

Le Groupe Manutan



**Acteur européen majeur de la
distribution aux Entreprises et
Collectivités**

Présentation des résultats annuels
14 Décembre 2017





1

Présentation du Groupe

2

L'actualité du Groupe

3

Résultats au 30 Sept. 2017

4

Perspectives

5

Q & A



1 Présentation du Groupe

2 L'actualité du Groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2017

4 Perspectives

5 Q & A



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.

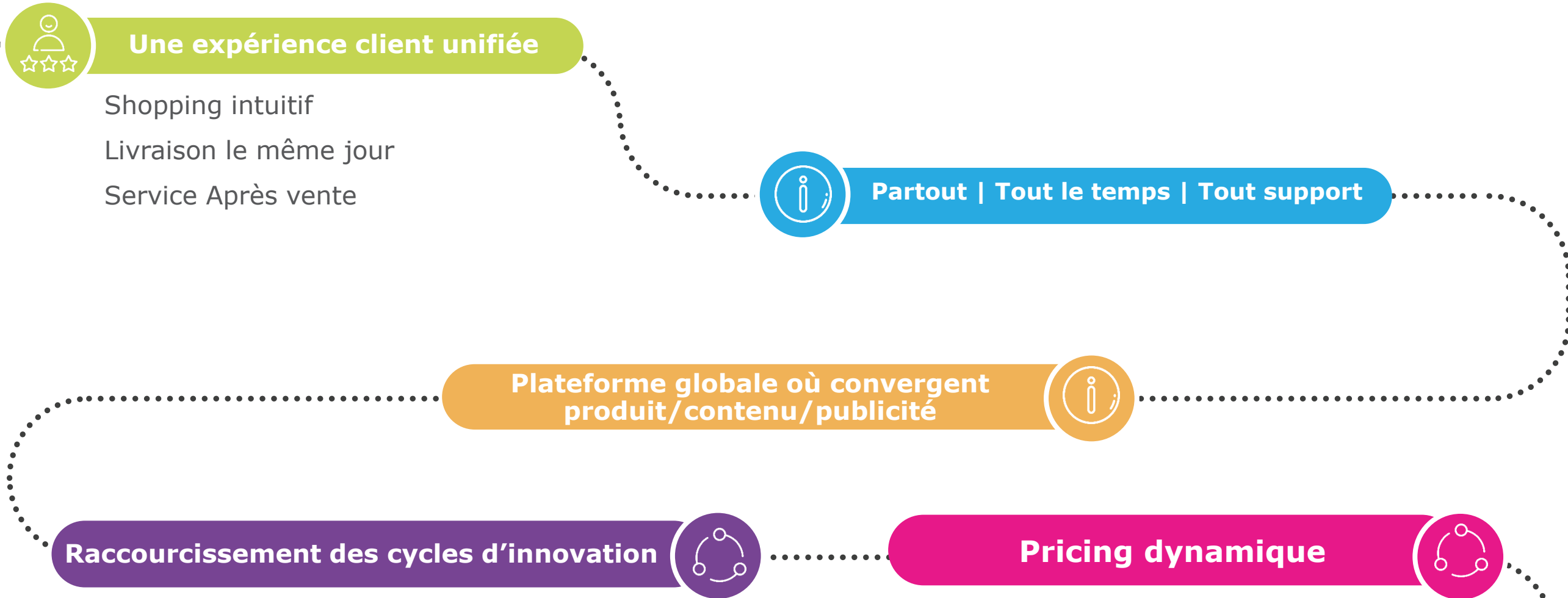
- Fin des années 2000, **intensification des synergies Groupe, harmonisation des systèmes d'information** et de **l'Offre client**.
- En 2011, ouverture du **Centre européen** à Gonesse (France), symbole de l'unicité du Groupe.
- En 2016, le Groupe **accélère sa transformation digitale** avec notamment 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

