

DISTRIBUTION: LA FNAC-DARTY : VERS UN  
GEANT DE LA DISTRIBUTION SPECIALISEE ?

Le groupe Fnac a présenté ce mercredi 30 octobre une proposition d'acquisition de 100% du capital du groupe Darty. Cette proposition évaluée à 101 pences l'action du groupe qui en valait 81 pences la veille, soit une plus-value de 25% et une évaluation globale du groupe à environ 725 M€. Le conseil d'administration de Darty a annoncé étudier l'offre avant de la présenter à ses actionnaires (son premier actionnaire, Knight Vinke, a déjà accueilli favorablement cette proposition). Un tel accord permettrait la création d'un véritable géant de la distribution spécialisée. Avec un chiffre d'affaires de 7,4 milliards d'euros, le groupe serait encore loin des grands distributeurs américains et asiatiques mais se rapprocherait du distributeur britannique, Dixon Retail (générant un chiffre d'affaires d'environ 8,9 milliards d'euros, voir figure 2).

## Un groupe multi-pays, multi-produits et multi-concepts/

Le rapprochement des deux enseignes permettrait au groupe de travailler sur une offre étendue de produits en bénéficiant d'enseignes fortement connues du grand public. Elles bénéficieraient de synergies pour les produits bruns et gris (micro-informatique, électronique grand public, ...) tout en continuant à développer des gammes spécifiques : les éditoriaux (livres, disques, jeux-vidéos, ...) pour la Fnac ou les

produits blancs (gros électroménager) pour Darty.

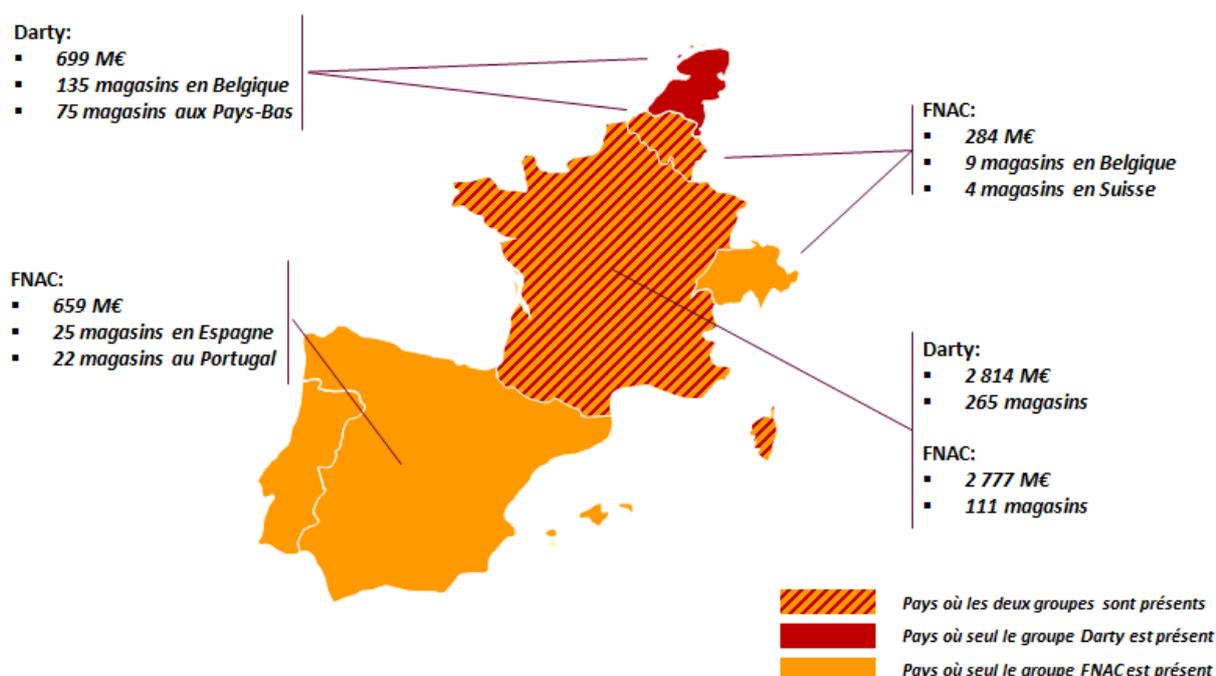
### En faisant abstraction des 12 magasins brésiliens de la Fnac, la réunion des deux parcs de magasins permettrait une complémentarité intéressante.

Ainsi, sur les marchés où chaque groupe est présent, en France et en Belgique, le parc magasin représenterait respectivement 403 et 69 magasins (voir figure 1). Le groupe disposerait, de plus, d'une présence aux Pays-Bas (via l'enseigne BCC de Darty, 75 magasins) ainsi que dans la péninsule ibérique et en Suisse (via la Fnac, respectivement 47 et 4 magasins).

