

The logo for HD Logistics is mounted on a light-colored stone wall. It features the letters 'HD' in a large, stylized font where the 'D' has an upward-pointing arrow integrated into its right side. To the right of 'HD', the word 'LOGISTICS' is written in a clean, sans-serif, all-caps font. The background shows a modern building with a dark, flat roof and large glass windows, set against a clear blue sky with some light clouds. The foreground consists of green grass and some small, yellow-green plants.

HD LOGISTICS

RÉSULTATS ANNUELS 2019

18 mars 2020

VOS INTERLOCUTEURS



ERIC HEMAR
Président Directeur Général



CHRISTOPHE SATIN
Directeur Général Délégué



YANN PEROT
Directeur Général Adjoint Finance

CHIFFRES CLÉS 2019



+10,0%

1 534,2 M€

CHIFFRE
D'AFFAIRES
(A DONNÉES
COMPARABLES)

+14,2%

54,0 M€

RÉSULTAT
OPÉRATIONNEL
COURANT

x1,1

Faible endettement

DETTE NETTE/
EBITDA

01

UNE STRATÉGIE DE PURE PLAYER

02

RÉSULTATS ANNUELS 2019

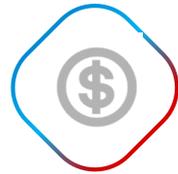
03

PERSPECTIVES

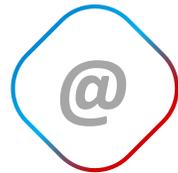
01

UNE STRATÉGIE DE PURE PLAYER

3 DRIVERS DE LA LOGISTIQUE CONTRACTUELLE



Les organisations logistiques ont pris une importance cruciale dans la stratégie des grands clients



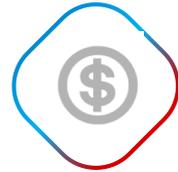
L'e-commerce a conduit à une industrialisation rapide des process



Le déploiement multi-pays fait partie de la stratégie de tous nos clients

Ces drivers conduisent à une croissance et à une structuration du marché

INTENSIFICATION DES OPÉRATIONS DE CONCENTRATION



Acquisition pour étendre sa gamme de services



Acquisition pour renforcer sa taille critique et sa présence mondiale



Acquisition pour renforcer ses domaines d'expertise

DERNIÈRES OPERATIONS MARQUANTES DU SECTEUR

CMA CGM finalise avec succès l'Offre Publique d'Achat sur CEVA Logistics et confirme sa position de leader mondial du transport et de la logistique

09 avril 2019

Partager sur   

- CMA CGM détient 97,89% des actions à l'issue de l'OPA amicale sur CEVA Logistics
- Avec CEVA, CMA CGM concrétise un plan de transformation ambitieux dans le domaine de la logistique, au service de ses clients
- Création d'un centre opérationnel à Marseille pour regrouper les équipes managériales et accélérer le retour à la rentabilité de CEVA Logistics

HOME / A PROPOS DE DSV / ACTUALITÉS / NOS ACTUALITÉS / DSV FINALISE L'ACQUISITION DE PANALPINA

DSV finalise l'acquisition de Panalpina

Toutes les conditions et exigences de la transaction sont maintenant remplies.

19-08-2019



XPOLogistics Investor Resources Financial Information Corporate Governance News & Events Contacts

NEWS RELEASE

View printer-friendly version

XPO LOGISTICS ANNOUNCES EXPLORATION OF STRATEGIC ALTERNATIVES FOR ONE OR MORE BUSINESS UNITS TO FURTHER ENHANCE SHAREHOLDER VALUE

PDF Version

Greenwich, Conn., Jan. 15, 2020 (GLOBE NEWSWIRE) – XPO Logistics, Inc. (NYSE: XPO) today announced that its board of directors has authorized a review of strategic alternatives, including the possible sale or spin-off of one or more of XPO's business units.

Bradley Jacobs, chairman and chief executive officer of XPO Logistics, said, "XPO is the 7th best performing stock of the last decade on the Fortune 500, based on Bloomberg market data. The share price has increased more than ten-fold since our investment in 2011. Still, we continue to trade at well below the sum of our parts and at a significant discount to our pure-play peers. That's why we believe the best way to continue to maximize shareholder value is to explore our options, while remaining intensely committed to the satisfaction of our customers and employees."

