

FORUM EUROLAND SMALL & MID CAPS



21 novembre 2018

GROUPE
PAROT
MOTION DEALER



zanzicar.fr

GROUPE
PAROT
MOTION DEALER



zanzicar.fr



Avoir des triplés.
Une bonne occasion
de voir plus grand.

Dès
150€
/mois en L



PRÉSENTATION DU GROUPE PAROT

HISTORIQUE

EN 40 ANS ...

D'UNE ENTREPRISE FAMILIALE,
AU 1ER GROUPE COTÉ EN BOURSE ...



En 1978, Alain PAROT achète le fonds de commerce d'une concession DAF et crée la société **Poids Lourds Service** dans laquelle travaillent 6 salariés.

Il ne se doutait pas de l'évolution qu'allait avoir cette première entreprise.

En 2001, **Alexandre PAROT** rejoint le groupe, suivi de **Virginie PAROT** en 2006.

En 2016, le Groupe PAROT est **le premier distributeur automobile** à entrer en Bourse (Euronext Growth) en France.

UN FOURNISSEUR DE MOBILITÉ



Chiffres clés 2017

Chiffres clés S1 2018 *

441 M€
de chiffre
d'affaires

263 M€
de chiffre
d'affaires

19 991
Véhicules
vendus

12 757
Véhicules
vendus

789
Collaborateurs

957
Collaborateurs

UNE PRÉSENCE NATIONALE ET MULTIMARQUES...