Sur le plan des concepts, les deux enseignes peuvent être vues comme complémentaires. En effet, si la Fnac mise plutôt sur des concepts urbains, Darty est plus présent en périphérie. On pourrait alors facilement imaginer une extension de l'offre multi-canal avec un maillage plus important des territoires en faveur des consommateurs.

Enfin, les deux enseignes se sont récemment développés en franchise. Les magasins franchisés représentent respectivement 10,8% et 6,7% des parcs Darty et Fnac (en excluant le concept très spécifique « Fnac Travel »). Un tel rapport favoriserait alors les synergies possibles sur certaines fonctions centrales.

FIG 1.- FNAC-DARTY : UN GEANT DE LA DISTRIBUTION SPECIALISEE EN EUROPE DE L'OUEST



Sources : Fnac – Document de référence 2014 / Darty – Rapport annuel 2014/2015

## Un renforcement du groupe sur les aspects e-commerce/

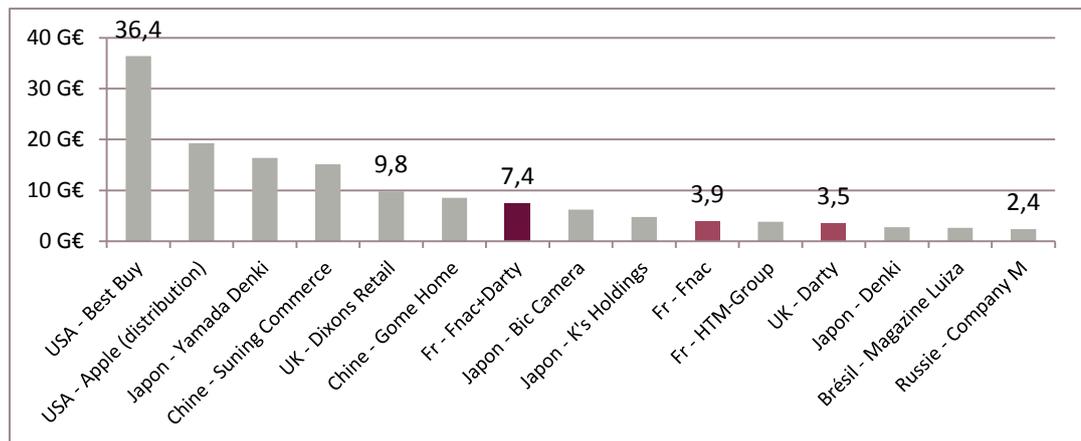
En cas d'acquisition, la stratégie e-commerce représentera certainement un autre enjeu important pour le groupe. Représentant en moyenne 15% des ventes (voir figure 3), le chiffre d'affaires e-commerce dépasse le milliard d'euros, dont environ 930 millions d'euros en France. Au cœur des tendances du moment, la question de la gestion des référentiels des marketplaces devra alors être posée.

L'offre crosscanal pourra de plus être renforcée avec deux groupes qui ont fait du click-and-collect une priorité. En effet, sur ce segment, la Fnac et Darty ont su développer des services spécifiques tels que le retrait une heure après la commande

faisant, par exemple, que ce segment représente 21% des ventes en ligne de Darty.

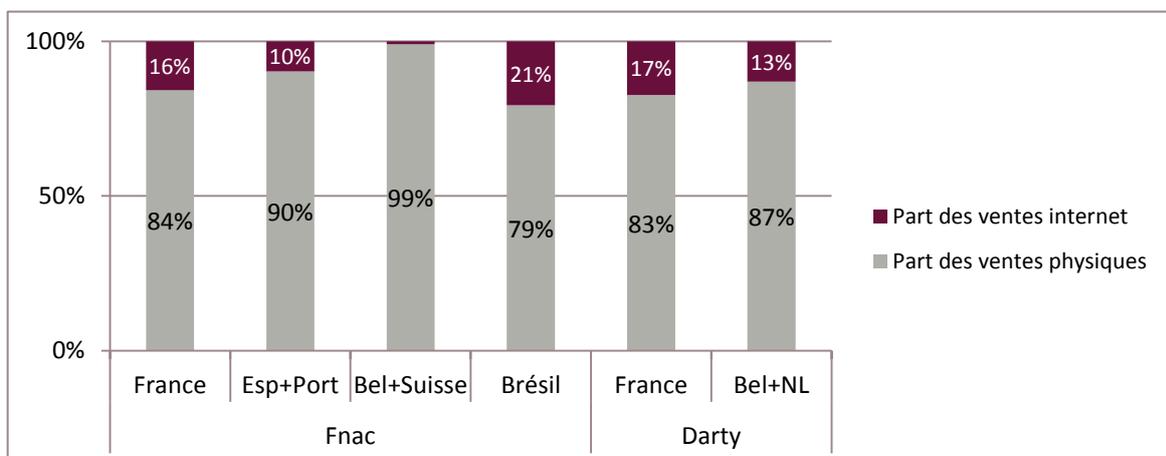
Parmi les 3 sites e-commerce, malgré ses résultats décevants, MisterGoodDeal dispose d'un positionnement à part. Pure player e-commerce, il constitue l'offre low cost services exclus pour Darty et pourrait être conservé tel quel en cas de rapprochement. En revanche, les sites Fnac.com et Darty.com sont en concurrence frontale. Plusieurs pistes pourraient être envisagées mais aucune n'est sans risque : le glissement vers l'une ou l'autre des enseignes, la spécialisation par segment produit ou la conservation des 2 sites. Les synergies entre ces 3 sites - Fnac.com, Darty.com et MisterGoodDeal- et les réseaux de magasins seront-elles actionnables ?

