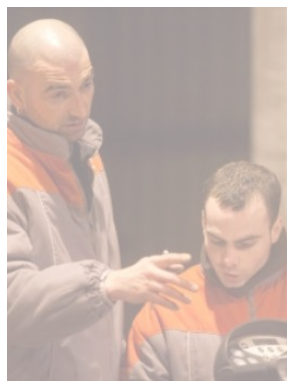
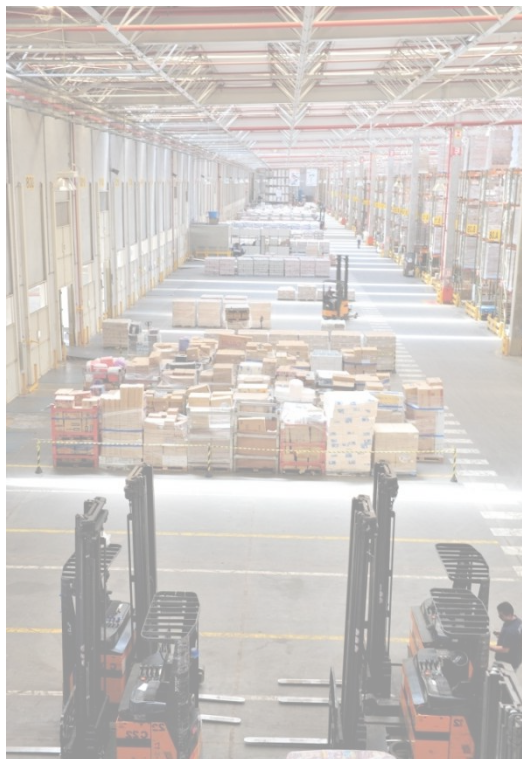


Présentation des résultats 2013

26 mars 2014



Sommaire

1.

**Une année 2013
dynamique**

2.

**Résultats financiers
2013**

3.

Perspectives

Faits marquants 2013 :

Une année dynamique pour ID Logistics

Acquisition de CEPL

- Opération stratégique en terme de développement géographique et de complémentarité clients
- Confirmation de la montée en puissance du Groupe dans la préparation détail et l'e-commerce
- Un investissement relatif

Poursuite de la croissance organique à +18,5%

- Accompagnement de clients existants dans de nouveaux pays (Privalia au Brésil, Auchan en Pologne, Simply Market en Russie)
- Gain de nouveaux clients (Point P, Orangina/Schweppes...)

Amélioration de la profitabilité et des ratios financiers

- Marge opérationnelle courante de 4,3%
- Bonne génération de trésorerie

Un année dynamique pour la logistique contractuelle

Marché estimé en croissance de 2-3% dans le monde en 2013

Logistique contractuelle	DHL	K+N	STEF	GND	ID Logistics
Part de la logistique contractuelle / CA total	26,0%	20,0%	21,7%	48,0%	100,0%
Croissance publiée du CA 2013	-5,3%	4,5%	6,1%	9,4%	31,4%

CEPL : une acquisition majeure pour ID Logistics

Une opération stratégique réussie

CEPL : un acteur français significatif de la logistique contractuelle

- Chiffre d'affaires 2013 : 180M€
- 27 sites
- Présent dans 4 pays
- 2 200 personnes

Un portefeuille de clients prestigieux

- Spécialiste français de la préparation détail mécanisée
- Nouveaux secteurs d'activité : cosmétique, textile, parfumerie, électronique et biens culturels

