



28 mars 2018

RÉSULTATS ANNUELS 2017



LES NOUVEAUX ENJEUX
DE LA DISTRIBUTION

FAITS MARQUANTS 2017

RÉSULTATS 2017

PERSPECTIVES



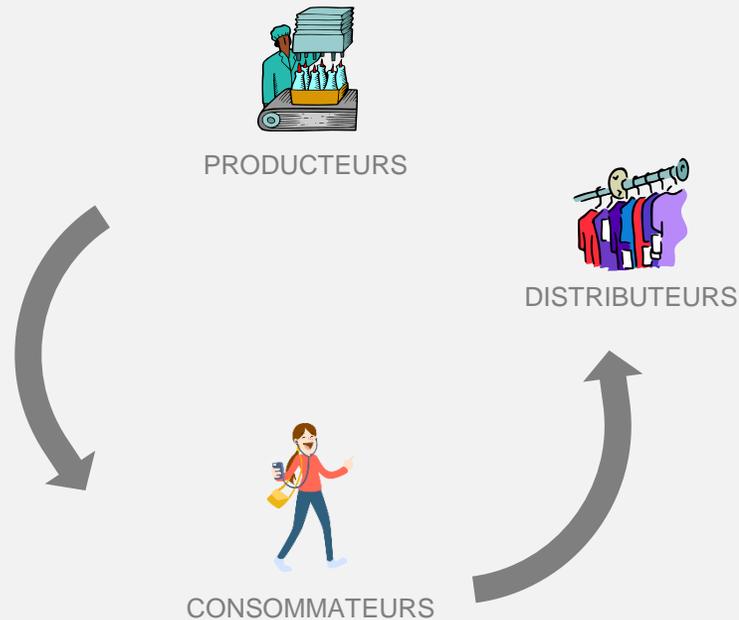
LES NOUVEAUX ENJEUX DE LA DISTRIBUTION



UNE RÉVOLUTION COMMERCIALE

ANNÉES 1960-1970

Le producteur fait le marché et le distributeur met en vente les produits conçus par l'industriel



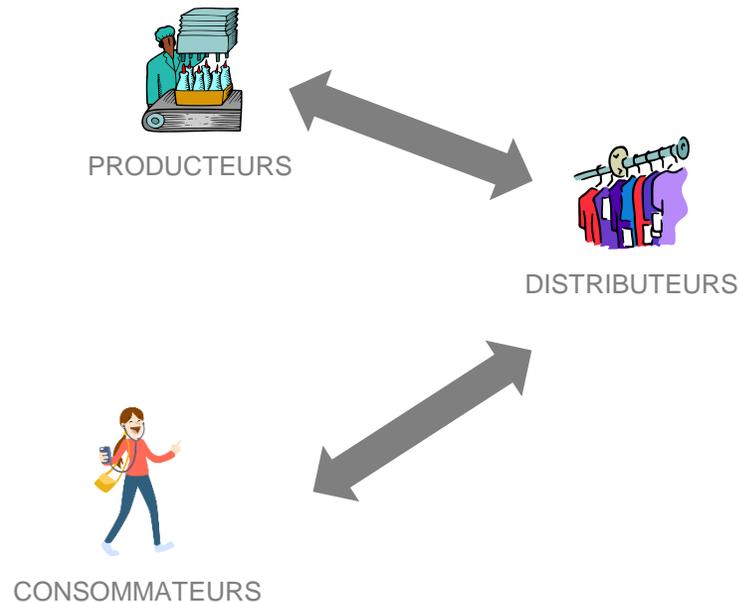
Impacts sur l'organisation logistique

- Peu de références
- Entreposage sortie d'usines
- Livraison directe magasin
- Problématique transport prédominante (messagerie notamment)

UNE RÉVOLUTION COMMERCIALE

ANNÉES 1980-2010

Le distributeur domine le marché et définit son besoin auprès de ses fournisseurs