VÉHICULES PARTICULIERS



2018

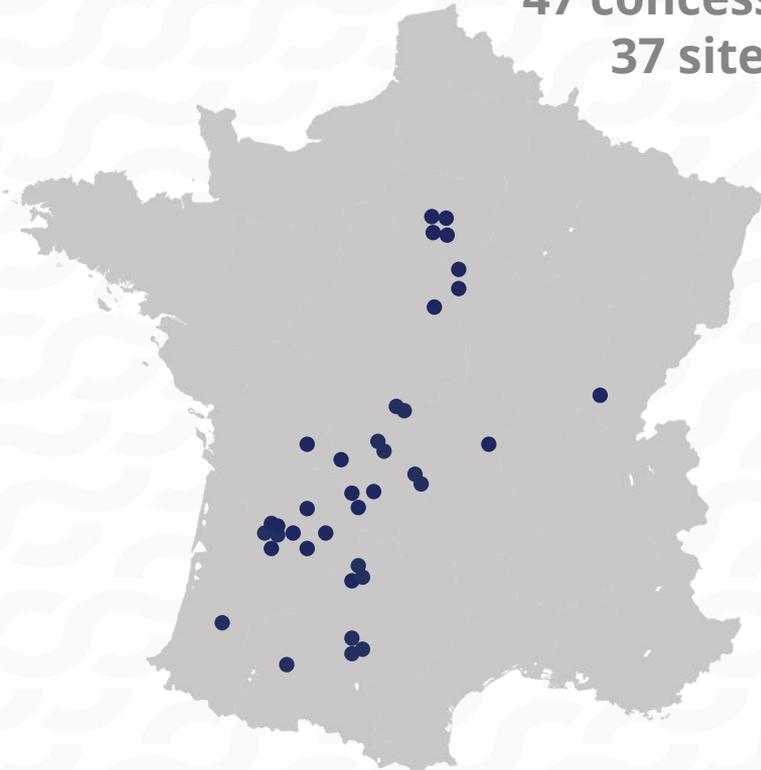
VÉHICULES COMMERCIAUX



TOUTES MARQUES DE VÉHICULES D'OCCASION



47 concessions
37 sites





UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE AMBITIEUSE

UN PLAN DE CROISSANCE AMBITIEUX

2020
CA > 600 M€

2017
CA > 400 M€

2014
CA > 200 M€

2001
CA > 100 M€



NOTRE AMBITION

Publiée lors de l'IPO

NATIONAL

Acquisitions stratégiques,
lancement de Zanzicar.fr &
Autobyparot.com

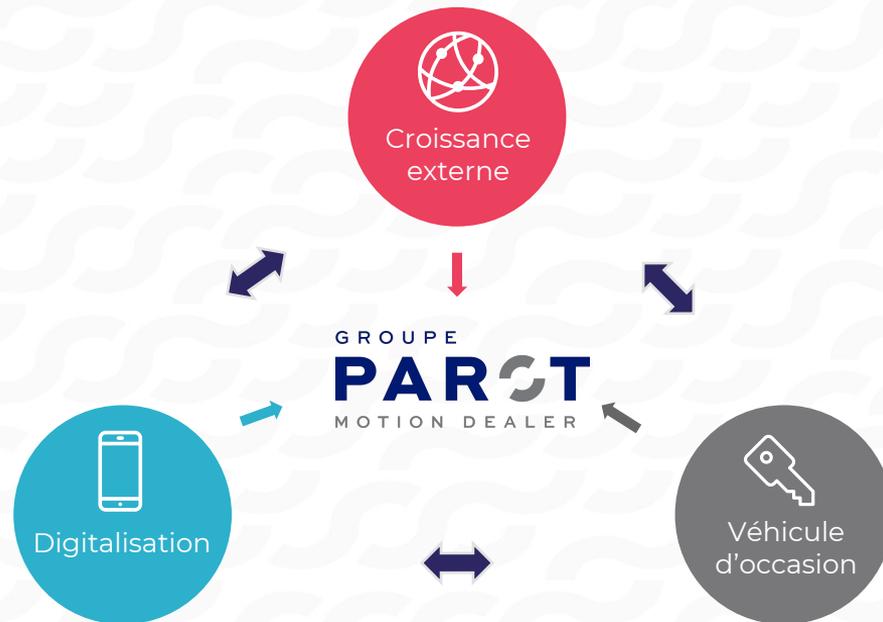
RÉGIONAL

Transmission-rachat par Alexandre Parot (51%) et
Virginie Parot (49%)
16 acquisitions, enrichissement portefeuille de
marques

LOCAL

Alexandre Parot entre dans le Groupe familial
Distribution automobile, location, manutention

UNE AMBITION DE CROISSANCE FORTE



3 LEVIERS STRATÉGIQUES



LEVIER N°1 CROISSANCE EXTERNE

DÉVELOPPER LE RÉSEAU PHYSIQUE

Sur les bassins d'auto-dépendants

BRIENNE AUTO

(juillet 2017)
1 point de vente stratégique,
intégration du top 10
des distributeurs BMW en France
52 M€ Chiffre d'affaires 2017
1 666 véhicules
63 collaborateurs



BEHRA

(novembre 2016)
8 points de vente, 2ème distributeur
nouvelle marque
80 M€ Chiffre d'affaires 2015
4 728 véhicules
144 collaborateurs



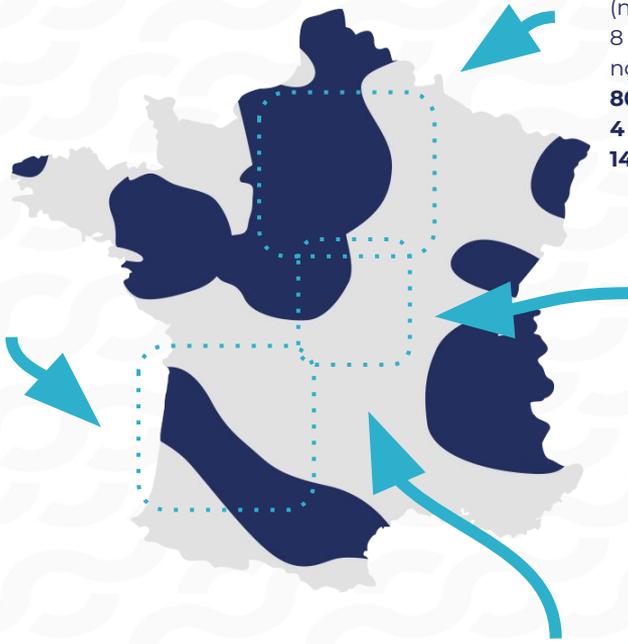
WEB AUTO (HOLFI)

