

# Le Groupe Manutan



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

Présentation des résultats du  
1<sup>er</sup> Semestre 2017/2018

6 Juin 2018





1

Présentation du Groupe

2

L'actualité du Groupe

3

Résultats au 31 Mars 2018

4

Perspectives

5

Q & A



1 Présentation du Groupe

2 L'actualité du Groupe

3 Résultats au 31 Mars 2018

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 m<sup>2</sup> permet de garantir **la disponibilité de nos produits partout en Europe.**
- Avec une croissance rentable et régulière, notre chiffre d'affaires Groupe a atteint **357,3 m€ au premier semestre 2017/2018**, soit une croissance de **+6%** (à périmètre, change et jours constants) par rapport à l'exercice précédent.

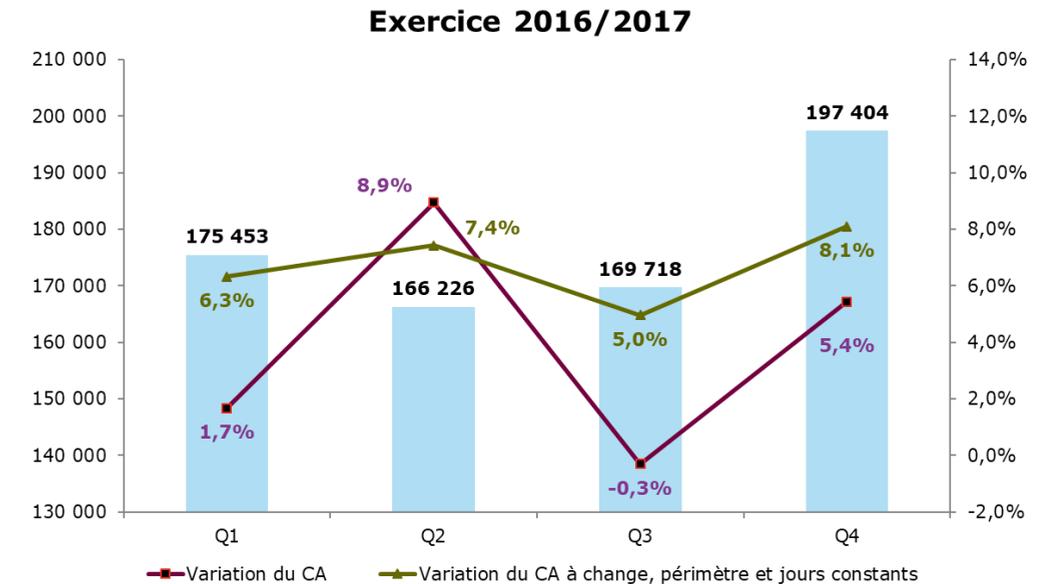
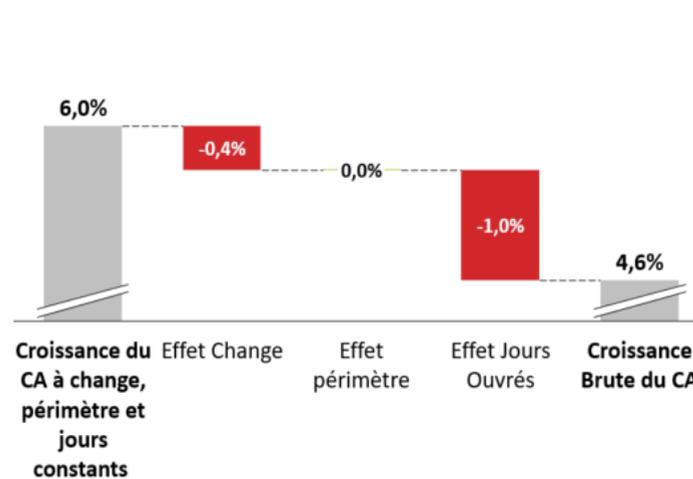
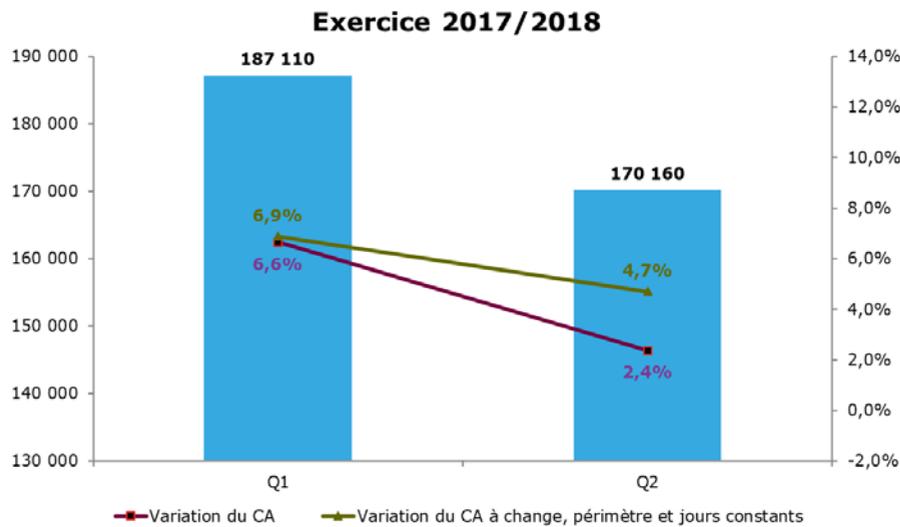