In making the announcement, XPO noted that there can be no assurance of any specific outcome. The company has not set a timetable for completion of the review process and has not determined which, if any, business units would be sold or spun off. However, the company does not intend to sell or spin off its North American less-than-truckload unit.

XPO has retained Goldman Sachs & Co. LLC and J.P. Morgan Securities LLC as its financial advisors and Wachtell, Lipton, Rosen & Katz as its legal advisor to assist with the review process.

XPOLogistics

XPO Logistics va acquérir la majorité des activités logistiques de Kuehne + Nagel au Royaume-Uni

LYON, FRANCE — 9 mars 2020 — XPO Logistics a annoncé aujourd'hui avoir conclu un accord définitif en vue de l'acquisition de la majorité des activités logistiques de Kuehne + Nagel au Royaume-Uni. Ces activités regroupent une large gamme de services logistiques, notamment la distribution amont et aval, la gestion des retours et la gestion des stocks. En 2019, ces activités ont généré un chiffre d'affaires total d'environ 500 millions de livres sterling dans les secteurs boissons, technologie et e-commerce et alimentation.

Cette acquisition permettra à XPO d'enrichir son offre logistique au Royaume-Uni grâce à une expertise complémentaire, 75 nouveaux sites et des clients renommés. XPO intégrera les opérations acquises sur sa plateforme technologique afin d'optimiser les synergies au sein de son réseau européen.

La transaction devrait être finalisée au cours du second semestre 2020, sous réserve de la levée des conditions suspensives habituelles et de l'obtention des autorisations réglementaires. Toutes les parties ont convenu de ne pas divulguer les détails financiers de l'opération. J.P. Morgan Securities LLC est le conseiller financier de XPO.

A propos de XPO Logistics
XPO Logistics, Inc. (NYSE: XPO) fait partie du Top 10 mondial des prestataires supply chain, offrant des solutions à la pointe de l'innovation aux entreprises les plus performantes dans le monde. L'entreprise opère un réseau très intégré de personnes, de technologies et d'équipements dans 30 pays, avec environ 100 000 collaborateurs et 1 504 sites. XPO met ce réseau au service de plus de 50 000 clients pour accroître l'efficacité de leur supply chain. Le siège de l'entreprise est situé à Greenwich, Connecticut (Etats-Unis) et son siège européen est basé à Lyon, France. XPO conduit l'essentiel de ses opérations en Europe au travers de sa filiale XPO Logistics Europe, cotée sous le code « XPO » sur Euronext Paris – Iain FR0000052870 @XPO XPO.COM

