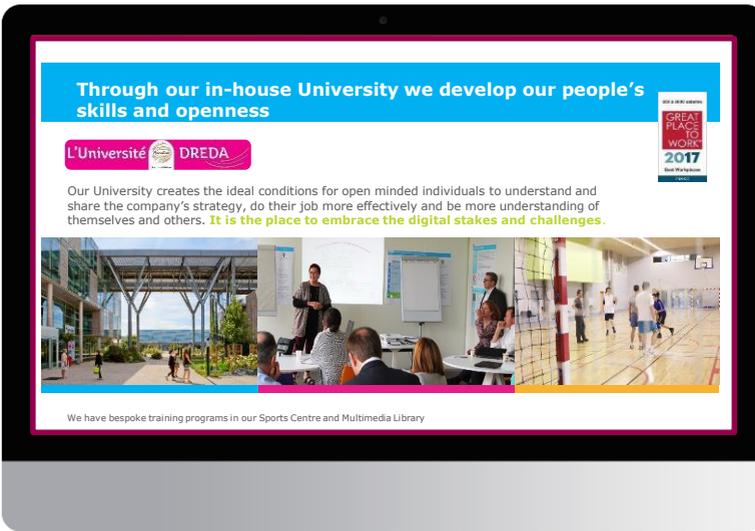
- Référentiel produit et logistique décentralisé → expérience client hétérogène
- Absence de transparence de prix
- Modèle peu agile: coûts fixes importants et concurrence interne réseau & digital

“ Purchasing is not shopping ”

“ BtoB purchasing is procurement management ”

“ Purchasing is not retailing ”

...qui s'appuie sur de puissantes plateformes avec des déclinaisons locales



1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2018

4 Perspectives

5 Q & A

2

Stratégie / Actualité du groupe

Les leviers de notre plan de développement



Extension des gammes et développement de la marque propre Manutan



Extension des surfaces logistiques



Développement des services



Mise à disposition de solutions digitales...



... soutenues par une stratégie relationnelle



... et par une stratégie de communication externe

Une forte extension des gammes et le développement de la marque propre Manutan

En 2017/2018

+100 000 nouvelles références

Développement du Private Label qui représente 13.5% du CA ⁽¹⁾

Un contenu optimisé pour le B2B

Contenu adapté aux moteurs de recherche (Google)

Merchandising orienté client: Configurateur, filtres,...

Algorithme de gestion des classifications et de recommandations produits

Entrepôt Emballage Sécurité

 Marchepied antidérapant - 2 marches - Manutan 125,00 €	 Marchepied antidérapant - 3 marches - Manutan 185,00 €	 KIT film étirable cast opaque avec dérouleur acier - Manutan de 140,75 € à 145,50 €	 Cercleuse automatique TP6000 - Manutan 3 145,00 €	 Gilet haute visibilité - Manutan 3,49 €	 Barrière de sécurité à platine Ø 38 mm - Manutan de 54,25 € à 100,00 €
--	--	---	---	---	--

Des investissements dans la supply chain pour accompagner le développement et améliorer le service client

1 Doublement de la surface de stockage pour la clientèle artisan en Angleterre

6,000m²

Livraison Q4 2018

2 Pichon investit dans un nouvel entrepôt équipé des dernières technologies d'automatisation pour accentuer son avantage concurrentiel

18,000m²

Livraison Q2 2020

3 Construction d'une extension au siège européen (Gonesse)

8,000m²

Livraison Q2 2020



Des services innovants adaptés aux exigences du B2B

En confiance
Besoin d'une livraison avec installation ? On s'occupe de tout !

- ✓ Vous êtes satisfaits. **SUIVREZ-VOUS** comme il vous convient et à l'adresse de votre choix.
- ✓ **EN UNE SEULE FOIS** pour tous les produits de votre commande.
- ✓ Demandez notre **LIVRAISON CLÉS EN MAIN** et on vous livre de rien. Avec nos 200 entreprises partenaires locales, nous assurons le démontage, la fixation, les branchements, les raccordements et l'installation de tout votre équipement.
- ✓ Et comme sur le gîte, nous pouvons également nous occuper de la mesure et du remède de votre ancien matériel.

