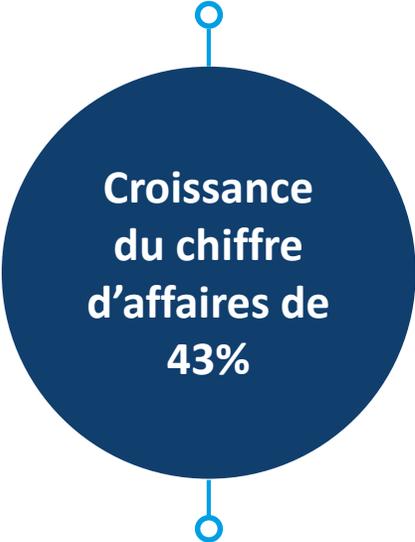


# Résultats S1 2017



## EN QUELQUES MOTS...



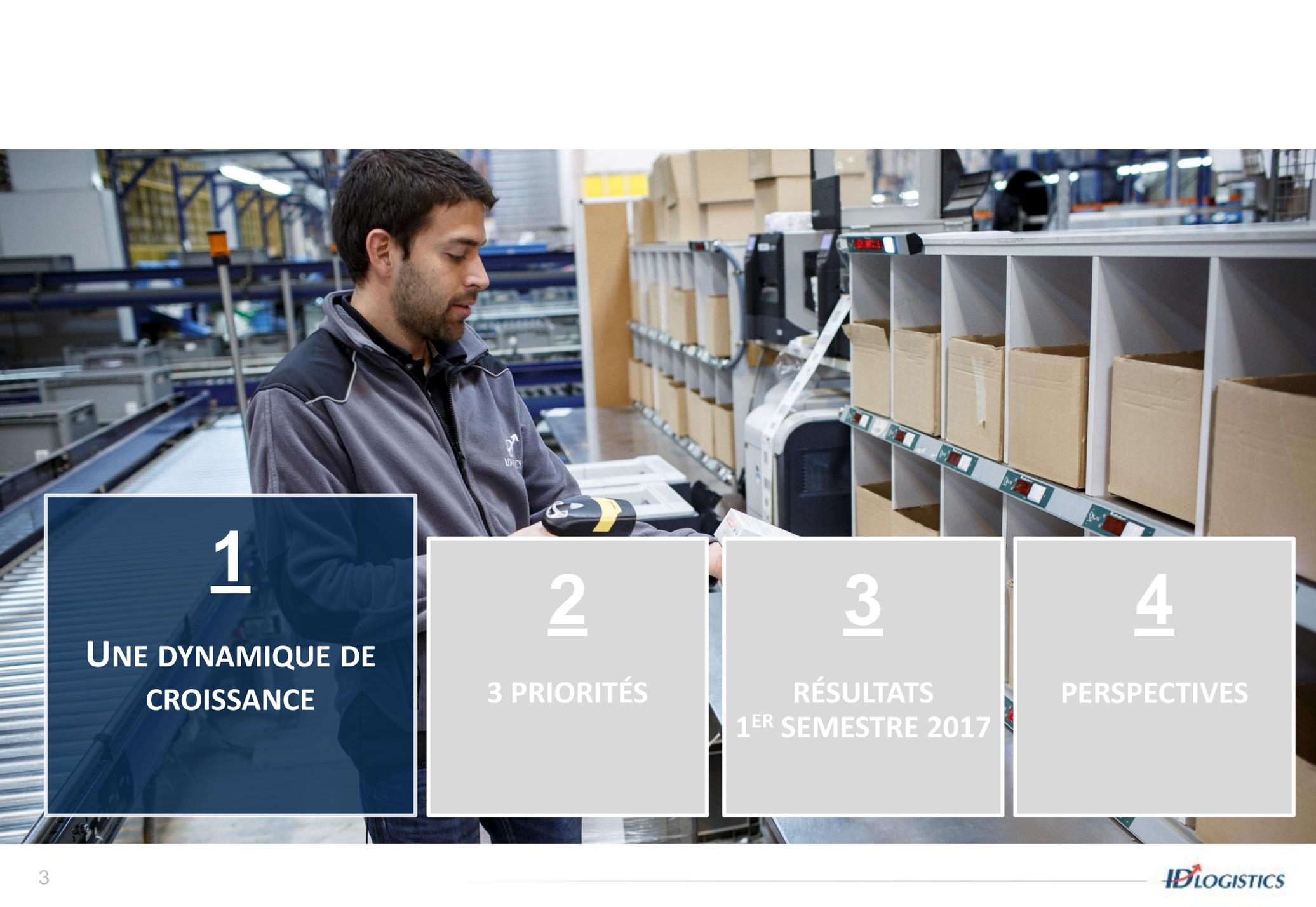
**Croissance  
du chiffre  
d'affaires de  
43%**



