

*Magasin Général*



المغازة العامة



MAGASIN GENERAL  
COMMUNICATION FINANCIERE

AIB, le 21 novembre 2008

# PRIVATISATION DE MAGASIN GENERAL: L'ENJEU



Emergence d'un nouveau pôle de distribution compétitif qui apporte une offre commerciale adaptée, à même d'amener le niveau de concurrence nécessaire au bon fonctionnement du marché

La réalisation de cet objectif se fera à travers trois actions :

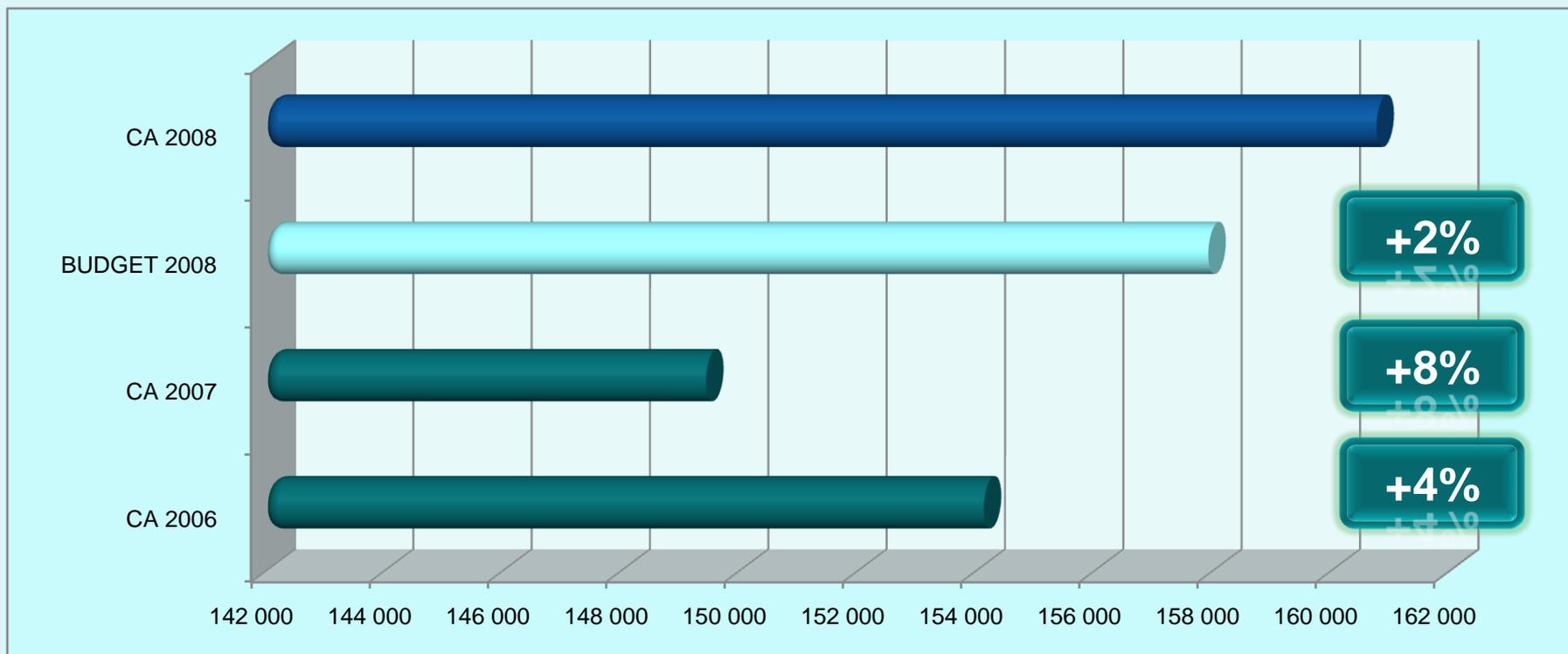
1. La rénovation des magasins existants;
2. La modernisation des modes de gestion et d'exploitation;
3. Le perfectionnement des compétences internes et le recrutement de professionnels de haut niveau;
4. La création de nouveaux points de vente (acquisition et ouverture).