Couverture européenne

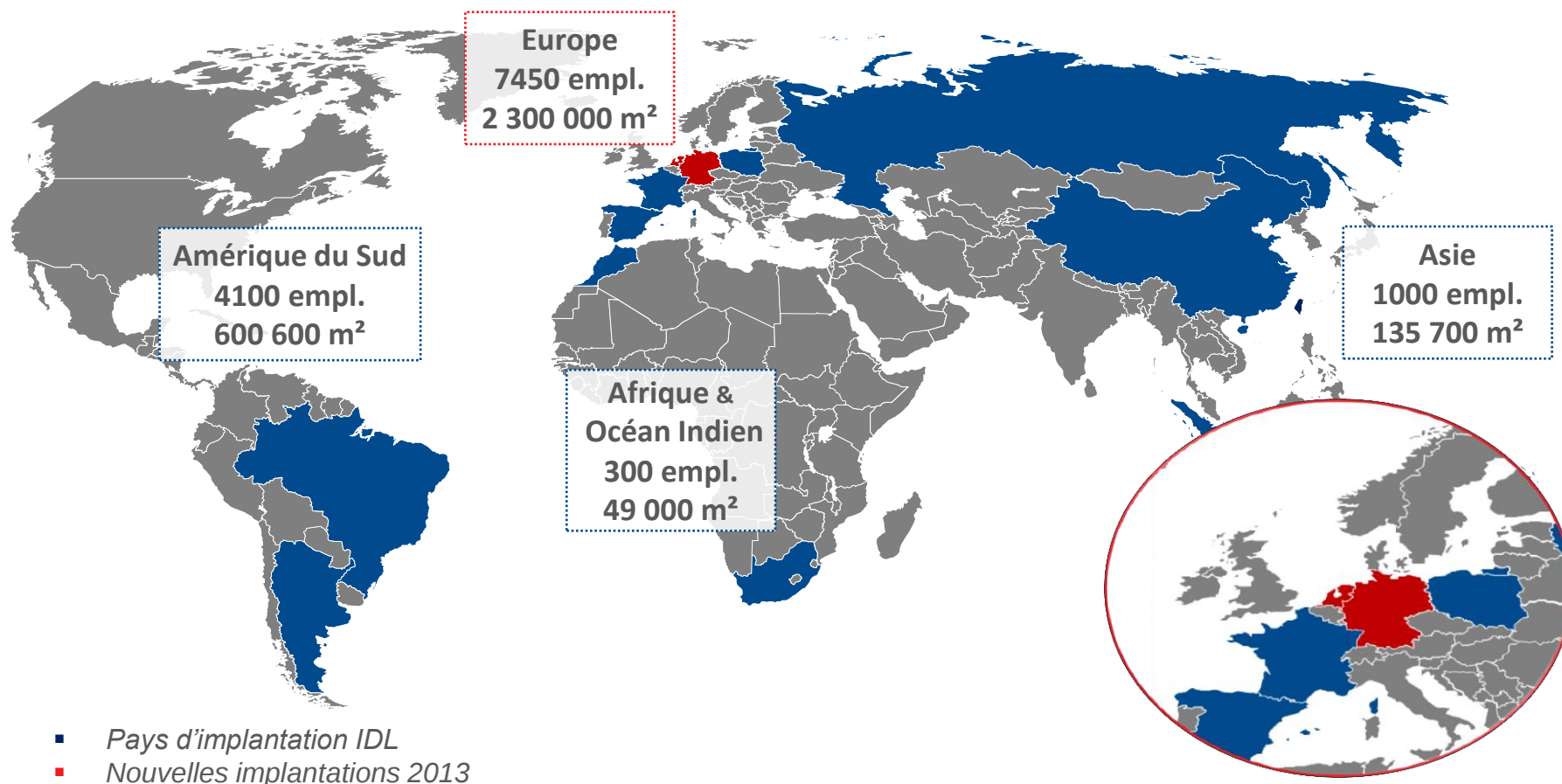
- Deux nouveaux pays: Allemagne et Pays-Bas
- Renforcement en France et en Espagne

