



ID LOGISTICS

UN « PURE PLAYER » DE LA LOGISTIQUE CONTRACTUELLE

Mercredi 28 mars 2012



Créateur de solutions logistiques durables



DISCLAIMER

Ce document, et les informations qu'il contient, ne constitue ni une offre de vente ou de souscription, ni la sollicitation d'un ordre d'achat ou de souscription, des actions ID Logistics Group dans un quelconque pays. La diffusion, la publication ou la distribution de ce document dans certains pays peut constituer une violation des dispositions légales et réglementaires en vigueur. Par conséquent, les personnes physiquement présentes dans ces pays et dans lesquels ce document est diffusé, distribué ou publié doivent s'informer de ces éventuelles restrictions locales et s'y conformer.

En particulier :

Ce document ne constitue pas une offre d'achat ou de souscription de valeurs mobilières aux États-Unis d'Amérique. Les valeurs mobilières mentionnées dans le présent document n'ont pas été, et ne seront pas, enregistrées au titre du United States Securities Act de 1933, tel que modifié (le « Securities Act »), et ne peuvent être offertes ou vendues aux États-Unis d'Amérique, en l'absence d'un tel enregistrement ou d'une dispense d'enregistrement prévue par le Securities Act. La Société n'a pas l'intention d'enregistrer l'offre en totalité ou en partie aux États-Unis d'Amérique ni d'effectuer une offre au public de valeurs mobilières aux États-Unis d'Amérique.

Aucune copie de ce document n'a été, ni ne doit être envoyée ou diffusée aux États-Unis d'Amérique, en Italie, au Canada, en Australie ou au Japon.

Ce document ne constitue pas une invitation ou une sollicitation ni n'est conçu comme étant une incitation à une activité d'investissement au sens du Financial Services and Markets Act 2000, tel qu'amendé (« FSMA »). Ce document est exclusivement destiné (i) aux personnes qui se trouvent hors du Royaume-Uni ; ou (ii) aux personnes au Royaume-Uni (a) qui ont une expérience professionnelle en matière d'investissements et qui répondent à la définition d'« investment professionals » au sens de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 tel qu'amendé (l'« Ordonnance ») ou (b) sont des « high net worth persons » au sens de l'article 49(2)(a) à (d) de l'Ordonnance, ou (c) toutes autres personnes à qui ce document peut être légalement adressé en application de la Section 21 du FSMA (les personnes mentionnées en (i) et (ii) étant désignées ensemble comme les « Personnes Qualifiées »). Toute personne au Royaume-Uni qui n'est pas une Personne Qualifiée ne doit pas agir ou se fonder sur ce communiqué. Tout investissement ou toute activité d'investissement en relation avec le présent document est réservé aux Personnes Qualifiées et ne peut être réalisé que par des Personnes Qualifiées.

Oddo Corporate Finance, agissant en qualité d'agent stabilisateur, ou tout établissement agissant pour son compte, pourra, sans y être tenu, et avec faculté d'y mettre fin à tout moment, pendant une période de 30 jours à compter de la date de fixation du prix de l'Offre, soit, selon le calendrier indicatif, du 28 mars au 11 avril 2012 (inclus), intervenir aux fins de stabilisation du marché des actions ID Logistics Group, dans le respect de la législation et de la réglementation applicables et notamment du Règlement (CE) n°2273/2003 de la Commission du 22 décembre 2003. Les interventions réalisées au titre de ces activités visent à soutenir le prix de marché des actions ID Logistics Group et sont susceptibles d'affecter leur cours.

Le présent document contient des informations prospectives. Aucune garantie ne peut être donnée quant à la réalisation de ces prévisions qui sont soumises à des risques dont ceux décrits dans le Document de base, à l'évolution de la conjoncture économique, des marchés financiers et des marchés sur lesquels ID Logistics Group est présent.



➤ MODALITÉS DE L'OPÉRATION

Émetteur	ID Logistics Group
Nature de l'opération	Introduction en Bourse
Place de cotation	NYSE Euronext Paris
Structure de l'offre	Offre au public en France Placement Global Institutionnel en France et hors de France
Nature des actions offertes	Actions nouvelles uniquement
Fourchette de prix	20,88 euros à 25,52 euros (milieu de fourchette à 23,20 euros)
Taille de l'opération	Taille initiale de l'offre : 1 368 620 actions nouvelles à émettre Option de surallocation portant sur un maximum de 205 293 actions supplémentaires
Engagements de conservation	Principaux actionnaires et dirigeants : 6 mois Autres managers : 6 mois
Syndicat	 ODDO & CIE Chef de File et Teneur de Livre