# EVOLUTION DES VENTES

au 31 octobre



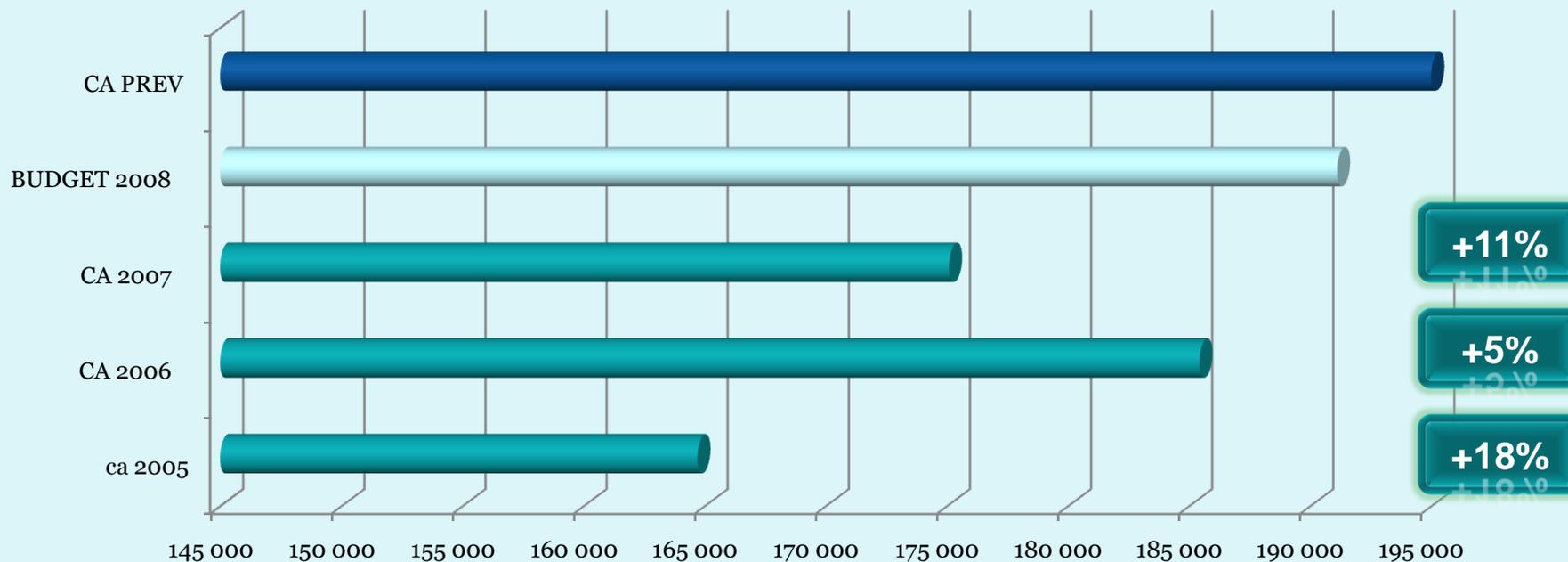
CA 2006	CA 2007	BUDGET 2008	Réalisé CA 2008
154 243	149 546	157 955	160 790



# PROJECTION AU 31 DECEMBRE



CA 2005	CA 2006	CA 2007	BUDGET 2008	CA Prév 2008
164 704	185 429	175 091	191 111	195 000



# LES GRANDS CHANTIERS POST PRIVATISATION



Mise à niveau des services d'appui	Mise à niveau des surfaces de ventes	Mise à niveau du personnel
<ul style="list-style-type: none"><li>•Logistique ;</li><li>•Système d'information ;</li><li>•Procédure de gestion</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Nouvelle charte graphique ;</li><li>•Réaménagement des magasins ;</li><li>•Nouvel équipement</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Formation ;</li><li>•Encadrement par des compétences techniques étrangères ;</li><li>•Plan de recrutement de jeunes talents, à même d'apporter une nouvelle dynamique dans l'entreprise</li></ul>
Un investissement de 20MD en logistique et 2MD en SI	Un investissement de 46MD	Un budget formation de 2MD

**Un investissement global de 70MD**

# BILAN D'UNE PREMIERE ANNEE



Concernant les structures et système d'appui, la refonte du système d'information est bien avancée :

- Le système de connexion de l'ensemble du réseau magasin a été mis à niveau
- La mise en place des principaux applicatifs métiers sera achevée à la fin de cette année.
- Une étude détaillée concernant le développement de l'infrastructure logistique a été finalisée (Plateforme centrale sur le GT et 2 plateformes d'éclatement régionales au centre et au sud). La recherche des sites est en cours. Entre temps, le réaménagement des dépôts actuels ainsi que la réorganisation de la fonction transport ont représenté nos actions prioritaires.

