

Manutan, un acteur majeur de la distribution BtoB multicanale en Europe

All you need. With love.



Présentation des résultats du 1^{er} semestre 2018/2019

29 mai 2019



Sommaire



1

Présentation du Groupe

2

Stratégie et actualité du Groupe

3

Résultats au 31 mars 2019

4

Perspectives

5

Q & A



1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du groupe

3 Résultats au 31 mars 2019

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 2 types de clientèle : **les entreprises et les collectivités**

...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 et des collectivités.
- 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 **372,4 m€ au premier semestre 2018/2019**, soit une croissance de **+4,4%** (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

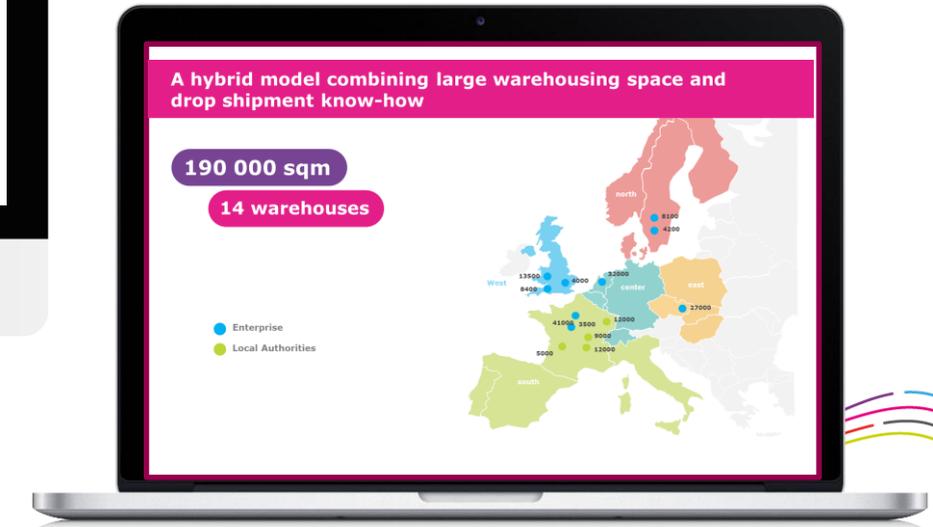
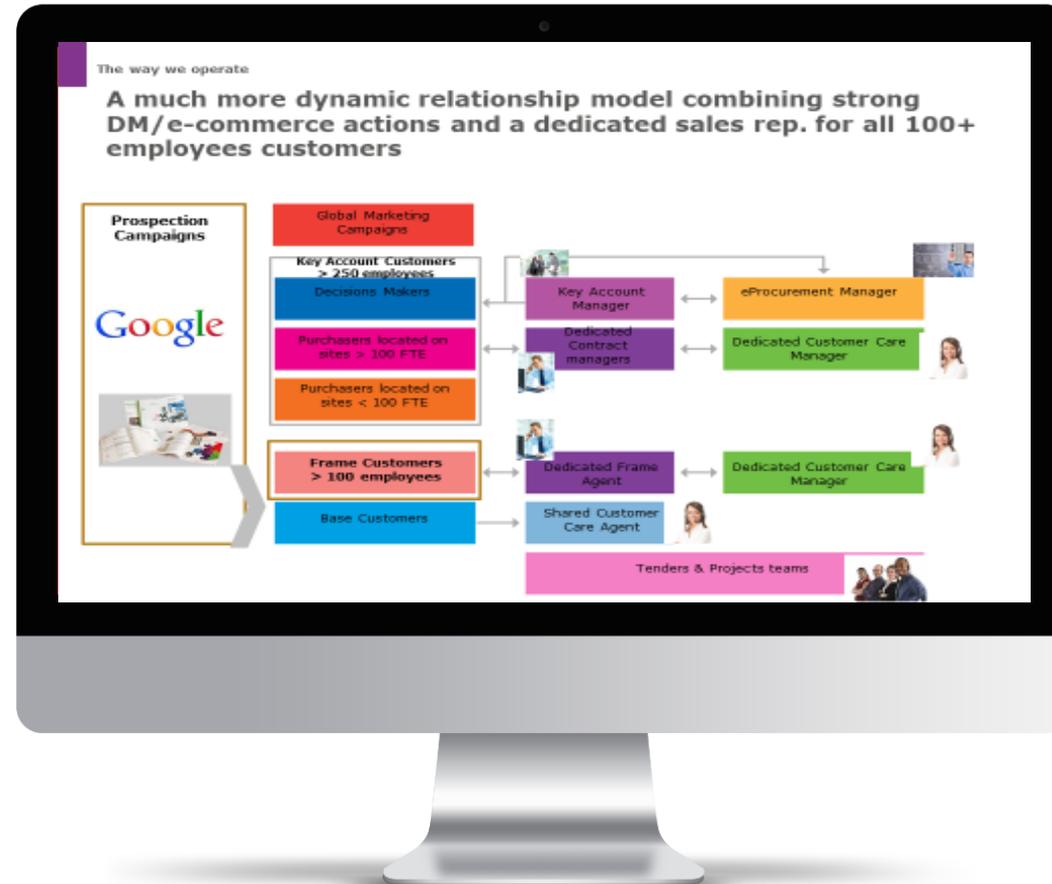
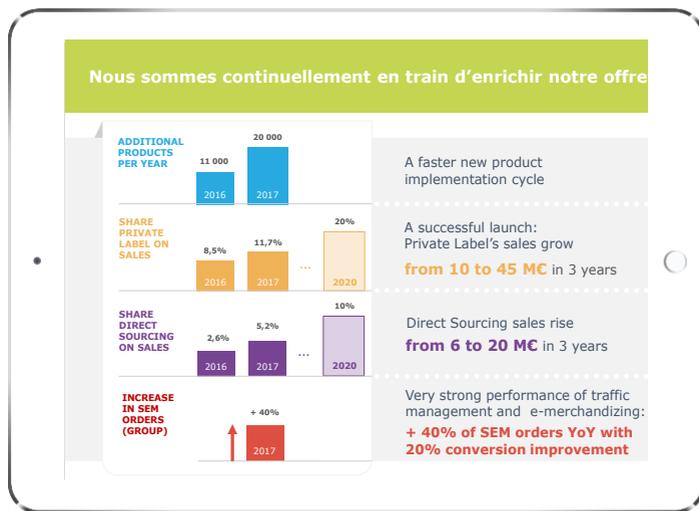
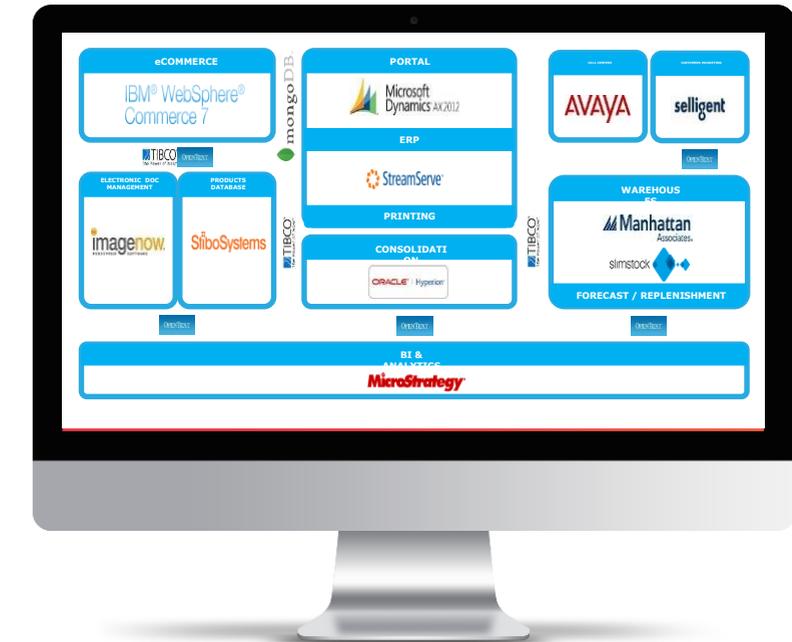
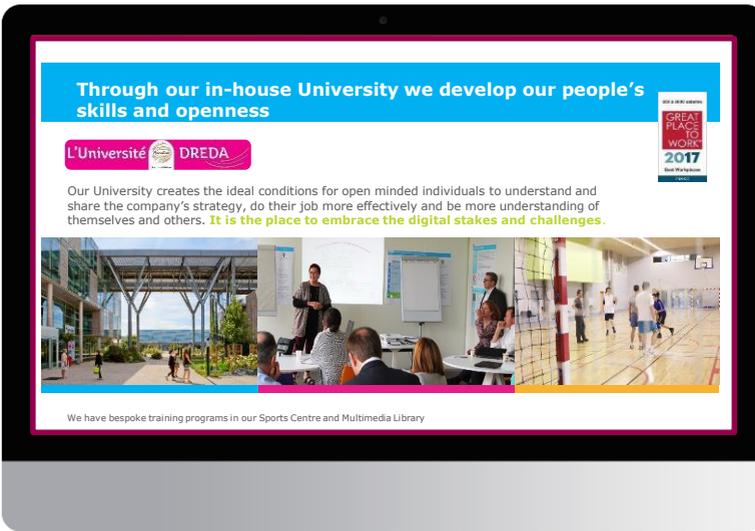
- Référentiel produit et logistique décentralisé → expérience client hétérogène
- Absence de transparence de prix
- Modèle peu agile: coûts fixes importants et concurrence interne réseau & digital