Succès de l'OPA de CMA CGM sur CEVA Logistics

DSV finalise l'acquisition de Panalpina

XPO veut céder NORBERT DENTRESSANGLE

XPO acquiert les activités de Kuehne&Nagel au UK



Étendre la gamme de services

Renforcer la taille critique sur le freight forwarding

Redevenir un pure player et créer de la valeur pour les actionnaires

Redevenir un pure player Renforcer ses domaines d'expertise

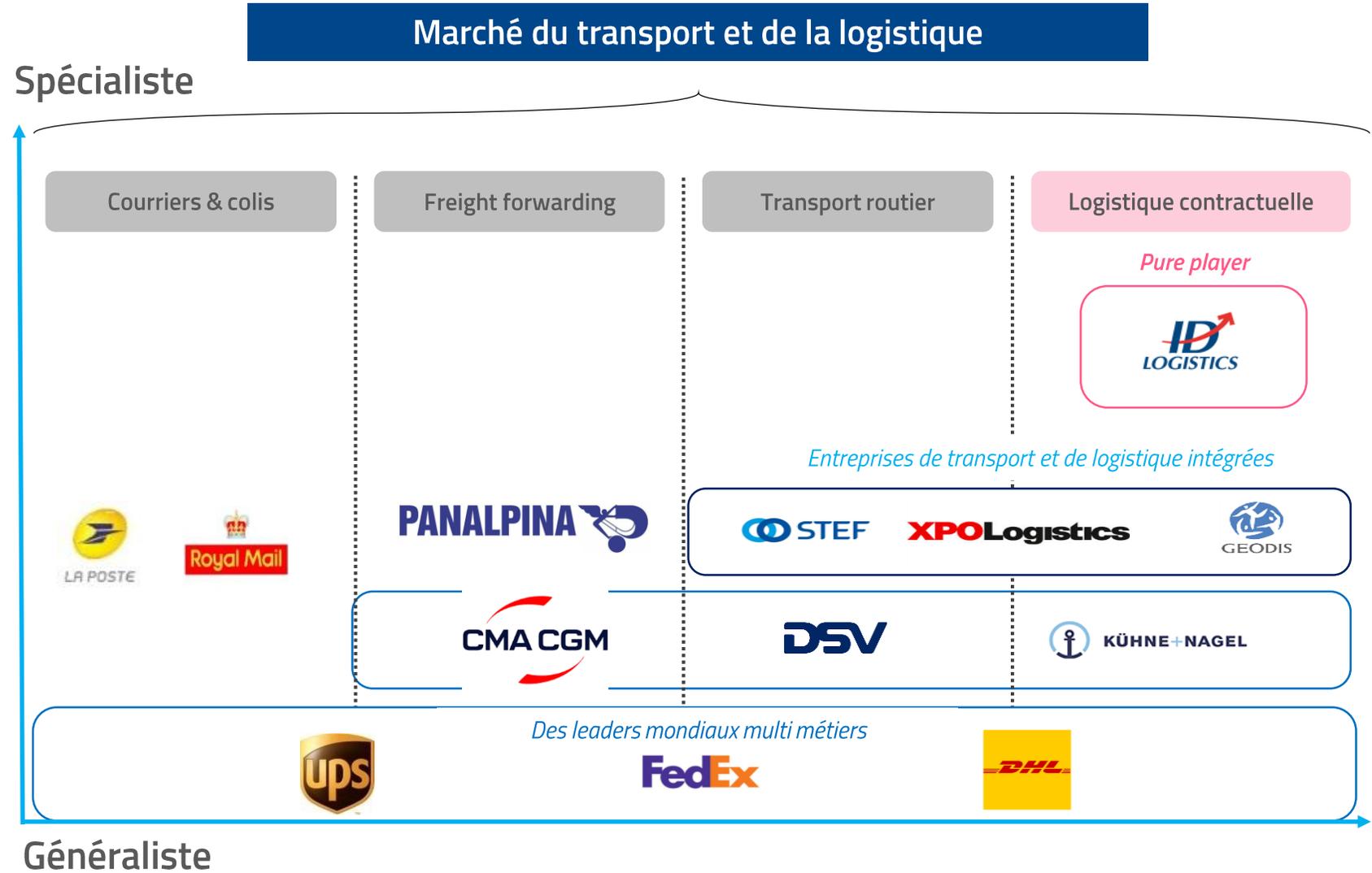
Avril 2019

Août 2019

Janvier 2020

Mars 2020

ID LOGISTICS : UNE POSITION LEADER DANS LA LOGISTIQUE CONTRACTUELLE



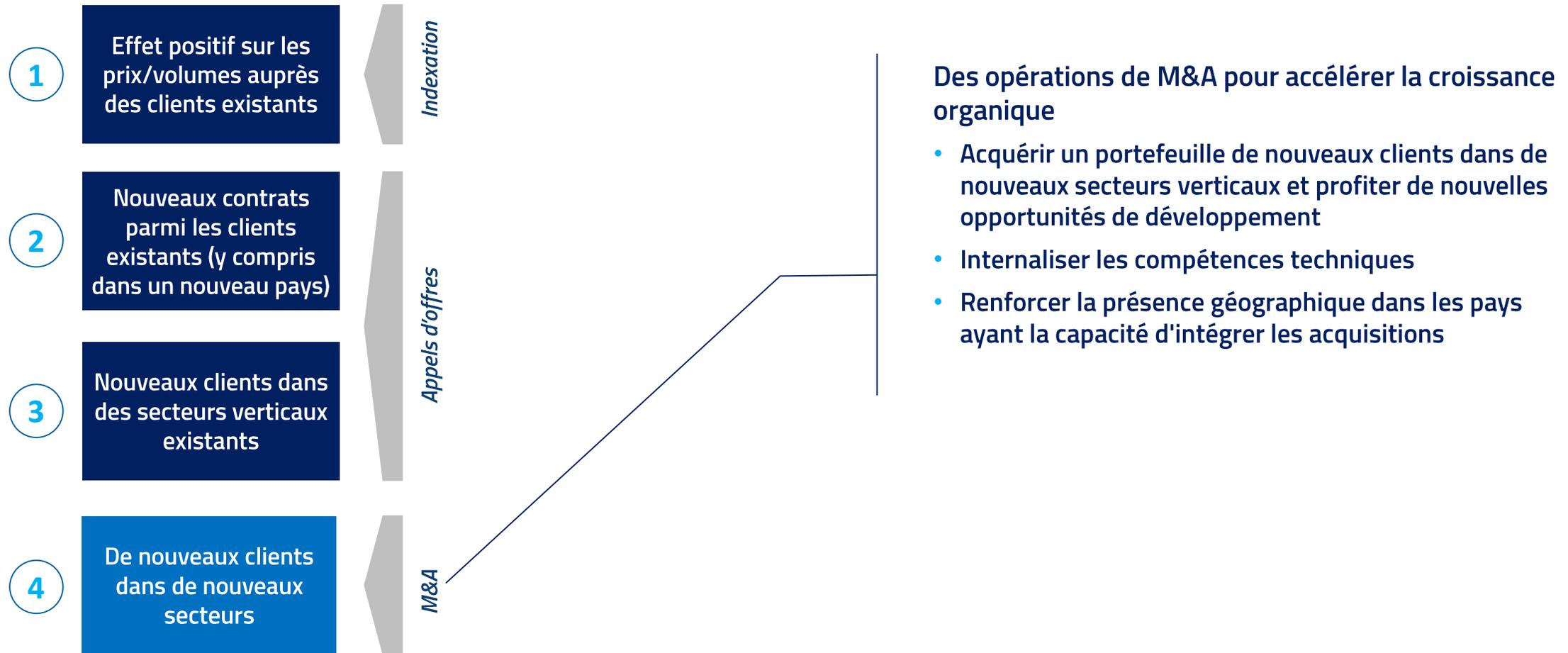
*Sources: Xerfi, Insee, et Supply Chain Magazine