# BILAN D'UNE PREMIERE ANNEE



## Concernant le programme de remodeling des magasins

- Une nouvelle charte graphique pour l'enseigne a été décidée ; une campagne de communication est en cours de préparation.
- Le choix des nouveaux équipements est déjà réalisé et des importations d'une valeur globale dépassant 10 millions sont engagées ; la réception de ces équipements est prévue avant la fin de cette année.
- Les plans de réaménagement de dix magasins sont finalisés, le démarrage des chantiers est imminent.
- 2 nouvelles ouvertures sont programmées au cours du premier trimestre 2009 (Le Passage et Le Kef).

# REMODELING & OUVERTURES DU 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE



## MAGASINS

EL MENZAH MAHRAJENE

EZ ZOUHOUR

MAGRO ARIANA

GAFSA

LE PASSAGE

MAGRO NABEUL

BEJA

LE KEF

TOTAL  
INVESTISSEMENT  
**10MD**

# BILAN D'UNE PREMIERE ANNEE



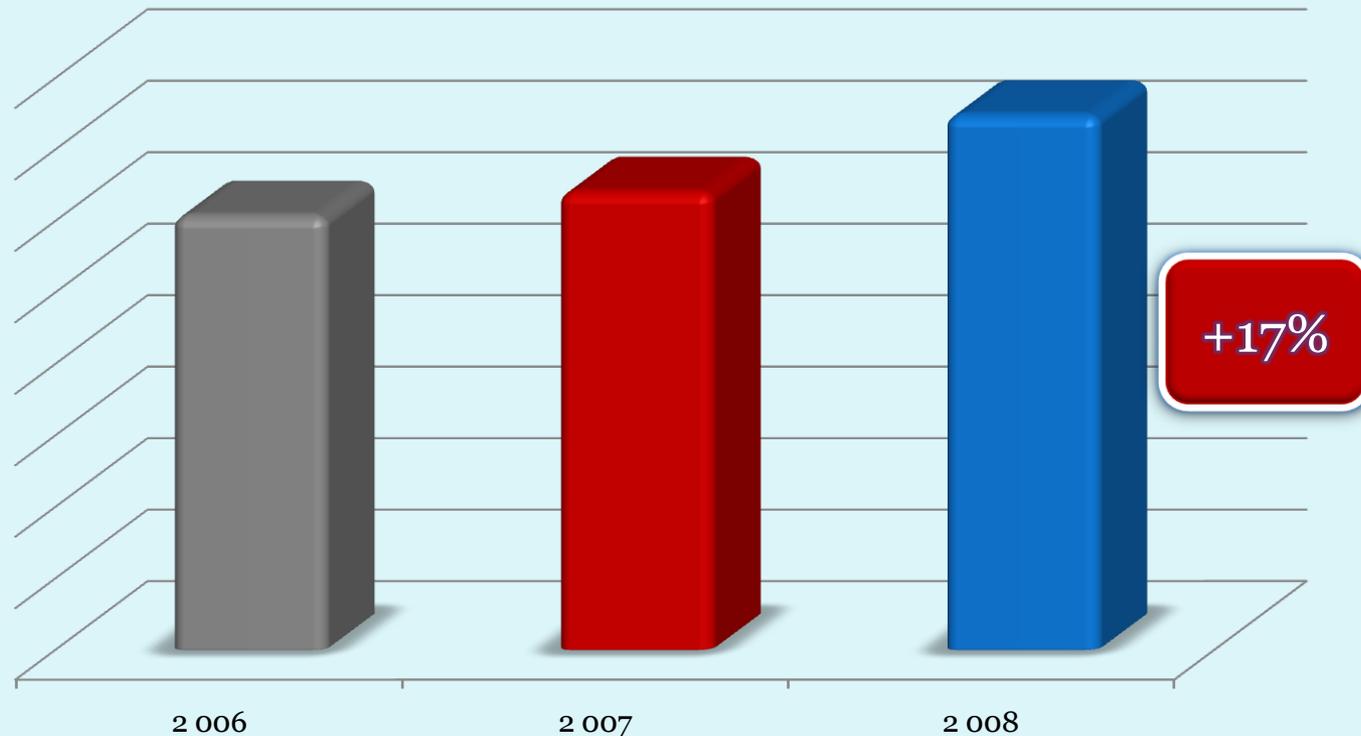
## Pour ce qui est des ressources humaines

- Un programme de sensibilisation et d'information visant la normalisation du volet social.
- Un programme de formation réalisé qui a touché à ce jour un effectif de 2337 pour 3655 jours de formation
- Le recrutement de plus de 120 diplômés de l'enseignement supérieur de différentes spécialités commerciales et techniques pour dynamiser les points de ventes et favoriser la mise en place de techniques performantes.
- Le départ volontaire à l'amiable de 194 employés pour un coût global de 2MD.