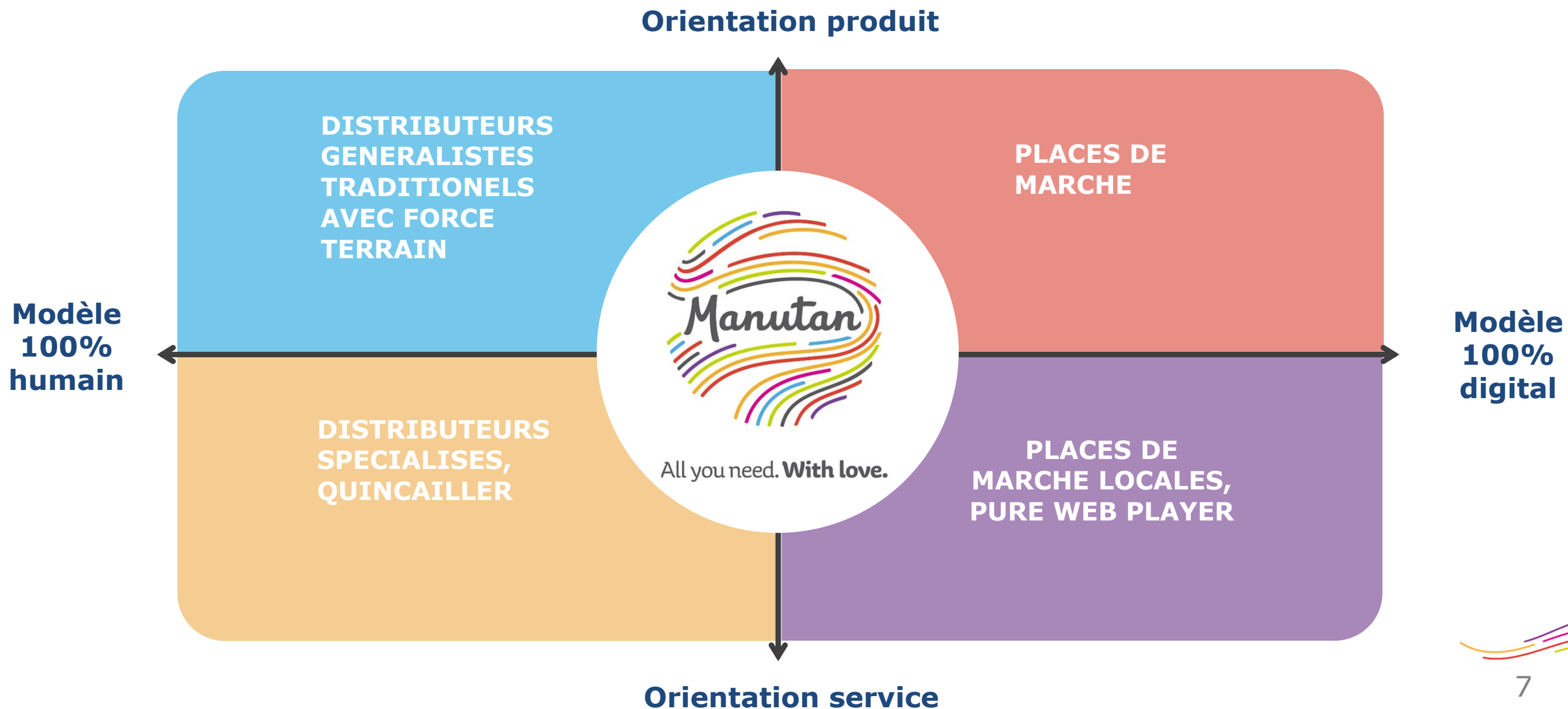
- Nos 25 filiales, implantées dans 17 pays en Europe, nous positionnent comme **un leader incontournable sur le marché européen.**
- **Notre offre unique**, dynamique et illimitée, couvre l'ensemble des besoins des entreprises, collectivités et artisans.
- Notre surface de stockage de 190 000 m² permet de garantir **la disponibilité de nos produits partout en Europe.**
- Avec une croissance rentable et régulière, notre chiffre d'affaires Groupe a atteint **708,8m€ en 2016/2017**, soit une croissance de **+6%** (à périmètre, change et jours constants) par rapport à l'exercice précédent



Les comportements du secteur B2B sont impactés par la digitalisation



Manutan se distingue par son positionnement unique à l'intersection du digital, de l'humain, du produit et du service