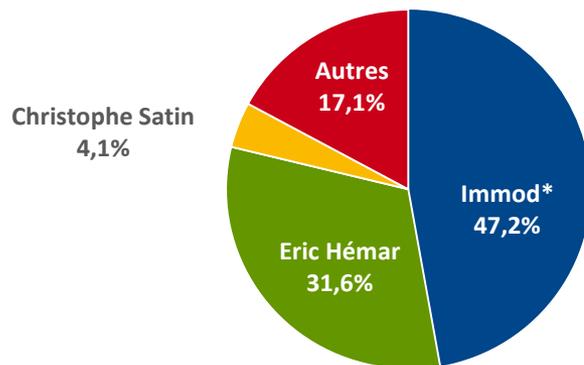
CALENDRIER DE L'OFFRE

Ouverture du placement	28 mars 2012
Roadshow	Du 28 mars au 11 avril 2012
Clôture du Placement Global	11 avril à 17h00, heure de Paris
Clôture de l'Offre à Prix Ouvert	11 avril à 17h00, heure de Paris
Fixation du prix	12 avril 2012
Règlement / livraison	17 avril 2012
Premières négociations	18 avril 2012



➤ RÉPARTITION DU CAPITAL SOCIAL

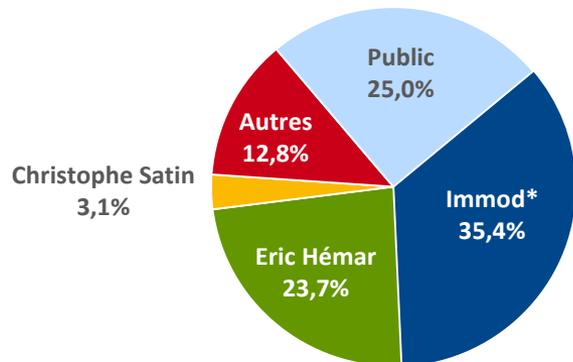
> Répartition du capital social pré-IPO



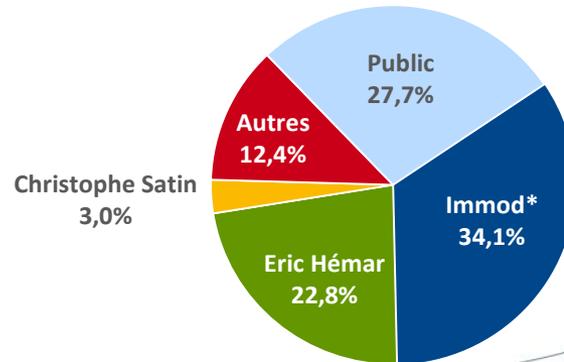
** À la date du prospectus, le capital social d'Immod est détenu indirectement à hauteur de 87,87% par M. Eric Hémar au travers de la société Comète et 14,13% par M. Christophe Satin*

> Répartition du capital social post-IPO

Hors exercice de l'Option de surallocation



Après exercice intégral de l'Option de surallocation





➤ L'ÉQUIPE DIRIGEANTE



- > **Eric Hémar**
48 ans
Président-directeur général et fondateur d'ID Logistics



- > **Christophe Satin**
41 ans
Directeur général délégué et co-fondateur d'ID Logistics