PROFITEZ DE NOTRE CALMÉ ET DE NOTRE TRANQUILLITÉ
En réalisant votre affaire, pendant et après la livraison, nous prenons soin de vous. Si vous avez des questions, nous sommes à votre disposition. Si vous avez un problème, nous sommes à votre disposition. Si vous avez un problème, nous sommes à votre disposition.

Le coût de vos prestations varie en fonction de la commande. N'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus.

IronmongeryDirect

MASTERS OF OUR TRADE



NEXT DAY DELIVERY

Order by 8pm, Free on orders over £45 (Exc. VAT)

WE'RE OPEN

7AM - 8PM, 7 DAYS A WEEK!



EASY FREE RETURNS

Available through CollectPlus



- **Configurateur** en ligne
- **Catalogue 3D** par univers
- Service de bureau d'études et d'installation / montage
- **Devis en ligne optimisé** : transformation du devis en commande, partage de devis avec le manager, historique, option installation et montage...
- **Dématérialisation** des factures

- Un **service de livraison à J+1 adapté** pour répondre aux besoins de nos **clients artisans**
- Une expérience client améliorée avec une **extension** de la **disponibilité** de notre **service client 7 jours sur 7 de 7h à 20h**

- **Plateforme** qui permet aux institutions publiques de lever des fonds auprès des particuliers pour des **projets d'intérêt public**
- Site de **ventes aux enchères du matériel d'occasion** et des **biens immobiliers des collectivités**, entreprises et organismes publics.

Des solutions alliant digital et relation humaine (1/3)

- Les terrains multisports



- 25 ans d'expérience
- + 1 000 terrains posés
- Des modèles de City-stade adaptés aux besoins des collectivités et des clubs



LE TERRAIN CITY-STADE MINI-STADIUM® COMPOSITE

Le Mini-Stadium Composite est une solution durable et alternative au bois qui a quitté notre catalogue depuis maintenant de nombreuses années. Les lames de composites amènent l'aspect chaleureux et reconnu du bois sans en avoir les contraintes en terme de maintenance et de suivi. Cette innovation est également accompagnée par une dimension esthétique soignée.



