

Manutan, un acteur majeur

de la distribution BtoB multicanale en Europe

All you need. With love.



Présentation des résultats annuels

04 décembre 2019



Sommaire



1

Présentation du Groupe

2

Stratégie et actualité du Groupe

3

Résultats au 30 Sept. 2019

4

Perspectives

5

Q & A



1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du Groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2019

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 la création de Key Industrial Equipment au Royaume-Uni en 1973
- 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.
- Depuis 2016, le Groupe **accélère sa transformation digitale** avec notamment la création de son Digital Lab.
- En 2019 **acquisition de la société Kruizinga** aux Pays-Bas, renforçant notre position au Benelux et offrant du matériel d'occasion et en location.
- Aujourd'hui, son modèle de développement se base sur 2 types de clientèle : **les entreprises et les collectivités**.

...qui se transforme en leader européen

- Nos 26 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 et collectivités.
- Notre surface de stockage de **240 000 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 **773,9m€ en 2018/2019**, soit une croissance de **+3,3%** (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**
- Modèle **prix** et **logistique**
- Contenu de qualité **inéga**le
- Services **limités**

- S'adresser à tous **les interlocuteurs** de l'entreprise
- Solutions **sur-mesure BtoB**
- Merchandising orienté **expérience client**
- Logistique **unifiée et performante**

- Référentiel produit et logistique **décentralisé**
- **Opacité** des prix
- Modèle **peu agile**
- Coûts fixes **importants**

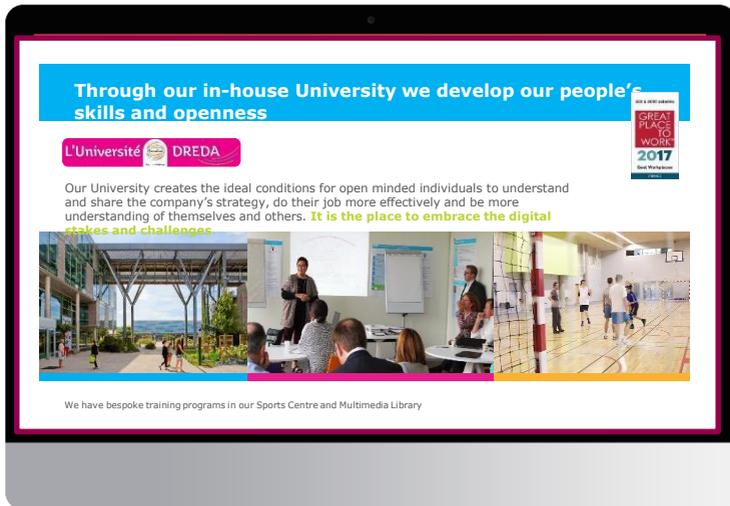
“ Purchasing is not shopping ”

“ BtoB purchasing is procurement management ”

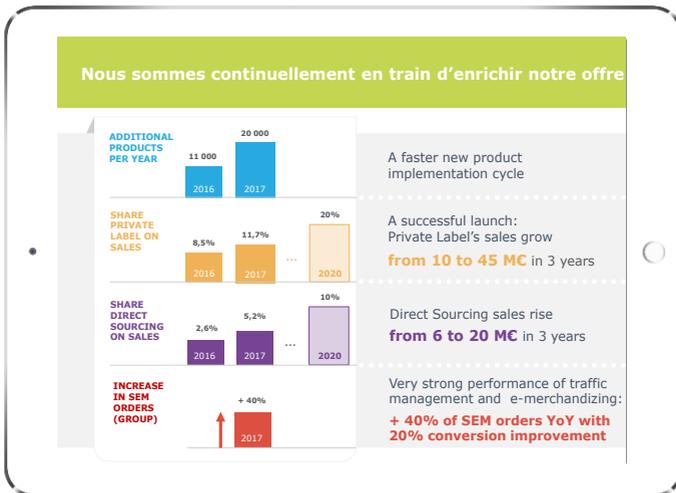
“ Purchasing is not retailing ”