# POLITIQUE D'OFFRE



## Recentrage sur les Produits de Grande Consommation



# COMPTE D'EXPLOITATION

RUBRIQUES	30/06/2008	30/06/2007
<u>PRODUIT D'EXPLOITATION</u>		
REVENUS	85 100	80 787
AUTRES PRODUITS D'EXPLOITATION	5 760	1 236
<u>CHARGES D'EXPLOITATION</u>		
ACHATS DE MARCHANDISES VENDUES	76 701	68317
CHARGES DE PERSONNEL	9 354	8 937
DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS & AUX PROVISIONS	3 184	1 569
AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION	5 032	3 739
TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION	94 272	82 564
RESULTAT D'EXPLOITATION	-3 411	-539
<u>PRODUITS ET CHARGES FINANCIERS</u>		
CHARGES FINANCIERES NETTES	676	858
PRODUITS DES PLACEMENTS	615	243
AUTRES GAINS & PERTES ORDINAIRES	17	106
TOTAL PRODUITS & CHARGES FINANCIERS	1 308	1 207
RESULTAT D'ACTIVITE AVANT IMPOTS	-2 102	667
<u>IMPOTS SUR LES BENEFICES</u>		
IMPOTS SUR LES BENEFICES	92	242
MODIF COMPTABLES (NET D'IMPÔT)		139
<u>RESULTAT NET</u>	-2 194	286

# INDICATEURS D'ACTIVITE AU 30 SEPTEMBRE



	RUBRIQUES	3e trimestre 2008	3e. Trimestre 2007	30/09/2008	30/09/2007	31/12/2007
1° /	Chiffre d'affaires H.T	52 518	47 270	137 618	128 058	163 947
2° /	Coût d'achat des marchandises vendues	45 312	40 416	116 796	109 489	140 790
3° /	Charges financières	1	8	7	22	35
4° /	Produits financiers	580	645	1 878	1 745	2 315
5° /	Surface totale des points de vente en m2			46 175	46 175	46 175
6° /	Délai moyen de règlement fournisseurs			100j	117j	105j
7° /	Charges de personnel	4 794	4 194	14 148	13 132	19 153
8° /	Trésorerie nette			(1) 20 211	15 630	12 251
9° /	Nombre de points de vente	44	44	44	44	44

(1) L'augmentation de la trésorerie nette est due à la baisse des stocks .