(février 2018)
2 points de vente, nouvelles marques
13,5 M€ Chiffre d'affaires 2016
1 134 véhicules
37 collaborateurs



BOOS

(mai 2018)
2 points de vente
21 M€ Chiffre d'affaires 2017
1 392 véhicules
60 collaborateurs



Zones périurbaines Implantations

NOS ENJEUX D'INTÉGRATION



24 MOIS



ANNÉE 1 - S1

ANNÉE 1 - S2

ANNÉE 2 - S1

ANNÉE 2 - S2

FIN ANNÉE 2





LEVIER N°2 CONQUÊTE DU MARCHÉ DE L'OCCASION

UN VOLUME DE VENTES DE +20% PAR AN SUR LE VO

Et une solide expertise du Groupe PAROT



> DONNÉES MARCHÉ : 3 VÉHICULES D'OCCASION VENDUS POUR 1 VÉHICULE NEUF

> DONNÉES PAROT : CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE ENTRE 2005 ET 2017

Ratio VO/VN

+20%/AN EN MOYENNE SUR LE VÉHICULE D'OCCASION



UNE STRATÉGIE GLOBALE POUR LES VÉHICULES D'OCCASION

Un rouage essentiel au service du Groupe

MULTI-SOURCING

CONSTRUCTEURS
retours LOA

LOUEURS
longue durée

NÉGOCIANTS
internationaux

Parot Auto & Parot Premium
reprises en concessions

Zanzicar.fr
reprises sur le site prochainement

BIEN ACHETER ET MAÎTRISER LA ROTATION DES STOCKS



Contrôle et préparation des véhicules
Transport / Livraison

GÉNÉRER DES MARGES CONTRIBUTIVES

MULTI-DÉBOUCHÉS

Zanzicar.fr
Parot Auto & Parot Premium

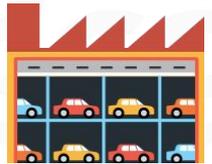
DISTRIBUTEURS

ENCHÈRES BCA
véhicules non stratégiques

UNE OPTIMISATION DU CYCLE DE VIE DU VÉHICULE D'OCCASION

Du sourcing à la livraison

01. SOURCING



02. RECONDITIONNEMENT ET SHOOTING PHOTO



03. STOCKAGE



04. VISIBILITÉ DU STOCK



05. LOGISTIQUE



Avoir le bon modèle au bon prix au bon moment et en en quantité suffisante

VO 3000
Concessions PAROT
Les Reprises

Industrialiser, fiabiliser les délais et rationaliser les coûts

En externe et en interne bientôt avec un site de reconditionnement et un studio photo

Rationaliser et diminuer les coûts de stockage

En externe et en interne avec un site de stockage

Améliorer la visibilité et la puissance du stock en mutualisant les flux

En interne : mutualiser les stocks de véhicules quelque soit le canal de vente

Rationaliser les coûts de transport

En externe avec une mise en concurrence des prestataires et une maîtrise des lieux de stockage