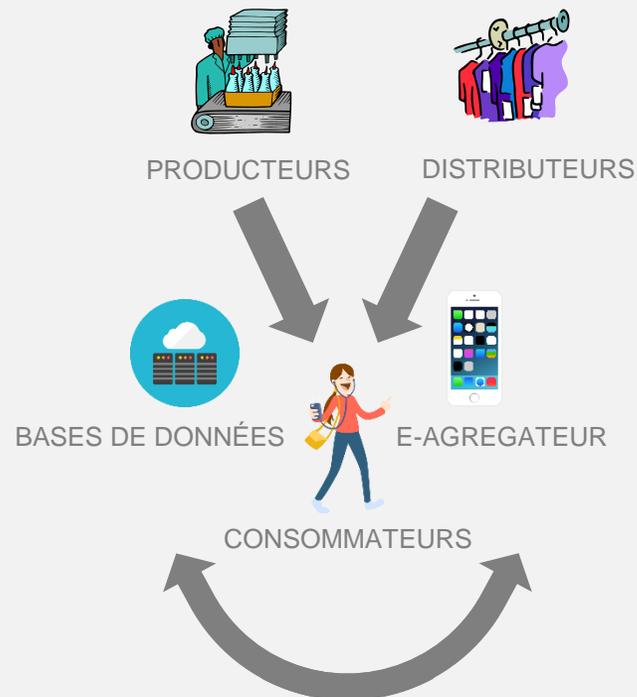
Impacts sur l'organisation logistique

- Forte augmentation du nombre de références proposées
- Création de grandes plateformes logistiques d'intégration et de préparation de commandes
- Les industriels doivent s'inscrire dans les schémas de distribution créés par les distributeurs (prêt à vendre, promotion, etc.)
- Rôle majeur des systèmes d'information

UNE RÉVOLUTION COMMERCIALE

ANNÉES 2010-...

Les modes de distribution se diversifient et le comportement du consommateur change



Impacts sur l'organisation logistique

- Priorité à la préparation détail
- Développement de l'e-commerce/petits magasins de centre ville/ livraison des particuliers
- Augmentation du nombre de références
- Schémas logistiques « multi-format » flexibles

QUELLES CONSÉQUENCES POUR ID LOGISTICS?

- La nécessaire compréhension du consommateur final (B2B2C)
- Accélération des processus, des flux, et des délais de livraison
- Accroissement du nombre de références et intensification de la préparation détail à l'unité
- Nécessité d'un pilotage global des flux et de traçabilité des commandes



QUELLES RÉPONSES APPORTONS-NOUS?

INNOVATION

UNE APPROCHE INNOVATION
STRUCTURÉE (CAMPUS
INNOVATION)

UNE LOGIQUE COLLABORATIVE ET
PARTENARIALE

- CENTRES DE RECHERCHE
- GRANDES ÉCOLES /
UNIVERSITÉS
- START-UP
- APPEL A PROJETS INNOVANTS

UNE OFFRE ÉLARGIE

UNE OFFRE ENRICHIE ET FLEXIBLE

- MÉCANISATION ET
AUTOMATISATION
- GESTION DES FLUX ET
ORGANISATION DE TRANSPORT
- CONTROLE DE LA PRÉPARATION

DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS POUR ID LOGISTICS

RENFORCER DES PARTENARIATS avec les grands clients : passage d'un partenariat de **BACK OFFICE** à un partenariat de **FRONT OFFICE**

ÉLARGIR la présence géographique par accompagnement des clients et répliquabilité des process

DÉVELOPPER UN MODÈLE PLUS TECHNIQUE ET MÉCANISÉ mais qui reste toujours « asset light »

BUSINESS CASE #1

RELEVER LE DÉFI « LECLERC CHEZ MOI »