“ 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 31 mars 2019

4 Perspectives

5 Q & A

2

Stratégie

et 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 2018/2019

Un contenu optimisé pour le B2B

Augmentation du nombre de références

Développement du Private Label qui représente 17% du CA ⁽¹⁾

Entrepôt Emballage Sécurité

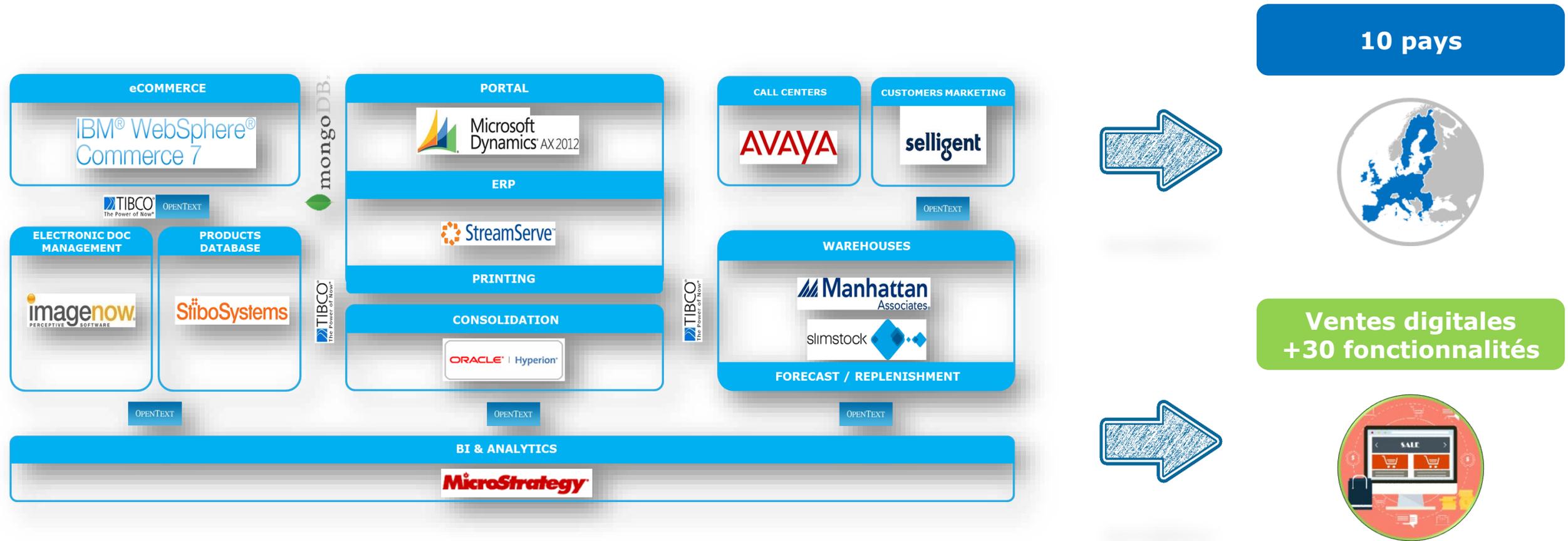
 Marchepied antidérapant - 2 marches - Manutan 125,00 €	 Marchepied antidérapant - 3 marches - Manutan 185,00 €	 KIT film étirable cast opaque avec dérouleur acier - Manutan de 140,75 € à 145,50 €	 Cercleuse automatique TP6000 - Manutan 3 145,00 €	 Gilet haute visibilité - Manutan 3,49 €	 Barrière de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

Contenu adapté aux moteurs de recherche (Google)

Merchandising orienté client: Configurateur, filtres,...

Algorithme de gestion des classifications et de recommandations produits

Une politique d'investissements ambitieuse dans une plateforme IT pour un groupe intégré technologiquement...