FIG 2.- CHIFFRES D'AFFAIRES 2014 DES PRINCIPAUX DISTRIBUTEURS D'ELECTRONIQUE MONDIAUX (ESTIMATION EN MILLIARDS D'EUROS)



Sources : Rapports annuels 2014/2015, Bloomberg, analyse Sia Partners

FIG 3.- PART DES VENTES PHYSIQUES/INTERNET DE FNAC ET DARTY PAR ZONE GEOGRAPHIQUE



Sources : Fnac – Document de référence 2014 / Darty – Rapport annuel 2014/2015

## Conclusion/

**L'offre reste encore à soumise à l'approbation du conseil d'administration de Darty.** L'union de deux leaders sur les marchés de l'électronique et l'électroménager en France sera probablement scrutée de près par l'Autorité de la concurrence. Une telle acquisition créerait en tous cas des enjeux importants de synergies, notamment pour l'achat de matériels électroniques et pour les ventes e-commerce et permettrait la création d'un acteur prépondérant de la distribution spécialisée.

*Copyright © 2015 Sia Partners . Any use of this material without specific permission of Sia Partners is strictly prohibited.*

Sources :

Fnac – Document de référence 2014

Darty – Rapport annuel 2014/2015

## A PROPOS DE SIA PARTNERS

Sia Partners est devenu en quinze ans le leader des cabinets de conseil français indépendants. Cofondé en 1999 par Matthieu Courtecuisse, Sia Partners compte 570 consultants pour un chiffre d'affaires de 88 millions d'euros. Le Groupe est présent dans douze pays, les Etats-Unis représentant le deuxième marché. Sia Partners est reconnu pour son expertise pointue dans l'énergie, les banques, l'assurance, les télécoms et le transport.

Pour plus d'informations : [www.sia-partners.com](http://www.sia-partners.com) . Suivez-nous sur Twitter @SiaPartners



### Asia

#### Singapore

55 Market St, Level 10  
Singapore, 048941  
T. +65 6521 3186

#### Hong Kong

701, 77 Wing Lok St,  
Sheung Wan, HK  
T. +852 3975 5611

### Belgium

#### Brussels

Av Henri Jasparlaan,  
128  
1060 Brussels -  
Belgium  
T. +32 2 213 82 85

### Canada

#### Montréal

600 de Maisonneuve  
Blvd. West, Suite 2200  
Montreal, QC H3A 3J2

### France

#### Paris

18 bd Montmartre  
75009 Paris  
T. +33 1 42 77 76 17

#### Lyon

Tour Oxygène,  
10-12 bd Vivier Merle  
69003 Lyon

### Italy

#### Rome

Via Quattro Fontane  
116  
00184 Roma  
T. +39 06 48 28 506

#### Milan

Via Medici 15  
20123 Milano  
T. +39 02 89 09 39 45

### Morocco

#### Casablanca

14, avenue Mers  
Sultan  
20500 Casablanca,  
Maroc

### Netherlands

#### Amsterdam

Barbara Strozziilaan  
101  
1083 HN Amsterdam  
T. +31 20 240 22 05

### Middle East

#### Dubai, Riyad & Abu

#### Dhabi

PO Box 502665  
SHATHA Tower, Office  
no 3016  
Dubai Media City  
Dubai – U.A.E.  
T. +971 4446 2394

### UK

#### London

Princess House,  
4th Floor, 27 Bush  
Lane,  
London, EC4R 0AA  
T. +44 20 7933 9333

### US

#### New York

115 Broadway 12th  
Floor  
New York, NY10006 -  
USA