...qui s'appuie sur de solides fondamentaux

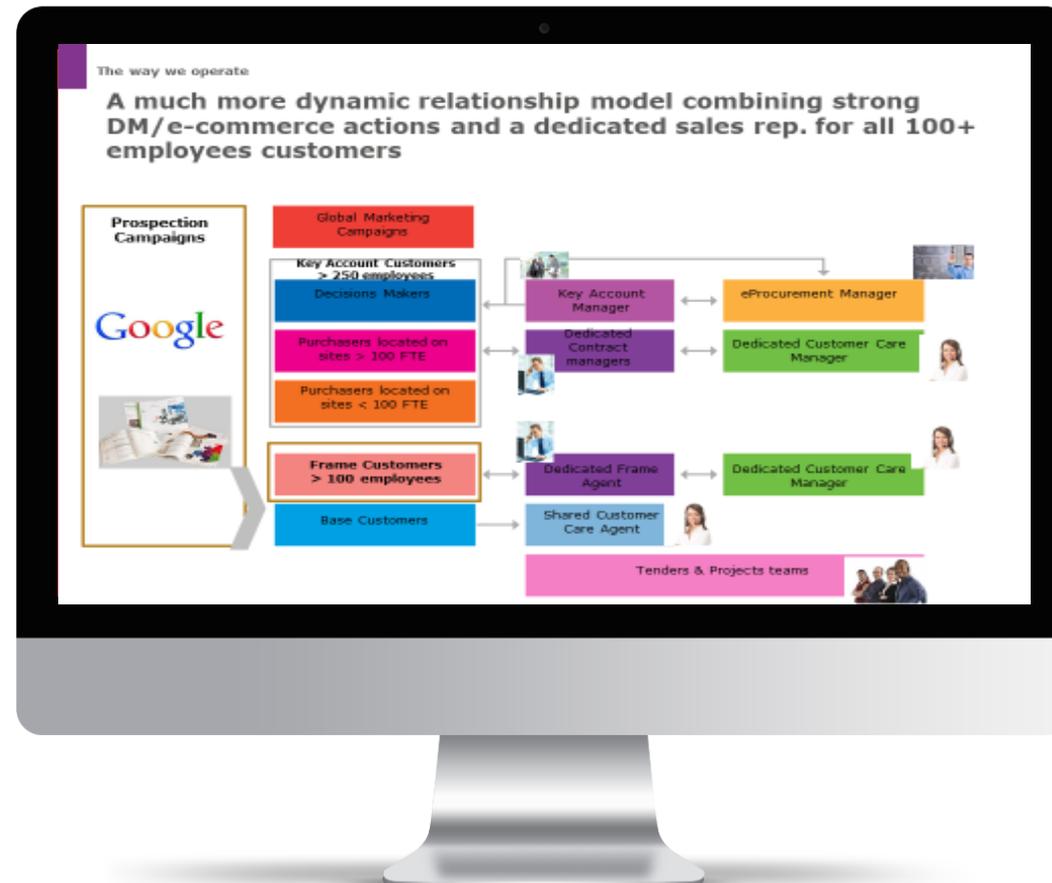
Une culture d'entreprise attractive



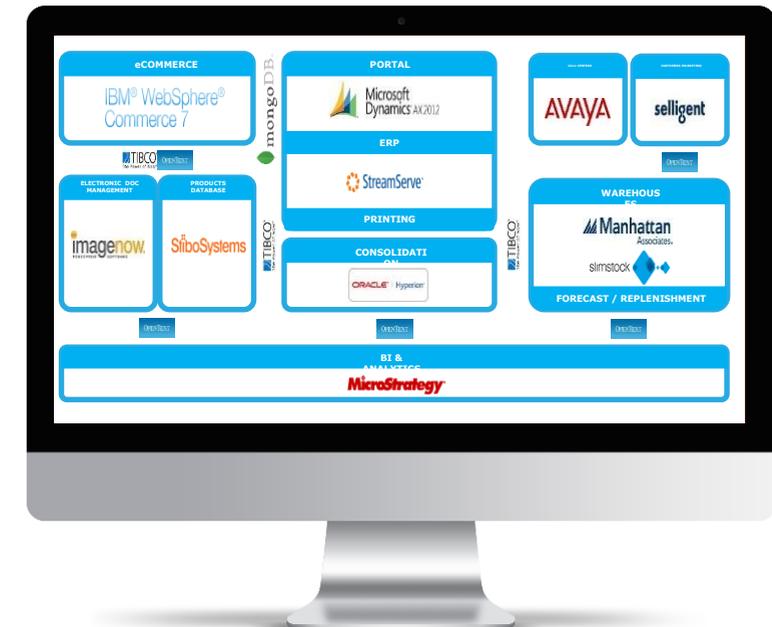
Une offre produit unique



Une relation client multicanale personnalisée



Une plateforme technologique commune



Un modèle logistique optimisé



1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2019

4 Perspectives

5 Q & A

2

Stratégie / Actualité du groupe

Les leviers de notre plan de développement

Manutan

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**

L'acquisition de Kruizinga comme levier de renforcement sur le marché Européen



KRUIZINGA.NL
Opslag- en transportmiddelen

25M€ CA EBIT +/-10%

40 000m² de capacité de stockage

15 000 SKUs



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

En 2018/2019

Un contenu optimisé pour le B2B

Augmentation du nombre de références

Développement du Private Label qui représente 18,2% du CA ⁽¹⁾

Contenu spécifique aux BtoB (normes, documentations...)

Merchandising orienté clients : Configurateur, filtres...