ID LOGISTICS : STRATÉGIE DE PURE PLAYER EN LOGISTIQUE CONTRACTUELLE



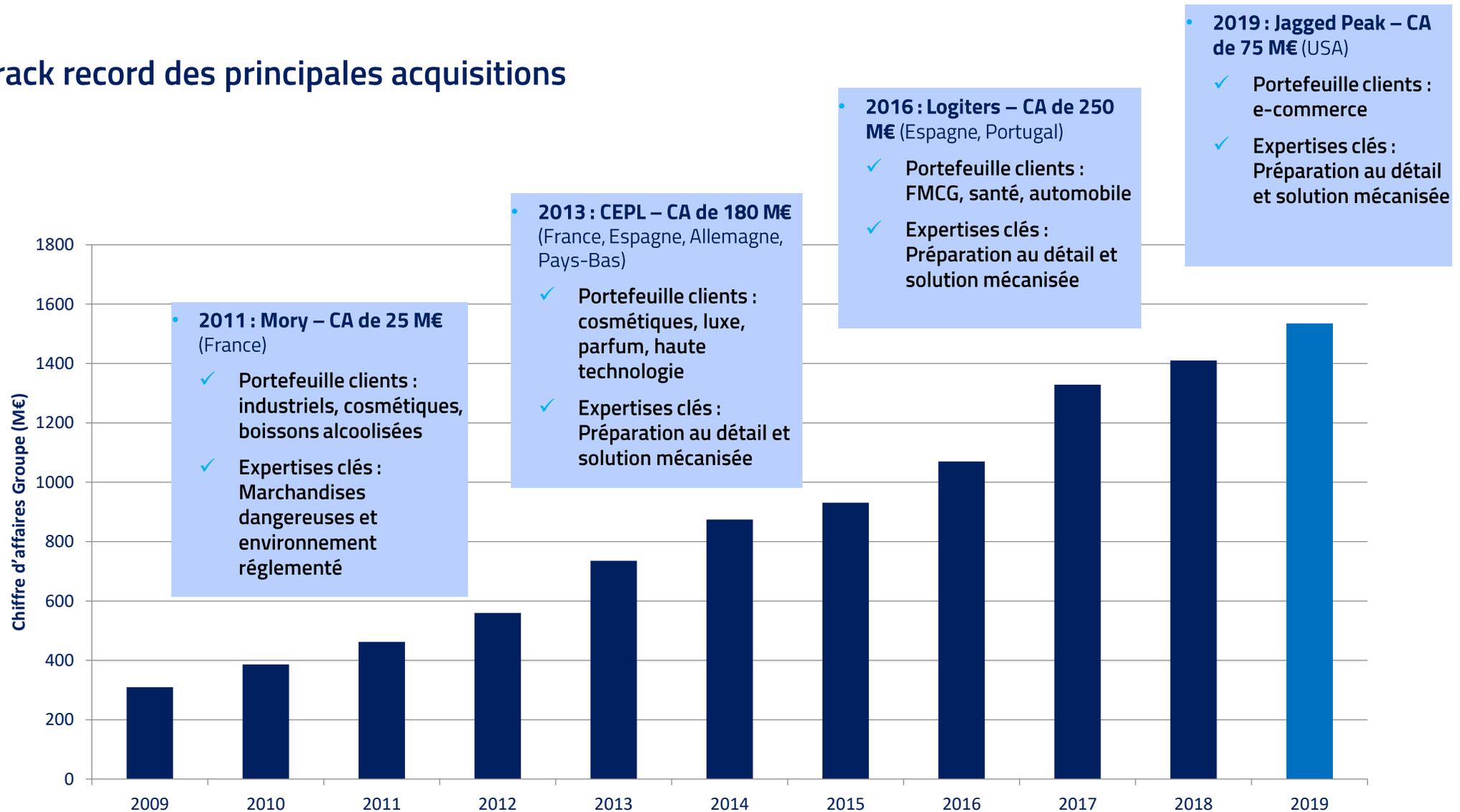
- 1 Accompagnement des clients avec une expertise reconnue dans le e-commerce, le retail et la grande consommation
- 2 Un business model asset light et dédié clients
- 3 Une capacité d'investissement en innovation
- 4 Une capacité de formation des équipes dans toutes les fonctions de la logistique

UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE QUI REPOSE SUR 4 LEVIERS



Un historique de mix croissance externe / interne éprouvé : track-record des principales acquisitions

Track record des principales acquisitions



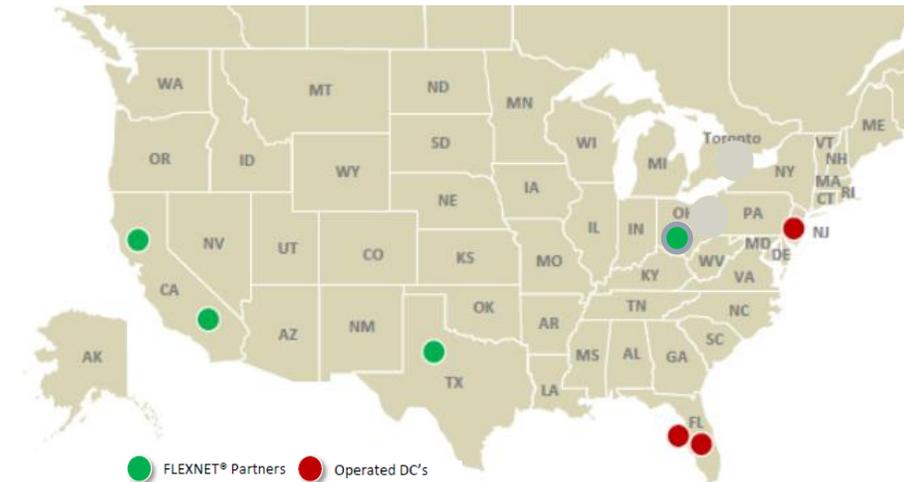
PRÉSENTATION DE JAGGED PEAK



JAGGED PEAK
THINK E•COMMERCE

- **Entreprise de logistique contractuelle basée aux États-Unis**
- **Fondée en 2000, filiale de la poste de Singapour depuis 2016**
- **CA 2018 de 81 M\$**
 - ✓ Activité 100% e-commerce
 - ✓ 200 employés
- **Un business model asset light**
 - ✓ 3 entrepôts loués pour un total de 40 000 m²
 - ✓ 4 partenaires logistiques pour couvrir l'ensemble du territoire
 - ✓ Système IT propriétaire de gestion de la chaîne d'approvisionnement