2019

- **Le Core Model IT a été déployé dans notre division Entreprises au UK**
- **Il couvre désormais +60% du chiffre d'affaires du groupe dont 80% de la division Entreprises**

...et dans la Supply Chain pour accompagner le développement commercial et améliorer le service client (1/3)

NOUVEL ENTREPOT AU ROYAUME UNI POUR LA CLIENTÈLE ARTISANS

► **Mise en service janvier 2019**

► **Surface X2,5 = 6 000m²**

► **+10 000 références supplémentaires en stock**



...et dans la Supply Chain pour accompagner le développement commercial et améliorer le service 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

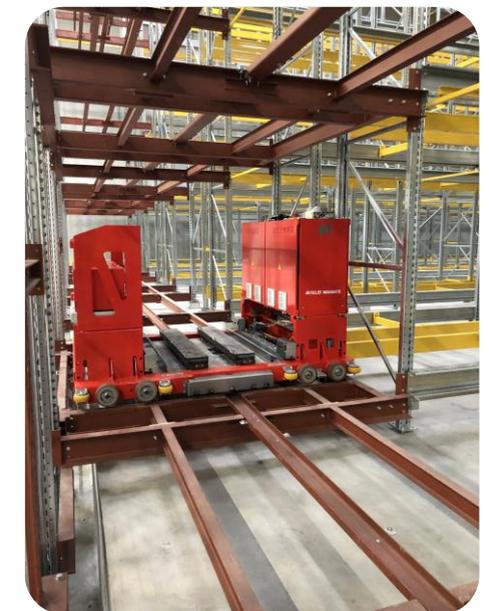
Agenda

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

Solutions automatisées



Goods-To-Person
(préparation de commande)



Transtockeur
(stockage automatisé)

...et dans la Supply Chain pour accompagner le développement commercial et améliorer le service client (3/3)

Construction d'une extension au siège européen à Gonesse

- **Décembre 2019 : livraison du bâtiment**
- **Juin 2020 : mise en service des lignes mécanisées**
- **Novembre 2020 : Mise en service de l'entrepôt**

8 000m²



Des services innovants adaptés aux exigences du B2B

En confiance

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

- ✓ Vous êtes satisfaits. **SOUS RENDEZ-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 2000 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 posons également nous occupons de la mesure et du montage de votre ancien matériel.

PROXIMITÉ DE NOTRE CA TRAVAILÉ L'OSI TRANQUILLITÉ

En réalisant votre affaire, nous sommes également à votre service de la livraison, nous prenons soin de vous et de votre matériel. Si vous avez des questions, nous sommes à votre disposition. Si vous avez des problèmes, nous sommes à votre disposition. Si vous avez des problèmes, 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



Au service de ceux qui rendent service



- **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 au Royaume Uni**
- 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.