- 1 Présentation du Groupe
- 2 L'actualité du Groupe
- 3 Résultats au 31 Mars 2018
- 4 Perspectives
- 5 Q & A

# 2

# L'actualité du Groupe

# Evolution du chiffre d'affaires du Groupe (en K€)

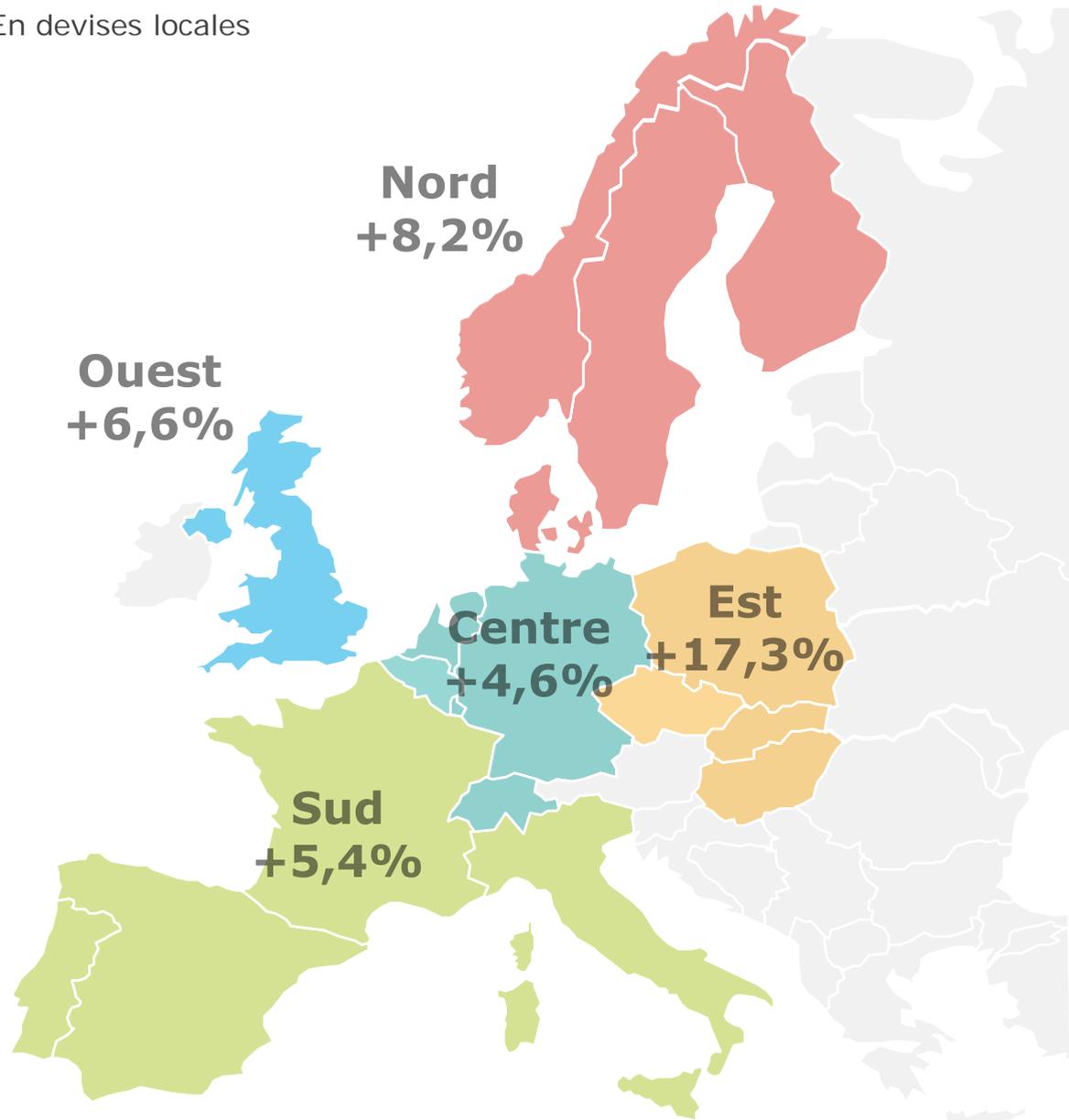


\* Périmètre constant 2016/2017 (groupe hors EEW)

- L'activité du Groupe est en croissance de **6,0%** sur le premier semestre de l'exercice **2017/2018** à change, périmètre et jours constants (+4,6% en intégrant