Un one-stop-shop et un service « sur-mesure » pour servir tout type de clientèle

One-stop-shop



Force Terrain



Digital

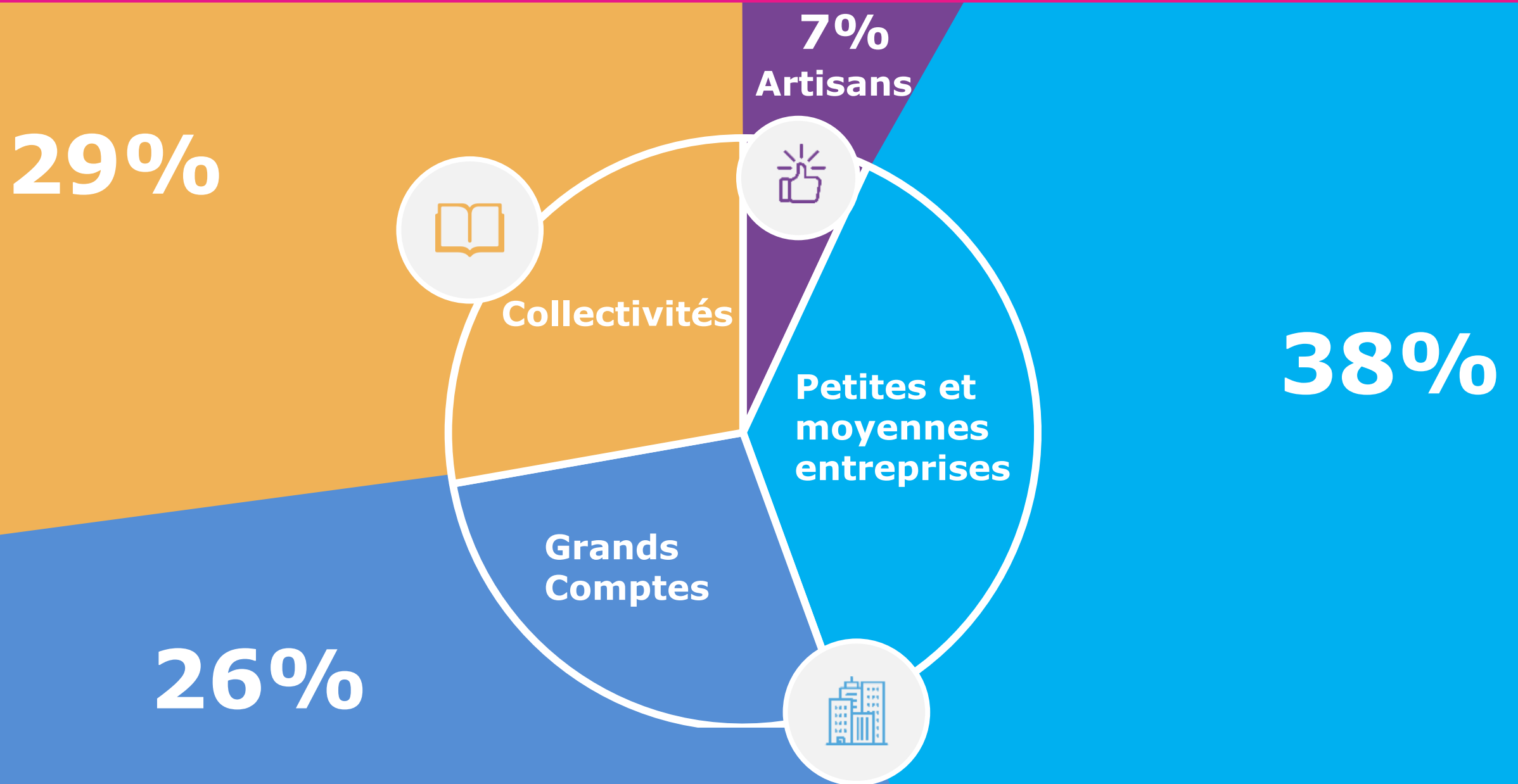


Catalogue



Offre, Supply Chain, IT, Ressources humaines, Finance

Un portefeuille de clients diversifié



4 plateformes d'excellence pour asseoir le développement du Groupe

L'UNIVERSITE

L'Université  DREDA



L'OFFRE

Accélération du référencement

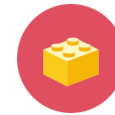
Forte croissance des ventes de Private Label

Forte croissance des ventes de Direct Sourcing

Excellente performance du traffic management et de l'e-merchandizing:



LA PLATEFORME TECHNOLOGIQUE



Roadmap des applications



Connectivité entre les applications



Méthodes & process

Un Data Center pour le groupe

Utilisation maximum des standards

Piliers applicatifs actualisés

Plan de transformation pour aligner les processus Business & les outils

LA SUPPLY CHAIN

190000 m2

14 entrepôts

● Entreprise
● Collectivités



1 Présentation du Groupe

2 L'actualité du Groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2017

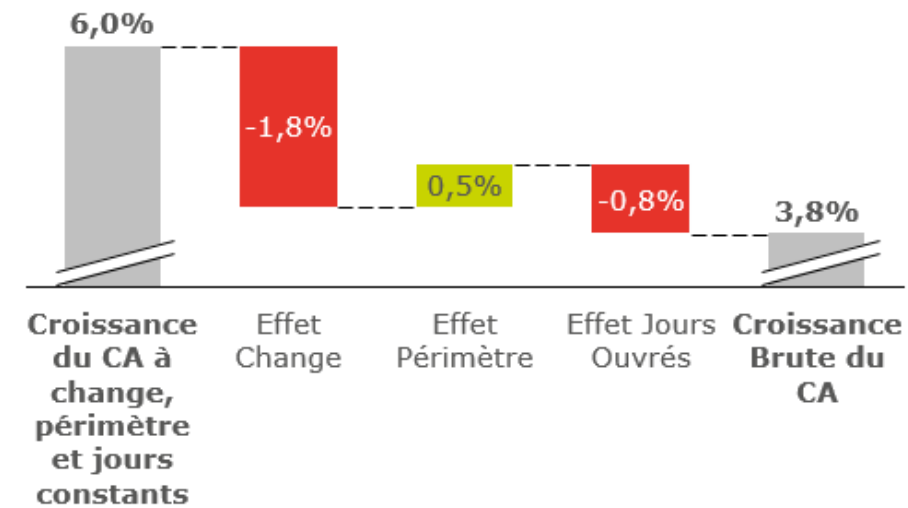
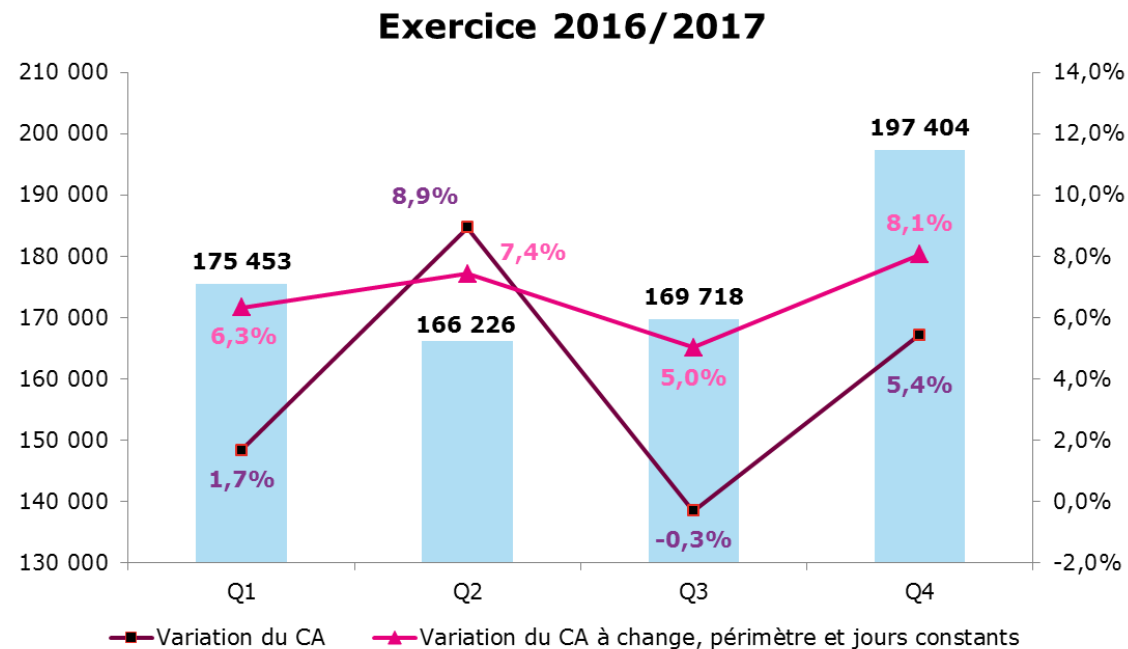
4 Perspectives