- > **Yann Perot**
41 ans
Directeur administratif et financier



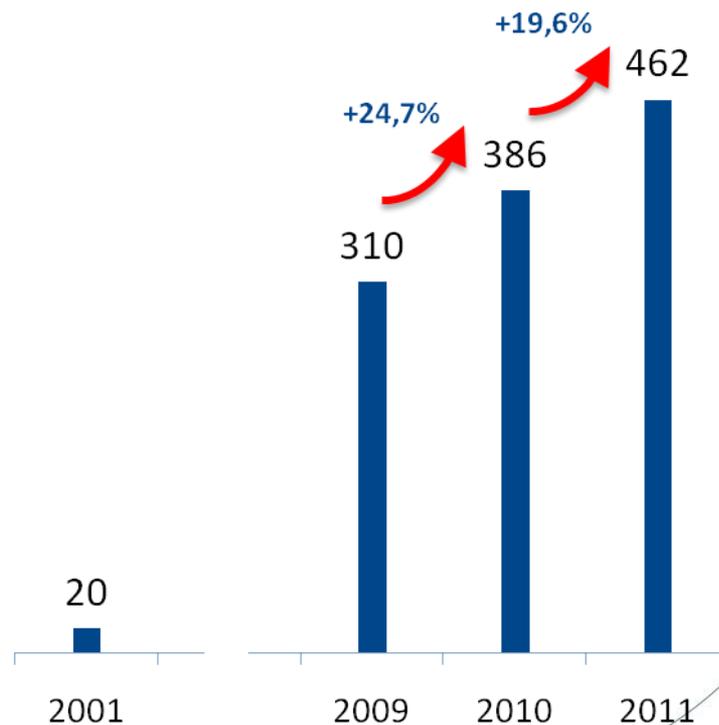
➤ UN TRACK RECORD DE CROISSANCE

+ 9 000 collaborateurs

+ 2 000 000 m² exploités

Implanté dans **11** pays

Chiffre d'affaires (en M€)





Une stratégie de « pure player »
de la logistique contractuelle





SOMMAIRE

- 1. La logistique contractuelle, un marché en croissance**
- 2. ID Logistics, un « pure player » international**
- 3. Un modèle économique performant**
- 4. Une stratégie de croissance durable**



UN MARCHÉ EN CROISSANCE

De nouveaux enjeux

Un marché en
croissance

Des acteurs globaux
et des spécialistes





➤ LES NOUVEAUX ENJEUX DE LA LOGISTIQUE CONTRACTUELLE



Évolution du comportement des consommateurs

De nouveaux espaces de vente Castorama
➔ une nouvelle stratégie supply chain

- 100% des produits disponibles
- Vente unique par famille
- Objectif de taux de rupture de 0,5%



➤ LES NOUVEAUX ENJEUX DE LA LOGISTIQUE CONTRACTUELLE



Internationalisation croissante des opérateurs sur les nouveaux marchés et le grand international

- Carrefour au Brésil
- Danone en Chine





➔ LES NOUVEAUX ENJEUX DE LA LOGISTIQUE CONTRACTUELLE



Attentes sociétales de plus en plus fortes

- Réduire l'empreinte carbone (-4,5% par palette en 2011)
- S'intégrer dans les projets de développement durable des clients