Une acquisition maîtrisée

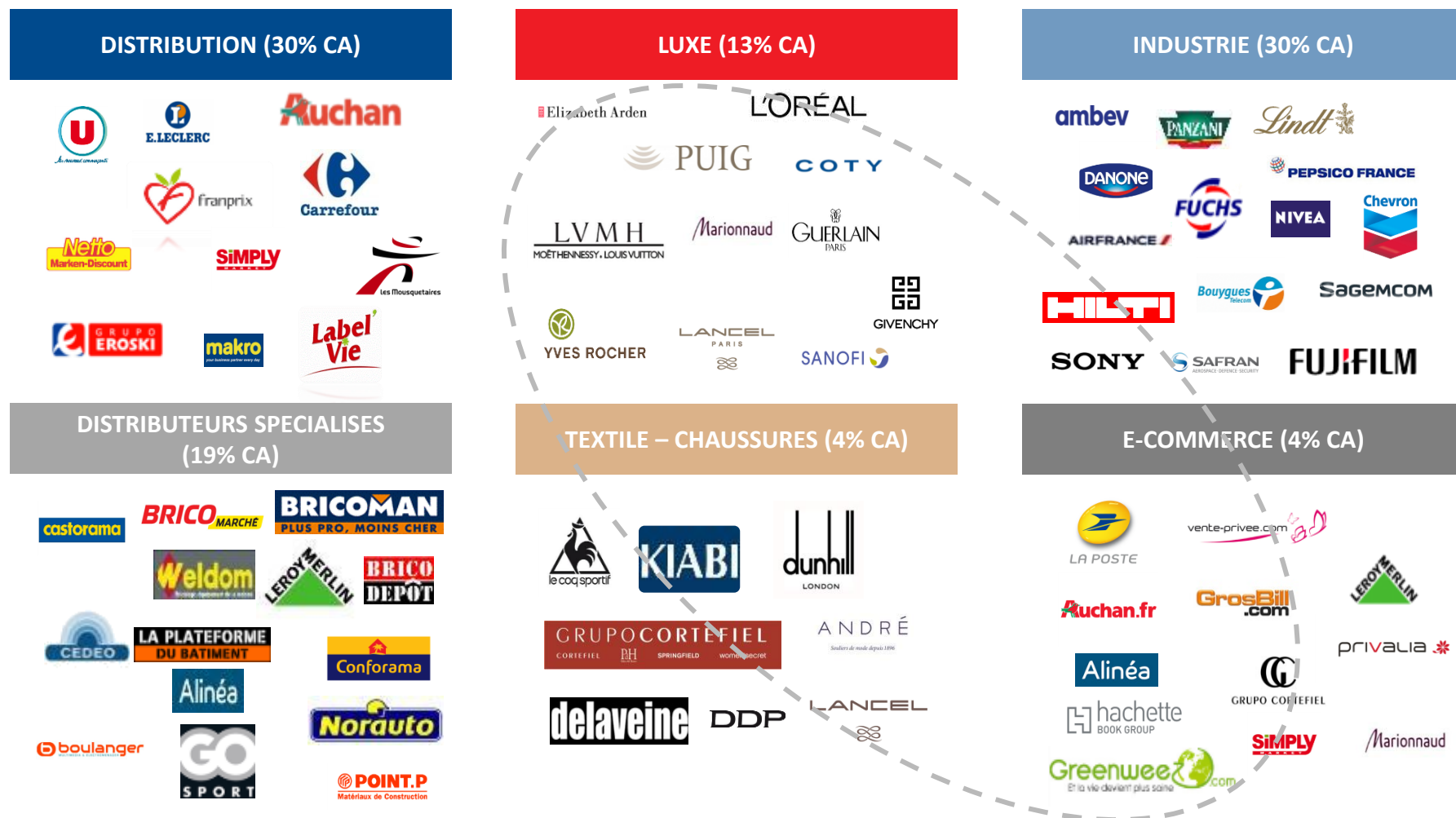
- Equity value de 95M€ + Reprise d'une dette opérationnelle nette de 20M€
- Un investissement relatif, financé en fonds propres et par un prêt bancaire de 75M€

Une forte dynamique internationale : Renforcement en Europe

14 pays – 3 100 000 m² d'entrepôts



Un portefeuille clients élargi



2013 : Une croissance organique de 18,5%

Quatre leviers :

1



Effet prix/volume positif sur clients existants

2



Dossiers nouveaux pour clients existants (incl. nouveaux pays)

3



Clients nouveaux dans secteurs d'activité existants

4



Nouveaux clients dans secteurs d'activité nouveaux

Sommaire

1.