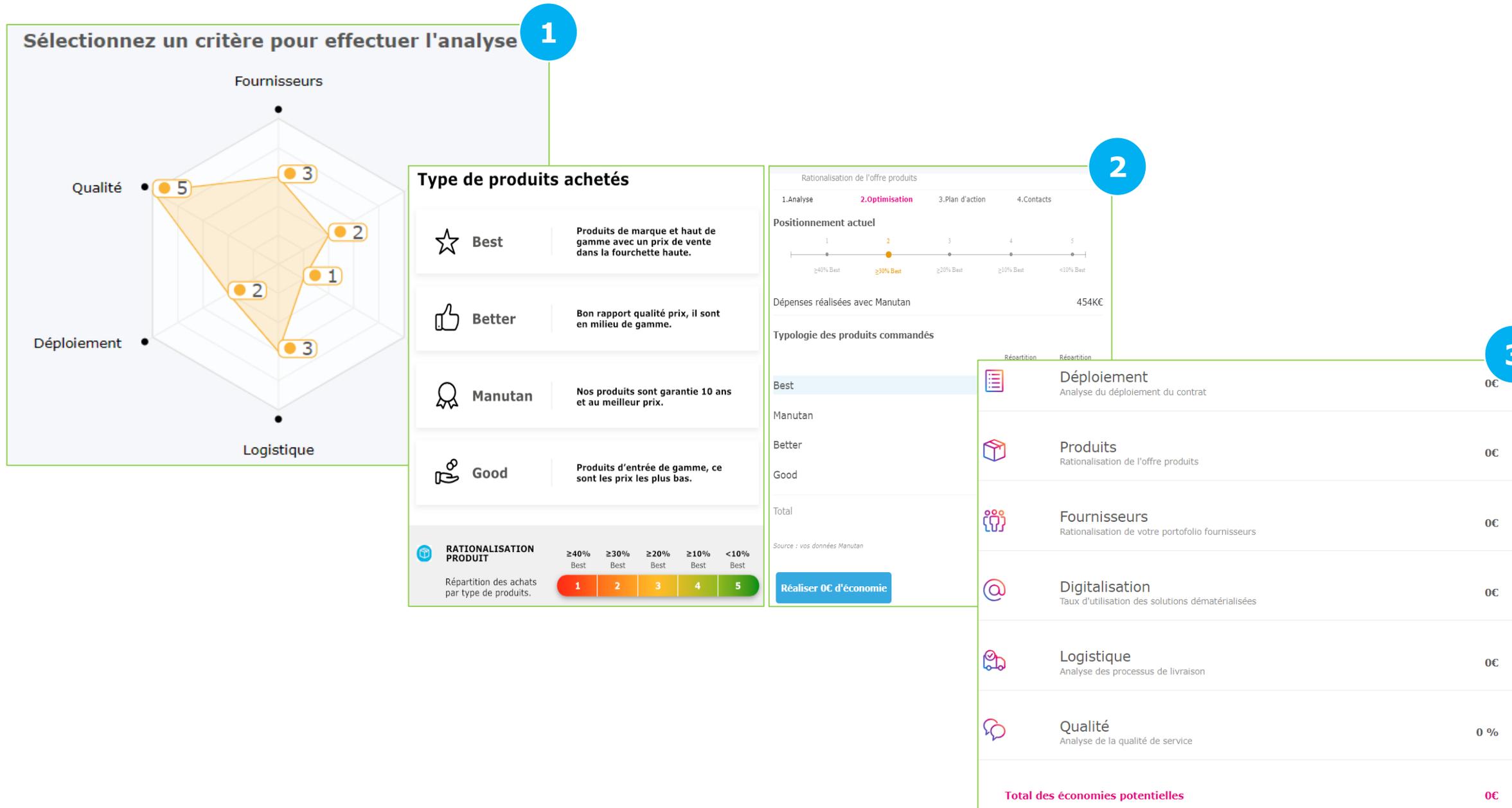
LE TERRAIN CITY-STADE MINI-STADIUM® MÉTAL

Élément essentiel de notre fabrication actuelle, le Mini Stadium Métal est un véritable champion toute catégorie ! Il s'agit de notre référence, de la version qui a le plus évolué depuis ses débuts. Elle a aujourd'hui atteint sa pleine maturité et représente le compromis parfait entre résistance, modularité et transparence. Un must !



Des solutions alliant digital et relation humaine (2/3)

- Savin'Side: une solution de procurement management à 360°



Des solutions alliant digital et relation humaine (3/3)

- Une force commerciale au plus près des clients



Une équipe de **+350 commerciaux**
pour **accompagner** nos **clients**
Entreprises, Collectivités et Artisans
partout en **Europe**



Equipe devis et AO



Une **force commerciale dédiée** au **service**
de nos **clients Grands Comptes**
pour **accompagner** le **développement**
des **contrats européens**



Une communication externe multicanale pour développer la notoriété de la marque Manutan

Communication auprès des Décideurs pour accompagner les grandes entreprises dans l'optimisation de leurs achats indirects

264
PARUTIONS
PRESSE
TV

Les Echos

RGPD : un trimestre après, ce qui a changé chez Manutan



RGPD : un trimestre après, ce qui a changé chez Manutan - Manutan

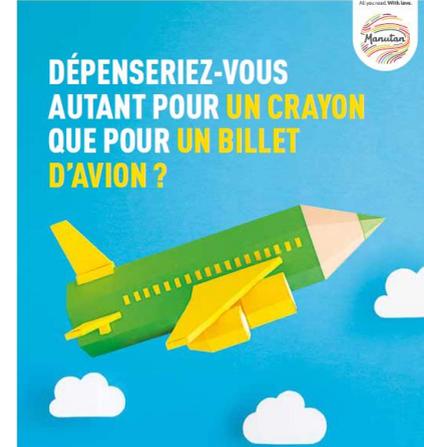
Savin'Side
Un ambitieux dispositif multicanal

Maîtriser ses « achats sauvages » pour plus de compétitivité



Julie Dang Tran
Directrice générale Manutan France

Les ressources insoupçonnées de la data



DÉPENSERIEZ-VOUS AUTANT POUR UN CRAYON QUE POUR UN BILLET D'AVION ?