➤ D'UNE LOGIQUE PHYSIQUE À UNE LOGIQUE DE FINALITÉ





UN MARCHÉ EN CROISSANCE

MARCHÉ ADRESSABLE DE LA LOGISTIQUE CONTRACTUELLE



Un marché mondial

de **196** Md€ en 2010*

dont **8** Md€ pour la France,
en croissance moyenne de
+3,3% pour 2011-2015*

Une croissance forte
dans les pays émergents

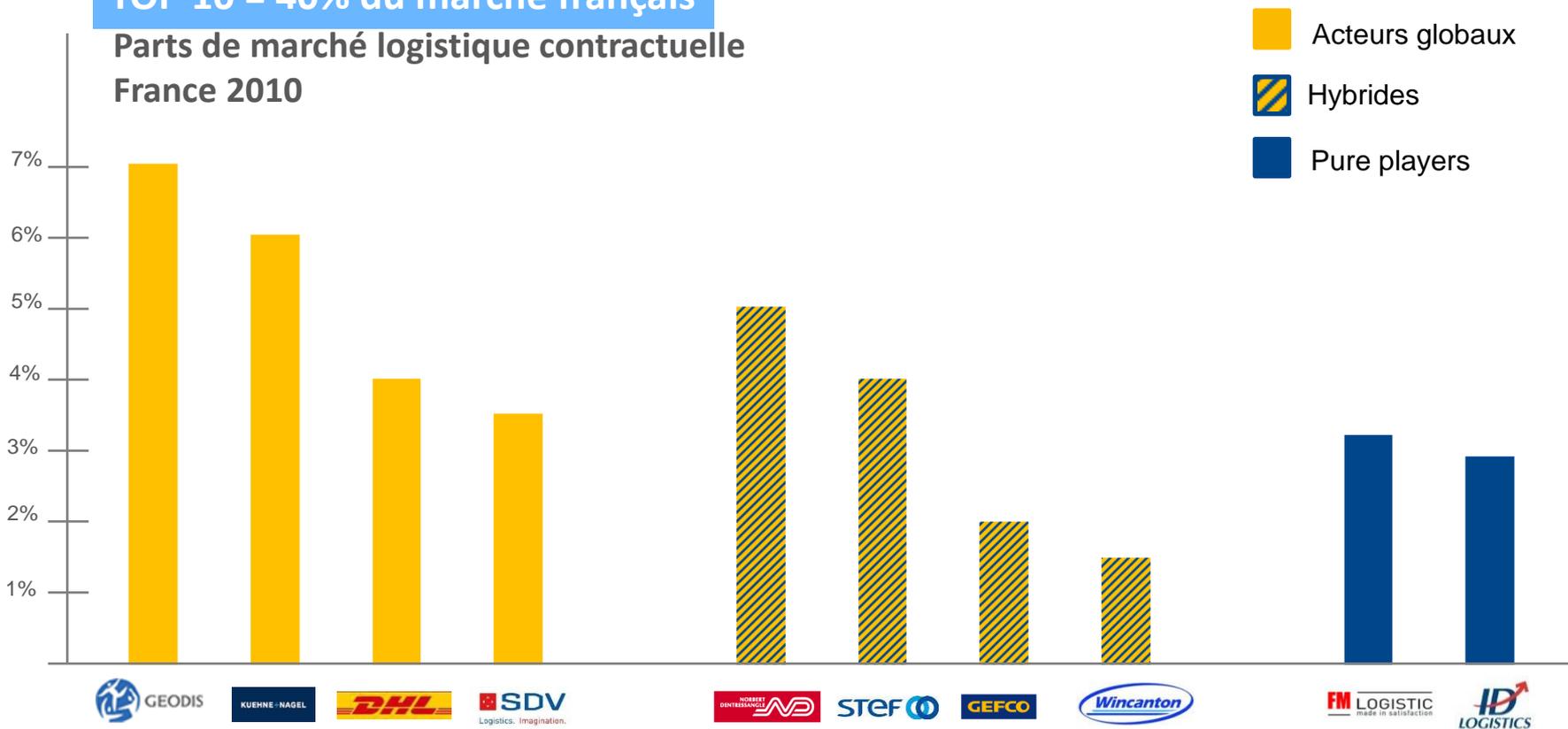
* Sources : Analytiqa 2011 / Xerfi



➤ UN MARCHÉ DE SPÉCIALISTES

TOP 10 = 40% du marché français

Parts de marché logistique contractuelle
France 2010



Source : Supply Chain Magazine / Xerfi



UN « PURE PLAYER » INTERNATIONAL

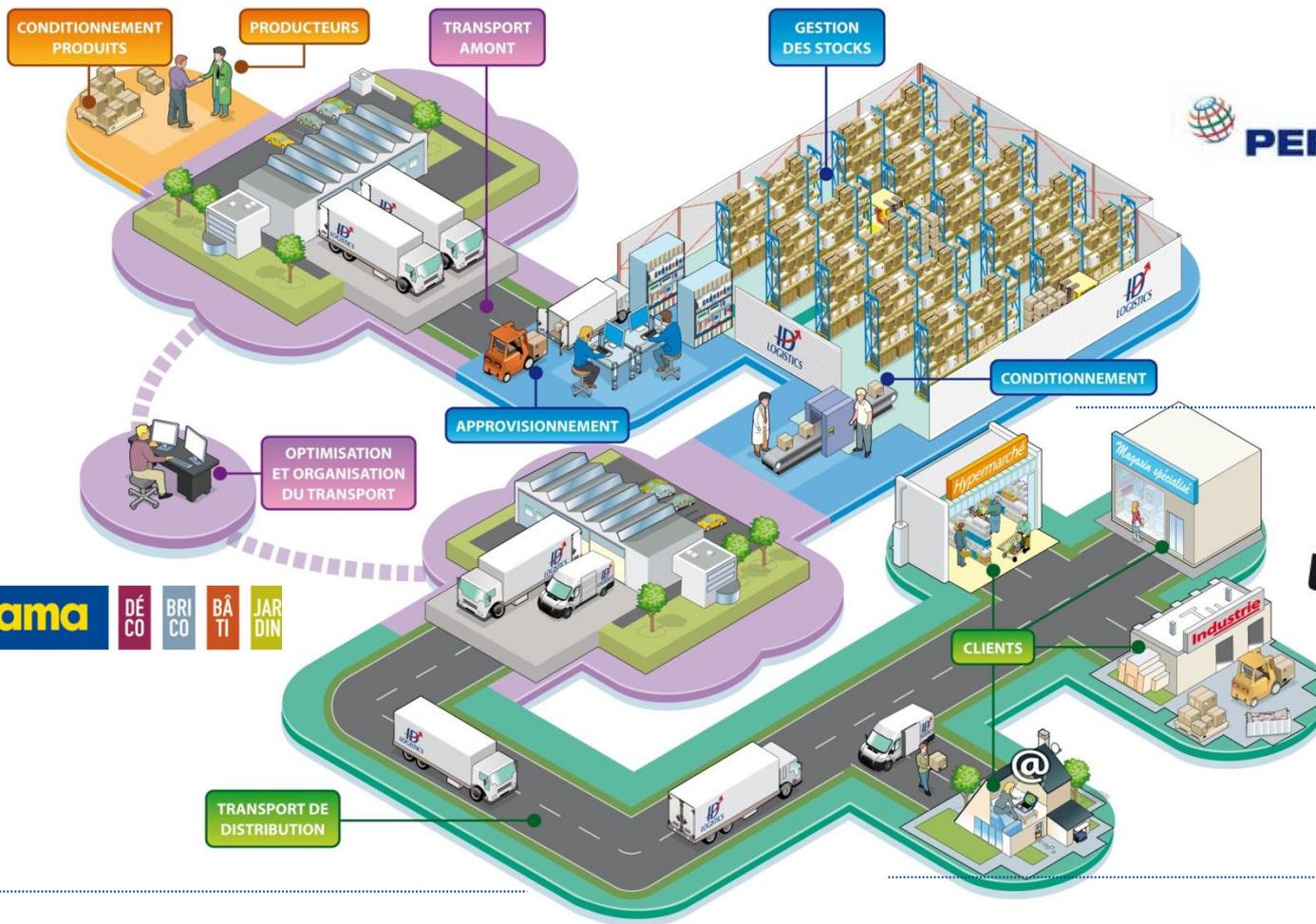
Un spécialiste
de la logistique
contractuelle