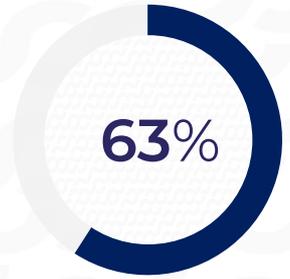
LEVIER N°3 DIGITALISATION

DES COMPORTEMENTS D'ACHATS QUI ÉVOLUENT

100% Digital



Des acheteurs automobiles vont sur internet avant d'acheter un véhicule*



Des internautes sont prêts à acheter leur véhicule sur internet**

Web to store



Utilise son mobile en concession*



En concession avant l'achat d'un véhicule neuf*

*source étude auto @google 2017

** source sondage mené par eBay Advertising 2017

UNE OFFENSIVE DIGITALE POUR S'ADAPTER AUX NOUVEAUX USAGES

Une stratégie omnicanale



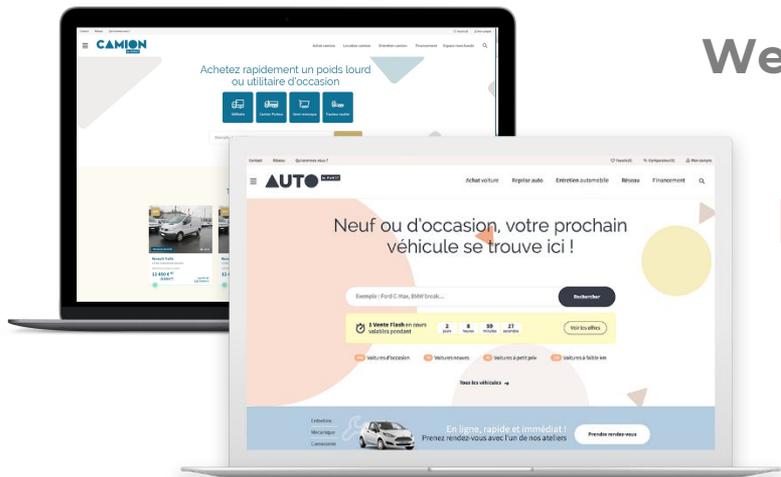
AUTOBYPAROT.COM ET CAMIONBYPAROT.COM

Nos vitrines digitales du réseau retail

3ème
levier

2 sites regroupant tout le catalogue et les services des concessions
PAROT pour les véhicules particuliers et commerciaux

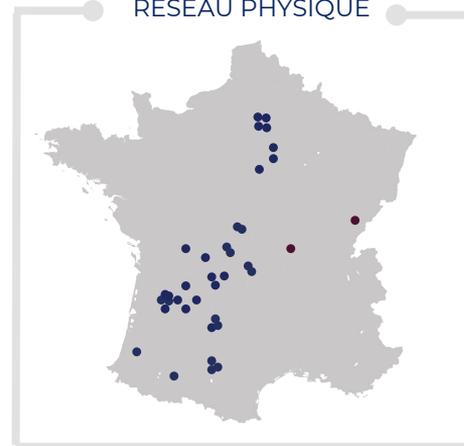
AUTO CAMION
by PAROT



Web to store



RÉSEAU PHYSIQUE



ZANZICAR.FR NOTRE PLATEFORME 100% DIGITALE

7

RELATION CLIENT

Call center dédié
et interne

6

SATISFAIT OU REMBOURSÉ

14 jours
pour essayer

5

LIVRAISON

Véhicules livrés à
domicile ou en
point retrait

4

FINANCEMENT

Souplesse : avoir le choix de ne payer que
l'usage grâce à la LOA (avec ou sans apport)
ou de payer comptant

1

ENTRÉE PAR L'USAGE

Trouver la voiture adaptée à
ses besoins et ses usages

2

TRANSPARENCE

Véhicules contrôlés par
des experts,
descriptif détaillé et
visite du véhicule à 360°

3

SERVICE

Une offre de services
habituellement réservés au neuf
(garantie, frais d'entretien,
gravage antivol...)





- Caution et expertise Norauto au bénéfice des clients Zanzicar
- Un levier futur pour activer la reprise