Une couverture nationale



Clients principaux



NESPRESSO



TOM FORD

BIRKENSTOCK

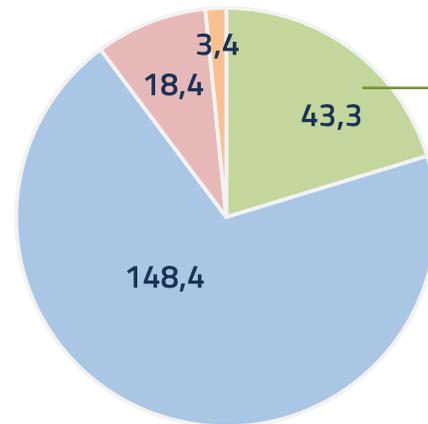
ASSOULINE

PRÉSENTATION DU MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA LOGISTIQUE CONTRACTUELLE



Un marché de 43 Mds \$

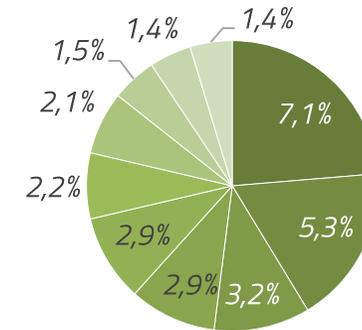
Marché américain du transport et de la logistique (Mds de \$)



- Stockage et distribution
- Gestion du transport
- Transport contractuel spécialisé
- Logiciels de logistique

Source : Armstrong & Associates, Technavio, Transport Topics, company research

Top 10 des parts de marché (% m²)



- 1 DHL Supply Chain
- 2 XPO Logistics
- 3 Ryder Supply Chain Solutions
- 4 Geodis
- 5 NFI
- 6 Americold Logistics
- 7 FedEx Logistics
- 8 Kenco Logistics Services
- 9 Neovia Logistics
- 10 DB Schenker USA

- **Faible niveau d'externalisation**

- ✓ 30-35% de logistique externalisée vs. 35-40% en France et plus de 50% au Royaume-Uni

- **Un marché très fragmenté**

- ✓ Les 20 premiers acteurs représentent moins de 50% du marché

PRÉSENTATION DE L'ACQUISITION DES ACTIVITÉS DE JAGGED PEAK



Rationnel stratégique

- **Entrée dans un nouveau pays avec un client existant**
- **Business model compatible**
- **Opportunité unique d'accéder au plus grand marché logistique du monde avec un potentiel de développement**
 - ✓ Ventes additionnelles avec des clients existants
 - ✓ Nouvelles opérations de M&A