Algorithmes de gestion des classifications et de recommandations produits (AI)

Entrepôt		Emballage		Sécurité	
125,00 €	185,00 €	de 140,75 € à 145,50 €	3 145,00 €	3,49 €	de 54,25 € à 100,00 €

Des investissements dans la Supply Chain pour accompagner le développement de l'offre produit et améliorer l'expérience client (1/3)

NOUVEL ENTREPOT AU ROYAUME-UNI POUR LES ARTISANS

- Mise en service **janvier 2019**
- **Surface X2,5** = 6 000m²
- **+10 000** références supplémentaires en stock



Accélération de la croissance

Des investissements dans la Supply Chain pour accompagner le développement de l'offre produit et améliorer l'expérience client (2/3)



PICHON INVESTIT DANS UN NOUVEL ENTREPÔT ÉQUIPÉ DES DERNIÈRES TECHNOLOGIES D'AUTOMATISATION POUR ACCENTUER SON AVANTAGE CONCURRENTIEL

Superficie

- **Terrain** 60 000m²
- **Stockage** 18 000m²
- **Bureau** 3 600m²

Agenda

- **Juin 2019** : livraison des bureaux
- **Février 2020** : mise en service de l'entrepôt

Solutions automatisées



Goods-To-Person
(préparation de commande)



Transstockeur
(stockage automatisé)

Des investissements dans la Supply Chain pour accompagner le développement de l'offre produit et améliorer l'expérience client (3/3)

Construction d'une extension de logistique automatisée au siège européen à Gonesse

- **Décembre 2019** : livraison du bâtiment
- **Juin 2020** : mise en service de l'entrepôt

