



Manutan, leader européen
du digital retail BtoB

Présentation des résultats annuels Décembre 2021





Agenda



1	Présentation du Groupe	<i>Pages 3 – 4</i>
2	Stratégie et actualités du Groupe	<i>Pages 5 – 20</i>
3	Résultats au 30 septembre 2021	<i>Pages 21 – 28</i>
4	Perspectives	<i>Pages 29 - 31</i>
5	Q&A	<i>Page 32</i>



1

Présentation du Groupe

SFAF – Décembre 2021



1

Manutan, leader Européen du digital retail B2B



2 divisions

Entreprises et
collectivités



2 200
collaborateurs



26 filiales
dans **17 pays**

> 700 000
références
en plus d'un
éventail de
services



Des partenariats
avec **3 000**
fournisseurs



>50%
de commandes
digitales



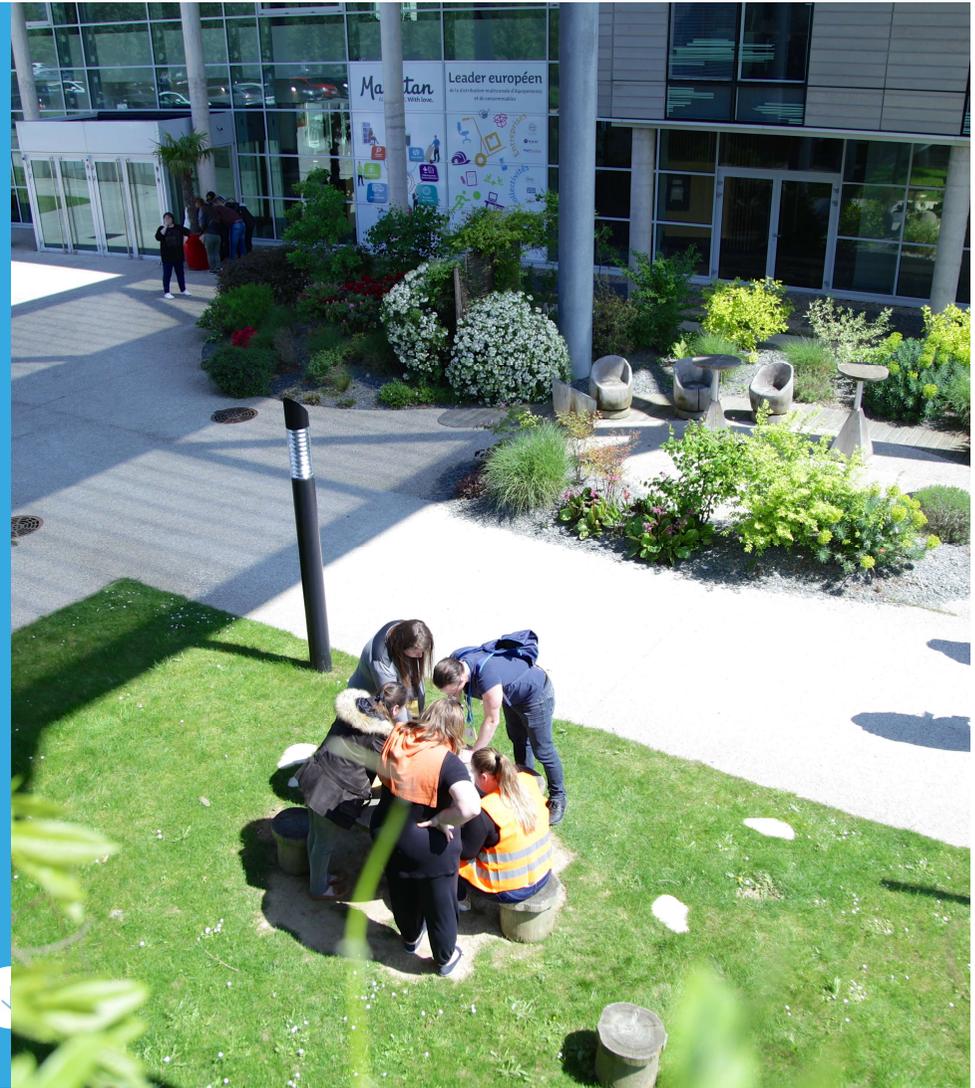
240 000 m²
de stockage
répartis sur **11**
entrepôts



820 millions €
de chiffre d'affaires
en **2020/21**



Stratégie et actualités du Groupe



2

Le secteur du B2B n'a jamais connu pareille accélération



2

Accélération qui se traduit de façon spécifique en B2B à travers nos clients...



MULTIPLES 'PERSONAS'

Les interlocuteurs achat sont **protéiformes** :
artisan, responsable achat, responsable de collectivités etc.



MULTIPLES 'ENJEUX'

Les clients **souhaitent réconcilier**

- ✓ **Efficiency**
- ✓ **Sécurité**
- ✓ **Budget**
- ✓ **RSE**
- ✓ **Conformité**
- ✓ **Process internes**



MULTIPLES 'SITES'

Les **attentes en matière de livraison et localisation** se sont élargies et **s'approchent d'avantage du B2C**



La nécessité **d'une interaction constante** et **personnalisée** qui **réconcilie digital, physique et contact humain**

2

Le Modèle d'Alliance: le digital retail B2B responsable, capable de capter la valeur du marché car en mesure d'apporter des réponses à valeur ajoutée aux clients B2B



Pure Players – Market Places

Réseaux Physiques



Distributeurs physiques magasins, force de vente traditionnelle en **relation directe** via des commerciaux, télévendeurs et key account managers



All you need. With love.