Une année 2013
dynamique

2.

Résultats financiers
2013

3.

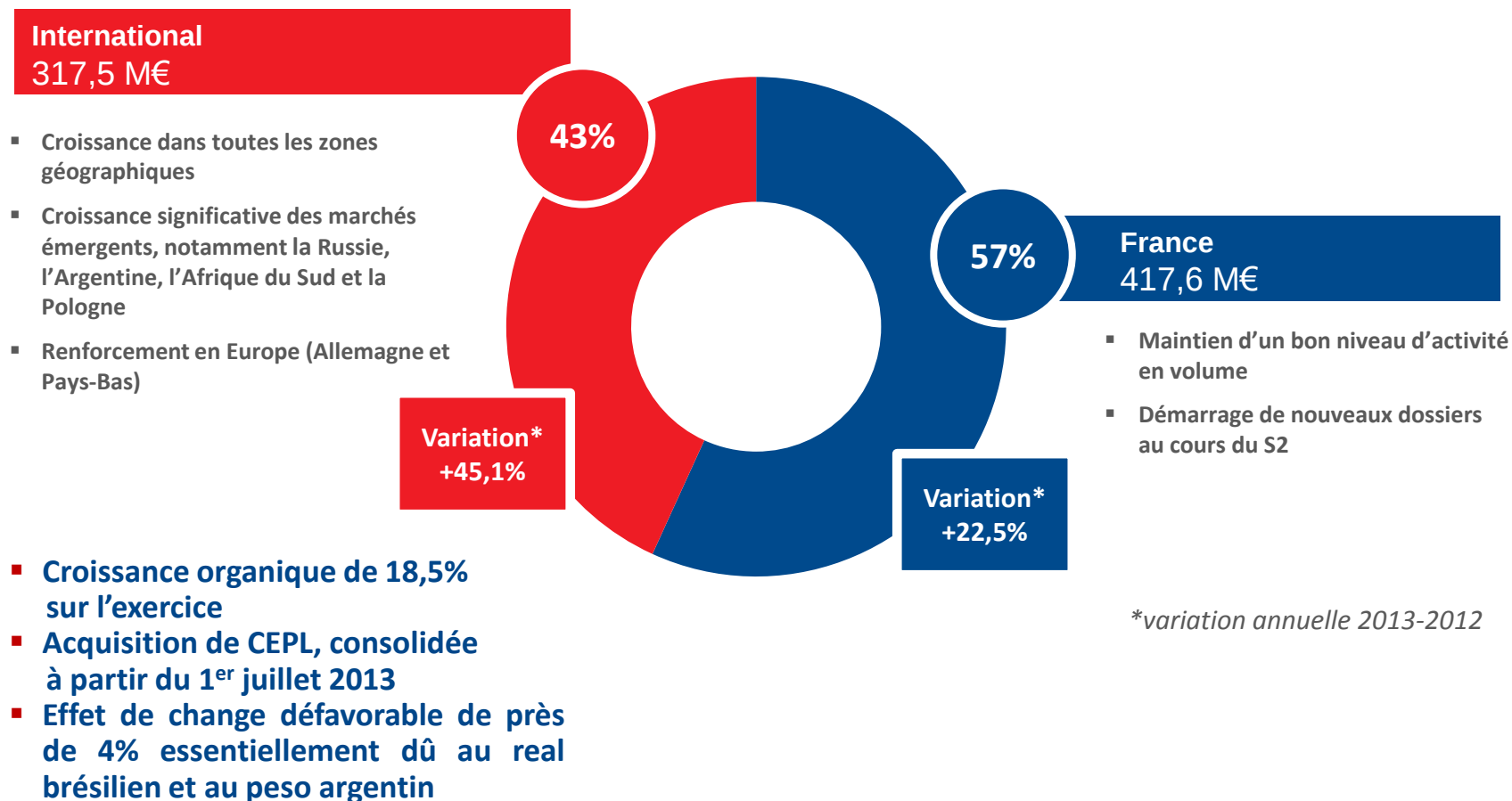
Perspectives

Performances 2013 :

