



Société Magasin Général Communication financière

Tunis - 17 Mars 2023



140 ans et l'aventure continue...

SUPERFICIE TOTALE DES MAGASINS :
1.500 MÈTRES CARRÉS

Magasin Général

Avenue de France, 22
et Rues Amilcar, Annibal et Régulus
TUNIS

Maison BORTOLI Frères
FONDÉE EN 1883

La plus importante Maison de détail de Tunis et de la Tunisie ; elle renferme dans ses vastes magasins, qui atteignent une superficie de 1.500 mètres carrés, le commerce de plus de trente spécialités. Elle se recommande aux acheteurs par ses grands assortiments et la modicité réelle de ses prix.

Alimentée par sa Maison d'achat de Paris, qui pourvoit aux besoins de ses succursales de France ou de l'Étranger, et traitant auprès des fabricants pour des quantités énormes, elle peut offrir à sa clientèle des articles de tout premier choix et à des prix qu'aucune concurrence ne peut égaler.

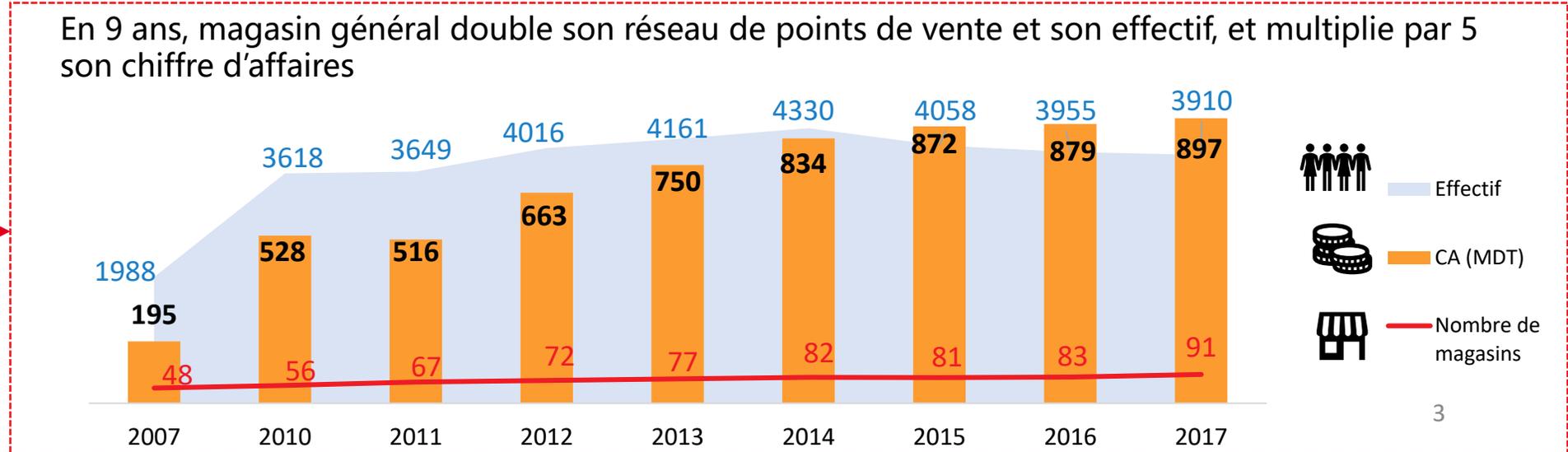
Aperçu des principaux Rayons

Parfumerie des grandes marques de Paris et de Londres, Articles de ménage, de table et d'éclairage, Choix très varié de petits Bronzes, Maroquinerie, Poterie artistique, Jouets d'enfants, Cristallerie de Baccarat et Saint-Louis, Parapluies, Ombrelles et Eventails, Épicerie, Vins fins, Liqueurs des premières marques, Articles de voyage et de chasse, Couronnes et objets funéraires, Splendide rayon de Chaussures pour hommes, dames et enfants, Choix considérable de Chemises et Cravates pour hommes, Ganterie, Rayon spécial de Mercerie et Bonneterie, Chapeaux pour hommes et dames, Fouritures pour modes, Articles de bureau, Papeterie, Literie, Lits cage et de campement, Lits en fer et en cuivre depuis 0m00 de largeur jusqu'à 1m40, Etoffes pour ameublement, Lainages pour robes, etc.