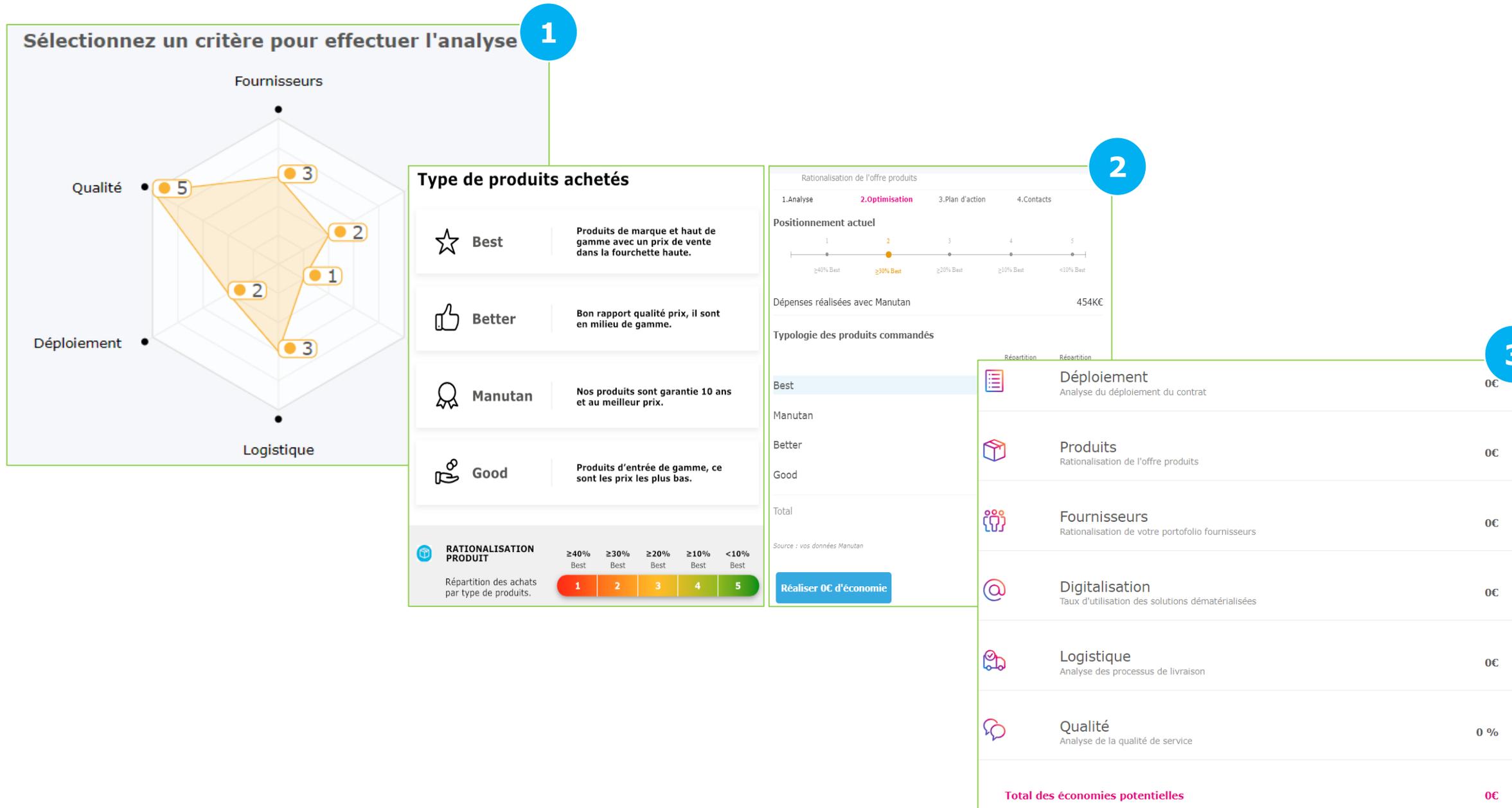


LE TERRAIN CITY-STADE MINI-STADIUM® MÉTAL

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 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**



1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du groupe

3 Résultats au 31 mars 2019

4 Perspectives

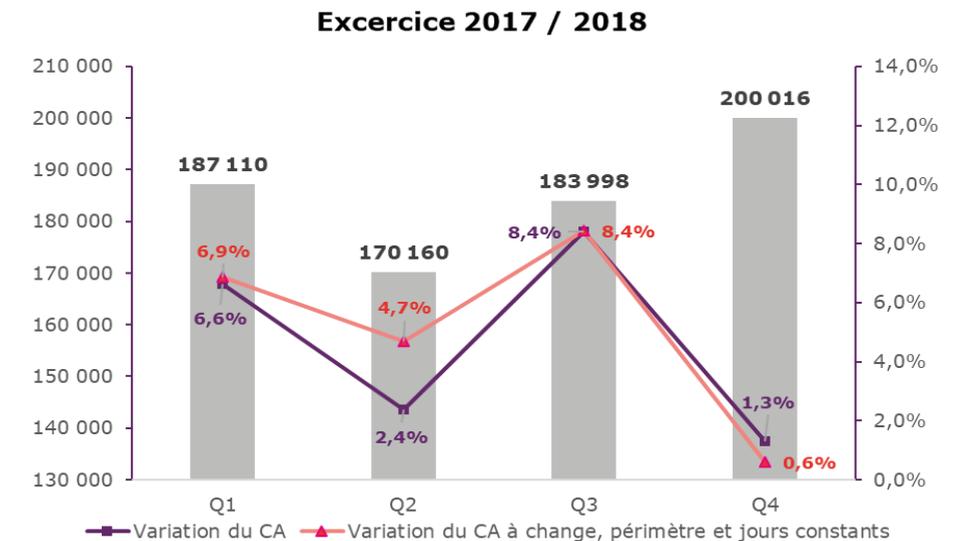
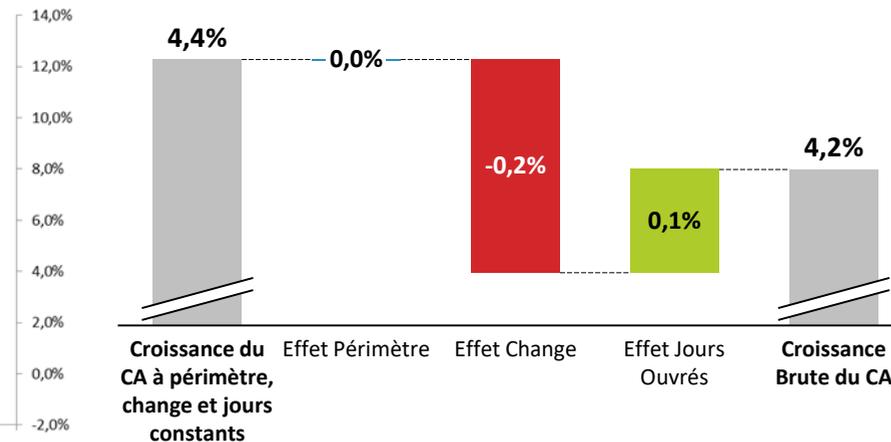
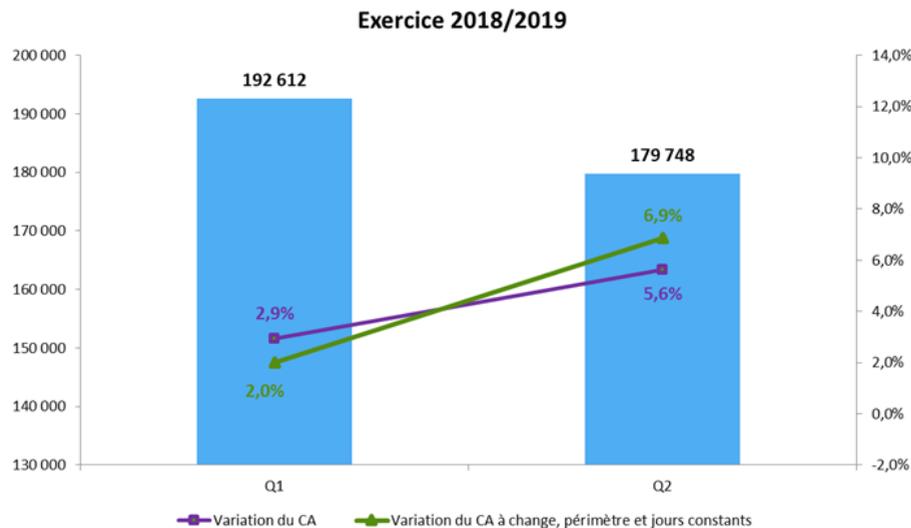
5 Q & A