Les 4 moteurs
de la croissance
de l'entreprise





➤ UN SPÉCIALISTE DE LA LOGISTIQUE CONTRACTUELLE



 **PEPSICO** | France

castorama

DÉ CO **BRI CO** **BÂ TI** **JAR DIN**

Intermarché





➤ UN ACTEUR DE LA GRANDE CONSOMMATION

Grande distribution				Industrie			e-commerce
Grande distribution généraliste	GMS Brico / Déco	GMS Équipement de la maison	Autres GMS	Industrie alimentaire	Frais	Industrie non alimentaire	



➤ UNE ORGANISATION CENTRÉE AUTOUR DU CLIENT

"Customer driven"

International

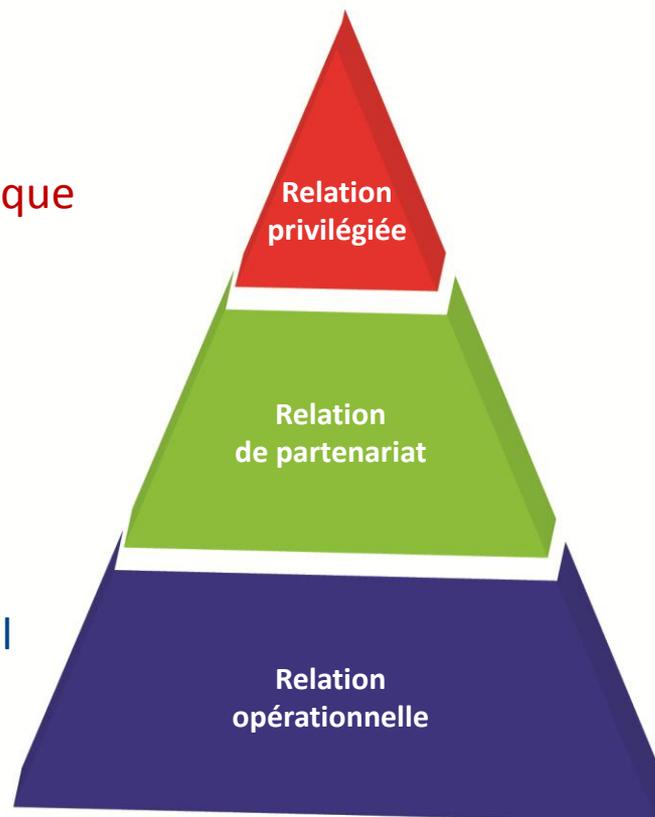
Innovant

Valeurs fortes

Participer à
la définition de
la stratégie logistique

Création
d'une relation
de partenariat

Suivi opérationnel
de l'exécution
des tâches



Des relations dans la durée

Contrats longs de **3 à 10 ans**

Taux de renouvellement **> 95%**

Bonne visibilité de l'activité



➤ UNE FORTE PRÉSENCE DANS LES PAYS ÉMERGENTS

"Customer driven" International Innovant Valeurs fortes



55% des contrats concernent des clients traités dans **deux pays ou plus**





➤ L'INNOVATION AU CŒUR DES OFFRES

"Customer driven"