ces impacts). Cette croissance est soutenue par l'ensemble des zones du Groupe.
- L'effet de change négatif est de -0,4%, lié principalement à la baisse de la livre sterling.
- Pas d'impact périmètre sur le semestre.
- L'effet jours ouvrés est aussi négatif, à -1,0%, avec en moyenne 2 jours ouvrés de moins par rapport à 2016/2017.

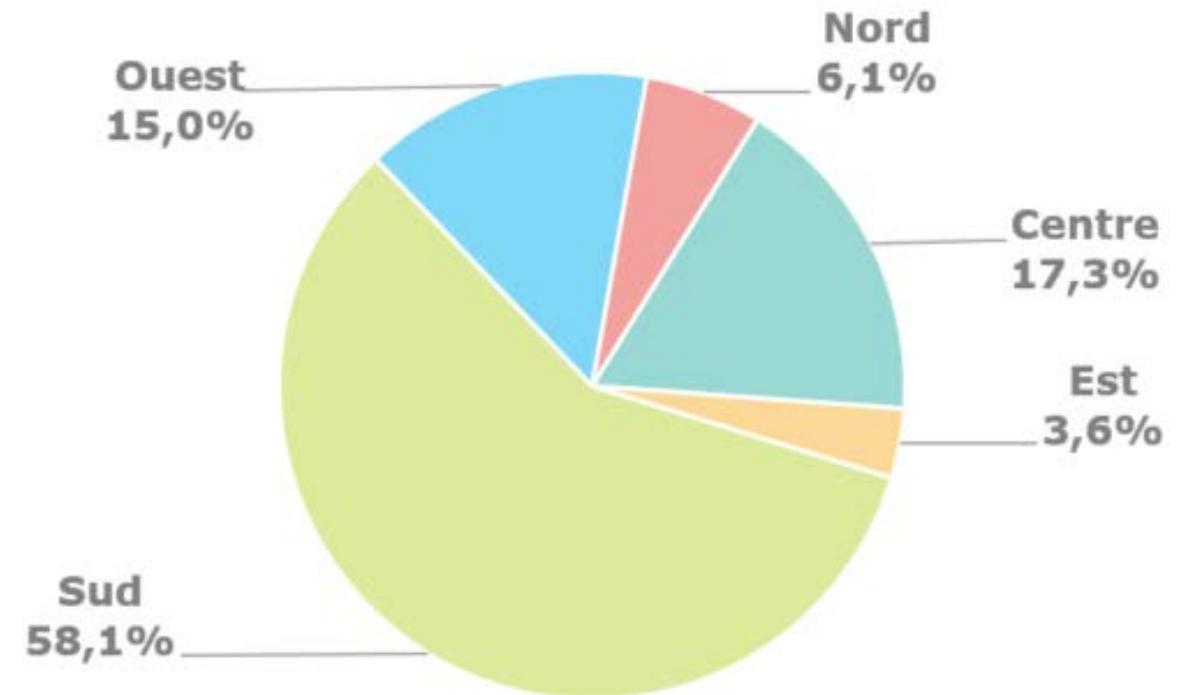
# Une croissance portée par l'ensemble des zones géographiques du groupe