- **Enjeu : lancement de la nouvelle activité e-commerce dédiée au marché parisien**
 - Livraison à domicile
 - Drive piétons
- **Mise en œuvre : début des opérations pour E.Leclerc fin mars 2018**
 - Plateforme de 6 000 m² à Pantin
 - 12 000 références
 - 80 collaborateurs
 - 3 niveaux de température
 - Technologie dernière génération
- **Objectif: tenir la « promesse client » fiable et rapide**



BUSINESS CASE #2

ACCOMPAGNER MARABRAZ DANS LA TRANSFORMATION DE SON MODÈLE

- Enjeu : transformation d'un modèle classique du leader brésilien de distribution de meuble en modèle multi-format avec e-commerce
- Mise en œuvre : début des opérations en septembre 2017
 - Plateforme de 7 500 m² à Cajamar (SP)
 - x2 du nombre de références (12 000)
 - 1,7 million de colis par an
 - 50 collaborateurs



UNE RÉVOLUTION QUI TOUCHE LA MAJORITÉ DE NOS CLIENTS...

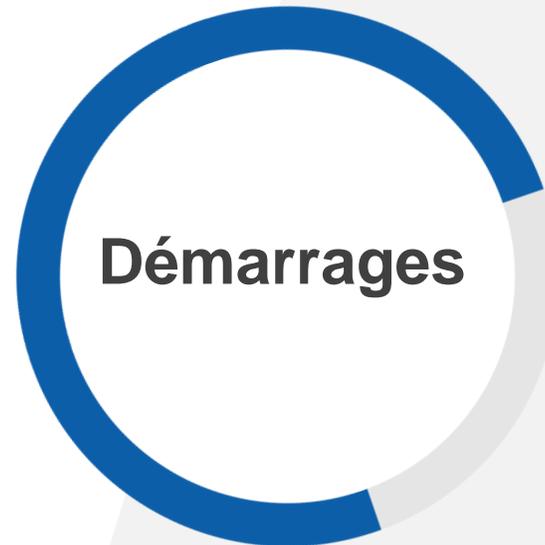
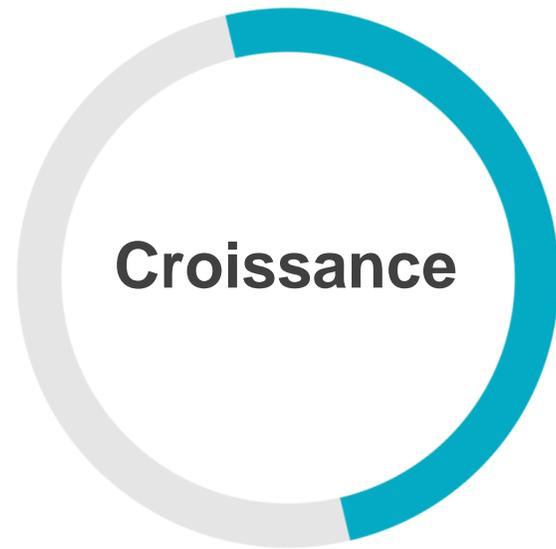
Quelques projets 2017 et 2018...



FAITS MARQUANTS 2017



FAITS MARQUANTS 2017 - CONFORME À NOTRE MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT



FAITS MARQUANTS 2017

CROISSANCE +24% A 1 329 M€

- **Poursuite d'une forte croissance organique :**
 - France : CA de 632,6 M€, +8,8%
 - International : CA de 696,7 M€, +7,9%
- **E-commerce : forte accélération Groupe et leader en France**
 - 1% CA en 2012, 12% CA en 2017
- **Ouverture d'un nouveau pays, la Roumanie, et consolidation européenne**
 - 17^{ème} pays en 17 ans

FAITS MARQUANTS 2017

DÉMARRAGES

- **Maîtrise en 2017 des 31 démarrages de 2016**
- **16 démarrages en 2017 : retour à un rythme normatif**
- **Validation du modèle de croissance organique d'ID Logistics (courbe en J)**