Savin'side®
LES COÛTS CACHÉS, PARLONS-EN !



Comment optimiser vos achats indirects...

SAVIN'SIDE®, LA SOLUTION POUR OPTIMISER VOS ACHATS INDIRECTS ET BOOSTER VOTRE COMPÉTITIVITÉ

Manutan a imaginé et testé la méthode Savin'side® afin d'identifier le potentiel d'économies dissimulé parmi les achats indirects non récurrents :

- Optimisation des processus d'achat pour diminuer les coûts de traitement
- Massification des références pour diminuer le coût unitaire d'achat
- Optimisation de la logistique pour augmenter la productivité...

JE DÉCOUVRE L'IMPACT DES COÛTS CACHÉS

1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2018

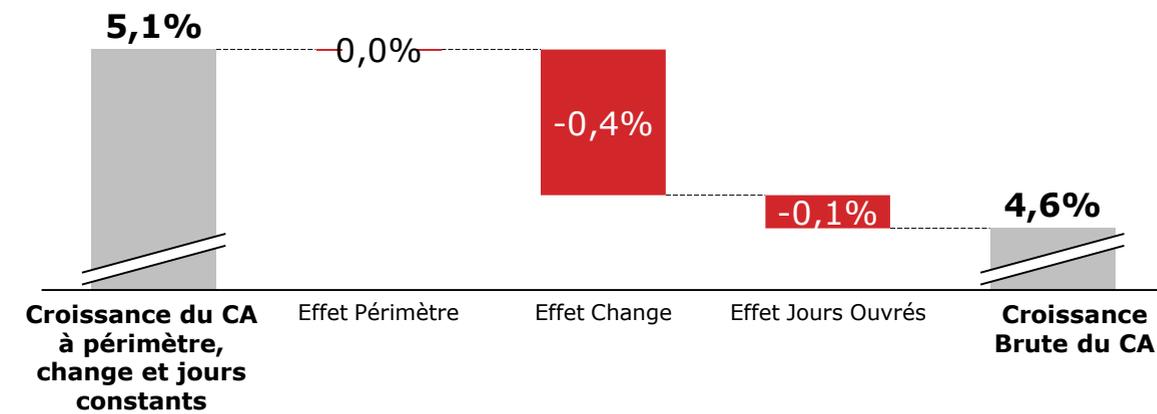
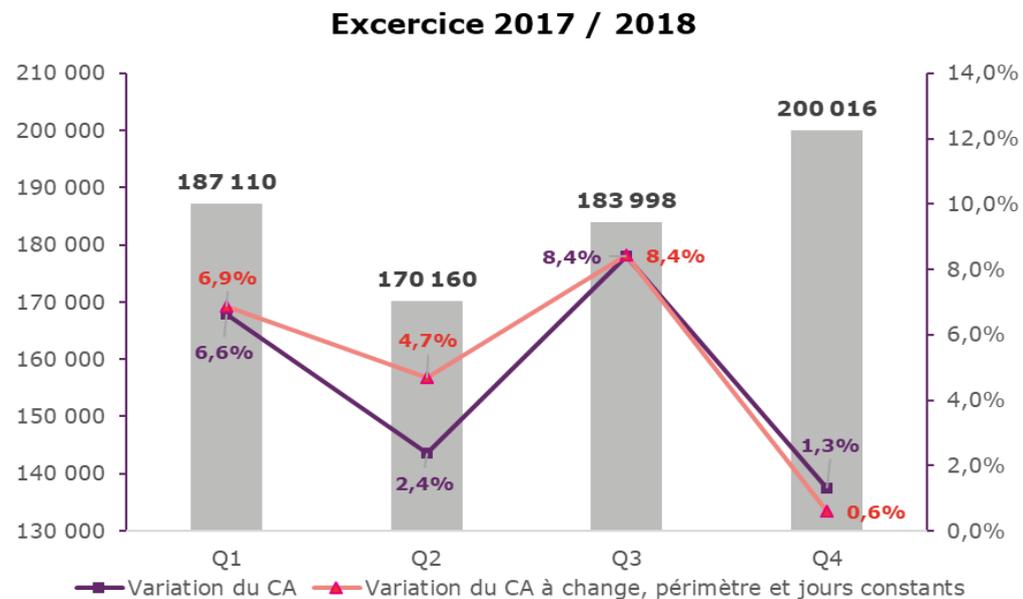
4 Perspectives