En devises locales



La distribution géographique du **Chiffre d'affaires** reste stable par rapport au premier semestre de 2016/2017

## Répartition du chiffre d'affaires par zone géographique



# Un modèle différenciant dans l'univers B2B...

Pure Player/  
Place de Marché



Réseaux  
physiques

Modèle Digital

Modèle « Physique »

- 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

“ Purchasing is not shopping ”

All you need. **With love.**

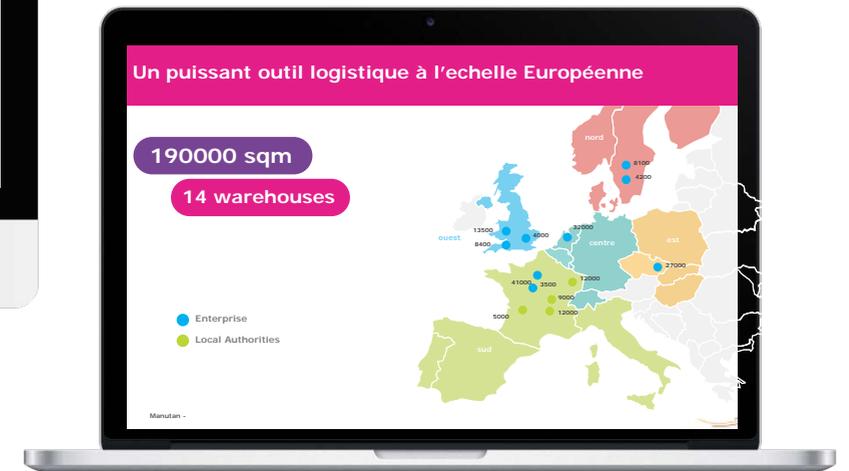
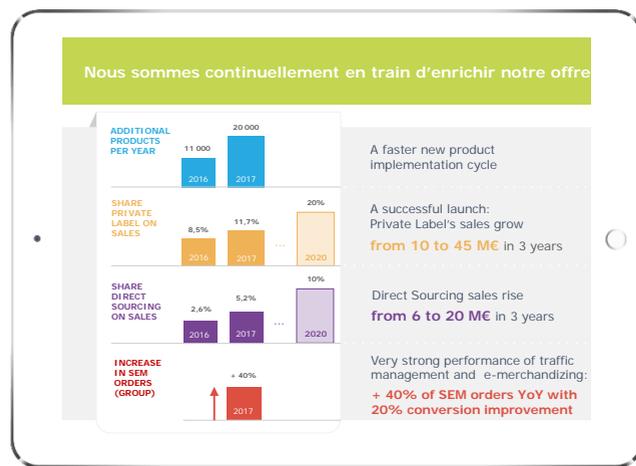
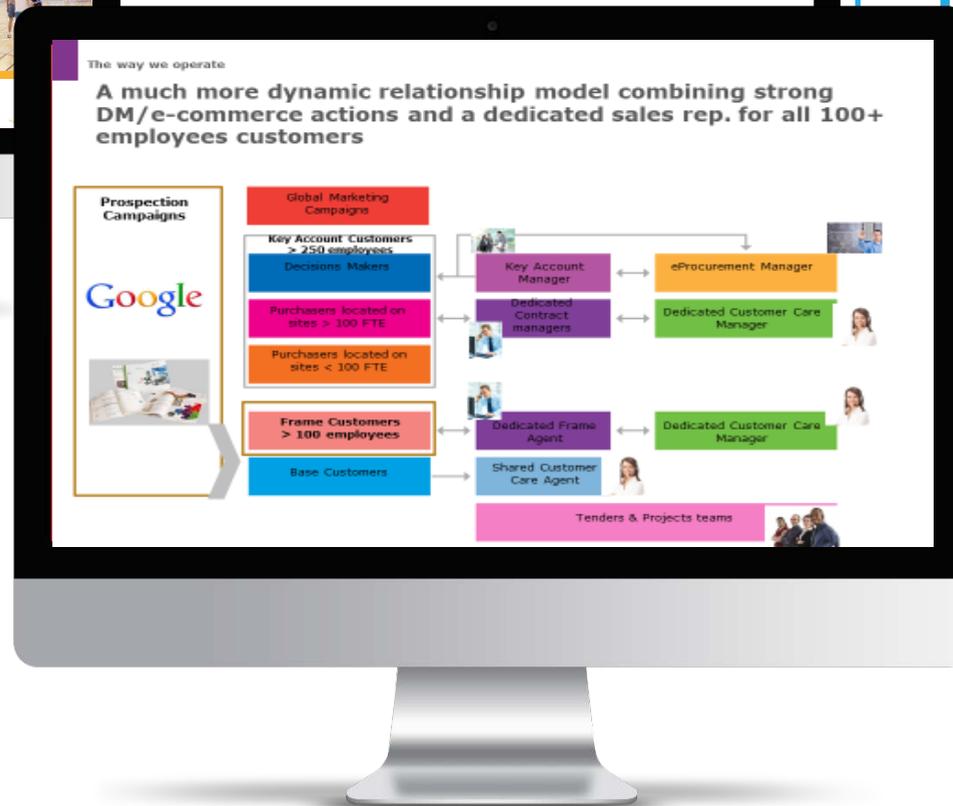