“Le Modèle d'Alliance”

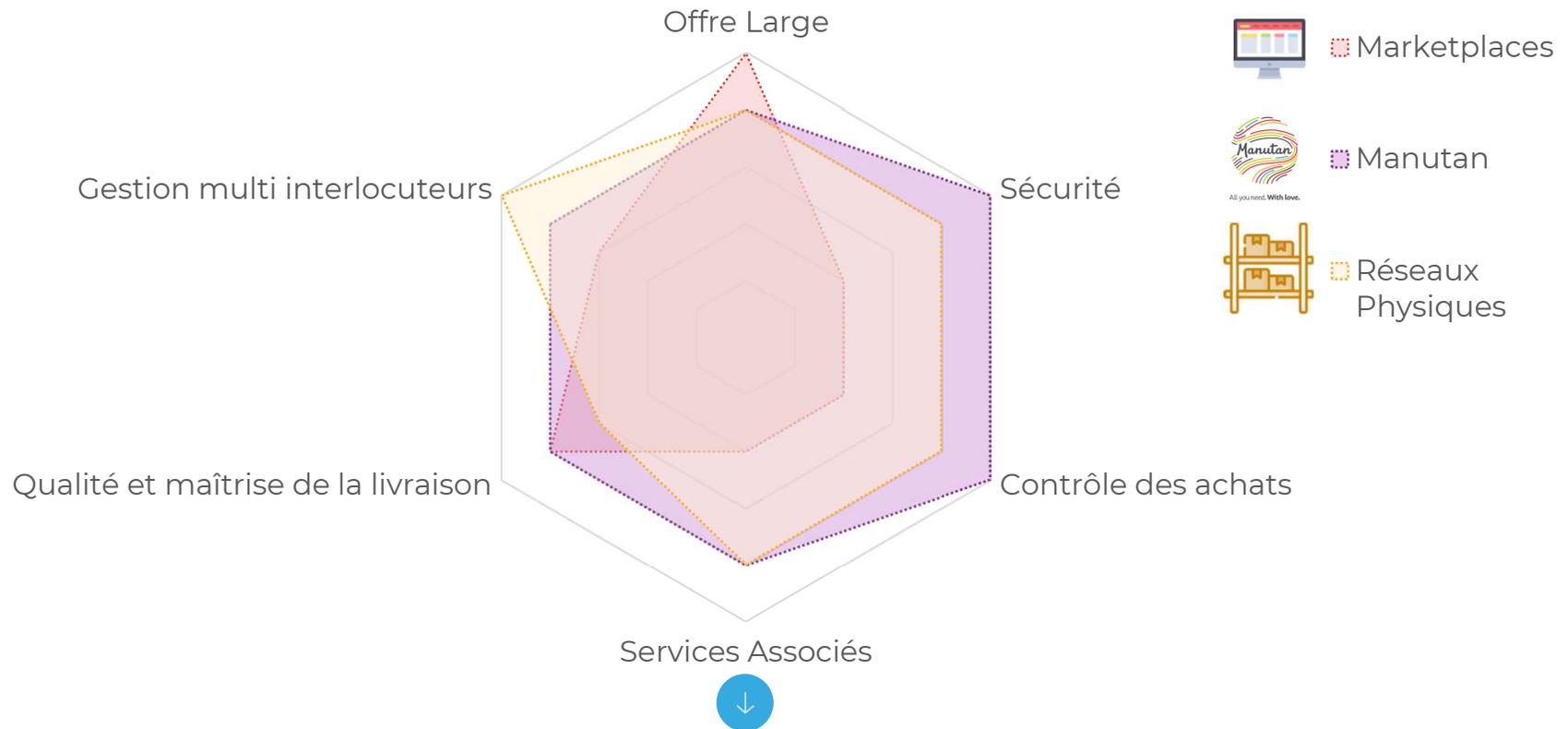
Digital-retail B2B
Seul modèle responsable en **capacité de capter et servir** une **demande client à valeur ajoutée**