Croissance et amélioration de la profitabilité

- Chiffre d'affaires : nouvelle année de forte croissance à +31,4%
- Marge opérationnelle courante : poursuite de l'amélioration avec un gain de +0,9pt à 4,3%
- Résultat net multiplié par 3
- Trésorerie : bonne génération de cash flow des activités à +41,8 M€ en 2013
- Structure financière: capacité d'investissement préservée moins de 6 mois après l'acquisition de CEPL

Forte progression du chiffre d'affaires de 31,4% à 735,1M€



Poursuite de l'amélioration de la rentabilité opérationnelle (+0,9pt)

	2013			2012			
En M€	France	Internat.	Total	France	Internat.	Total	Var.
Résultat opérationnel courant	23,0	8,8	31,8	14,0	4,8	18,8	+69,1%
% du CA	5,5%	2,8%	4,3%	4,1%	2,2%	3,4%	+0,9pt

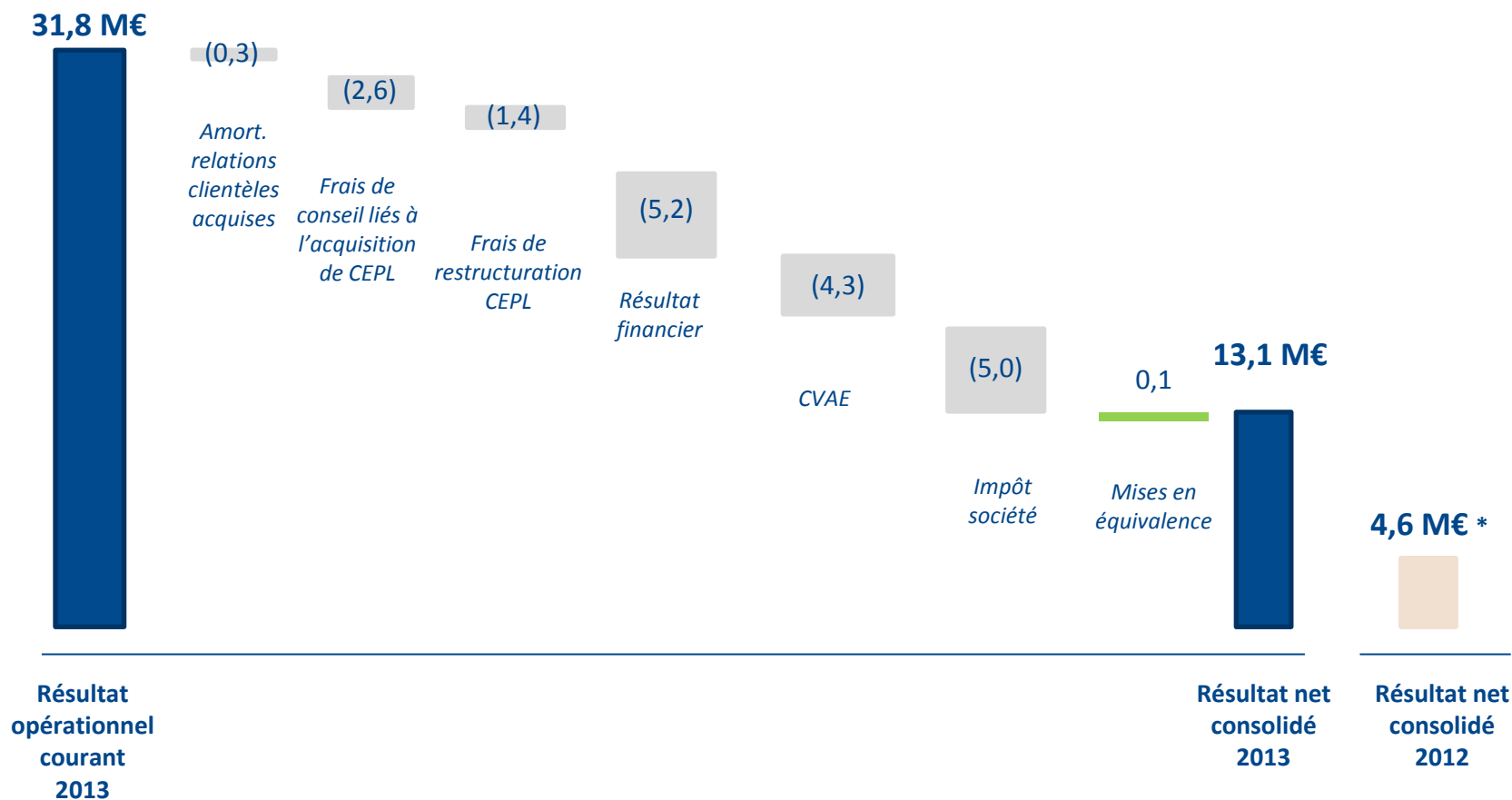
En France : + 1,4pt à 5,5%

- Effet favorable de l'arrêt en juin 2012 de l'activité déficitaire de fruits et légumes
- 1^{ère} année du Crédit Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi (CICE)
- Impact défavorable sur la marge des nouveaux dossiers démarrés depuis fin 2012
- Intégration légèrement dilutive des activités France de CEPL

A l'international :+0,6pt à 2,8%

- Impact défavorable de la 1^{ère} année pleine en Afrique du Sud et de la relance en Russie
- Effet de change défavorable vs 2012 notamment sur l'Amérique Latine
- Amélioration du résultat de l'Argentine et de la Pologne
- Intégration relative des activités internationales de CEPL

2013 : Bénéfice net x 3 à 13,1M€



* +10,1M€ retraité de l'activité fruits et légumes

Une bonne génération de cash sur l'exercice

En M€	2013	2012