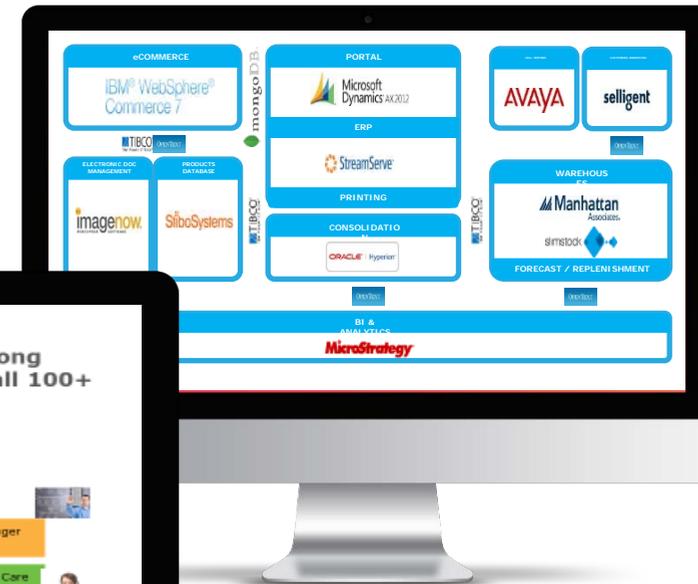
- Capacité à s'adresser à tous les interlocuteurs de l'entreprise
- Solutions digitales sur mesure conçues pour le BtoB
- Offre très large mais sélectionnée et merchandising orienté expérience client
- Logistique unifiée et performante
- Services sur-mesure

“ BtoB purchasing is procurement management ”

- 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 retailing ”

# ... qui s'appuie sur de puissantes plate-formes



- 1 Présentation du Groupe
- 2 L'actualité du Groupe
- 3 Résultats au 31 Mars 2018
- 4 Perspectives
- 5 Q & A