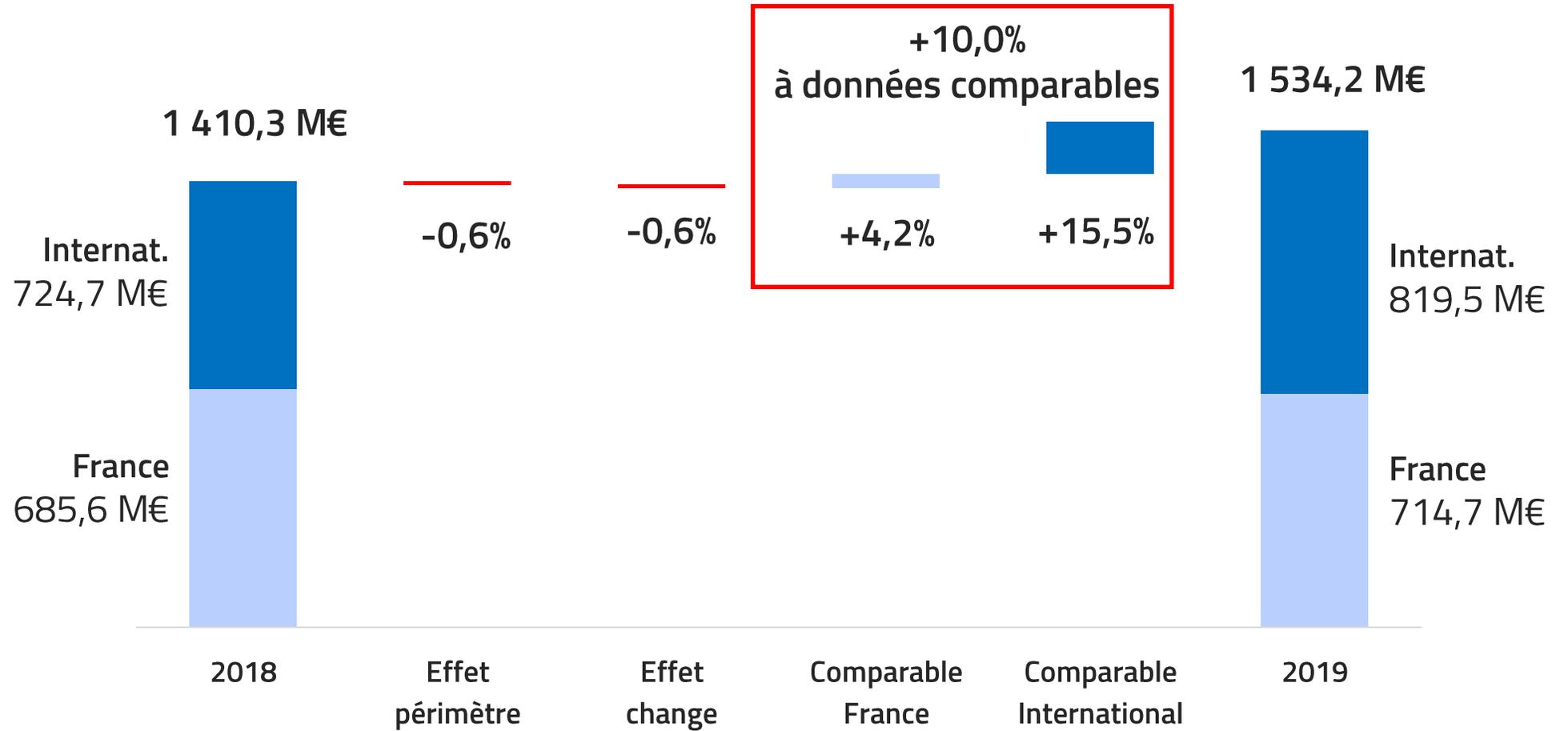
Présentation de l'opération

- **Opération de rachat des activités via le tribunal des faillites américain (Jagged Peak sous Chapter 11)**
 - ✓ Sélection des actifs
 - ✓ Offre aux salariés
 - ✓ Aucune reprise de dette financière
- **Prix d'achat de 15 M\$ sans complément de prix**
- **Une rentabilité immédiate**

02

RÉSULTATS ANNUELS 2019

CHIFFRE D'AFFAIRES 2019 : +10,0%



RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT 2019 : +14,2%

(en M€)	2019				TOTAL		2018				TOTAL	
	France		Internat.		M€	%CA	France		Internat.		M€	%CA
	M€	%CA	M€	%CA			M€	%CA	M€	%CA		
EBITDA	92,2	12,9%	112,9	13,8%	205,1	13,4%	46,0	6,7%	28,1	3,9%	74,1	5,3%
Résultat Opérationnel Courant	29,0	4,1%	25,0	3,1%	54,0	3,5%	33,5	4,9%	13,8	1,9%	47,3	3,4%

France

Repli du ROC à 29,0 M€

- Montée en productivité des démarrages 2017 & 2018
- Coûts des démarrages importants au S2 2019
- Effet de base défavorable : Coupe du monde et canicule au S2 2018 vs. grèves transport Paris au S2 2019
- Transformation du CICE : -1,4 M€ vs. 2018
- IFRS 16 : +48,2 M€ sur EBITDA et +0,8 M€ sur ROC vs. 2018

International

Progression du ROC à +25,0 M€

- Montée en productivité des démarrages 2017 & S1 2018
- Effet des plans d'actions 2019
- Coûts des démarrages de fin 2018 / 2019
- Effet de change : -0,3 M€ vs. 2018
- IFRS 16 : +76,7M€ sur EBITDA et +4,5M€ sur ROC vs. 2018

RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ : DES ÉLÉMENTS NON COMPARABLES

(en M€)

	31/12/2019	31/12/2018
Résultat opérationnel courant	54,0	47,3
Amortissement relations clients	(1,3)	(1,3)
1 Charges non courantes	(7,3)	-
2 Résultat financier	(15,9)	(5,2)
3 Impôt (IS + CVAE)	(13,1)	(12,6)
Mise en équivalence	0,5	0,5
Résultat net consolidé	16,9	28,7
<i>Dont part des minoritaires</i>	2,1	3,4
<i>Dont part du Groupe</i>	14,8	25,3