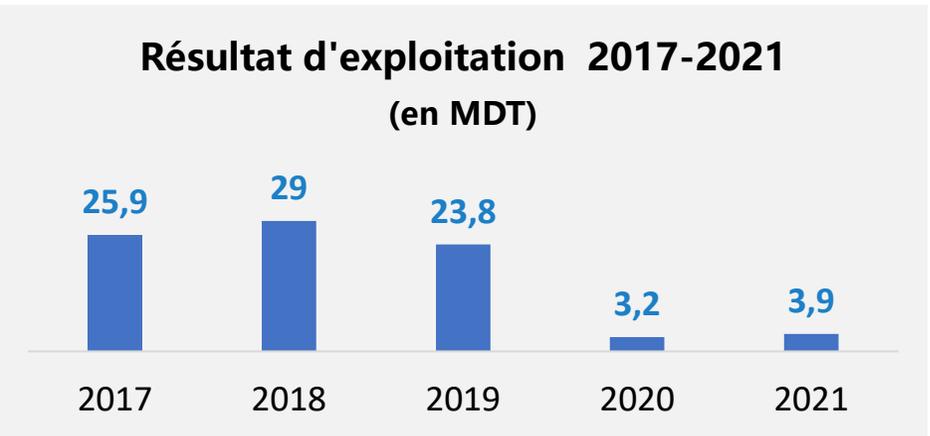
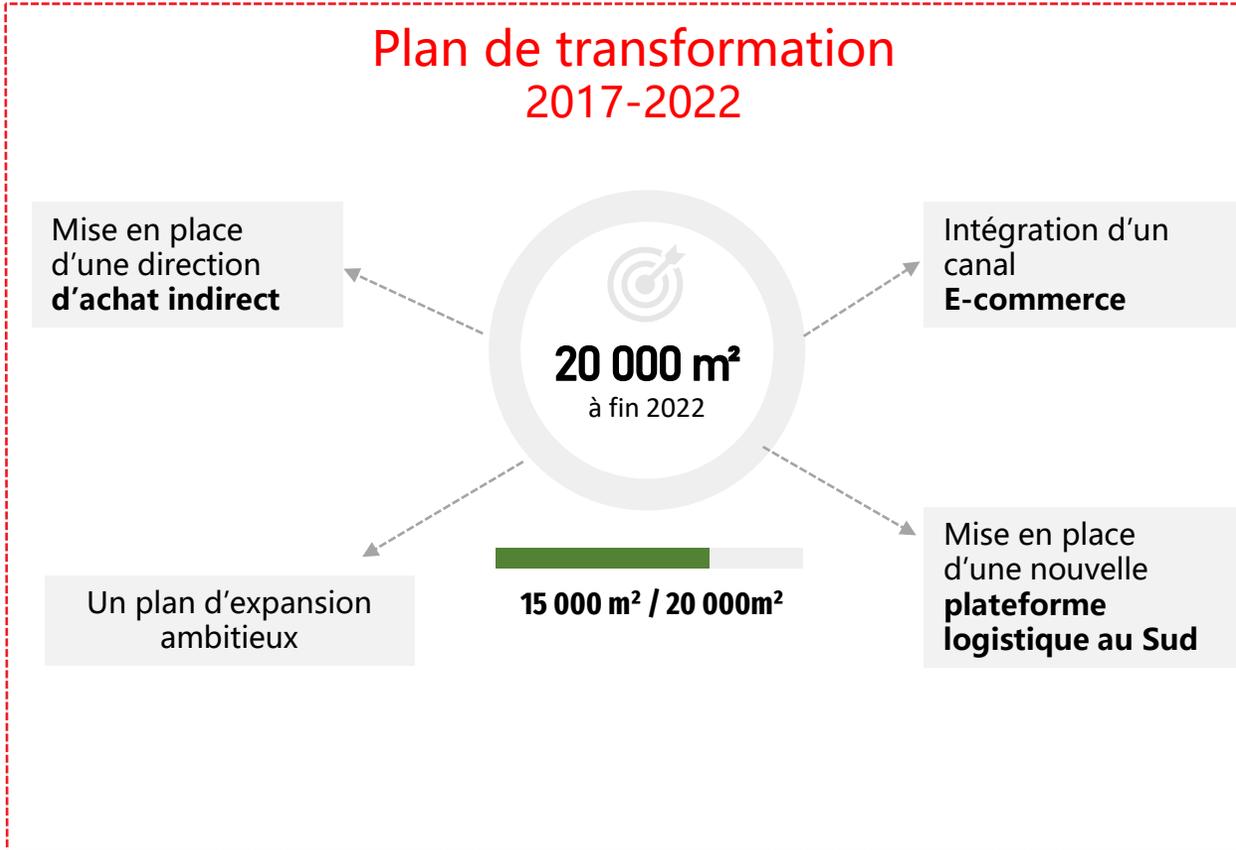
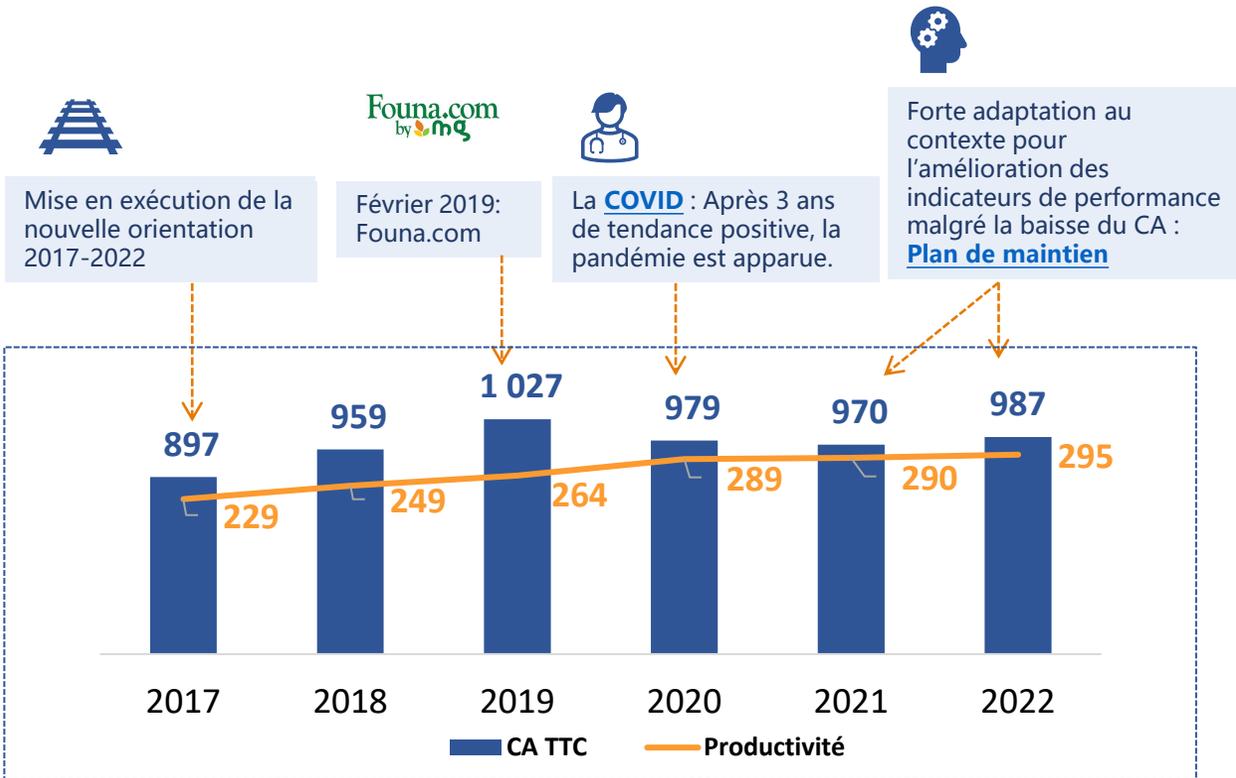
LE MAGASIN GÉNÉRAL N'A AUCUNE SUCCURSALE EN TUNISIE
Expédition à l'intérieur franco d'emballage