ORGANISATION

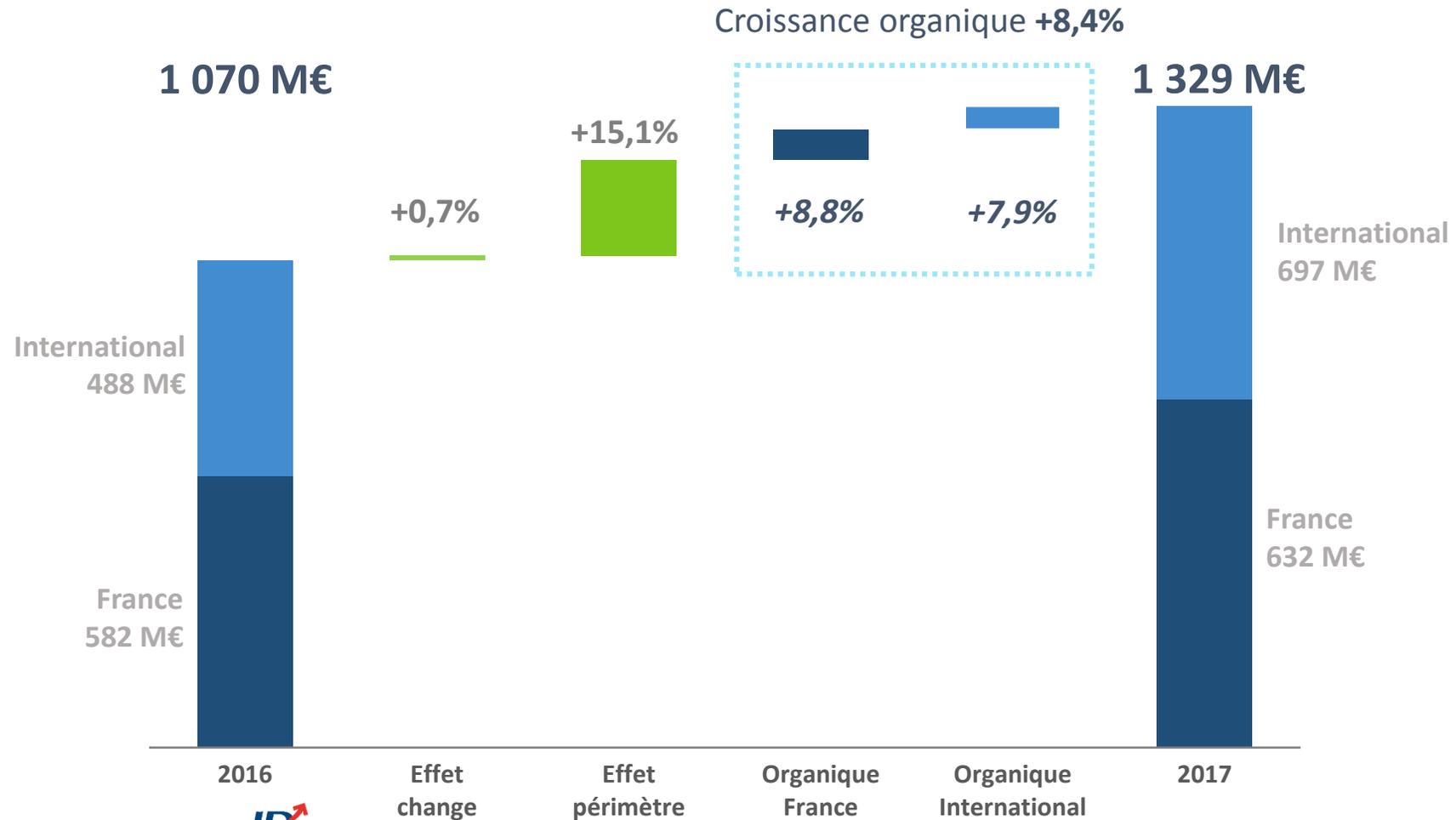
- **Renforcement du Comité exécutif**
 - Laurent Nicastro, DGA Opérations
 - Marie Gay de Tailly, DGA Ressources Humaines
- **Renforcement des fonctions supports (Innovation / R&D, Opérations et RH)**
 - Création d'une cellule dédiée reengineering (EMIP) de 7 ingénieurs
 - Création du Campus Innovation et nomination de 11 experts innovation et 16 correspondants pays