5 Q & A

2

L'actualité du Groupe

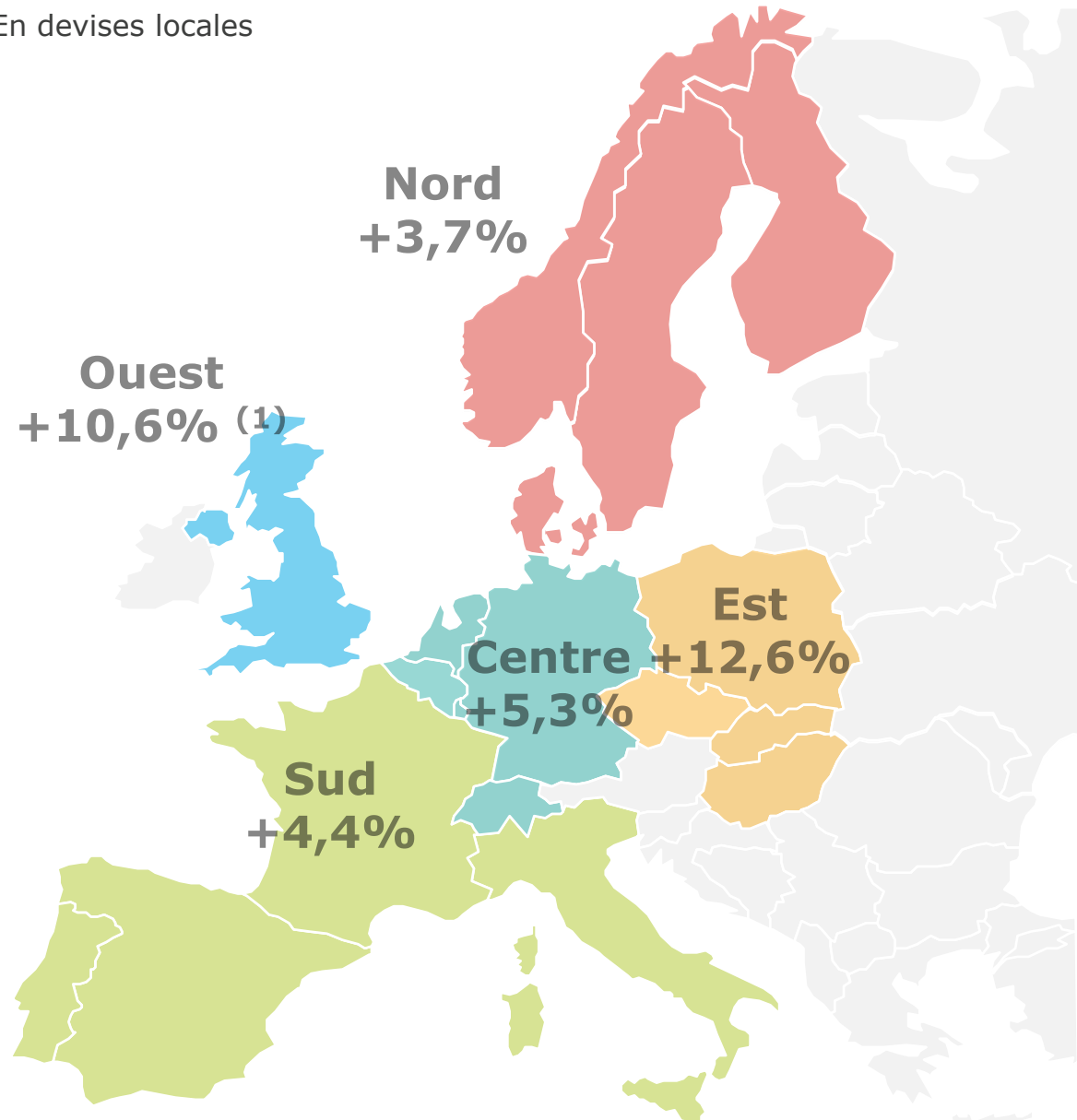
Consolidation de la croissance du chiffre d'affaires du Groupe



- L'activité du Groupe est en croissance de **6%** sur l'exercice **2016/2017** à change, périmètre et jours constants (+3,8% en intégrant ces impacts). Cette croissance est soutenue par l'ensemble des marchés sur lesquels le Groupe opère.
- L'effet de change négatif est de -1,8%, lié principalement à la baisse de la livre sterling.
- L'acquisition de la société Essex Electrical Wholesaler (EEW) en juillet 2016 représente une contribution de +0,5%.
- L'effet jours ouvrés est aussi négatif, à -0,8%, avec en moyenne 2 jours ouvrés de moins par rapport à 2015/2016.