Trésorerie générée par les opérations avant BFR et Capex	41,3	22,4
Variation de BFR	16,2	(1,0)
Capex opérationnels	(15,7)	(22,0)
Trésorerie générée par les opérations	41,8	(0,6)
CEPL - prix y compris frais et dette nette opérationnelle reprise	(118,1)	-
Charges nettes de financement	(4,9)	(2,6)
Augmentation de capital	3,8	26,7
Autres variations	(0,3)	1,3
Variations hors opérations	(119,5)	25,4
Réduction (augmentation) de la dette financière nette	(77,7)	24,8

Forte génération de trésorerie par les opérations à +41,8M€

- Amélioration de la marge opérationnelle
- Bon contrôle du BFR: délai de règlement clients ramené de 51 à 49 jours de CA
- Synergies des bonnes pratiques de gestion appliquées à CEPL
- Maîtrise des capex opérationnels

Une structure financière solide après acquisition de CEPL

M€	31/12/2013	31/12/2012	Var.	Dont entrée CEPL
Ecart d'acquisition	121,2	60,6	60,6	60,6
Autres actifs non courants	161,8	82,2	79,6	88,0
Actifs non courants	283,0	142,8	140,2	148,6
Besoin en fonds de roulement	(105,5)	(56,7)	(48,8)	(33,0)
Trésorerie courante nette	66,6	45,4	21,2	9,8
Dette financière brute	153,2	54,3	98,9	121,7
Dette financière nette	86,6	8,9	77,7	111,9
Capitaux propres	90,9	77,2	13,7	3,7

Une dette financière maîtrisée

M€	31/12/2013	Échéance 2014	Échéance 2015	Échéance 2016	Échéance > 2016
Dette d'acquisition	75,0	12,5	12,5	12,5	37,5
Crédits baux immobiliers	50,5	6,3	6,6	6,8	30,8
Location financement d'équipements	23,7	10,2	7,1	4,1	2,3
Autres dettes	4,0	2,0	2,0	-	-
Dette financière brute	153,2	31,0	28,2	23,4	70,6
Trésorerie courante nette	66,6	66,6	-	-	-
Dette financière nette	86,6	(35,6)	28,2	23,4	70,6