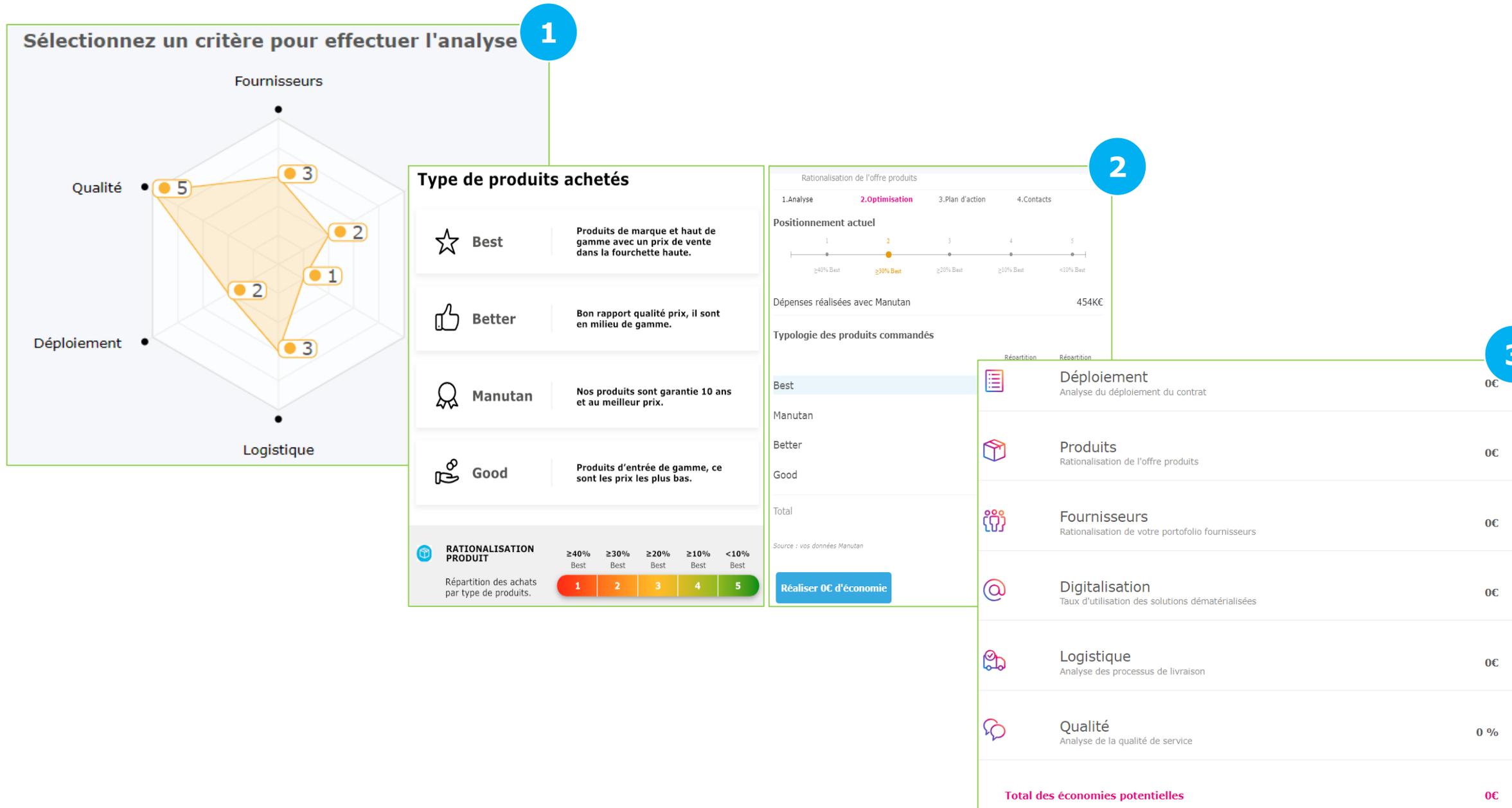


Extension : 8 000m²

**Superficie totale :
49 000m²**

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

- 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 et Collectivités
partout en Europe.



Equipe devis et AO.



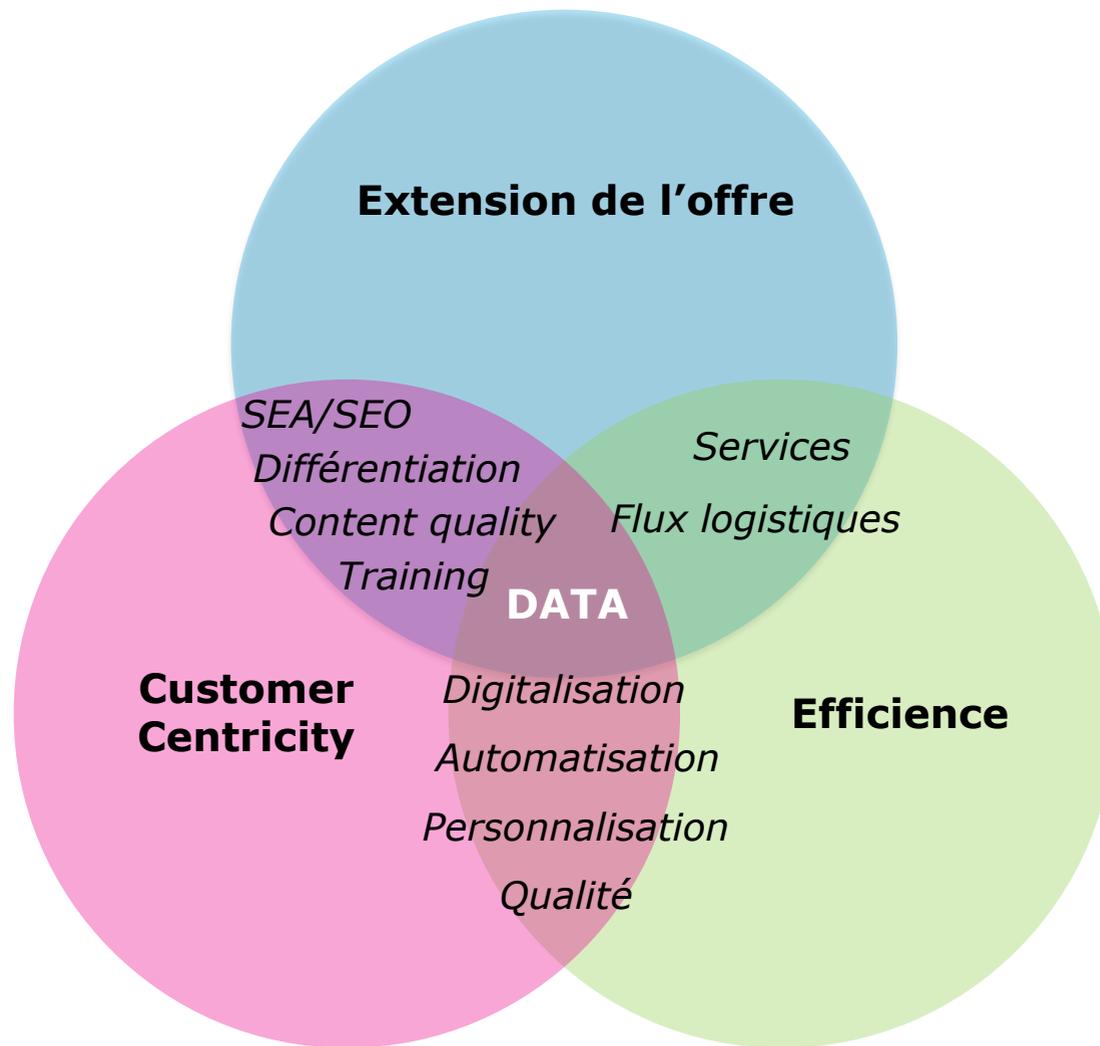
Une force commerciale **dédiée au service**
de nos clients Grands Comptes
pour **accompagner le développement**
des contrats européens.