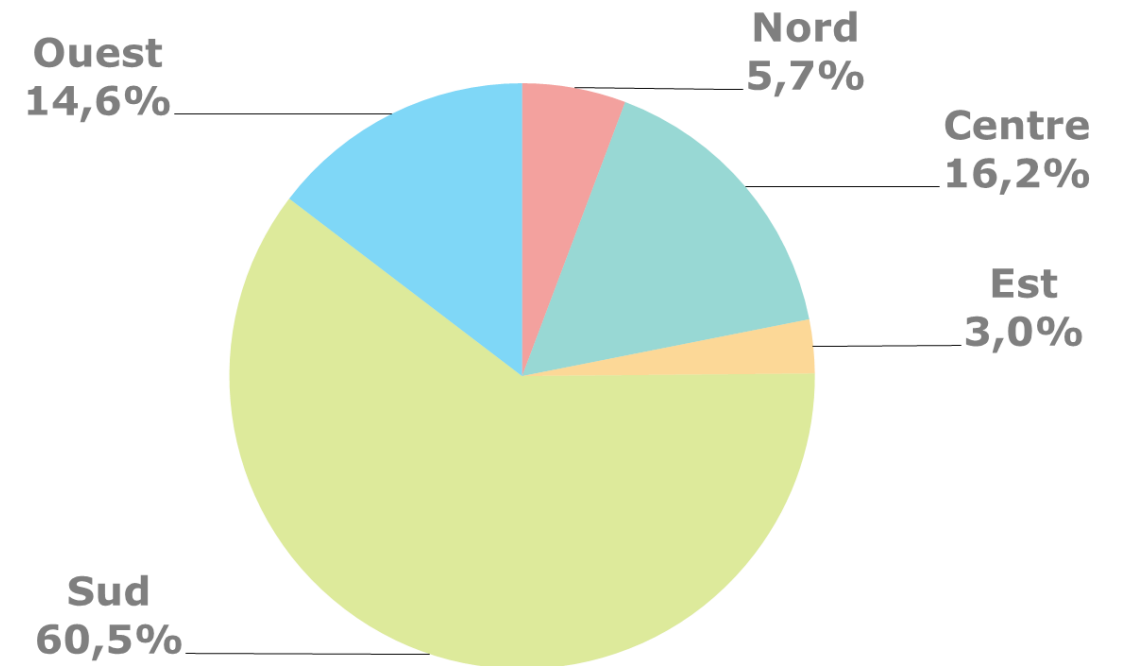
Une croissance portée par l'ensemble des zones géographiques du groupe

En devises locales



La distribution géographique du **Chiffre d'affaires** reste stable par rapport à 2015/2016

Répartition du chiffre d'affaires par zone géographique



¹ L'évolution de la zone Ouest est impactée par la contribution de *Essex Electrical Wholesalers (EEW)*. Cette récente acquisition a un effet positif sur la zone de 3,2%. A périmètre et change constant, la zone serait en croissance de 7,5%.

Un enrichissement de l'offre porté par la croissance de la marque propre



Le succès de la **marque propre** conforte notre ambition de proposer une gamme complète de références « incontournables »

by Manutan

Le **site marchand** s'enrichit de nouvelles fonctionnalités pour améliorer la pertinence des résultats: sélecteurs, configurateurs, pastilles, cross-selling, ranking personnalisé...

Maintien du cap vers **l'excellence opérationnelle** avec un taux de service amélioré



Le Digital Lab: une équipe au service de la digitalisation et de l'agilité du groupe

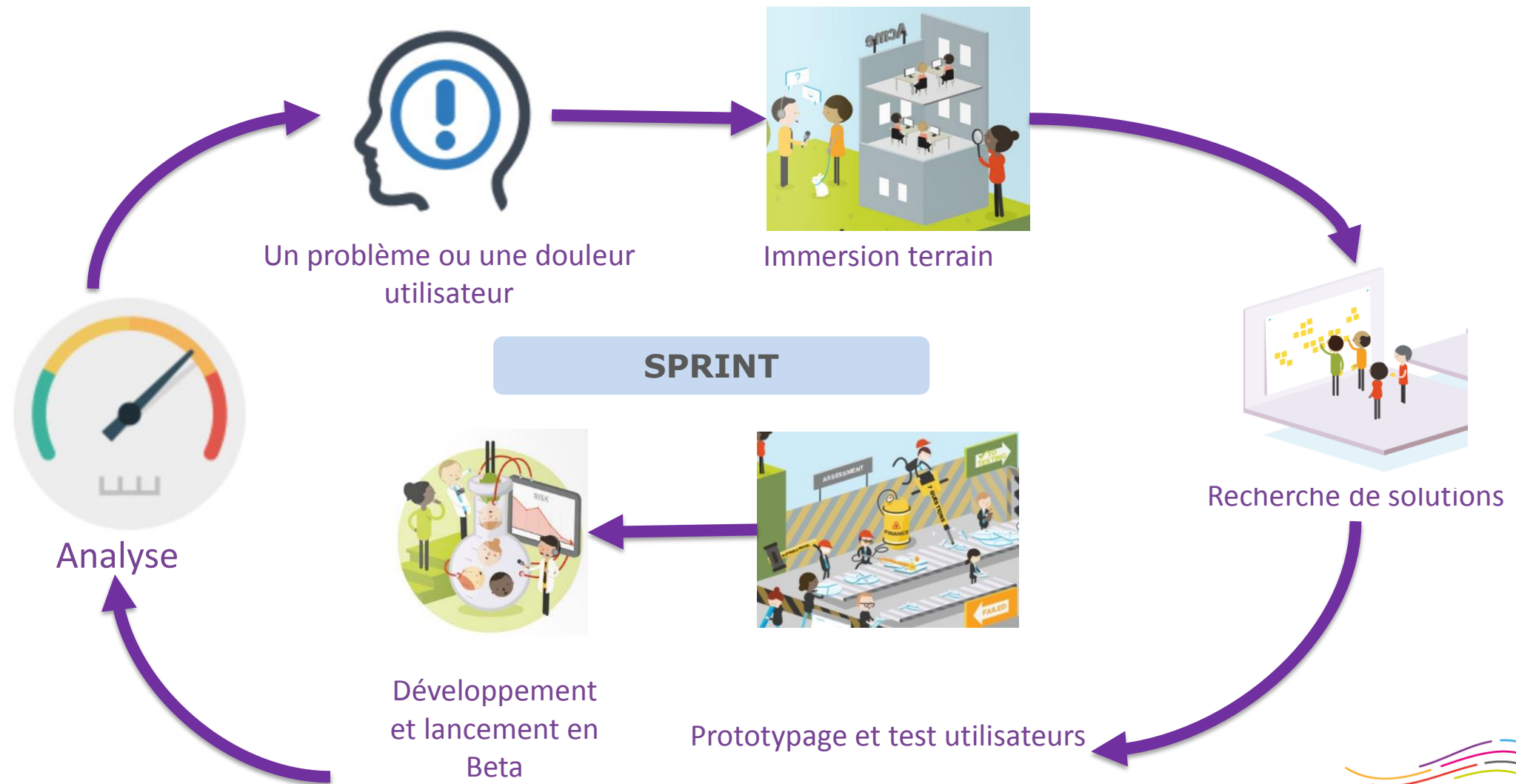
Le Digital Lab soutient la croissance de Manutan en créant des solutions innovantes qui réduisent les contraintes des clients, employés et fournisseurs