Une capacité d'investissement préservée

	2013	2012
Gearing <i>(Dettes nette / Fonds propres)</i>	94,1%	12%
Leverage <i>(Dettes nette / EBITDA)</i>	1,7 x	0,3 x
ROCE <i>(ROC / Capitaux employés)</i>	19,7%	21,8%

- Trésorerie nette disponible de 66,6M€
- Gearing inférieur à 100%
- Ratio de leverage ramené à moins de 2

Sommaire

1.

Une année 2013
dynamique

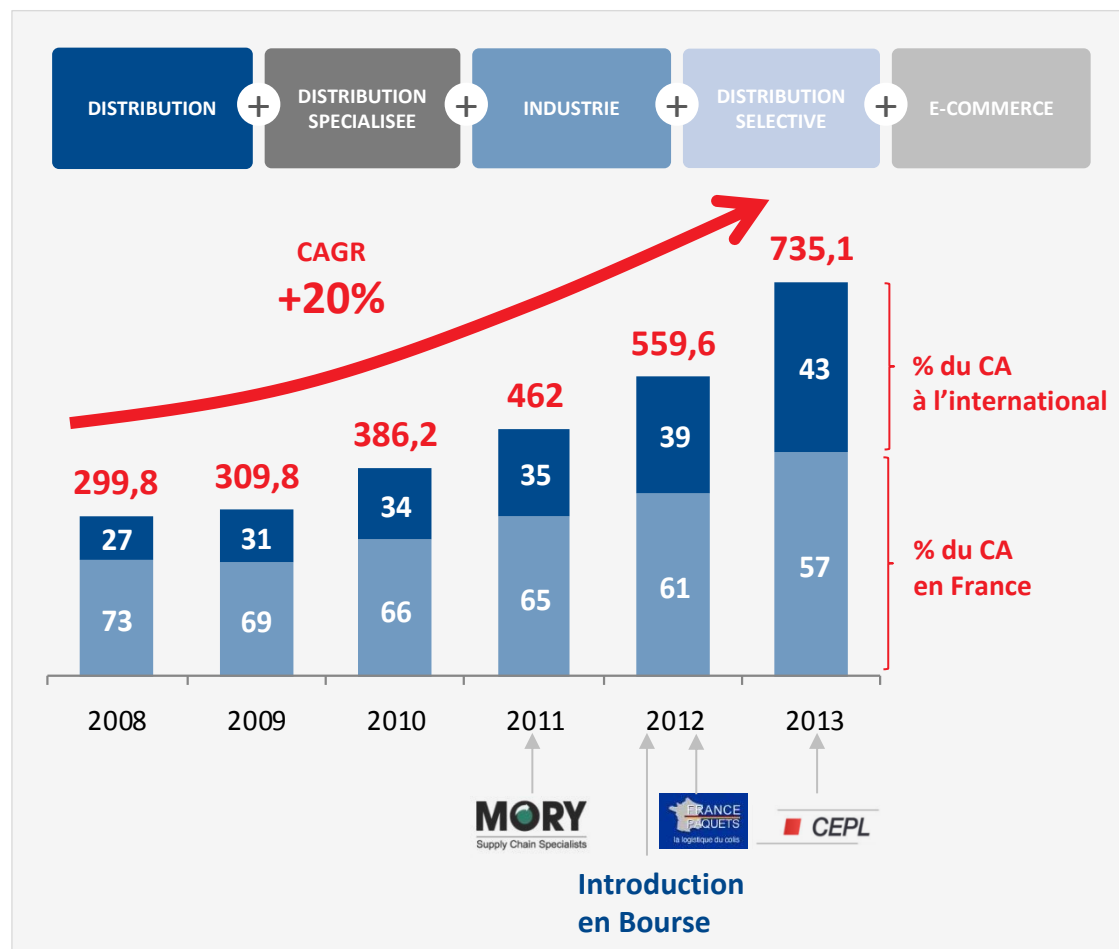
2.