12 sites



OUVERTURE DE 3 SHOW-ROOMS ZANZICAR



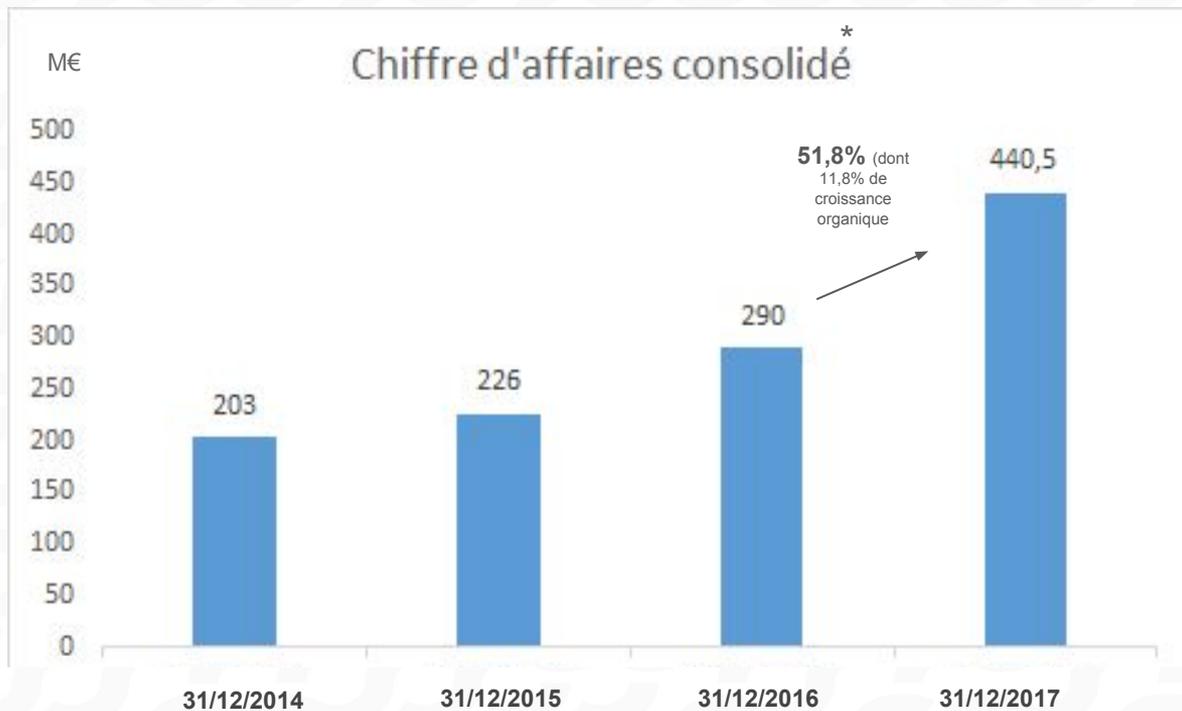
Orly, Limoges et Clermont-Ferrand



Enjeux :

- accélérer la croissance
- développer l'expérience phygitale et élargir la cible
- optimiser la relation de confiance avec les clients par la présence de sites physiques

LA CROISSANCE REFLÈTE LE SUCCÈS DE LA STRATÉGIE DU GROUPE





RÉSULTATS SEMESTRIELS

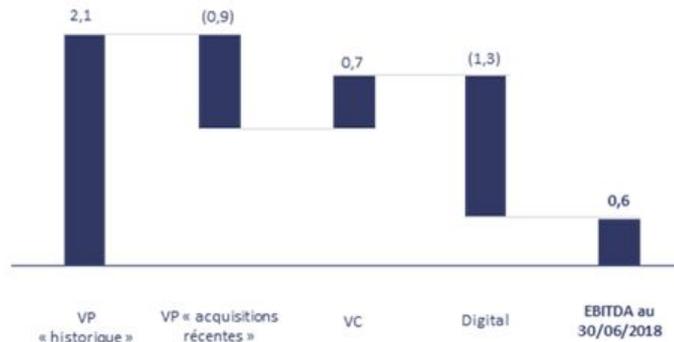
COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ AU 30 JUIN 2018