2

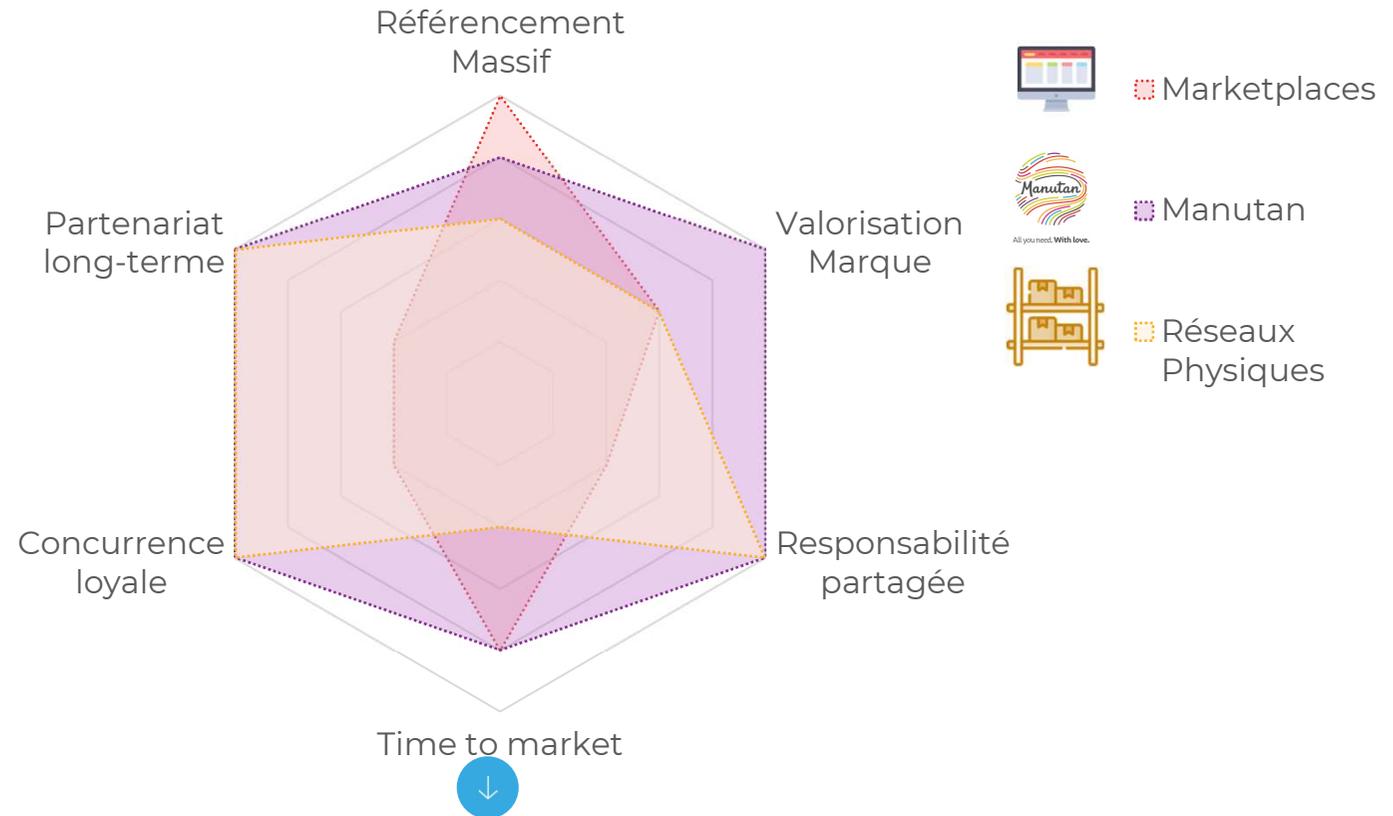
Un modèle différenciant pour les clients, qui apporte de nombreux services au-delà d'un véritable confort et sécurité dans leurs achats





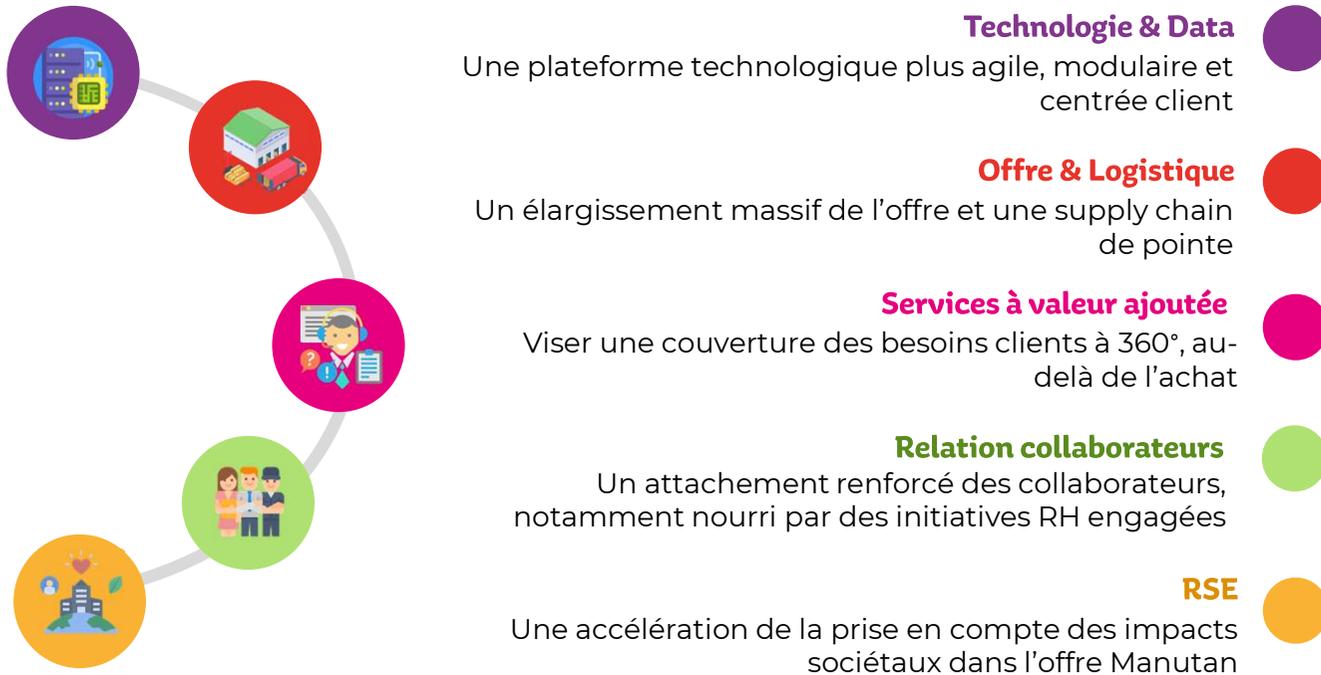
2

...et qui pour les fournisseurs permet une meilleure mise en avant de leurs marques tout en assurant une relation pérenne