5 Q & A

3

Résultats au 30 Septembre 2018

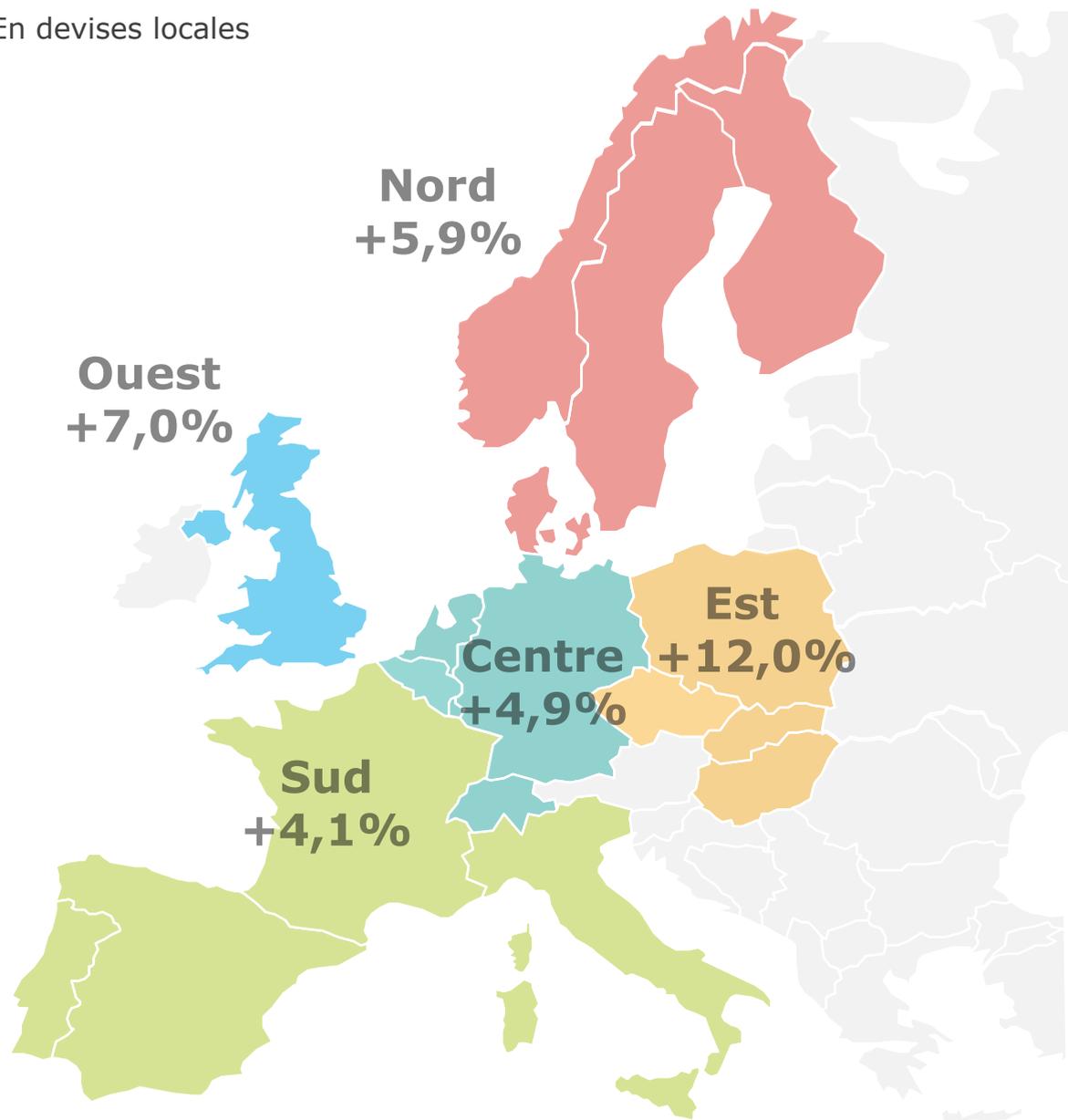
Consolidation de la croissance du chiffre d'affaires du Groupe