3

Résultats au

31 Mars 2019

Consolidation de la croissance du chiffre d'affaires du Groupe



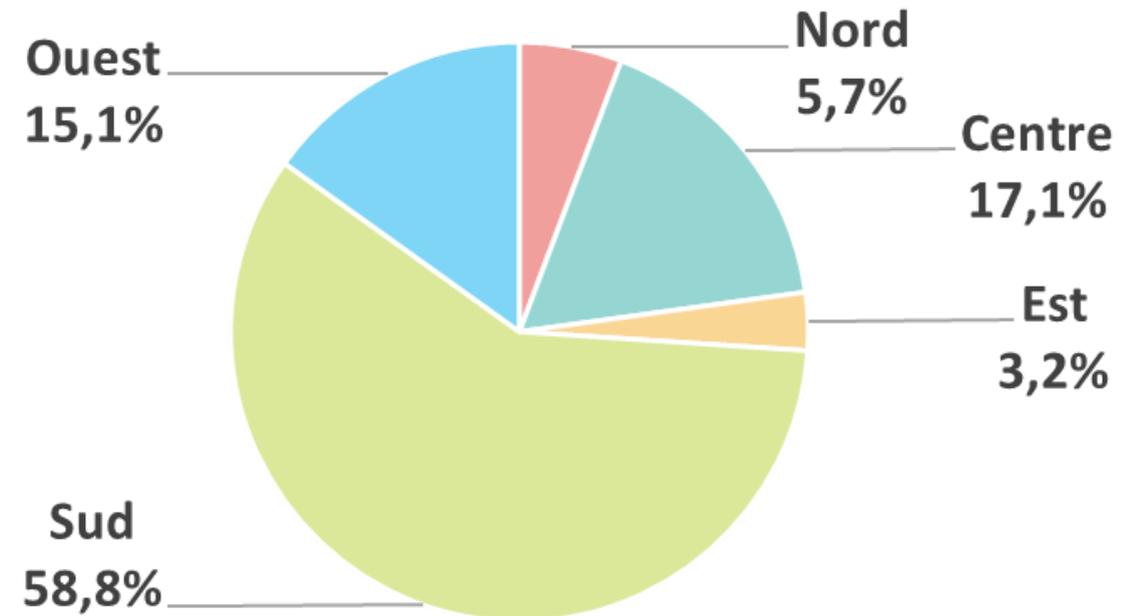
- **L'activité** du Groupe est en **croissance de 4,4%** sur le premier semestre de l'exercice 2018/2019 à périmètre, change, et jours constants, **soutenue par** une belle performance des entités historiquement présentes dans le groupe (Manutan France, Belgique, Pays Bas et pays du Sud).
- **L'effet de change négatif** est de **-0,2%**, soit **-0,9M€**, lié particulièrement à la **baisse** de la **couronne suédoise** (impact de **-0,6M€**) et de la **livre sterling** (impact de **-0,2M€**).
- **L'effet jours ouvrés** est **positif**, à **+0,1%**, avec notamment 1 jour ouvré de plus au Royaume Uni.
- **Pas de changement de périmètre** sur le premier semestre de l'exercice 2018/2019 .