Digital **LAB**
by Manutan

Le Lab développe ses projets suivant des **Sprint** de 15 jours qui permettent d'avoir un prototype fonctionnel dans un délai très court



Au Service de Personas
(clients, employés, fournisseurs)



Avec Cmaliste, le Digital Lab et Pichon créent un site pratique pour accélérer la commande de fournitures scolaires

Digital **LAB**
by Manutan

Pichon
PAPETERIES

cmaliste.fr



Solution facile

- ① Toute la liste dans un colis, livré à la maison;
- ② Une liste conçue par votre association de parents ou les futurs enseignants de votre enfant avec le N°1 des fournitures scolaires;
- ③ Un clic sur le lien fourni par l'association, sélection des options, paiements CB, choix du lieu et de la date de livraison.

Force de vente



45 commerciaux terrains pour construire les listes avec les enseignants et les associations de parents

Pour qui ?



Collégiens et écoliers

Marché de la fourniture



480 m€

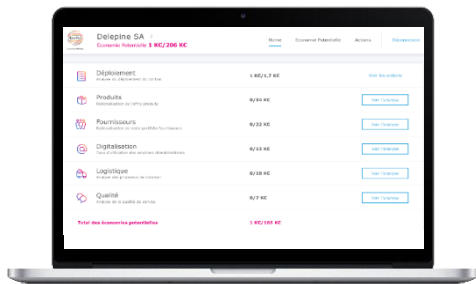
Fort intérêt des parents et des établissements pour ce nouveau service.

Savin'side: 6 leviers pour aider nos clients à rationaliser leurs achats

Digital LAB
by Manutan



Un outil digital pour mesurer en quelques clics les économies potentielles et créer le plan d'action correspondant



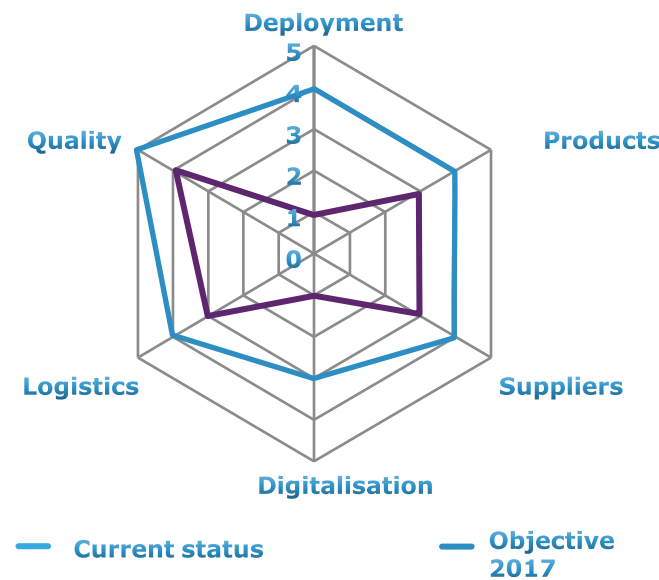
Cas d'école client X



Levier	Actuel
Déploiement	41% of potential TO
Produits	38% Best
Fournisseurs	3 GMC > 15%
Digitalisation	26% E-proc
Logistique	4 Site(s) shipped + 3 times / week
Qualité	93% Service Level



6,000 employés
392K€ CA Manutan



Objectif	Economies
100% CA potentiel	100K€
8% Best	16K€
5 GMC > 15%	30K€
50% E-orders fully integrated	80K€
0 Site(s) shipped + 3 times / week	23K€
96% Service Level	-
Total	249K€

Manutan Collectivités lance « La nouvelle classe »

Digital LAB
by Manutan

Manutan
Collectivités

@ducaTec
@ducaTice
Le salon professionnel de l'innovation éducative

Notre objectif :

Vous proposer **des solutions techniques**, clés en main, adaptées à vos **nouvelles pratiques pédagogiques**.