- **L'activité** du Groupe est en **croissance de 5,1%** sur l'ensemble de l'exercice 2017/2018 à périmètre, change et jours constants, **soutenue par** une belle performance des entités historiquement présentes dans le groupe (Manutan **France, Belgique, Pays Bas, pays du Sud** et pays de **l'Est**).
- **L'effet de change négatif** est de **-0,4%**, soit **-3,0M€**, lié particulièrement à la **baisse** de la **livre sterling** (impact de **-1,7M€**) et de la **couronne suédoise** (impact de **-1,2M€**).
- **L'effet jours ouvrés** est aussi **négatif**, à **-0,1%**, avec notamment 2 jours ouvrés de moins en Belgique et aux Pays Bas.
- **Pas de changement de périmètre** sur l'exercice 2017/2018.

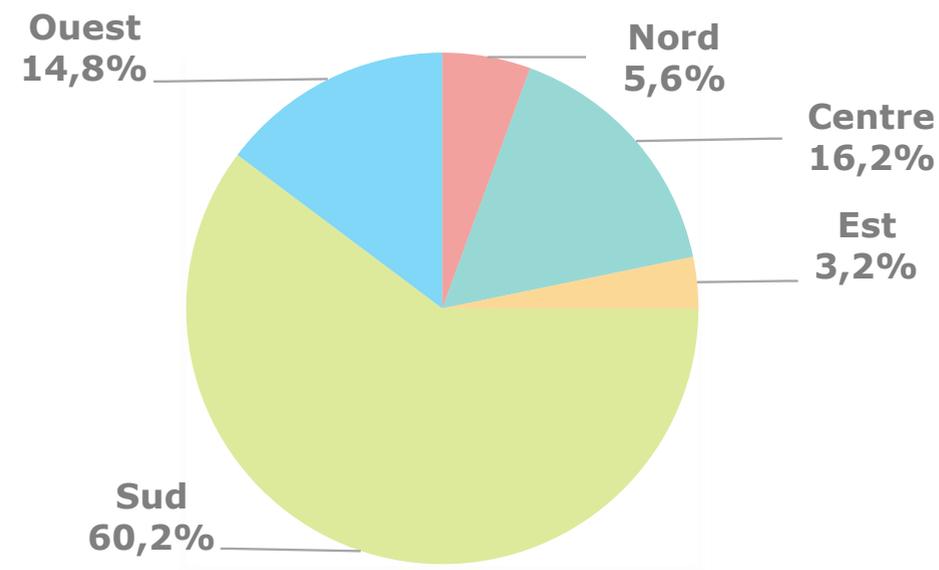
Une croissance portée par l'ensemble des zones géographiques du groupe

En devises locales



La distribution géographique du **Chiffre d'affaires** reste stable par rapport à 2016/2017