Magasin Général , l'enseigne Tunisienne qui évolue depuis le 19^{ème} siècle



Un plan de transformation affecté par la conjoncture



Depuis sa création et à chaque nouveau cycle, Magasin Général crée un nouveau mode de fonctionnement qui démontre son **agilité** et sa **capacité de régénération** faisant d'elle une **enseigne vivante et résiliente.**

plan 2023 2026



L'impact de la pandémie : 2020-2022

Des répercussions inattendues sur l'activité qui ont mis à mal le plan de transformation de l'entreprise

 2020: Impact du confinement sur notre CA:

-19% en CA



2021:

3 000 Heures de fermetures magasins



 2022: Impact du pass vaccinal sur notre fréquentation:

-%4 vs Janvier 2021



 Manque à gagner de l'enseigne en CA vs 2019:

-54 MDT En 2020 **-65 MDT** En 2021

 2022: Incidences de la Guerre en Ukraine sur le commerce

- Hausse du prix en gaz naturel et carburants
- Forte augmentation des couts de transport maritime
- Pénurie en produits de base
- Hausse des prix de matières premières

 Forte inflation alimentaire de 2020 à 2022:

4,4% → 7,6% → 14,6%

Déc 2020 Déc 2021 Déc 2022

 TMM **+19%** 2022 vs 2020

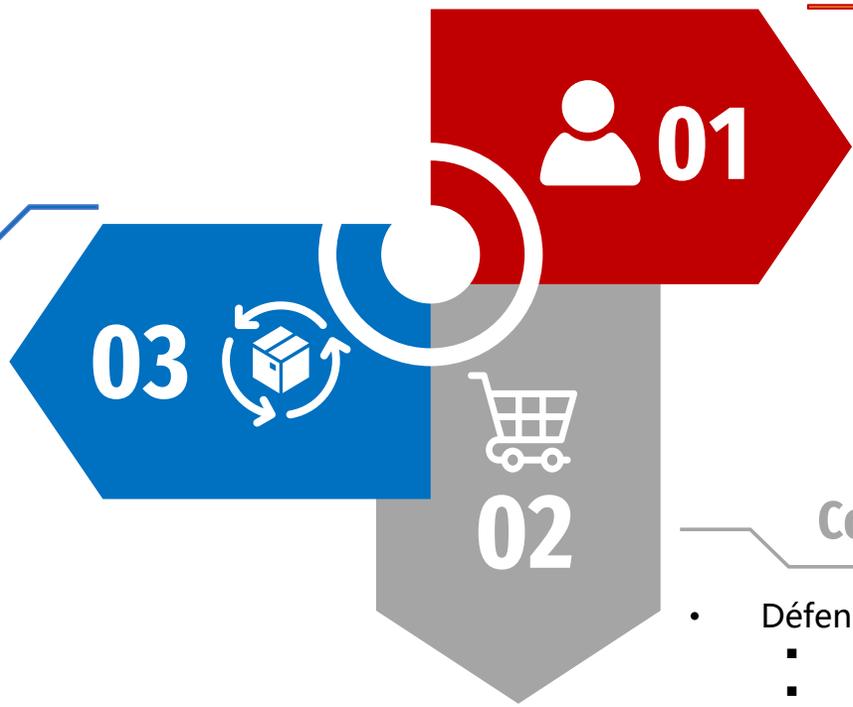
INS BCT

Nous avons réagi avec des actions sur trois axes



Maitrise des charges & Productivité

- Optimisation des couts de distribution
- Une communication plus orientée vers le digital pour une meilleure maitrise des couts marketing
- Plan d'action pour optimiser les OPEX
- Optimisation de la productivité
- Centres d'excellence Transport et IT
- Certification ISO 27001



Humain

- Mobilisation de moyens additionnels pour contribuer à la lutte nationale contre l'épidémie.
- Assurer le respect des mesures sanitaires dans nos locaux pour nos collaborateurs et nos clients.
- Agilité des équipes et systèmes via la mise en place d'un dispositif de télétravail.