Résultats financiers
2013

3.

Perspectives

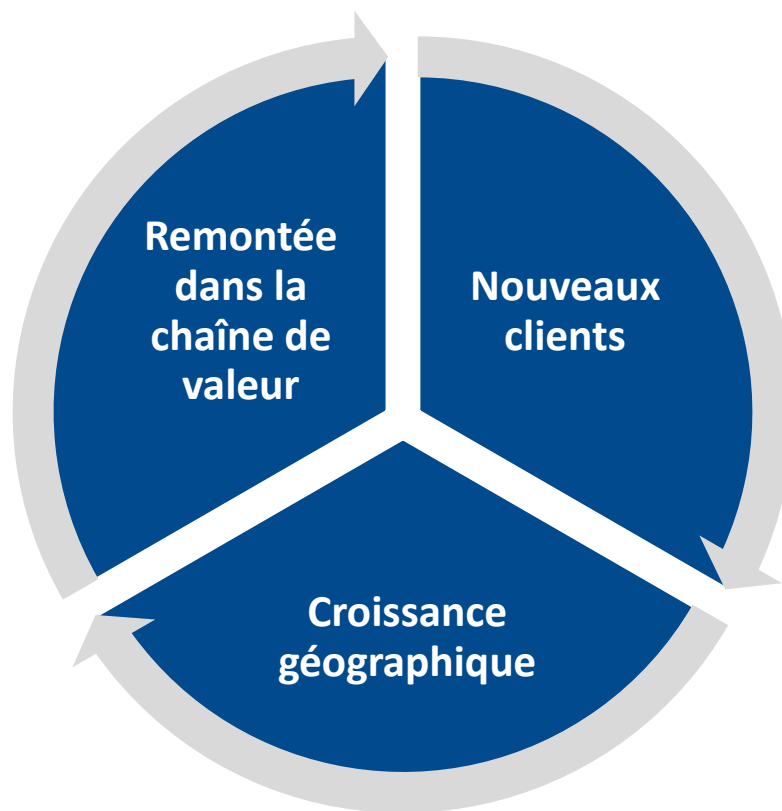
Un historique de croissance



2013 : année charnière

- Forte croissance organique
- Acquisition stratégique
- Accès à de nouveaux savoir-faire techniques
- Renforcement de la couverture européenne
- Structure financière solide après acquisition

Les axes stratégiques de croissance



Exemple de remontée dans la chaîne de valeur : partenariat avec Evian Volvic World

(ENTITÉ DU GROUPE DANONE QUI DISTRIBUE LES MARQUES D'EAUX MINÉRALES EVIAN, VOLVIC, BADOIT, SALVETAT)



Création d'une cellule de pilotage de nouvelle génération, conjuguant transport ferroviaire et routier

Investissement de près d'un million d'euros dédié à l'amélioration du système d'information

Objectifs :

- gérer et optimiser les flux de transports d'Evian Volvic World
- amplifier les potentiels de mutualisation avec d'autres clients
- analyser et réduire les coûts à chaque étape de la chaîne logistique (chargeur, transporteur, entrepôt et pilote)
- réduire significativement et dans la durée l'impact carbone du client et améliorer son bilan environnemental

Démarrage de l'activité sur le périmètre France, puis extension au périmètre européen

ID Logistics :

Un groupe bien positionné pour l'année 2014

Aborder 2014 dans de bonnes conditions malgré une conjoncture incertaine

- **Perspectives de développement sur un champ d'action plus large**
 - Capitaliser sur un savoir-faire technique et un portefeuille de clients élargi
 - Poursuivre la croissance sur l'ensemble des secteurs d'expertise d'ID Logistics
- **Plusieurs démarrages prévus en 2014**
- **Accroissement de la part de marché de l'international**