(En milliers d'€)*	30 juin 2017	30 juin 2018
Chiffre d'affaires	207 138	262 946
Coût des ventes	(180 059)	(229 302)
Marge brute	27 079	33 644
Coûts de distribution	(15 704)	(19 239)
Marge contributive	11 375	14 405
Coûts généraux et administratifs	(10 510)	(14 876)
Résultat d'exploitation	865	(471)
Résultat financier	(605)	(589)
Résultat courant des entreprises intégrées	260	(1 060)
Résultat exceptionnel	(59)	(1 030)
Impôts sur les résultats	283	(500)
Résultat net des entreprises intégrées	484	(2 590)
Quote de part de résultat mises en équivalence	39	24
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition	2	-
Correction d'erreur	154	-
Résultat net de l'ensemble consolidé	679	(2 566)
Part revenant aux intérêts minoritaires	(36)	(74)
Résultat revenant à l'entreprise consolidante	643	(2 640)
Ebitda	3 333	586

EBITDA ET RÉSULTAT D'EXPLOITATION AU 30 JUIN 2018

Données consolidées en M€ *	Ebitda	REX
Au 30 juin 2018		
Pôle VP « historique »	2,1	1,6
Pôle VP « acquisitions récentes » ²	(0,9)	(1,4)
Pôle VC	0,7	0,9
Pôle Digital	(1,3)	(1,6)
Groupe Parot	0,6	(0,5)

Constitution de l'EBITDA au 30 juin 2018



² Réseaux intégrés entre le 1^{er} juillet 2016 et le 30 juin 2018

LE BFR RETRAITÉ AU 30 JUIN 2018 *

STRUCTURE DE FINANCEMENT

Position comptable - En M€

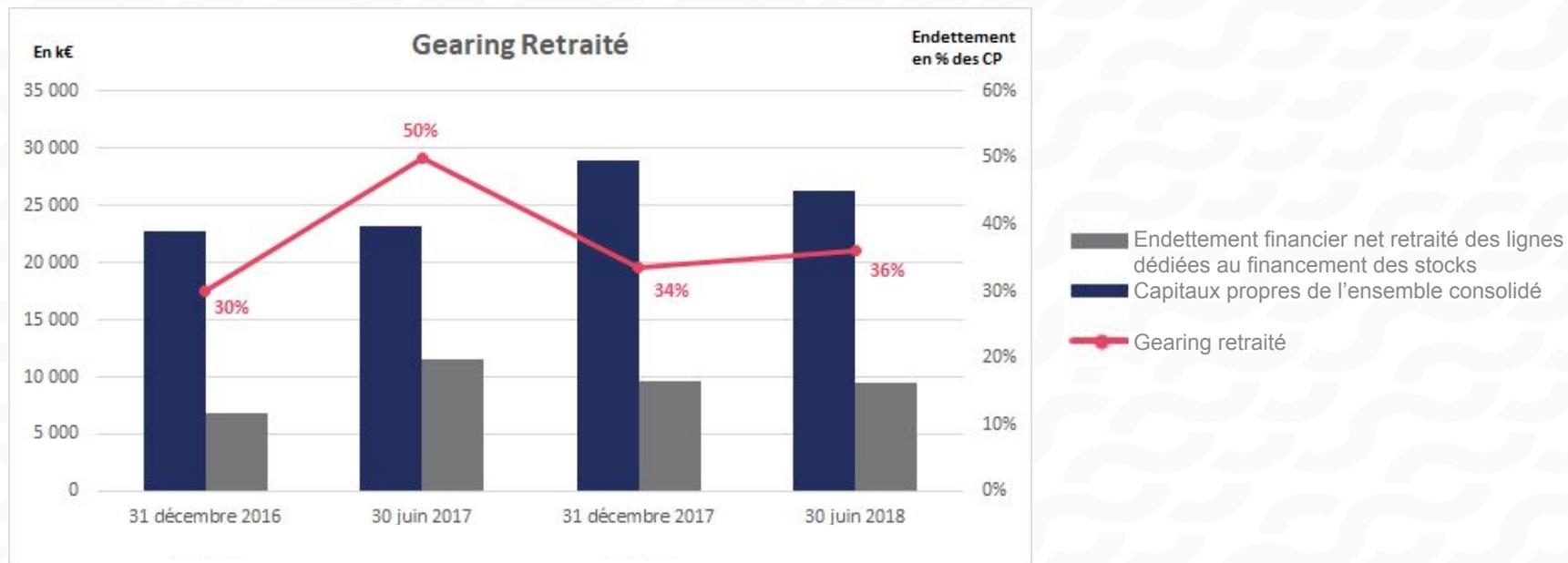
Actif Immobilisé 36,1 M€	Capitaux Propres + Provisions 27,1 M€
BFR 51 M€	Dettes Fi. Hors Fi. Stocks 19,9 M€
Trésorerie 10,4 M€	Lignes CT fi. Stocks 50,5 M€