2

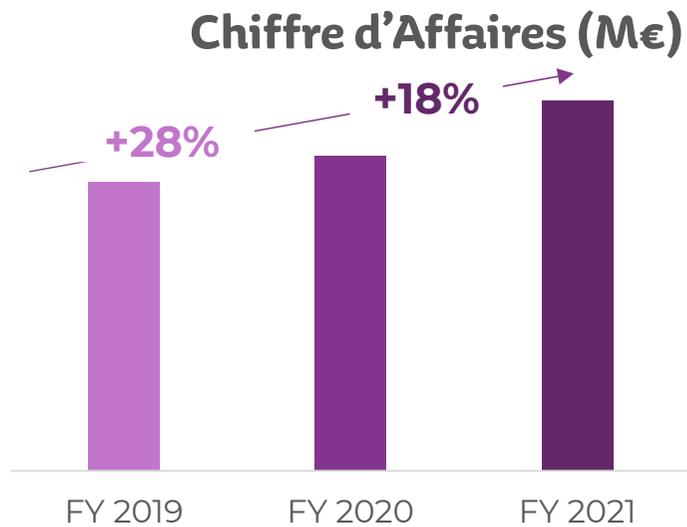
Les piliers stratégiques de Manutan





2

Le chiffre d'affaires Manutan est largement porté par la croissance du canal ebusiness

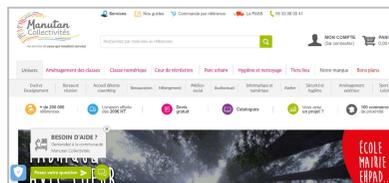


 *Entreprises*

10M sessions



3M sessions



 *Collectivités*

3M sessions

Nouveau branding déployé sur 20 sites





2

Grâce à des actions sur les sites marchands et la plateforme technologique, dans l'optique de toujours mieux servir le client



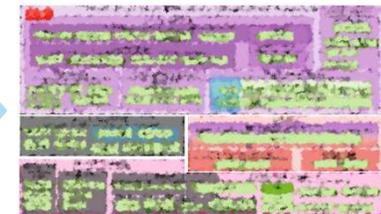
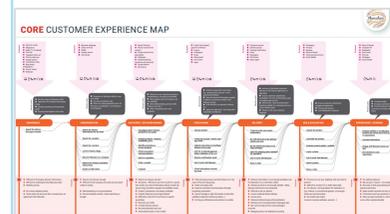
LE PROGRAMME « 5S » AFIN D'OPTIMISER LES FONDAMENTAUX ET L'EFFICIENCE DE L'ENSEMBLE DES SITES MARCHANDS



La **visibilité** à travers l'ensemble des **points de contact**

La garantie d'une **expérience utilisateur optimisée**

UNE ÉVOLUTION DE LA PLATEFORME TECHNOLOGIQUE VERS D'AVANTAGE DE MODULARITÉ ET CENTRÉE SUR LE CLIENT



Un **parcours client** repensé...

...à l'origine de la **refonte du système d'information**





2

Une offre élargie à destination de l'ensemble des clients Manutan



135 000
NOUVEAUX
PRODUITS
PUBLIÉS



ENTERPRISE
77,2K NOUVEAUX PRODUITS



COLLECTIVITÉS LOCALES
55K NOUVEAUX PRODUITS



ARTISANS
2,7K NOUVEAUX PRODUITS





2

2020/21 : la mise en production de 2 nouveaux entrepôts



PIMAWA



MADREX



Vidéo



Vidéo





2

Le lancement de nombreux services à valeur ajoutée, afin d'accompagner les clients au-delà de la dimension achat