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

1er Semestre Evolution du Chiffre d'Affaires	N/N-1	Effet Change	Effet Jours	N/N-1 (à périmètre, change et jours constants)
Entreprises	5,0%	-0,3%	0,2%	5,1%
Nord	-1,6%	-2,7%	-0,2%	1,4%
Centre	4,6%	0,0%	0,0%	4,5%
Est	-5,6%	-1,2%	0,3%	-4,6%
Sud	7,2%	0,0%	0,0%	7,2%
Ouest	5,4%	-0,3%	1,2%	4,5%
Local Authorities	1,3%	0,0%	-0,2%	1,5%
Sud	1,3%	0,0%	-0,2%	1,5%
Total Groupe	4,2%	-0,2%	0,1%	4,4%

La distribution géographique du **Chiffre d'affaires** reste stable par rapport à la même période de 2017/2018

Répartition du chiffre d'affaires par zone géographique



Résultats au 31 Mars 2019

Bilan consolidé

<i>en milliers d'euros</i>		31/03/2019	30/09/2018	30/09/2017
ACTIF	ACTIFS NON COURANTS	299 448	284 624	279 672
	Ecart d'acquisition	144 897	143 461	144 454
	Immobilisations incorporelles	30 989	31 707	34 596
	Immobilisations corporelles	113 899	102 325	94 384
	Immobilisations financières	3 532	1 587	1 541
	Autres	6 131	5 545	4 697
	ACTIFS COURANTS	343 900	347 046	338 044
	Stocks	75 893	67 555	63 039
	Créances clients	160 804	198 833	179 895
	Autres	10 617	8 428	7 954
	Disponibilités & VMP	96 586	72 230	87 157
TOTAL ACTIF	643 348	631 671	617 716	

<i>en milliers d'euros</i>		31/03/2019	30/09/2018	30/09/2017
CP & PASSIF	CAPITAUX PROPRES	437 498	431 365	404 848
	Capitaux propres du groupe	437 369	431 230	404 711
	Intérêts minoritaires	129	134	137
	PASSIFS NON COURANTS	51 836	47 723	63 670
	Dettes financières à plus d'un an	37 260	33 030	49 853
	Engagements de retraites	4 042	3 916	3 710
	Autres	10 534	10 777	10 107
	PASSIFS COURANTS	154 015	152 584	149 199
	Dettes fournisseurs	87 967	91 960	91 315
	Dettes financières à moins d'un an	18 204	14 964	11 837
	Provisions pour autres passifs	2 361	2 361	3 726
Autres	45 482	43 299	42 320	
TOTAL PASSIF	643 348	631 671	617 716	



Résultats au 31 Mars 2019

1/3 – Compte de résultat

Données en millions d'euros	1er semestre	
	2018/2019	2017/2018
Chiffre d'affaires (HT)	372,4	357,3
Marge commerciale	142,4	137,1
<i>% du CA</i>	<i>38,2%</i>	<i>38,4%</i>
Charges administratives et commerciales	-117,3	-114,5
Résultat opérationnel courant	25,1	22,6
<i>% du CA</i>	<i>6,7%</i>	<i>6,3%</i>

Résultats au 31 Mars 2019

2/3 – Compte de résultat

Données en millions d'euros	1er semestre	
	2018/2019	2017/2018
Résultat opérationnel courant	25,1	22,6
<i>% du CA</i>	<i>6,7%</i>	<i>6,3%</i>
Autres produits et charges opérationnels	-1,3	-0,4
Résultat opérationnel	23,8	22,2
<i>% du CA</i>	<i>6,4%</i>	<i>6,2%</i>