STRUCTURE DE FINANCEMENT

Position économique - En M€

Actif Immobilisé 36,1 M€	Capitaux Propres + Provisions 27,1 M€
BFR Retraité : 0,4 M€	Dettes Fi. Hors Fi. Stocks 19,9 M€
Trésorerie 10,4 M€	

GEARING RETRAITÉ *



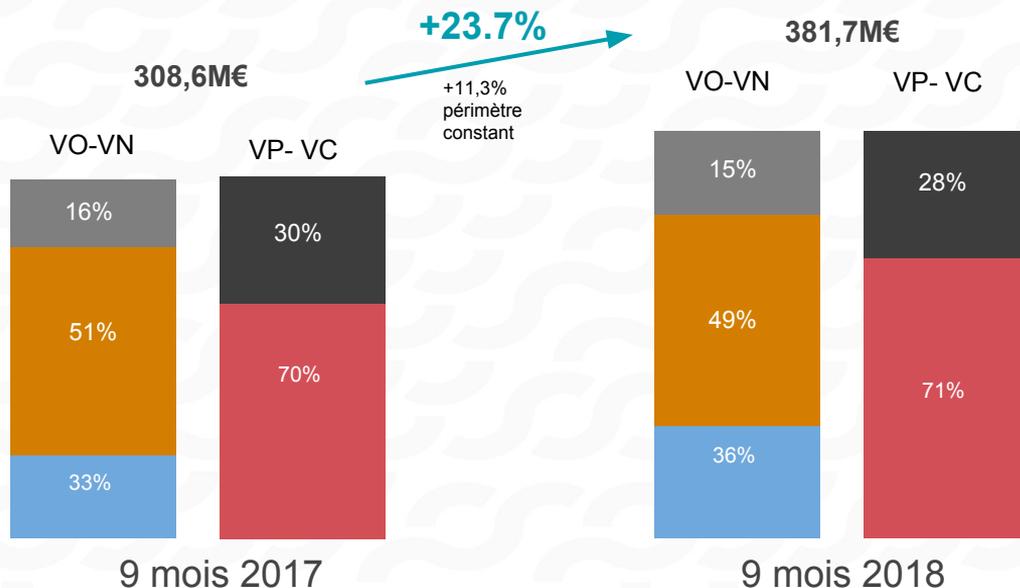


CA 9 MOIS : CONFIRMATION DU
TREND DE CROISSANCE

UNE CROISSANCE ROBUSTE

Sur 9 mois au 30 septembre 2018

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ (M€)