International

Innovant

Valeurs fortes

2004

1^{er} logisticien à mettre en place
la préparation de commande
par instructions vocales

2006

développement du web portail
collaboratif Track and trace

2007

mécanisation totale ou partielle
des opérations logistiques

2010

mise en place du chariot élévateur
numérique Pick-N-Go[®]



Instituto de Logística
& Supply Chain





➤ UNE APPLICATION SMARTPHONE

Suivez en temps réel le niveau de vos stocks

—
ID Logistics améliore la disponibilité de vos produits à la vente



➤ DES ÉQUIPES MOTIVÉES ET DES VALEURS FORTES

"Customer driven"

International

Innovant

Valeurs fortes

> Regrouper les équipes autour de valeurs fortes

> Former les collaborateurs

- **3,5%** de budget de formation > au taux légal

- **GIID** : groupement de collaborateurs disponible pour aider un site ou le lancement d'un pays

> Favoriser la mobilité interne

- Taux de progression interne > à **80%**

> Devenir actionnaire

- **40** managers actionnaires





UN MODÈLE ÉCONOMIQUE PERFORMANT

Une dynamique
de croissance

Un business model
résilient

Une gestion
« asset light »

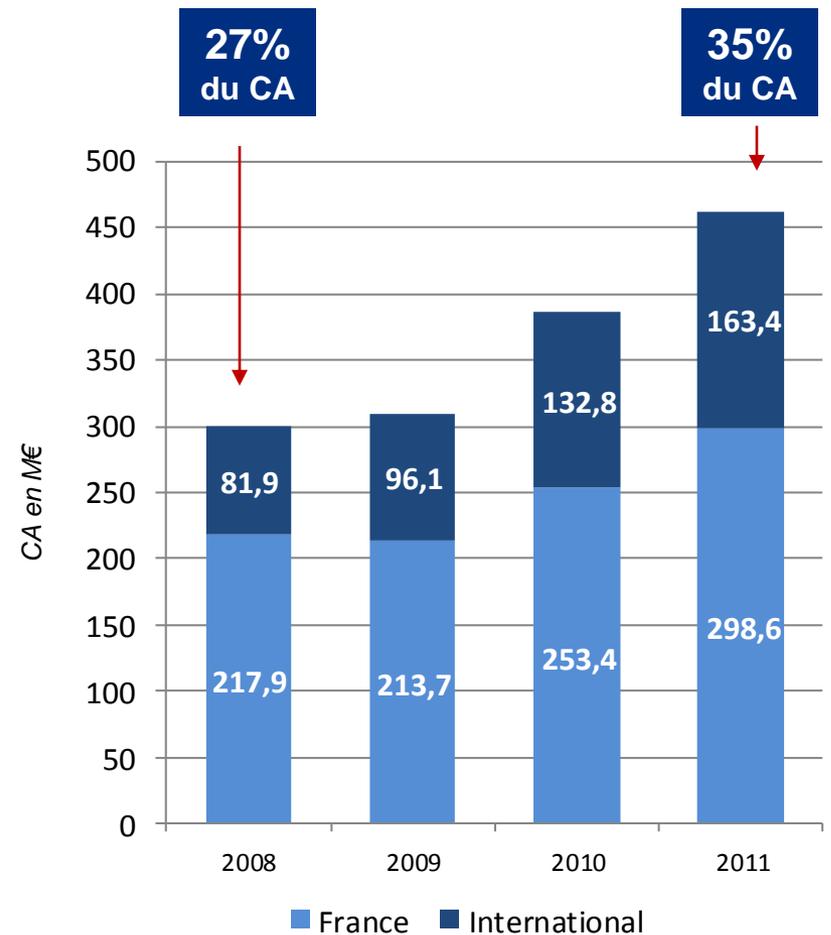
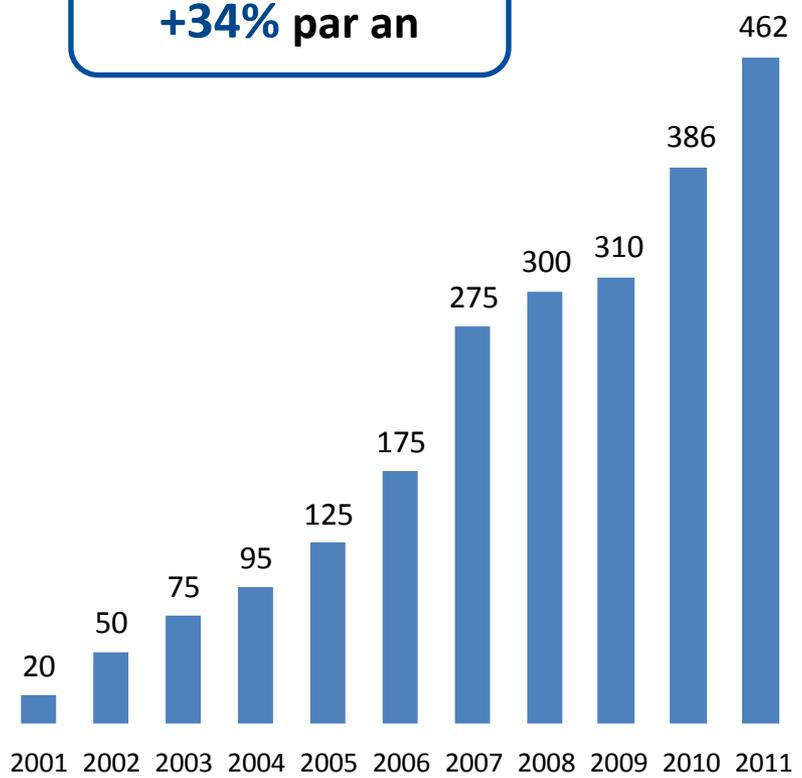
Un solide track record