3

Résultats au

---

31 Mars 2018

# Résultats au 31 Mars 2018

## Bilan consolidé

<i>en milliers d'euros</i>		31/03/2018	30/09/2017	30/09/2016
ACTIF	<b>ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>277 298</b>	<b>279 672</b>	<b>287 718</b>
	Ecart d'acquisition	144 098	144 454	145 223
	Immobilisations incorporelles	33 556	34 596	37 752
	Immobilisations corporelles	93 490	94 384	99 247
	Immobilisations financières	1 580	1 541	1 578
	Autres	4 574	4 697	3 919
	<b>ACTIFS COURANTS</b>	<b>327 094</b>	<b>338 044</b>	<b>308 551</b>
	Stocks	71 815	63 039	58 191
	Créances clients	160 672	179 895	162 343
	Autres	5 743	7 953	9 549
Disponibilités & VMP	88 864	87 157	78 467	
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>604 392</b>	<b>617 716</b>	<b>596 269</b>	

<i>en milliers d'euros</i>		31/03/2018	30/09/2017	30/09/2016
PASSIF	<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>407 320</b>	<b>404 848</b>	<b>378 680</b>
	Capitaux propres du groupe	407 200	404 711	378 566
	Intérêts minoritaires	119	137	114
	<b>PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>57 158</b>	<b>63 670</b>	<b>74 663</b>
	Dettes financières à plus d'un an	43 289	49 853	61 780
	Engagements de retraites	3 862	3 710	2 839
	Autres	10 007	10 107	10 044
	<b>PASSIFS COURANTS</b>	<b>139 916</b>	<b>149 199</b>	<b>142 925</b>
	Dettes fournisseurs	81 991	91 315	83 541
	Dettes financières à moins d'un an	12 034	11 837	21 829
Provisions pour autres passifs	2 057	3 726	3 625	
Autres	43 834	42 320	33 931	
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>604 392</b>	<b>617 716</b>	<b>596 269</b>	

# Résultats au 31 Mars 2018

## 1/3 – Compte de résultat

Données en millions d'euros	1er semestre	
	2017/2018	2016/2017
<b>Chiffre d'affaires (HT)</b>	<b>357,3</b>	<b>341,7</b>
<b>Marge commerciale</b>	<b>137,1</b>	<b>131,0</b>
<i>% du CA</i>	<i>38,4%</i>	<i>38,3%</i>
Charges administratives et commerciales	-114,5	-107,9
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>22,6</b>	<b>23,1</b>
<i>% du CA</i>	<i>6,3%</i>	<i>6,8%</i>

# Résultats au 31 Mars 2018

## 2/3 – Compte de résultat

Données en millions d'euros	1er semestre	
	2017/2018	2016/2017
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>22,6</b>	<b>23,1</b>
<i>% du CA</i>	<i>6,3%</i>	<i>6,8%</i>
Autres produits et charges opérationnels	-0,4	-0,7
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>22,2</b>	<b>22,4</b>
<i>% du CA</i>	<i>6,2%</i>	<i>6,5%</i>