**Résultat  
opérationnel  
courant de  
+9,8 M€**



**3 priorités  
pour 2017**



1

UNE DYNAMIQUE DE  
CROISSANCE

2

3 PRIORITÉS

3

RÉSULTATS  
1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017

4

PERSPECTIVES

# LES EFFETS DE LA CROISSANCE POUR ID LOGISTICS



**+43%**  
**de croissance**

- **31 démarrages**
- **environ 10 000 collaborateurs opérationnels supplémentaires intégrés ou embauchés**
- **plus de 1 000 managers intégrés et formés**
- **30 nouveaux clients dans différents domaines (FMCG, Automotive, Healthcare)**
- **10 nouveaux systèmes d'information et de mécanisation/automatisation intégrés**



**1**

UNE DYNAMIQUE  
DE CROISSANCE

**2**

**3 PRIORITÉS**

**3**

RÉSULTATS  
1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017

**4**

PERSPECTIVES

## 3 PRIORITÉS POUR GÉRER CETTE CROISSANCE

Début 2017, nous avons arrêté 3 priorités pour l'année :

- 1 « *Finaliser l'intégration de Logiters au sein d'ID Logistics* »
- 2 « *Achever la montée en productivité des nouveaux sites démarrés en 2016* »
- 3 « *Continuer à croître à un rythme supérieur à celui de son marché et à répondre aux nouveaux enjeux des clients* »

## 3 PRIORITÉS

1 « Finaliser l'intégration de Logiters au sein d'ID Logistics »

### **Rationalisation du management :**

une organisation unique sous la direction de Javier Echenique

FAIT

### **Réorganisation des activités sous un standard ID Logistics :**

4 BU (Clients dédiés, Clients mutualisés et Healthcare, Automotive, Transport)

FAIT

### **Revue du portefeuille clients et négociation tarifaire**

FAIT

### **Rationalisation du back office :**

Homogénéisation des systèmes d'information et optimisation de la structure

FAIT

## 3 PRIORITÉS

2

« Achever la montée en productivité des 31 nouveaux sites démarrés en 2016 »

Réaliser l'ensemble des investissements techniques et informatiques

FAIT

Recruter et stabiliser les équipes

FAIT

Atteindre les objectifs de qualité de service

FAIT

Accroître la productivité (courbe en J)

75%

Le cas échéant, réviser le cahier des charges et la tarification avec le client

80%

## 3 PRIORITÉS

3

« Continuer à croître à un rythme supérieur à celui de son marché et à répondre aux nouveaux enjeux des clients »

**Montée en compétence des équipes et recrutement** de savoir-faire de haut niveau, notamment en mécanisation et automatisation

Accroître nos compétences dans l'**e-commerce** pour devenir le leader européen

**Investir** encore davantage dans l'innovation

25 ingénieurs recrutés  
depuis 2016

17 dossiers  
e-commerce gagnés  
depuis 2016

Principal axe  
stratégique de  
l'entreprise

# L'INNOVATION : PRINCIPAL AXE STRATÉGIQUE DE L'ENTREPRISE



01/2017 » **1<sup>er</sup> prix de l'innovation** aux « Rois de la Supply Chain »



05/2017 » Création du « **Campus Innovation** » d'ID Logistics à Châtres, regroupant une quinzaine d'innovations mises en œuvre dans différents sites du Groupe

07/2017 » **2<sup>ème</sup> appel à projets** lancé par le département Innovation d'ID Logistics sur les thèmes « Smart Entrepôt » & « Digitalisation de la Supply Chain »