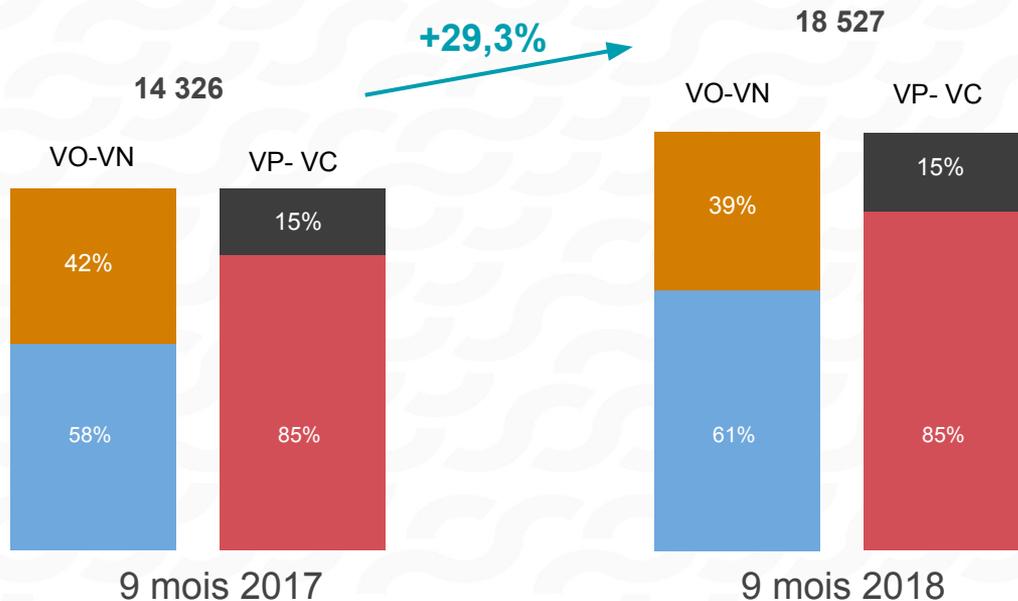
■ VO ■ VN ■ Services ■ VP ■ VC

(*) Données non auditées 30

LE CHIFFRE D'AFFAIRES EN VOLUME

Sur 9 mois au 30 septembre

VOLUMES CONSOLIDÉS (Nombre d'unités vendues)



■ VO ■ VN ■ Services ■ VP ■ VC

(*) Données non auditées 31

OBJECTIF DE CROISSANCE 2018 CONFIRMÉ

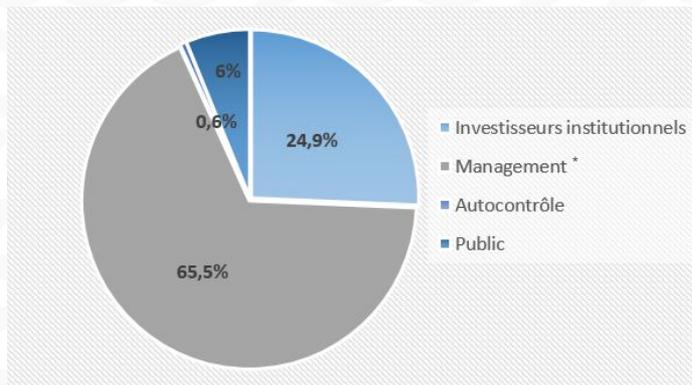


Entre **525 et 535 M€***
de chiffre d'affaires
consolidé



CARNET DE L'ACTIONNAIRE

RÉPARTITION DU CAPITAL (4 624 952 TITRES)



Nb d'investisseurs institutionnels au capital : 13

Nb d'actionnaires individuels au capital : 1 021

CONTRAT DE LIQUIDITÉ : LOUIS CAPITAL MARKET

PRINCIPALES DONNÉES BOUSIÈRES

ISIN : FR0013204070 – Mnémo : ALPAR

Cours de Bourse : 5€ au 13/11/2018

Capitalisation boursière : 23 M€

ALPAR
EURONEXT
GROWTH



GROUPE

PARST

MOTION DEALER





ANNEXES



ORGANISATION DU GROUPE PAROT

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le Groupe Parot est **la première entreprise de distribution automobile française cotée en Bourse.**

Sa gouvernance est assurée par un **Conseil d'Administration** et un **Comité Exécutif**, ainsi que par **plus de 10 directions transversales** dédiées à l'ensemble des activités du Groupe.



ALEXANDRE PAROT
Président du Conseil
d'Administration



ALAIN PAROT
Administrateur - Conseiller du
Président



VIRGINIE PAROT
Administrateur



MARC DE LAITRE
Administrateur



JACQUES SPICQ
Administrateur

LE COMITÉ EXÉCUTIF



LES FILIALES DU GROUPE

GROUPE
PAROT
MOTION DEALER