Travaux
en groupe

Cours
magistral

Travail
individuel



ZTool

Un marché conséquent



- 63 600 écoles, collèges et Lycées en France
- 470 000 classes en France
- Nous allons aussi adresser le marché scolaire européen

Réalisations

Collaboration avec l'académie de Versailles pour créer une salle de classe « showroom »



Une stratégie de communication externe multicanale qui porte ses fruits

La lettre de la bourse

Xavier Guichard, directeur général de Manutan International : "nous sommes confiants sur l'année"

De retour à ses niveaux de l'été 2000, le titre a bien réagi au début du mois à la publication de comptes semestriels de qualité. Une bonne occasion de donner la parole au directeur général de ce distributeur européen de la vente à distance d'équipements industriels et de bureau auprès des entreprises et des collectivités locales. Celui-ci fait le point sur la performance du groupe et nous livre ses perspectives.

Mardi 20 juin 2017 à 16:09



La lettre de la bourse : quel regard portez-vous sur les comptes du premier semestre ?

Xavier Guichard : nous sommes plutôt satisfaits puisque le chiffre d'affaires et les résultats progressent de façon encourageante avec un bénéfice opérationnel en hausse de 31% à 23,1 millions à partir d'un volume d'activité en augmentation de 5,1% à 341,7 millions. Le premier semestre a certes bénéficié d'un effet

430
PARUTIONS
PRESSE
TV

Les Echos

Les dispositifs de Manutan pour être une entreprise où il fait bon travailler

JULIE LE BOLZER | Le 22/09 à 16:19



Le site de Manutan à Gonesse, conçu comme un village, constitue une véritable vitrine pour l'engagement sociétal et environnemental de l'entreprise. - Manutan

BFM BUSINESS

ation numérique ? - 18/03
Avec Pierre-Olivier Brial, Emmanuelle Lucas et Bertrand Beaudichon.



La Lettre
P'ENTR@PRISE
L'information économique des entreprises du Val d'Oise et du Grand Paris



Brigitte Auffret directrice générale déléguée de Manutan

| Brigitte Auffret – 30 ans chez Manutan

1 Présentation du Groupe

2 L'actualité du Groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2017

4 Perspectives

5 Q & A

3

Résultats au 30 Septembre 2017

Résultats au 30 Septembre 2017

Bilan consolidé

<i>en Milliers d'euros</i>		30/09/2017	30/09/2016	30/09/2015
ACTIF	ACTIF NON COURANT	279 672	287 718	299 018
	Ecart d'acquisition	144 454	145 223	149 633
	Immobilisations Incorporelles	34 596	37 752	39 213
	Immobilisations Corporelles	94 384	99 247	104 868
	Immobilisations Financières	1 541	1 578	1 556
	Autres	4 697	3 919	3 747
	ACTIF COURANT	338 044	308 551	298 800
	Stocks	63 039	58 191	55 701
	Créances Clients	179 895	162 343	159 905
	Autres	7 953	9 549	11 173
Disponibilités & VMP	87 157	78 467	72 021	
TOTAL ACTIF	617 716	596 269	597 818	

<i>en Milliers d'euros</i>		30/09/2017	30/09/2016	30/09/2015
CP & PASSIFS	CAPITAUX PROPRES	404 848	378 680	367 608
	Capitaux propres du groupe	404 711	378 566	367 488
	Intérêts minoritaires	137	114	120
	PASSIF NON COURANT	63 670	74 663	84 524
	Dettes Financières à plus d'un an	49 853	61 780	72 365
	Engagements de retraites	3 710	2 839	2 520
	Autres	10 107	10 044	9 639
	PASSIFS COURANTS	149 199	142 926	145 687
	Dettes Fournisseurs	91 315	83 541	84 725
	Dettes Financières à moins d'un an	11 837	21 829	23 748
Provisions pour autres passifs	3 726	3 625	3 862	
Autres	42 320	33 932	33 351	
TOTAL CP & PASSIFS	617 716	596 269	597 818	



Résultats au 30 Septembre 2017

1/3 – Compte de résultat

Données en Millions d'euros	Exercice	
	2016/2017	2015/2016
Chiffre d'affaires (HT)	708,8	682,6
Marge commerciale	266,4	251,6
<i>% du CA</i>	<i>37,6%</i>	<i>36,9%</i>
Charges administratives et commerciales	-213,7	-203,4
Résultat Opérationnel Courant	52,7	48,2
<i>% du CA</i>	<i>7,4%</i>	<i>7,1%</i>



Résultats au 30 Septembre 2017

2/3 – Compte de résultat

Données en Millions d'euros	Exercice	
	2016/2017	2015/2016
Résultat Opérationnel Courant	52,7	48,2
<i>% du CA</i>	<i>7,4%</i>	<i>7,1%</i>
Autres produits et charges opérationnels	1,1	-1,3
Résultat Opérationnel	53,7	46,9
<i>% du CA</i>	<i>7,6%</i>	<i>6,9%</i>