RÉSULTATS 2017



RÉSULTATS 2017

CROISSANCE SOUTENUE DU CHIFFRE D'AFFAIRES +24,2%



RÉSULTATS 2017

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT +32%

(en M€)	2017			2016			Variation
	France	Internat.	TOTAL	France	Internat.	TOTAL	
Résultat opérationnel courant	24,7	12,0	36,7	28,0	(0,2)	27,8	+32%
<i>En % du CA</i>	3,9%	1,7%	2,8%	4,8%	-0,0%	2,6%	+20pb

En France

Baisse du ROC à 24,7 M€

- 1^{er} semestre marqué par les coûts de démarrage des nouveaux dossiers de 2016 et les investissements dans les équipes opérationnelles et dans l'innovation
- 2nd semestre en forte amélioration grâce à la montée en productivité des dossiers 2016

A l'international

Forte amélioration du ROC à 12,0 M€

- Amélioration de la productivité des dossiers démarrés en 2016 dès le 1^{er} semestre qui compense les coûts d'ouverture de la Belgique et de la Roumanie
- Logiters en ligne avec le plan
- Bonne orientation des émergents, notamment le Brésil

RÉSULTATS 2017

BÉNÉFICE NET EN HAUSSE DE +5,2%

(en M€)	2017	2016
Résultat opérationnel courant	36,7	27,8
Amortissement relations clients	(1,3)	(0,8)
Produits (Charges) non courantes	(5,6)	2,5
<i>Dont coûts de restructuration</i>	(5,6)	(4,9)
<i>Dont coûts d'acquisition filiale</i>	-	(2,3)
<i>Dont plus-value immobilière</i>	-	9,7
Résultat financier	(5,6)	(5,7)
Impôt	(6,3)	(6,4)
Mise en équivalence	0,4	0,0
Résultat net consolidé	18,3	17,4
<i>dont part des minoritaires</i>	2,2	1,9
<i>dont part du Groupe</i>	16,1	15,5

2017 : coûts de restructuration de Logiters / 2016 : coût de fermeture site Allemagne

Stabilité du résultat financier malgré la hausse de la dette à la suite de l'acquisition de Logiters en septembre 2016

Maintien de la charge d'impôts grâce à l'utilisation de déficits reportables

DETTE FINANCIÈRE MAÎTRISÉE

(en M€)	2017	2016	
Résultat net	18,3	17,4	
Dotations aux amortissements	27,6	24,0	
Variation de BFR et autres	(17,5)	2,9	Décalage de certains encaissements sur 2018
Investissements opérationnels nets	(32,5)	(26,6)	
Trésorerie générée (consommée) par les opérations	(4,1)	17,7	Stabilité des capex opérationnels à 2,4% du CA
Acquisition de filiale	-	(86,7)	
Cession immobilière	-	37,8	
Investissement non opérationnels	(4,3)	-	Investissement dans un nouveau siège et mise en place d'un nouvel ERP
Charges nettes de financement	(4,7)	(4,5)	
Autres variations	0,8	(0,8)	
Variations hors opérations	(8,2)	(54,2)	
Augmentation de la dette financière nette	(12,3)	(36,5)	