Répartition du chiffre d'affaires par zone géographique



Résultats au 30 Septembre 2018

Bilan consolidé

<i>en Milliers d'euros</i>		30/09/2018	30/09/2017	30/09/2016
ACTIF	ACTIF NON COURANT	284 624	279 672	287 718
	Ecart d'acquisition	143 461	144 454	145 223
	Immobilisations Incorporelles	31 707	34 596	37 752
	Immobilisations Corporelles	102 325	94 384	99 247
	Immobilisations Financières	1 587	1 541	1 578
	Autres	5 545	4 697	3 919
	ACTIF COURANT	347 046	338 044	308 551
	Stocks	67 555	63 039	58 191
	Créances Clients	198 833	179 895	162 343
	Autres	8 428	7 955	9 549
	Disponibilités & VMP	72 230	87 157	78 467
TOTAL ACTIF	631 671	617 716	596 269	

<i>en Milliers d'euros</i>		30/09/2018	30/09/2017	30/09/2016
CP & PASSIFS	CAPITAUX PROPRES	431 365	404 848	378 680
	Capitaux propres du groupe	431 230	404 711	378 566
	Intérêts minoritaires	134	137	114
	PASSIF NON COURANT	47 723	63 670	74 663
	Dettes Financières à plus d'un an	33 030	49 853	61 780
	Engagements de retraites	3 916	3 710	2 839
	Autres	10 777	10 107	10 044
	PASSIFS COURANTS	152 584	149 199	142 926
	Dettes Fournisseurs	91 960	91 315	83 541
	Dettes Financières à moins d'un an	14 964	11 837	21 829
	Provisions pour autres passifs	2 362	3 726	3 625
Autres	43 299	42 320	33 933	
TOTAL CP & PASSIFS	631 671	617 716	596 269	



Résultats au 30 Septembre 2018

1/3 – Compte de résultat

Données en Millions d'euros	2017/2018	
	30/09/2017	30/09/2018
Chiffre d'affaires (HT)	708,8	741,3
Marge commerciale	266,4	278,9
<i>% du CA</i>	<i>37,6%</i>	<i>37,6%</i>
Charges administratives et commerciales	-213,7	-221,6
Résultat Opérationnel Courant	52,7	57,3
<i>% du CA</i>	<i>7,4%</i>	<i>7,7%</i>



Résultats au 30 Septembre 2018

2/3 – Compte de résultat

Données en Millions d'euros		2017/2018	
		30/09/2017	30/09/2018
Résultat Opérationnel Courant		52,7	57,3
	<i>% du CA</i>	<i>7,4%</i>	<i>7,7%</i>
Autres produits et charges opérationnels		1,1	-0,3
Résultat Courant		53,7	57,0
	<i>% du CA</i>	<i>7,6%</i>	<i>7,7%</i>