UNE APP POUR
DOMPTER LES
ACHATS DE
CLASSE C



DES PRÊTS
FINANCIERS



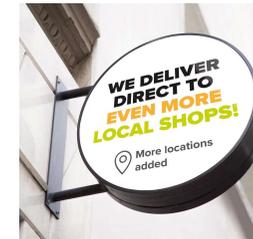
LA LOCATION
DE MOBILIER
DE BUREAU



LA SECONDE
MAIN



LA LIVRAISON
LE JOUR DE LA
COMMANDE



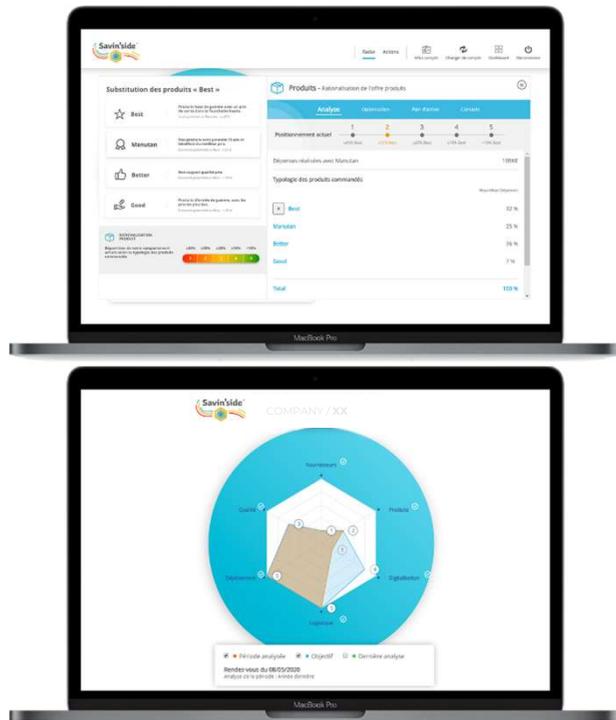
6500 POINTS
DE CLICK AND
COLLECT EN GB





2

Zoom 1 : Savin Side : une application basée sur la data, qui permet au client une amélioration continue de ses achats de classe C



Savin'Side repose sur **3 piliers**

-  exploitation de la **data**
-  **méthodologie** claire
-  relation de **partenariat** entre fournisseur et client

Un modèle prédictif, qui permet de **rationaliser des achats** non stratégiques et non récurrents : les achats de classe C, la “long tail”





2

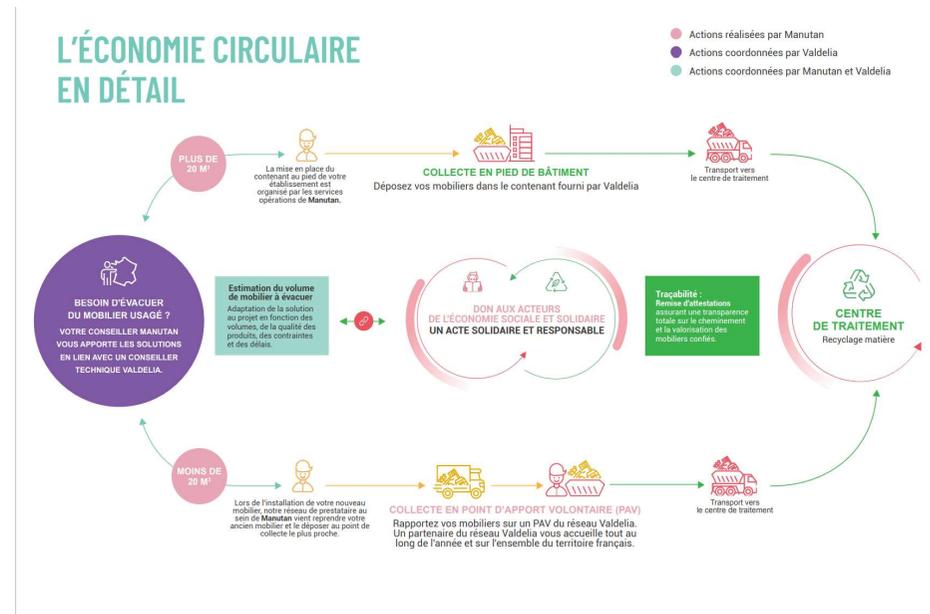
Zoom 2 : La Seconde Main à travers un service d'économie circulaire



PARTICIPEZ À LA SECONDE VIE DE VOTRE ANCIEN MOBILIER

C'est avec ces objectifs que Manutan s'est associé à Valdelia. Au-delà des valeurs communes fortes, cette association, permet d'apporter des solutions circulaires pour la seconde vie de vos produits afin qu'ils deviennent les ressources de demain. **Soyez le prochain acteur de cette économie en donnant une seconde chance à votre mobilier**

- PARTICIPER** au changement de mode de consommation
- CONTRIBUER** au bien commun
- RÉDUIRE** l'impact environnemental
- COLLABORER** au développement d'une économie locale





2

De nombreuses initiatives de formation et d'inclusion qui ont permis, malgré le Covid, de renforcer l'attachement des collaborateurs



FORMATION

Développement de **24 outils de management internes** et digitalisation des supports (webinars, e-learning)



DÉVELOPPEMENT DES TALENTS

Programme Manager, ESCP Learning Expeditions, Graduate Programme



INCLUSION

Nombreuses initiatives en faveur de **l'insertion, du handicap et de l'emploi des jeunes**



71

Score

With Love Employee





2

Une accélération de l'intégration de l'offre responsable au sein de la proposition Manutan



All you need. **With love.**

15 500

Produits identifiés
éco-responsables



3 400

Produits identifiés
éco-responsables



Initiatives

- ✓ Intégration aspects environnements
fiches produits clients
- ✓ **Campagnes RSE digitales** (France)
- ✓ **2 Prix RSE** en collaboration
avec nos fournisseurs