Commerce & Client

- Défense du pouvoir d'achat :
 - Baisse de prix sur 1200 articles du quotidien
 - Lancement d'une nouvelle gamme de produits MDD pour répondre aux attentes des clients (qualité, prix).
- Proximité client via la nouvelle application MY MG et un nouveau programme de fidélité.

Les années Covid et Post Covid ont servi d'apprentissage pour perfectionner un **Business model promoteur** dans une logique **d'amélioration continue** en préparation au nouveau **Cap 2026**.

Notre Ambition

Cap 2026 ! Devenir l'enseigne préférée des Tunisiens



Plan de relance 2023-2026 a été lancé

Offrir à nos clients la meilleure expérience en magasin

01



Reconstruire l'offre préférée des Tunisiens

- Accélérer le développement de nos **marques propres** : **Défense du pouvoir d'achat**.
- **Revue des assortiments pour une offre économique et clustérisée** qui répond aux nouvelles **attentes de nos clients**.
- Mieux communiquer avec nos clients via l'application **MYMG**.
- **Filière fruits et légumes (Cycle court et Partenariat Frs)**.

- **Ecoute client** renforcée et amélioration continue (NPS MYMG, Feedback client...)
- **Communication 360°**
- **Efficacité opérationnelle**: Projet Victoire
- **Motivation et reconnaissance des équipes** magasins (Bonus, victoire...)
- Nouvelle **gouvernance** plus **compactée, plus connectée** et plus de **proximité** avec les équipes magasins.

02



Simplifier et digitaliser notre organisation centrale :

- Investir dans **nos équipes** : Expérience **RH digitalisée**, formation, évaluation, promotion interne...
- **Process commerciaux plus agiles** : Commande auto pour plus de disponibilité / Réinvestir dans nos prix
- Professionnaliser nos **centres d'excellence** transport & logistique / BI & Cloud / Monétisation des datas
- Nouveau **SI Finance** / **Contratèque digitale** / Initiatives **d'efficacité énergétique** (photovoltaïque GTC...)...