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

- Accélération Partnership Program : l'écosystème startup au service de notre transformation digitale

Le savoir-faire des start-ups au cœur de nos défis



- **Customer centricity** : développer des solutions en partant de nos clients.
- **Extension de l'offre produit** : respecter notre promesse client.
- **Efficience** : digitaliser les processus et automatiser les tâches sans valeur ajoutée.

Une communication spécifique pour asseoir l'expertise et la valeur ajoutée de nos marques

La promotion de nos services et solutions

La Solution grands comptes: Savin'side®

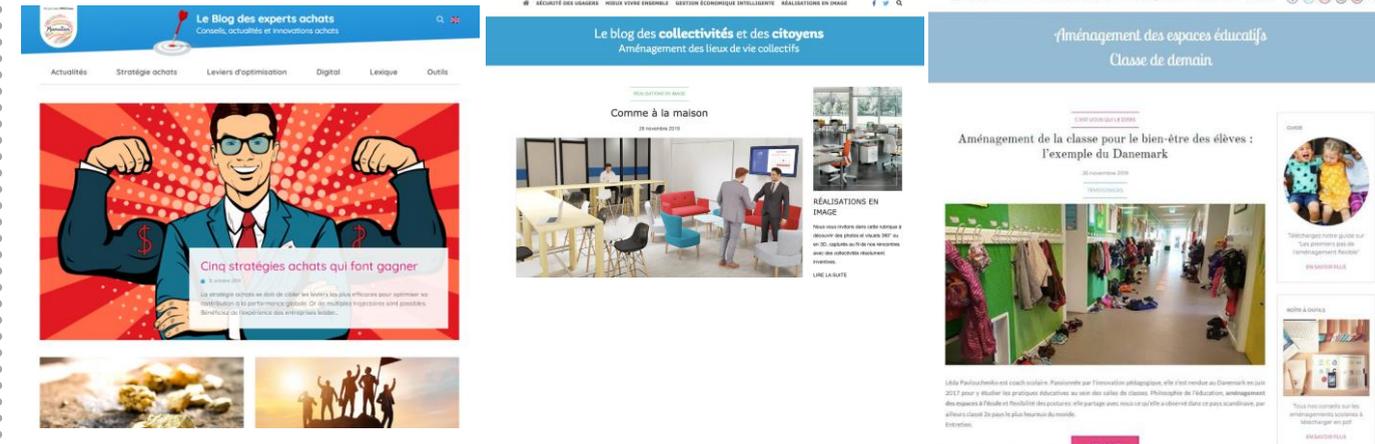


Nos livres blancs



Notre expertise achats

Nos blogs



Les événements

Organisés par Manutan



Manutan Purchasing Day

Sponsorisés par Manutan



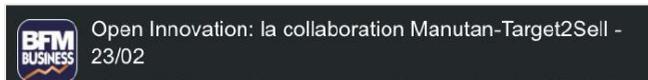
Trophées Décision Achats



Sommet des HA sauvages

Une stratégie RP pour asseoir notre notoriété et notre positionnement auprès des décideurs

Manutan dans les Médias



211
PARUTIONS
PRESSE
TV
RADIO

1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2019

4 Perspectives

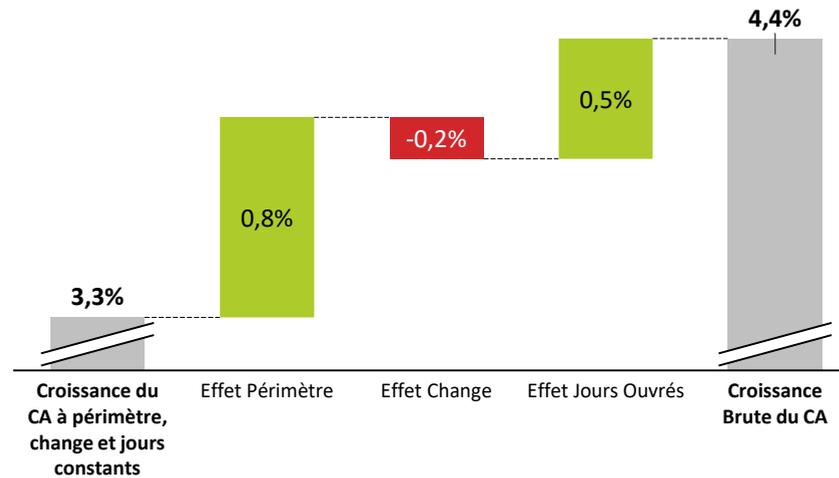
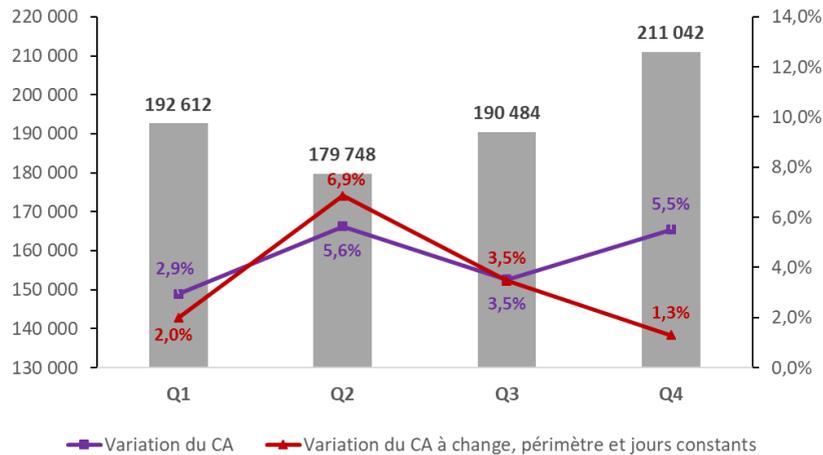
5 Q & A