Résultats au 31 Mars 2019

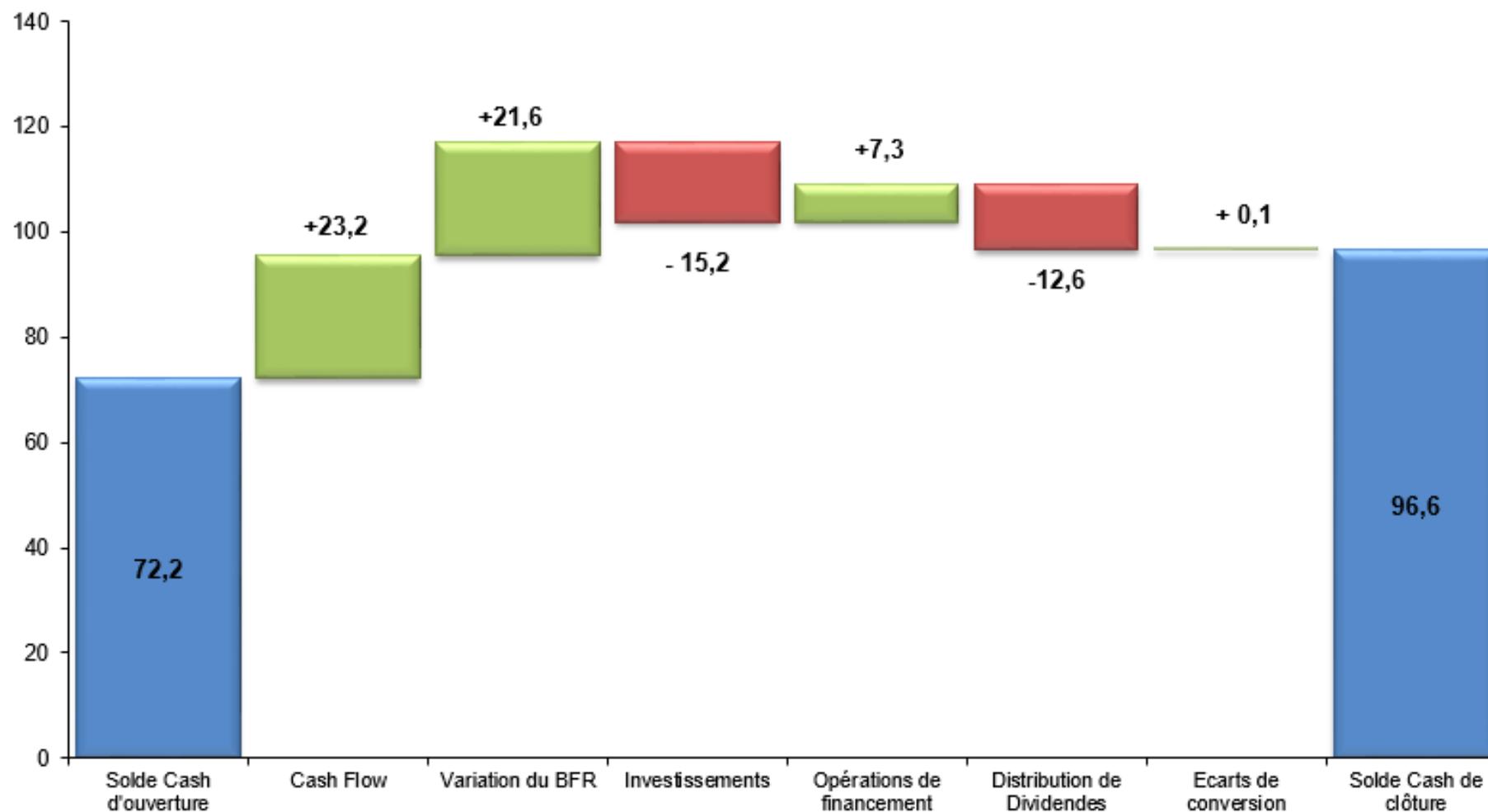
3/3 – Compte de résultat

Données en millions d'euros	1er semestre	
	2018/2019	2017/2018
Résultat opérationnel	23,8	22,2
<i>% du CA</i>	<i>6,4%</i>	<i>6,2%</i>
Résultat financier	-0,1	-0,4
Résultat avant impôts	23,7	21,8
<i>% du CA</i>	<i>6,4%</i>	<i>6,1%</i>
Impôts sur les sociétés	-7,4	-5,8
Résultat net	16,3	15,9
<i>% du CA</i>	<i>4,4%</i>	<i>4,5%</i>

Résultats au 31 Mars 2019

Tableau des flux de trésorerie

Variation de Trésorerie GROUPE entre le 30/09/2018 et le 31/03/2019 (Montants exprimés en M€)



1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du groupe

3 Résultats au 31 mars 2019

4 Perspectives

5 Q & A



Perspectives

Conclusion

Perspectives pour l'exercice 2018/2019



Sur le premier semestre, le groupe consolide sa dynamique de croissance et enregistre une rentabilité opérationnelle en hausse.



La situation financière demeure toujours **très saine**.



Confiant sur ses perspectives de développement, le groupe poursuivra la mise en œuvre de son plan d'investissements avec l'extension de ses capacités de stockage et le déploiement de son modèle technologique.



Il continuera à activer ses leviers de croissance de l'activité et de rentabilité pour le second semestre et restera très attentif aux opportunités de croissance externe qui pourraient se présenter.



1 Présentation du Groupe

2 Stratégie / Actualité du groupe

3 Résultats au 31 mars 2019

4 Perspectives

5 Q & A

5

Q & A



Merci pour votre attention !



All you need. **With love.**