Résultats au 30 Septembre 2018

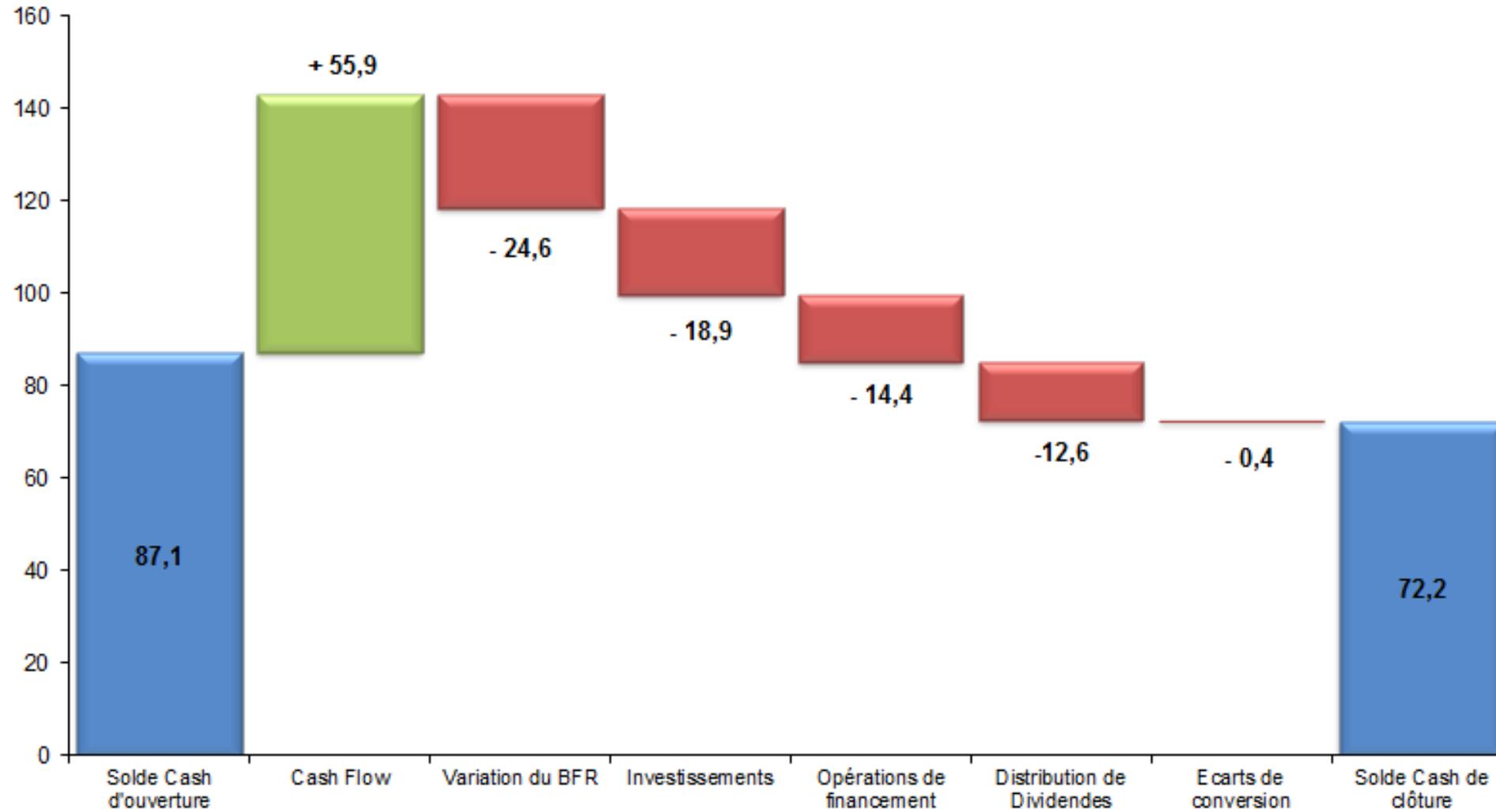
3/3 – Compte de résultat

Données en Millions d'euros	2017/2018	
	30/09/2017	30/09/2018
Résultat Courant	53,7	57,0
<i>% du CA</i>	<i>7,6%</i>	<i>7,7%</i>
Résultat Financier	-1,0	-0,3
Résultat avant Impôts	52,7	56,7
<i>% du CA</i>	<i>7,4%</i>	<i>7,6%</i>
Impôt Société	-13,6	-15,5
Résultat Net	39,1	41,2
<i>% du CA</i>	<i>5,5%</i>	<i>5,6%</i>



Résultats au 30 Septembre 2018

Tableau des flux de trésorerie



1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du Groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2018

4 Perspectives

5 Q & A

4

Perspectives

Conclusion

Perspectives pour l'exercice 2018/2019

- Une bonne année pour Manutan avec une **amélioration sensible** du chiffre d'affaires et une rentabilité soutenue.
- La situation financière demeure toujours très **solide**.
- **Confiant** dans **notre modèle** nous **poursuivrons** notre **stratégie** de **développement** :
 - **Soutenir** la **croissance** de **l'activité** (dynamique sur l'Offre, le Digital et le Commerce) ;
 - **Investir et innover** pour mieux **nous différencier** (capacité de stockage, outils digitaux, déploiement de nouveaux services...) ;
 - **Accroître** notre **notoriété** grâce à notre communication externe ;
 - **Renforcer** notre **culture** et le **potentiel** de nos **collaborateurs** grâce à notre Université ;
 - Saisir les opportunités de **croissance externe**.



1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du Groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2018

4 Perspectives

5 Q & A

5

Q & A



Merci pour votre attention !



All you need. **With love.**