Résultats au 30 Septembre 2017

3/3 – Compte de résultat

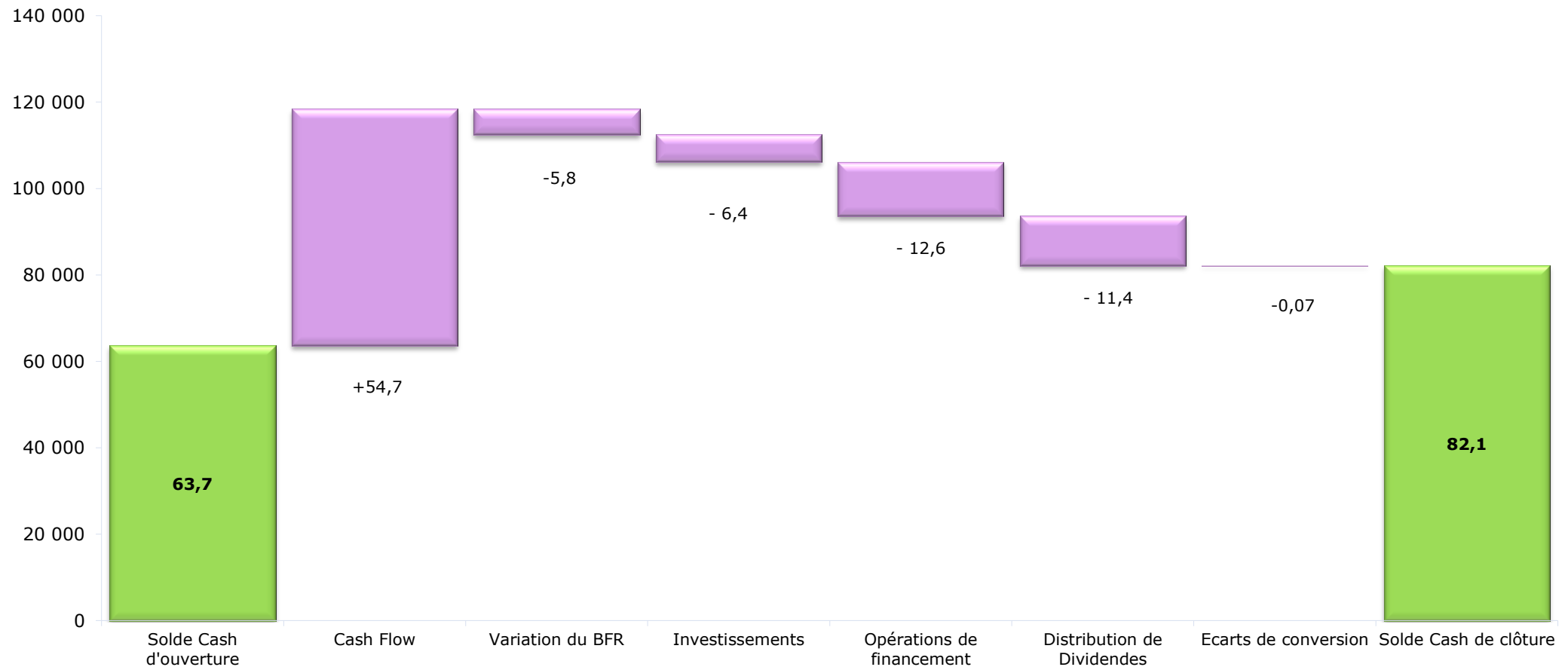
Données en Millions d'euros	Exercice	
	2016/2017	2015/2016
Résultat Opérationnel	53,7	46,9
<i>% du CA</i>	<i>7,6%</i>	<i>6,9%</i>
Résultat Financier	-1,0	0,9
Résultat avant Impôts	52,7	47,8
<i>% du CA</i>	<i>7,4%</i>	<i>7,0%</i>
Impôt Société	-13,6	-13,7
Résultat Net	39,1	34,1
<i>% du CA</i>	<i>5,5%</i>	<i>5,0%</i>



Résultats au 30 Septembre 2017

Tableau des flux de trésorerie

Variation de la Trésorerie Groupe entre le 30/09/2017 et le 30/09/2016 (Montants exprimés en M€)



1 Présentation du Groupe

2 L'actualité du Groupe

3 Résultats au 30 septembre 2017

4 Perspectives

5 Q & A



Perspectives

Une stratégie claire pour atteindre nos objectifs de croissance



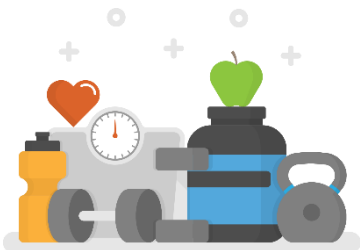
Apporter encore plus de **valeur ajoutée** à nos clients Entreprises et Collectivités (expérience utilisateurs, formation vendeurs...)



Poursuivre notre stratégie multicanale notamment en accélérant la **digitalisation** de la transaction (e-proc, SEO, e-merchandizing...)



Améliorer notre offre au travers de la **marque propre**, le référencement accéléré et le lancement de nouveaux **services**



Continuer de rechercher activement des cibles de **croissance externe**

Conclusion

Perspectives pour l'exercice 2017/2018

- Une bonne année pour Manutan avec une **amélioration sensible** du chiffre d'affaires et de la rentabilité.
- La situation financière demeure toujours très **solide**.
- Dans ce contexte, nous poursuivrons notre stratégie de **développement** volontariste notamment pour :
 - Soutenir la **croissance** de l'activité (dynamique sur l'Offre, le Digital et le Commerce) ;
 - **Innov**er pour mieux se différencier (Digital, Cmaliste, La Nouvelle Classe) ;
 - Développer le potentiel de nos **collaborateurs** au sein de notre Université ;
 - Saisir les opportunités de **croissance externe**

1 Présentation du Groupe

2 L'actualité du Groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2017

4 Conclusion

5 Q & A

5

Q & A



Merci pour votre attention !



All you need. **With love.**