+

PROPOSITION DE « **L'OFFRE PAR IMPACT** » AUX CLIENTS
SUR 4 CATÉGORIES PILOTES



3

Résultats au 30 septembre 2021

SFAF – Décembre 2021

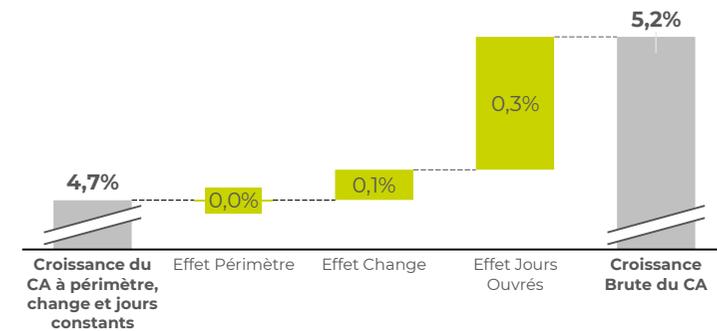
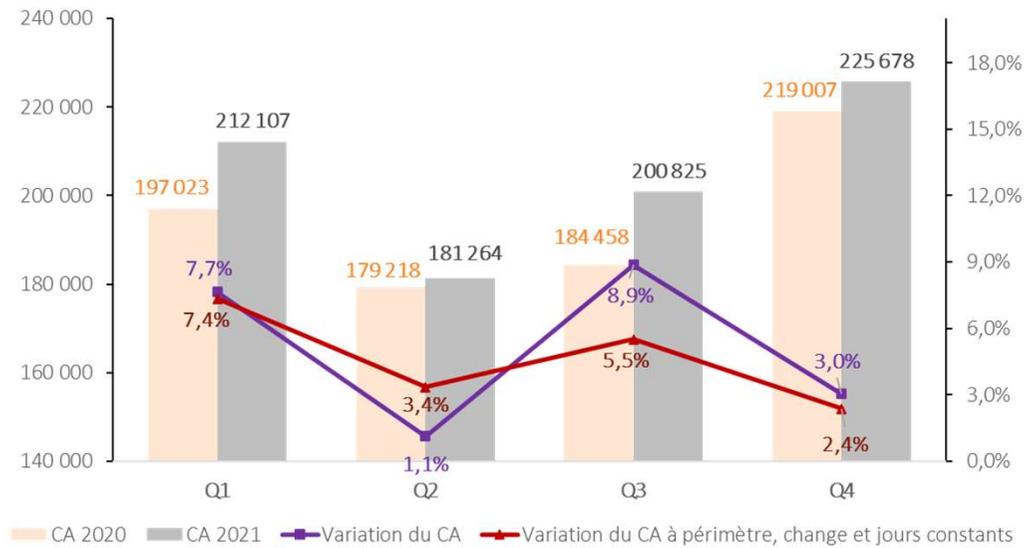


3

Le Groupe poursuit sa dynamique et affiche une croissance de 4,7% (à change et jours constants)



Evolution Chiffre d'Affaires 2020/ 2021



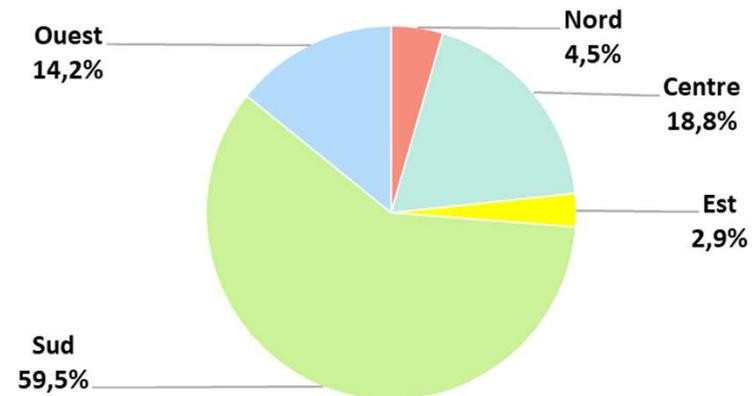
L'ensemble des zones opérationnelles du Groupe est en croissance à périmètre, change et jours constants



La distribution géographique du **Chiffre d'affaires** reste stable par rapport à l'exercice fiscal 2019/2020.

Année fiscale 2021 Evolution du Chiffre d'Affaires	N / N-1	Effet Périmètre	Effet Change	Effet Jours	N / N-1 (à périmère, change et jours constants)
Entreprises	4,6%	0,0%	0,1%	0,3%	4,2%
Nord	5,3%	0,0%	2,3%	0,5%	2,5%
Centre	7,6%	0,0%	0,0%	0,1%	7,5%
Est	-0,5%	0,0%	-1,3%	-0,1%	0,9%
Sud	1,5%	0,0%	0,0%	0,7%	0,8%
Ouest	9,7%	0,0%	0,1%	-0,5%	10,1%
Collectivités	6,9%	0,0%	0,0%	0,4%	6,5%
Sud	6,9%	0,0%	0,0%	0,4%	6,5%
Total	5,2%	0,0%	0,1%	0,3%	4,7%