STRUCTURE FINANCIÈRE SOLIDE

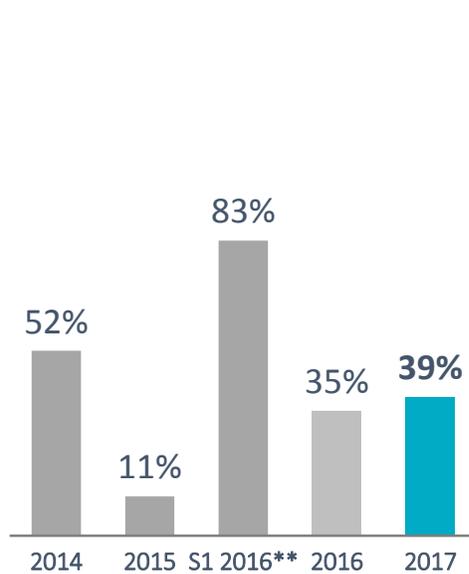
(en M€)	31/12/2017	31/12/2016
Ecart d'acquisition	172,7	168,4
Autres actifs non courants	122,3	127,5
Actifs non courants	295,0	295,9
Besoin en fonds de roulement	(69,3)	(99,4)
Trésorerie courante nette	90,1	89,0
Dette financière brute	(153,5)	(140,1)
Dette financière nette	(63,4)	(51,1)
Capitaux propres	162,3	145,4

Stabilité des actifs non courants

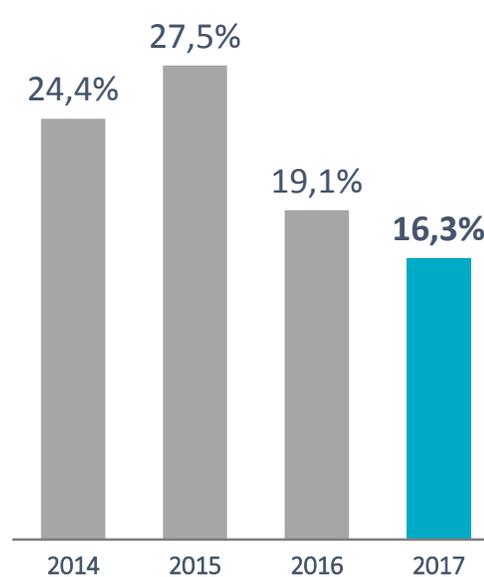
Dette financière essentiellement composée du crédit d'acquisition Logiters

UNE CAPACITÉ D'INVESTISSEMENT ÉLEVÉE

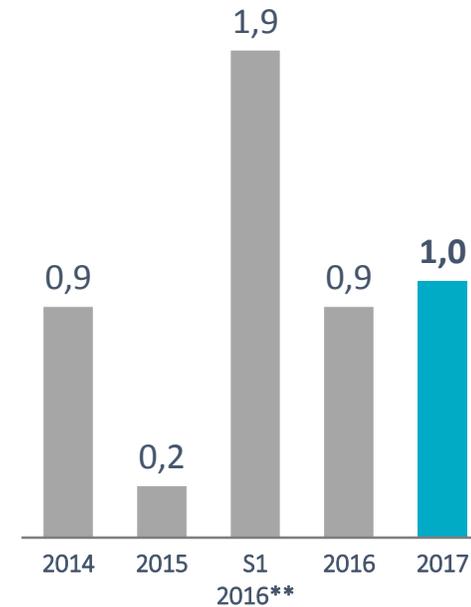
Gearing*



ROCE
avant impôts*



Dettes Nette
/ EBITDA*



*Voir définitions en annexe

** proforma de l'acquisition Logiters

PERSPECTIVES



PERSPECTIVES

Poursuivre une croissance supérieure au marché en tant qu'acteur clé de cette révolution commerciale grâce à :

- notre expertise
- notre capacité d'accompagnement géographique et de pilotage global

Poursuivre l'amélioration de nos marges

Améliorer notre capacité d'investissement

Saisir les opportunités de croissance externe pour offrir une large couverture, notamment européenne :

- Capacité d'intégration prouvée
- Structure financière forte



MERCI

Q&A

ANNEXES



DÉFINITIONS

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)