# Résultats au 31 Mars 2018

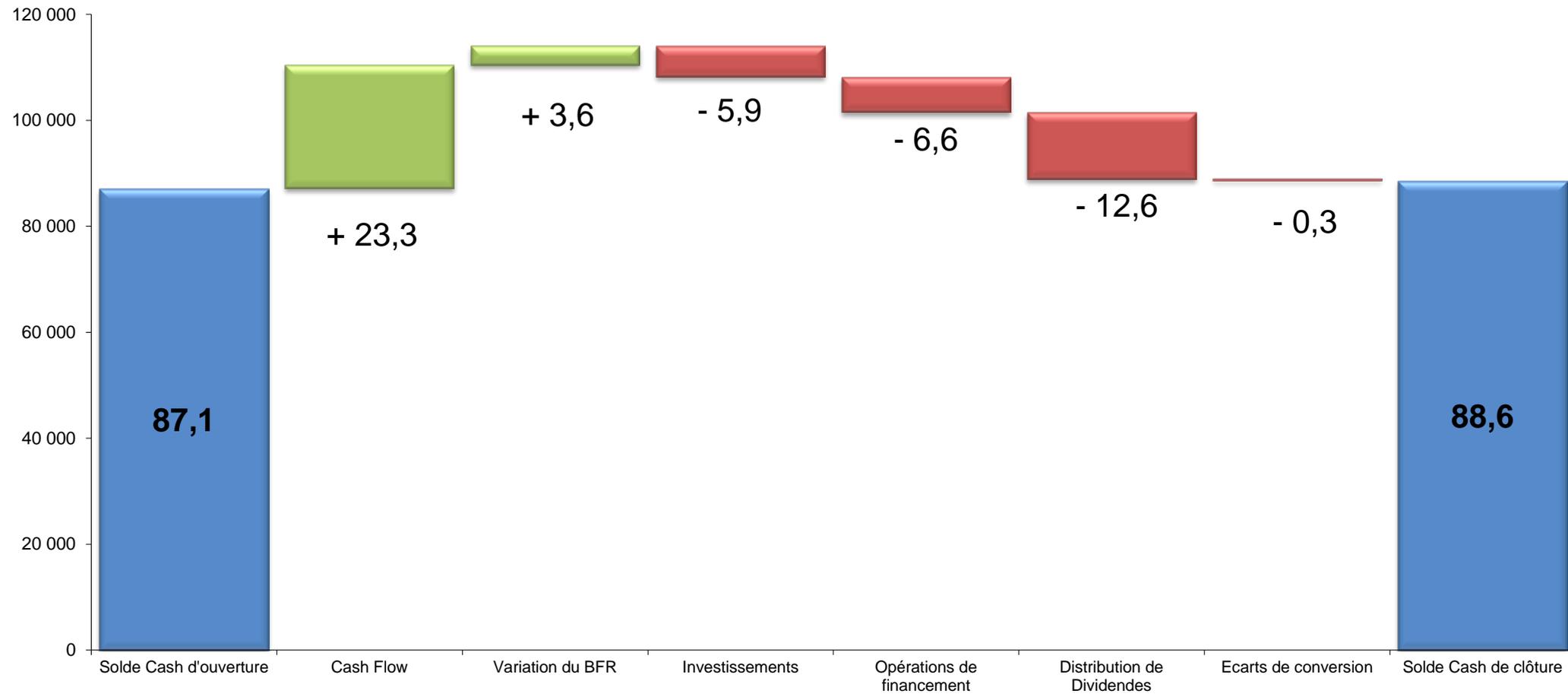
## 3/3 – Compte de résultat

Données en millions d'euros	1er semestre	
	2017/2018	2016/2017
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>22,2</b>	<b>22,4</b>
<i>% du CA</i>	<i>6,2%</i>	<i>6,5%</i>
Résultat financier	-0,4	-0,2
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>21,8</b>	<b>22,2</b>
<i>% du CA</i>	<i>6,1%</i>	<i>6,5%</i>
Impôts sur les sociétés	-5,8	-4,6
<b>Résultat net</b>	<b>15,9</b>	<b>17,6</b>
<i>% du CA</i>	<i>4,5%</i>	<i>5,2%</i>

# Résultats au 31 Mars 2018

## Tableau des flux de trésorerie

Variation de Trésorerie GROUPE entre le 30/09/2017 et le 31/03/2018 (Montants exprimés en M€)



- 1 Présentation du Groupe
- 2 L'actualité du Groupe
- 3 Résultats au 31 Mars 2018
- 4 Perspectives
- 5 Q & A



# Perspectives

---

# Conclusion

## Perspectives pour l'exercice 2017/2018



Un bon semestre pour Manutan avec une **croissance solide** du chiffre d'affaires et une rentabilité conforme **à nos attentes**.



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



Dans ce contexte, nous poursuivrons notre stratégie de **développement** pour:

- Soutenir la **croissance** de l'activité (dynamique sur l'Offre, le Digital et le Commerce);
- Investir dans nos **outils** (Technologie, Logistique) au service de nos clients;
- 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 31 Mars 2018
- 4 Perspectives
- 5 Q & A

# 5

## Q & A



# Merci pour votre attention !



All you need. **With love.**