Répartition du chiffre d'affaires par zone géographique



Résultats au 30 Septembre 2021

Bilan consolidé



<i>en milliers d'euros</i>		30/09/2021	30/09/2020	30/09/2019
ACTIF	ACTIFS NON COURANTS	347 856	354 038	326 355
	Ecart d'acquisition	168 364	165 560	169 745
	Immobilisations incorporelles	31 826	31 900	31 388
	Immobilisations corporelles	74 354	75 591	116 211
	Droits d'utilisation	64 488	70 580	
	Immobilisations financières	820	2 989	3 074
	Autres	8 004	7 418	5 937
	ACTIFS COURANTS	414 398	375 195	363 516
	Stocks	84 605	90 646	73 210
	Créances clients	206 004	182 866	186 213
	Autres	12 766	11 448	9 343
	Disponibilités & VMP	111 024	90 235	94 749
TOTAL ACTIF	762 254	729 233	689 871	
PASSIF	<i>en milliers d'euros</i>	30/09/2021	30/09/2020	30/09/2019
	CAPITAUX PROPRES	520 806	481 655	459 779
	Capitaux propres du groupe	520 644	481 504	459 630
	Intérêts minoritaires	162	151	149
	PASSIFS NON COURANTS	52 312	82 479	63 619
	Dettes financières à plus d'un an	20 691	44 122	47 620
	Dettes locatives non courantes	14 026	20 678	
	Engagements de retraites	7 535	7 950	6 018
	Autres	10 060	9 730	9 982
	PASSIFS COURANTS	189 137	165 098	166 473
	Dettes fournisseurs	116 201	97 641	102 827
	Dettes financières à moins d'un an	10 499	12 487	17 794
Dettes locatives courantes	8 315	9 625		
Provisions pour autres passifs	2 839	3 482	1 697	
Autres	51 282	41 862	44 155	
TOTAL PASSIF	762 254	729 233	689 871	

3

Résultats au 30 Septembre 2021

1/3 – Compte de résultat



Données en millions d'euros	2020/2021	
	2020/2021	2019/2020
Chiffre d'affaires (HT)	819,9	779,7
Marge commerciale	302,7	285,4
<i>% du CA</i>	<i>36,9%</i>	<i>36,6%</i>
Charges administratives et commerciales	-243,4	-227,0
Résultat opérationnel courant	59,3	58,4
<i>% du CA</i>	<i>7,2%</i>	<i>7,5%</i>



3

Résultats au 30 Septembre 2021

2/3 – Compte de résultat



Données en millions d'euros	2020/2021	
	2020/2021	2019/2020
Résultat opérationnel courant	59,3	58,4
<i>% du CA</i>	<i>7,2%</i>	<i>7,5%</i>
Autres produits et charges opérationnels	-0,1	-2,8
Résultat opérationnel	59,2	55,6
<i>% du CA</i>	<i>7,2%</i>	<i>7,1%</i>



3

Résultats au 30 Septembre 2021

3/3 – Compte de résultat



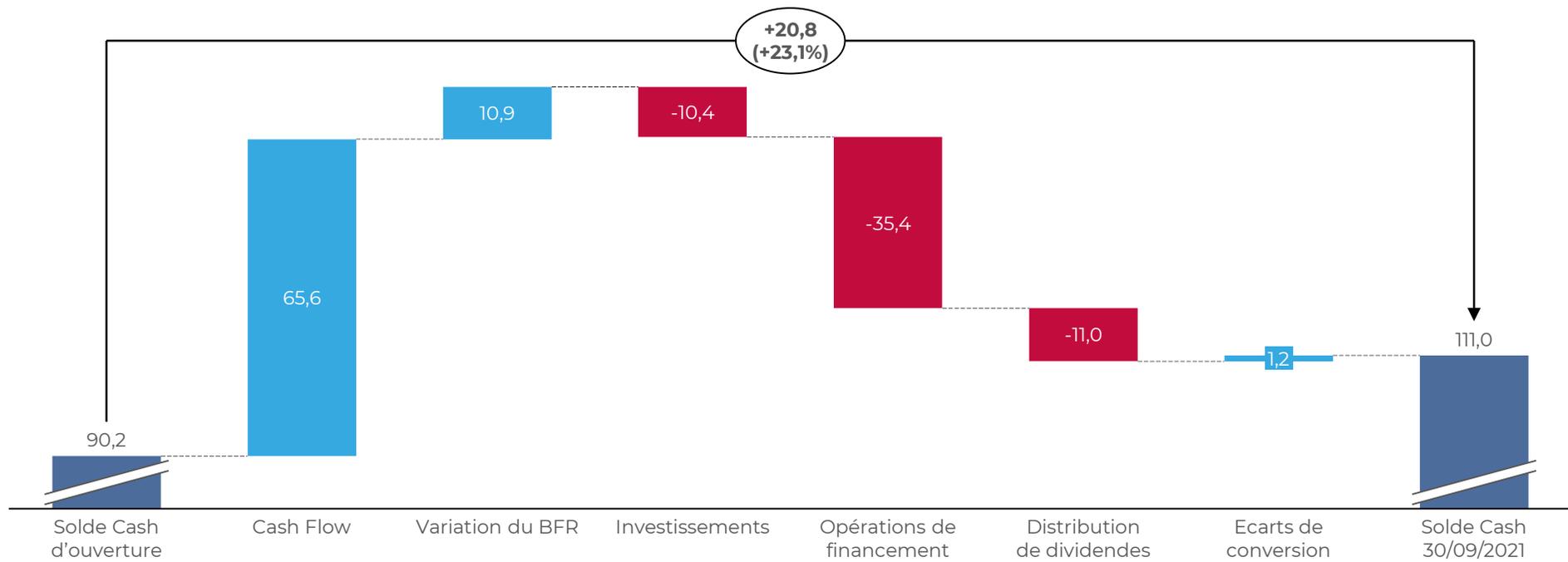
Données en millions d'euros	2020/2021	
	2020/2021	2019/2020
Résultat opérationnel	59,2	55,6
<i>% du CA</i>	<i>7,2%</i>	<i>7,1%</i>
Résultat financier	-1,5	-2,1
Résultat avant impôts	57,7	53,4
<i>% du CA</i>	<i>7,0%</i>	<i>6,8%</i>
Impôts sur les sociétés	-15,5	-16,2
Résultat net	42,3	37,2
<i>% du CA</i>	<i>5,2%</i>	<i>4,8%</i>