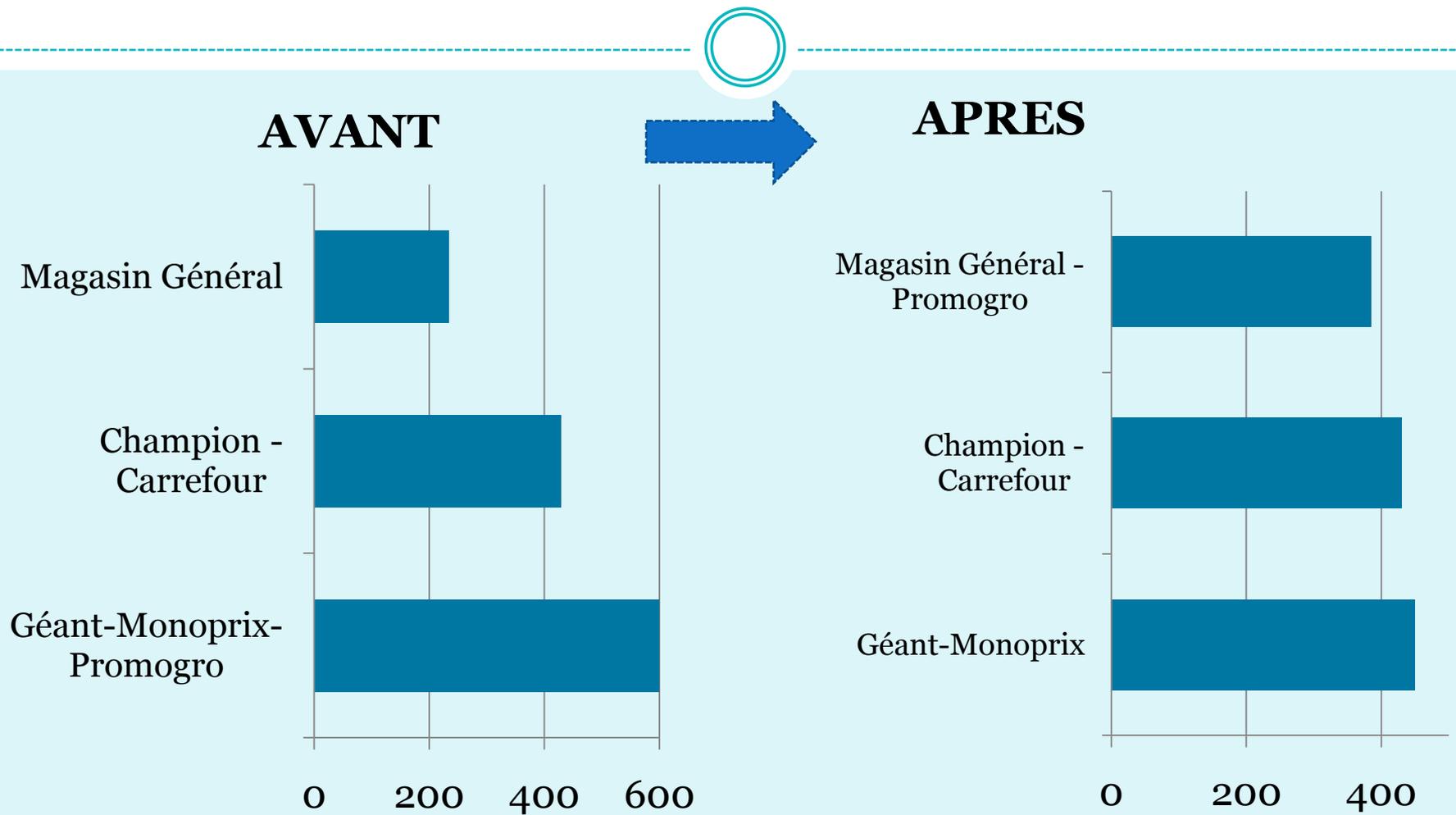
# Acquisition PROMOGRO: La relance de Magasin Général



L'acquisition de la société BHM est une décision stratégique; elle permettra par l'apport additionnel d'activité de consolider la réalisation des objectifs de la privatisation par :

- L'établissement d'une situation de concurrence saine et loyale entre les trois grands pôles actuels;
- la pérennisation du groupe Magasin Général conformément aux engagements pris par les investisseurs;
- La préparation des conditions d'entrée d'un partenaire étranger;

# MARCHE DE LA DISTRIBUTION



# APPORTS & SYNERGIES

## Achats

- Massification des achats locaux
- Massification des achats à l'import
- Acquisition de savoir faire éprouvé pour les achats fruits et légumes .
  - ➔ Amélioration substantielle de la marge .
  - ➔ Baisse des frais Marketing

## Logistique

- Meilleure optimisation des coûts logistiques surtout hors Grand Tunis .
- Facilitation pour la mise en place des magasins formatés « Proxy ».
- Economie en matière d'investissement sur des plateformes .

## Ressources Humaines

- Baisse des charges (Frais de personnel/ Frais de siège/ Formation)
- Environnement de formation adéquat plus sain

## Métier

- Duplication immédiate du concept Promogro chez son ancêtre Magro .
- Consolidation du pôle Cash & Carry
- Meilleure répartition des risques grâce à une stratégie multi-format

# INDICATEURS DE GESTION PROMOGRO



	2005	2006	2007	2008 estimé
CAHT	79 262	93 961	113 390	140 000
Progression	23,9%	18,5%	20,7%	23,5%
Masse Salariale (MS)	3 635	4 199	5 062	
Effectif				783 pers.
MS/CA HT	4,59%	4,47%	4,46%	
Résultats net de l'exercice	1 291	1 103	1 698	
Nbre de point de vente	5	5	6	6
Surface de vente m <sup>2</sup>	8 000	8 000	10 000	10 000

# FINANCEMENT DE L'ACQUISITION



- Coût de l'acquisition : 83MD (60% du CA)
- Financement
  - Trésorerie : 8,5 MD
  - Augmentation de capital : 37,5MD
  - CMT : 37,0MD

Le processus d'augmentation de capital est déjà lancé.



**MERCI**