2016  
1<sup>er</sup> appel :  
10 dossiers

**56 dossiers  
en 2017**

2017 » **10 projets intégrant des process nouveaux et innovants**

1

UNE DYNAMIQUE  
DE CROISSANCE

2

3 PRIORITÉS

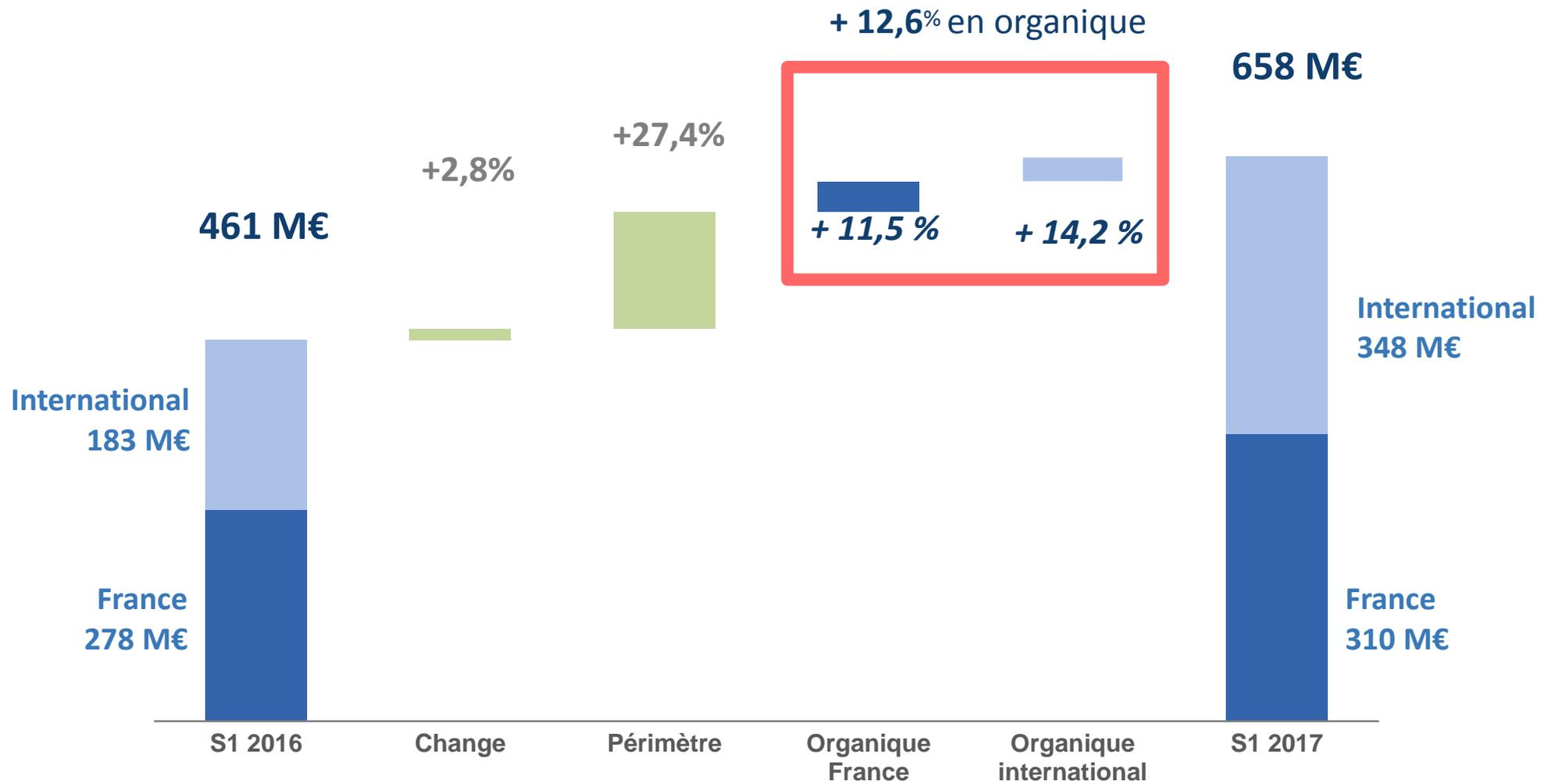
3

RÉSULTATS  
1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017

4

PERSPECTIVES

# POURSUITE D'UNE FORTE DYNAMIQUE DE CROISSANCE



# LES COÛTS DE DÉMARRAGES DU S2 2016 IMPACTENT ENCORE LE S1 2017

(en M€)	S1 2017			S1 2016			Variation
	France	Internat.	TOTAL	France	Internat.	TOTAL	
Résultat opérationnel courant	7,0	2,8	<b>9,8</b>	14,6	(0,1)	<b>14,5</b>	-32%
<i>En % du CA</i>	2,3%	0,8%	<b>1,5%</b>	5,3%	-	<b>3,1%</b>	- 165pb

» **En France : ROC à 7,0 M€ (vs. 14,6 M€ au S1 2016)**

- Coûts de démarrage
- Investissements dans l'innovation et la montée en compétence des équipes, notamment pour les dossiers automatisés ou mécanisés

» **A l'international : ROC à 2,8 M€ (vs. (0,1) M€ au S1 2016)**

- Résultat des plans d'action mis en place en 2016
- Amélioration de la situation des pays émergents

# FINALISATION DE LA RESTRUCTURATION DE LOGITERS

(en M€)	S1 2017	S1 2016	
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>9,8</b>	<b>14,5</b>	
Amortissement relations clients	(0,6)	(0,3)	Coûts de restructuration de Logiters