03



Moderniser notre parc et préparer le Retail de demain

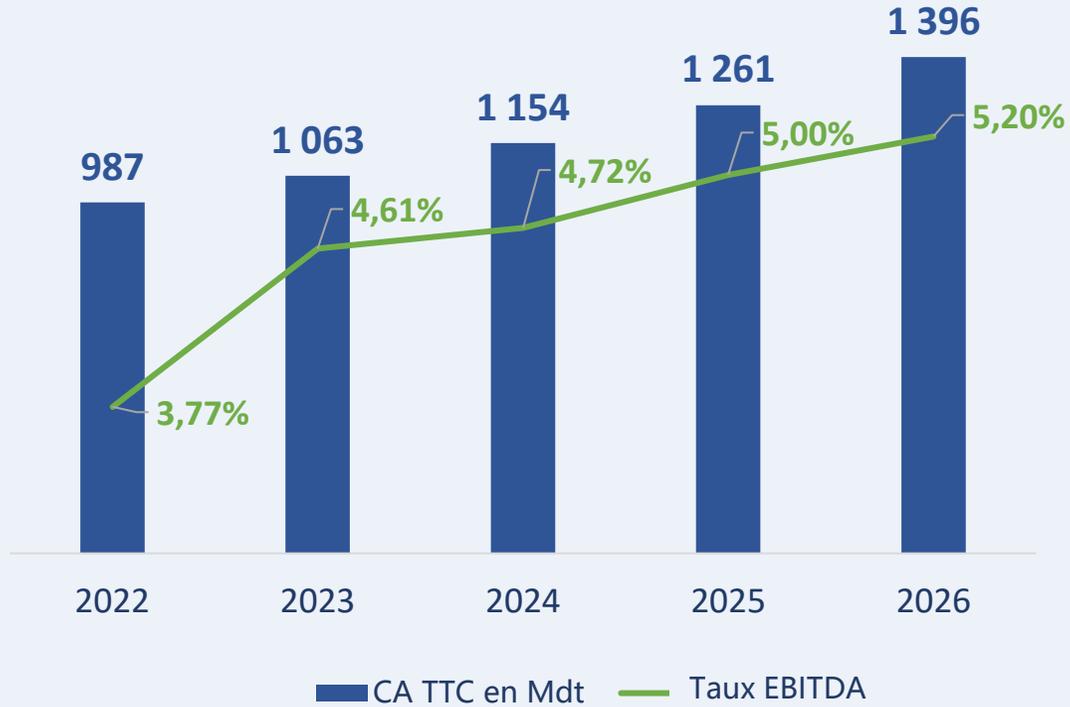
- Plan de **Rénovation du parc** et **remodeling** de magasins pour un meilleur confort d'achat
- Monitoring proactif de la **maintenance de l'équipement magasin** (Actifs connectés)
- Ouvrir **10 000 m²**
- Déploiement d'une **stratégie pour le E-Commerce / Omnicanal** avec Founa

04

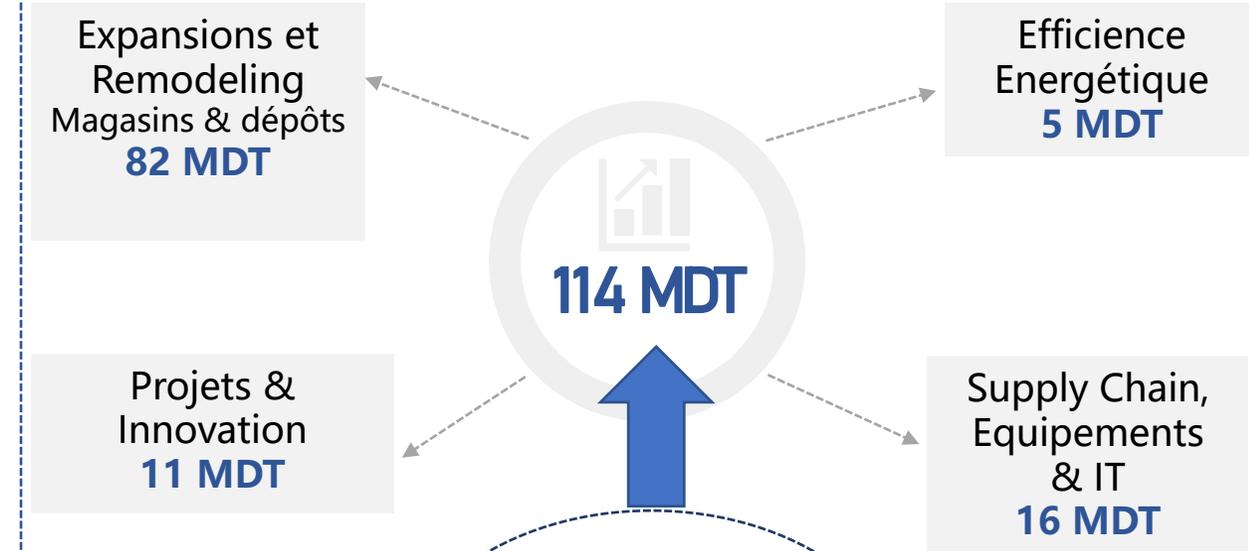


Le plan 2023-2026 en chiffres

Projections 2023-2026



Plan d'investissements 2023-2026



2023:
52 Mdt
Injection de cash

La galaxie MG



mg
يفرّج قلبك
كل يوم