3

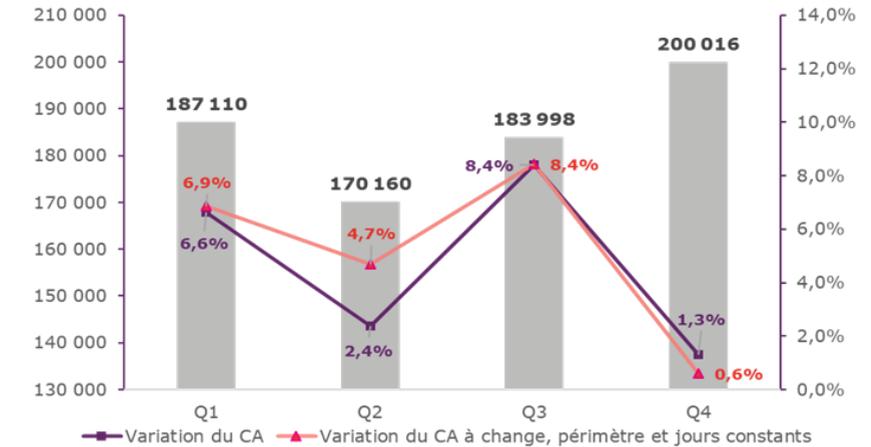
Résultats au 30 Septembre 2019

Consolidation de la croissance du chiffre d'affaires du Groupe

Exercice 2018 / 2019



Exercice 2017 / 2018



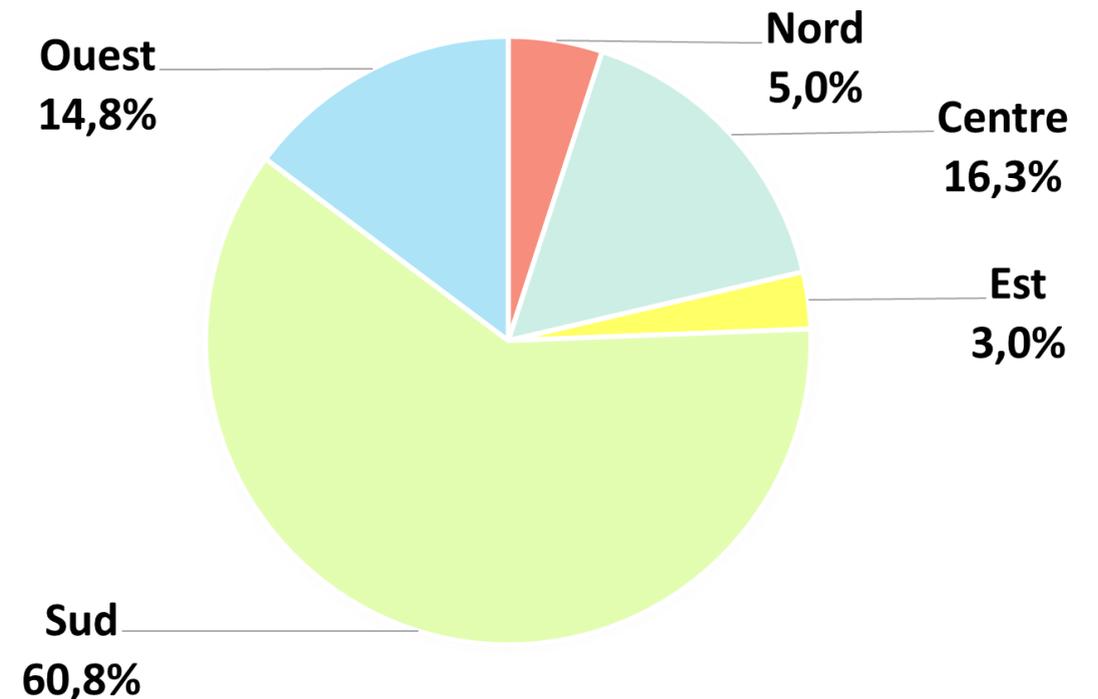
- **L'activité** du Groupe est **en croissance de 3,3%** sur l'ensemble de l'exercice 2018/2019 à périmètre, change et jours constants, **soutenue notamment par** une belle performance des entités historiquement présentes dans le Groupe (Manutan SA, Belgique et pays du Sud tandis que les pays de l'Est et du Nord enregistrent un recul du chiffre d'affaires).
- **L'effet périmètre à un impact positif de +0,8%** avec **l'intégration de Kruizinga** en juillet 2019.
- **L'effet jours ouvrés est aussi positif, à +0,5%**, avec notamment 1 jour ouvré de plus en France et en Belgique et 2 jours ouvrés de plus aux Pays-Bas.
- **L'effet de change négatif est de -0,2%**, soit -1,2M€, lié particulièrement à la baisse de la couronne suédoise (impact de -0,7M€), de la livre sterling (impact de -0,3M€) et de la couronne norvégienne (impact de -0,1M€).