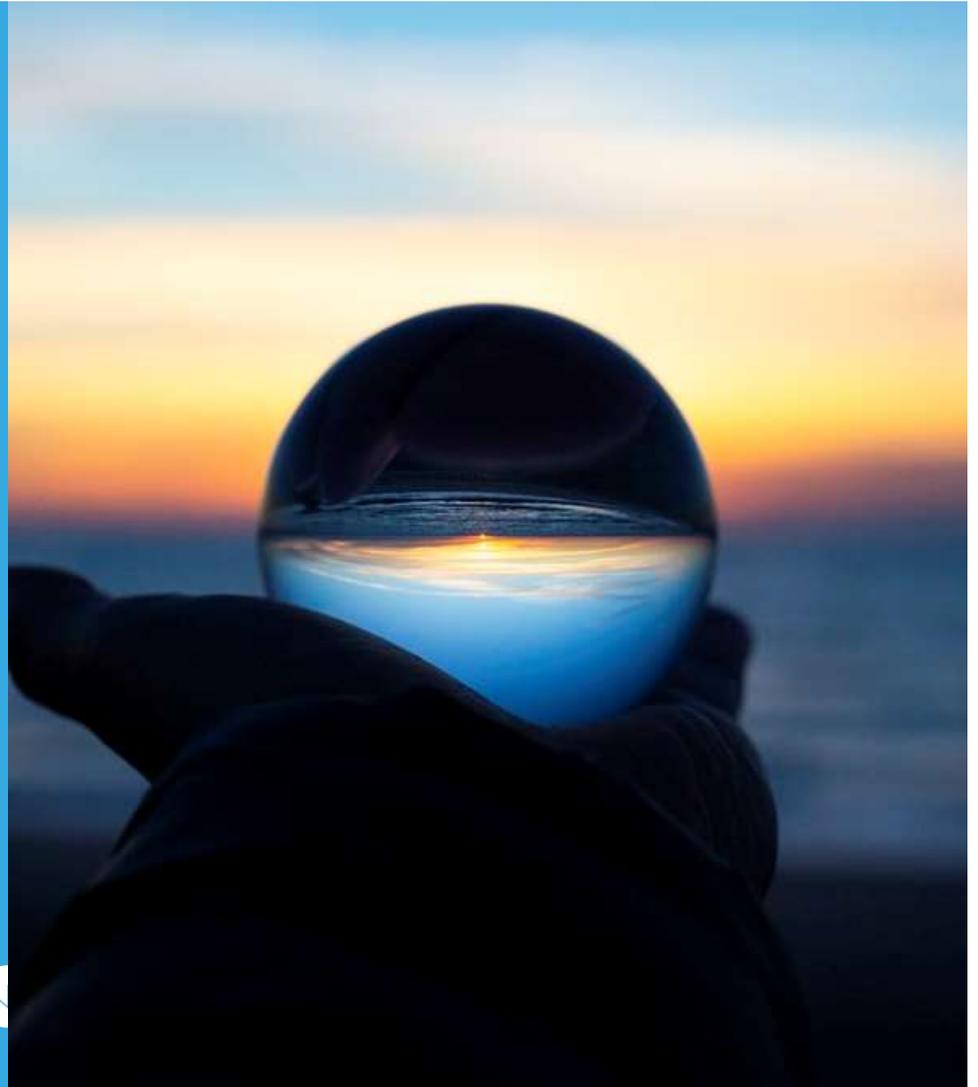
3

Résultats au 30 Septembre 2021

Flux de trésorerie



Perspectives





Perspectives pour l'année 2021/2022



Manutan est armée pour saisir les opportunités du contexte économique grâce à son « Modèle d'Alliance » adapté aux enjeux des clients entreprises et des collectivités



MODÈLE DIGITAL EN ACCÉLÉRATION



ENGAGEMENT ET UN ATTACHEMENT DES COLLABORATEURS DANS UN ENVIRONNEMENT D'ATTRITION DES TALENTS



PROXIMITÉ CLIENT PLUS QUE JAMAIS ASSURÉE



OFFRE LARGE ET RESPONSABLE ET PERÇUE COMME **QUALITATIVE**



UN POSITIONNEMENT **DE MARQUES** DIFFÉRENCIANT & **DE PROXIMITÉ**



CAPACITÉ LOGISTIQUE PERMETTANT DE SERVIR LES CLIENTS AU PLUS PRÈS



Structure financière solide – peu de dettes, trésorerie importante

Stabilité de l'actionariat et du management





All you need. **With love.**

SFAF – Décembre 2021



5

Q&A

SFAF – Décembre 2021