Charges non courantes	(3,2)	-	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>6,0</b>	<b>14,2</b>	Stabilité du résultat financier malgré la hausse de la dette à la suite de l'acquisition de Logiters en septembre 2016
Résultat financier	(2,7)	(2,9)	
Impôt	(2,8)	(4,8)	Charge d'impôt en baisse en ligne avec le recul du résultat
Mise en équivalence	0,1	(0,0)	
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>0,6</b>	<b>6,5</b>	
<i>dont part des minoritaires</i>	<i>0,8</i>	<i>0,4</i>	
<i>dont part du Groupe</i>	<i>(0,2)</i>	<i>6,1</i>	

# DETTE FINANCIÈRE NETTE SOUS CONTRÔLE

(en M€)	S1 2017	S1 2016
<b>EBITDA</b>	<b>23,4</b>	<b>24,9</b>
Variation de BFR	(3,7)	(24,2)
Autres	(8,7)	(8,4)
Investissements opérationnels nets	(14,8)	(6,8)
<b>Trésorerie générée par les opérations</b>	<b>(3,8)</b>	<b>(14,9)</b>
Charges nettes de financement	(2,2)	(2,3)
Autres variations	0,0	0,4
<b>Variations hors opérations</b>	<b>(2,2)</b>	<b>(1,9)</b>
<b>Réduction (augmentation) de la dette financière nette</b>	<b>(6,0)</b>	<b>(16,4)</b>

Amélioration du BFR grâce à une bonne gestion du poste clients : DSO 06/17 à 51 jours vs. 55 jours pour 06/16

Stabilité capex bruts/CA (baisse des cessions par rapport à 2016)