Une croissance hétérogène de l'ensemble des zones géographiques du groupe

La distribution géographique du chiffre d'affaires reste stable par rapport à 2017/2018

Année fiscale 2019 Evolution du Chiffre d'affaires	N / N-1	Effet Périimètre	Effet Change	Effet Jours	N / N-1 (à périmètre, change et jours constants)
Entreprises	4,9%	1,0%	-0,2%	0,5%	3,6%
Nord	-5,8%	0,0%	-1,9%	-1,0%	-2,8%
Centre	7,1%	4,8%	0,0%	0,6%	1,6%
Est	-2,8%	0,0%	-0,8%	0,6%	-2,6%
Sud	6,4%	0,0%	0,0%	0,3%	6,1%
Ouest	4,8%	0,0%	-0,2%	1,3%	3,7%
Collectivités	3,0%	0,0%	0,0%	0,4%	2,6%
Sud	3,0%	0,0%	0,0%	0,4%	2,6%
TOTAL	4,4%	0,8%	-0,2%	0,5%	3,3%

Répartition du chiffre d'affaires par zone géographique



Résultats au 30 Septembre 2019

Bilan consolidé

		30/09/2019	30/09/2018
ACTIF	<u>en milliers d'euros</u>		
	ACTIFS NON COURANTS	326 355	284 624
	Ecart d'acquisition	169 745	143 461
	Immobilisations incorporelles	31 388	31 707
	Immobilisations corporelles	116 211	102 325
	Immobilisations financières	3 074	1 587
	Autres	5 937	5 545
	ACTIFS COURANTS	363 516	347 047
	Stocks	73 210	67 555
	Créances clients	186 213	198 833
Autres	9 343	8 428	
Disponibilités & VMP	94 749	72 230	
TOTAL ACTIF	689 871	631 671	

		30/09/2019	30/09/2018
PASSIF	<u>en milliers d'euros</u>		
	CAPITAUX PROPRES	459 779	431 365
	Capitaux propres du groupe	459 630	431 230
	Intérêts minoritaires	149	134
	PASSIFS NON COURANTS	63 619	47 723
	Dettes financières à plus d'un an	47 620	33 030
	Engagements de retraites	6 018	3 916
	Autres	9 982	10 777
	PASSIFS COURANTS	166 473	152 584
	Dettes fournisseurs	102 827	91 960
Dettes financières à moins d'un an	17 794	14 964	
Provisions pour autres passifs	1 697	2 361	
Autres	44 154	43 299	
TOTAL PASSIF	689 871	631 671	

Résultats au 30 Septembre 2019

1/3 – Compte de résultat

Données en millions d'euros	2019/2018	
	30/09/2019	30/09/2018
Chiffre d'affaires (HT)	773,9	741,3
Marge commerciale	291,1	278,9
<i>% du CA</i>	<i>37,6%</i>	<i>37,6%</i>
Charges administratives et commerciales	-228,9	-221,6
Résultat opérationnel courant	62,2	57,3
<i>% du CA</i>	<i>8,0%</i>	<i>7,7%</i>

Résultats au 30 Septembre 2019

2/3 – Compte de résultat

Données en millions d'euros		2019/2018	
		30/09/2019	30/09/2018
Résultat opérationnel courant		62,2	57,3
	<i>% du CA</i>	8,0%	7,7%
Autres produits et charges opérationnels		-1,6	-0,3
Résultat opérationnel		60,6	57,0
	<i>% du CA</i>	7,8%	7,7%