➤ UN HISTORIQUE DE CROISSANCE

Croissance organique
+34% par an





➤ UNE DYNAMIQUE DE CROISSANCE ORGANIQUE

Gain de nouveaux contrats

Profil de rentabilité d'un contrat

Profil d'investissement d'un contrat

Organisation à l'international

Croissance

organique

=

Dynamique

d'entraînement



➤ UN BUSINESS MODEL PERFORMANT

- > **Chiffre d'affaires : volumes et prix**
 - Basé sur les volumes manutentionnés ou stockés
 - Clauses d'indexation (indice immobilier, inflation, etc) couvrant les principales charges
 - Peu de sensibilité à la valeur des marchandises gérées

- > **Structure de coûts : adaptable aux volumes**
 - Personnel : principal poste de charge
 - 20% des effectifs en intérim

- > **Modèle "Asset light"**
 - Moyens dédiés à chaque contrat
 - Location pour les actifs d'exploitation
 - Stratégie immobilière

- > **Organisation rigoureuse adaptée à la croissance rapide**
 - 10 ans d'expérience dans le contrôle financier des opérations
 - Centralisation de la trésorerie et des financements



➤ COMPTE DE RÉSULTAT

(en M€)	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2009
France	298,6	253,4	213,7
International	163,4	132,8	96,1
Chiffre d'affaires	462,0	386,2	309,8
France	11,2	9,1	9,0
International	3,6	3,4	0,2
Résultat opérationnel	14,8	12,5	9,2
% du CA	3,2%	3,2%	3,0%



COMPTE DE RÉSULTAT

(en M€)	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2009
Chiffre d'affaires	462,0	386,2	309,8
Achats & charges externes	(233,4)	(199,5)	(158,2)
Frais de personnel	(193,8)	(155,9)	(125,3)
Autres produits et charges	(5,9)	(5,5)	(6,5)
EBITDA	28,9 6,3%	25,3 6,6%	19,8 6,4%
Amortissements	(14,1)	(12,8)	(10,6)
Résultat opérationnel	14,8 3,2%	12,5 3,2%	9,2 3,0%
Résultat financier	(3,6)	(4,1)	(3,5)
Impôts sur les résultats	(4,4)	(3,2)	(1,7)
Résultat entreprises associées	0,0	(0,1)	0,3
Résultat net	6,8 1,5%	5,0 1,3%	4,3 1,4%



➤ FLUX DE TRÉSORERIE

(en M€)	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2009
Trésorerie dégagée par les activités hors BFR	25,5	22,3	20,2
Variation du BFR	4,1	9,5	(3,6)
Trésorerie dégagée par les activités	29,6	31,8	16,6
Trésorerie consommée par les investissements	(17,3)	(44,0)	(12,9)
Charges nettes liées au financement	(3,0)	(3,5)	(2,8)
Autres variations	(0,9)	(2,4)	(0,4)
Réduction (augmentation) de la dette financière nette	8,4	(18,1)	0,5
<i>dont trésorerie courante nette</i>	4,7	3,1	4,1
<i>dont dette financière</i>	3,7	(21,2)	(3,6)