# STRUCTURE FINANCIÈRE SOLIDE

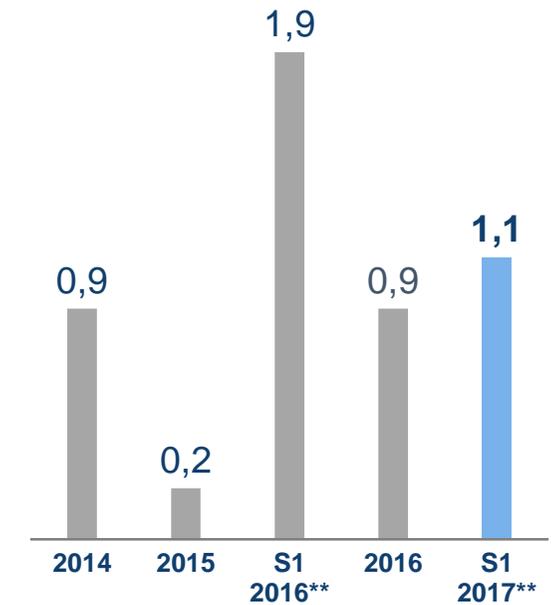
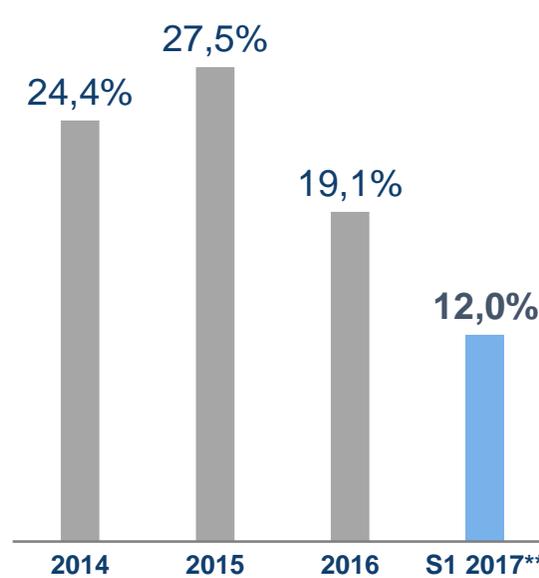
(en M€)	30/06/2017	31/12/2016
Ecarts d'acquisition	169,4	168,4
Autres actifs non courants	128,4	127,5
<b>Actifs non courants</b>	<b>297,7</b>	<b>295,9</b>
<b>Besoin en fonds de roulement</b>	<b>(95,4)</b>	<b>(99,4)</b>
Trésorerie courante nette	73,9	89,0
Dette financière brute	(131,0)	(140,1)
<b>Dette financière nette</b>	<b>(57,1)</b>	<b>(51,1)</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>145,2</b>	<b>145,4</b>

Stabilité des actifs non courants

Bonne maîtrise du BFR : ressource de 27 jours de CA vs. 29 jours au 31/12/2016

Dette financière essentiellement composée des crédits d'acquisition Logiters et CEPL (106 M€)

# UNE CAPACITÉ D'INVESTISSEMENT ÉLEVÉE



\*Voir définitions en annexe

\*\* proforma de l'acquisition Logiters

Vague	Etat	Région	A préparer	Préparé	A faire
35319	EN COURS	PROVINCE			
35312	EN COURS	RÉGION PARISIENNE	55 000	55 000	0
35311	EN COURS	RÉGION PARISIENNE	20	20	0
35296	EN COURS	PROVINCE, GRAND SUD	900	900	0
35289	CLOTUREE	RÉGION PARISIENNE	740	0	740
35222	EN COURS	RÉGION PARISIENNE	99	99	0
			500	500	0
			1 517	357	1 160

1

UNE DYNAMIQUE  
DE CROISSANCE

2

3 PRIORITÉS

3

RÉSULTATS  
1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017

4

PERSPECTIVES

## PERSPECTIVES

- » Amélioration attendue de la rentabilité du Groupe à partir du 2<sup>nd</sup> semestre 2017
- » Poursuivre une stratégie d'innovation et de différenciation pour répondre aux nouveaux enjeux des clients
- » Devenir le logisticien européen de référence, en particulier dans l'e-commerce
- » Continuer à croître à un rythme supérieur à celui du marché de la logistique contractuelle
- » Saisir des opportunités de croissance externe, notamment en Europe, pour offrir une couverture géographique la plus globale possible



ANNEXE

# ANNEXE : DÉFINITION DES INDICATEURS ALTERNATIFS DE PERFORMANCE

## » EBITDA

Résultat opérationnel courant avant dotations nettes aux amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles

## » Dette financière nette

Dette financière brute augmentée des découverts bancaires et diminuée de la trésorerie et des équivalents de trésorerie

## » Gearing

Ratio de la Dette Financière Nette rapportée aux Capitaux Propres de l'ensemble consolidé

## » ROCE

Ratio du Résultat opérationnel courant rapport aux capitaux employés (actifs non courants diminués de la ressource en fonds de roulement)

# Résultats S1 2017