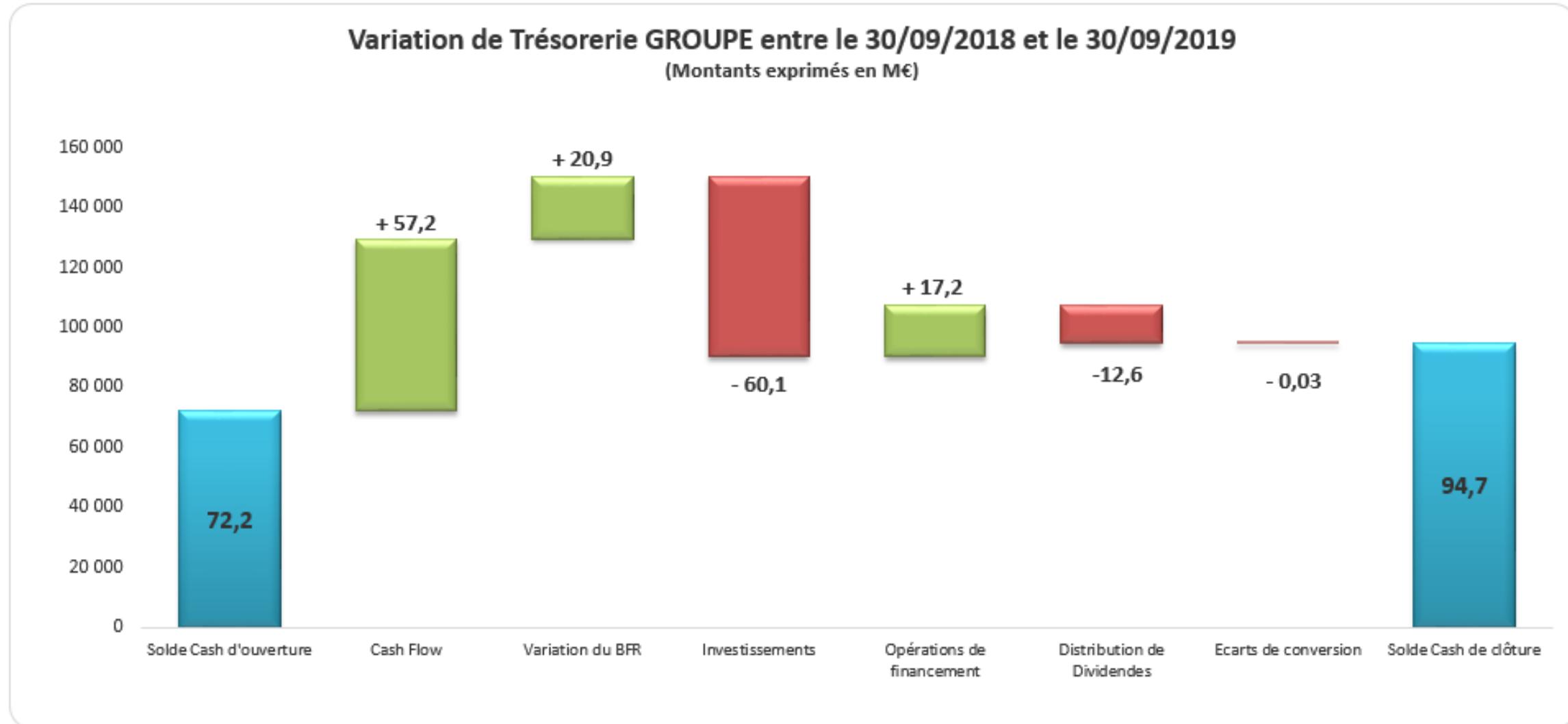
Résultats au 30 Septembre 2019

3/3 – Compte de résultat

Données en millions d'euros	2019/2018	
	30/09/2019	30/09/2018
Résultat opérationnel	60,6	57,0
<i>% du CA</i>	<i>7,8%</i>	<i>7,7%</i>
Résultat financier	-0,2	-0,3
Résultat avant impôts	60,5	56,7
<i>% du CA</i>	<i>7,8%</i>	<i>7,6%</i>
Impôts sur les sociétés	-18,2	-15,5
Résultat net	42,3	41,2
<i>% du CA</i>	<i>5,5%</i>	<i>5,6%</i>

Résultats au 30 Septembre 2019

Tableau des flux de trésorerie



1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du Groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2019

4 Perspectives

5 Q & A

4

Perspectives

Conclusion

Perspectives pour l'exercice 2019/2020

- Le Groupe **reste serein** sur ses perspectives de développement.
- L'exercice verra la mise en œuvre du plan d'investissements d'extension des capacités de stockage et la poursuite du déploiement du modèle technologique qui représentent un enjeu majeur pour le Groupe.
- Le Groupe restera également attentif aux opportunités de croissance externe qui pourraient se présenter.

1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du Groupe

3 Résultats au 30 Septembre 2019

4 Perspectives

5 Q & A

5

Q & A



Merci pour votre attention !



All you need. **With love.**