BILAN SIMPLIFIÉ

(en M€)	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2009
Actif immobilisé	133,5	131,4	96,1
Clients	80,7	62,4	50,0
Fournisseurs	(63,4)	(49,5)	(42,8)
Dettes fiscales et sociales	(72,7)	(62,5)	(44,4)
Autres créances (dettes) nettes	11,7	10,0	7,9
Provisions	(9,0)	(8,7)	(7,1)
Ressource en BFR	(52,7)	(48,2)	(36,4)
Dette financière nette	(33,8)	(42,2)	(24,1)
Capitaux propres	47,0	41,0	35,6



➤ INDICATEURS ESG D'ID LOGISTICS

Empreinte carbone¹

- Kgs Co₂/palette
 - Logistique **1,0**▼
 - Transport **13,5**▼
- % camions en norme EuroV **45%**↗
- CDP (Carbon Disclosure Project) **71/100**
- % surfaces HQE nouveaux bâtiments **70%**

Gestion environnementale

- Système de management environnemental comportant **55** bonnes pratiques
- Taux de tri sélectif **86%**
- Taux de recyclage des déchets **60%**↗
- 1^{er} véhicule hybride **1/02/2012**

Gouvernement d'entreprise

- Administrateurs indépendants **2/5**
- Durée des mandats **3 ans**
- Président du Comité d'audit **Adm. indépendant**

Indicateurs sociaux France

- Couverture des salariés par des accords collectifs **100%**
- Rotation du personnel **< 12%**
- Dépenses de formation/ masse sal. **3,5%**
- Taux fréquence accident du travail **66**▼
- Taux de gravité **1,2**▼

¹ CARBON DISCLOSURE PROJECT - Supply Chain Program 2010 : **ID Logistics** a obtenu **71/100** sur une moyenne des groupes participants de 48/100



UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE DURABLE

Une bonne visibilité

Un track record
de croissance externe





➤ **UNE BONNE VISIBILITÉ DANS UN MARCHÉ EN CROISSANCE**

- > **Une offre performante et adaptée**
- > **Un marché de la logistique contractuelle en croissance**
- > **Un secteur en consolidation**



➤ UN TRACK RECORD DE CROISSANCE EXTERNE

- > **2009**
 - Définition d'une stratégie de croissance externe
 - Constitution d'une équipe dédiée
- > **2010**
 - Acquisition de 2 prestataires opérant pour Leroy Merlin et Antalis
- > **2011**
 - Reprise des activités de Mory Logidis
- > **À partir de 2012**
 - Renforcement et déploiement de cette stratégie

MORYLOGIDIS

**25 M€ de CA annuel
et 235 collaborateurs**

Élargissement de l'offre industrie

Synergie des implantations :
170 000 m² répartis sur 10 sites
en France (Ouest)

**Aucune rupture de contrat
100% du système informatique intégré
99,8% des clients satisfaits**

➔ **UNE INTÉGRATION RÉUSSIE**



➤ QUESTIONS ET RÉPONSES

Suivez en temps réel le niveau de vos stocks

—

ID Logistics améliore la disponibilité de vos produits à la vente

DES SOLUTIONS LOGISTIQUES DURABLES

Annexe





➤ MINI CV



> **Eric Hémar – Président-directeur général**

Eric Hémar, 48 ans, ancien élève de l'ENA, commence sa carrière à la Cour des comptes avant de rejoindre, en 1993, le ministère de l'Équipement, des Transports et du Tourisme, où il est conseiller technique auprès du ministre Bernard Bosson. En 1995, il intègre le groupe Sceta, puis Geodis en qualité de secrétaire général. Il dirige Geodis Logistics jusqu'en mars 2001 puis crée le groupe ID Logistics.



> **Christophe Satin – Directeur général délégué**

Christophe Satin, 41 ans, diplômé de l'ISG, commence sa carrière chez Arthur Andersen, puis différents groupes industriels avant de rejoindre Geodis en tant que responsable financier overseas pour Geodis Logistics. En 2011, il est co-fondateur d'ID Logistics dont il est Directeur administratif et financier puis, à partir de 2007, Directeur général délégué.



> **Yann Perot – Directeur administratif et financier**

Yann Perot, 41 ans, diplômé de l'EDHEC, commence sa carrière chez Deloitte en France et aux États-Unis. En 2000, il intègre le groupe Lagardère en tant que Directeur financier de la branche Lagardère Active. En 2007 il devient Directeur administratif et financier de NRJ Group avant de rejoindre, en 2009, le groupe ID Logistics comme Directeur administratif et financier.