1

Charges non courantes

- Frais d'acquisition US : - 4,0 M€
- Fermeture Afrique du Sud : - 3,3 M€

2

Résultat financier

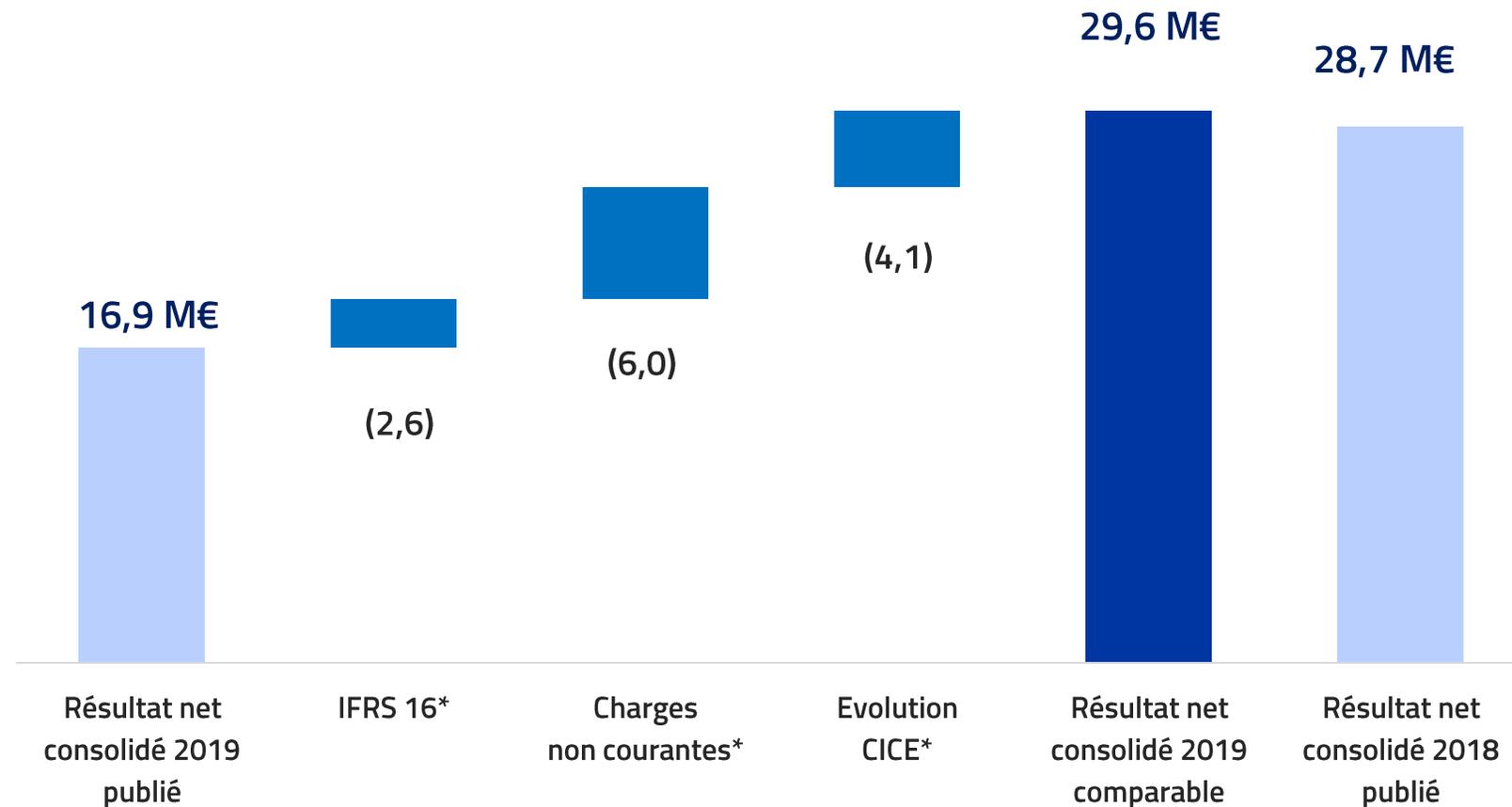
- Impact IFRS 16 : - 8,9 M€ vs 2018
- Charges de financement : -1,2 M€ vs 2018
- Autres (change, etc.) : -0,6 M€

3

Impôt

- CVAE stable à 5,9 M€
- Hausse du taux effectif d'impôt
 - allègement taxable de charges sociales vs CICE non taxable
 - charges non courantes non taxables

HORS ÉLÉMENTS NON COMPARABLES, RÉSULTAT NET EN LÉGÈRE HAUSSE



* impact sur le résultat net consolidé après impôts et participation

GÉNÉRATION DE TRÉSORERIE RÉINVESTIE DANS LA CROISSANCE ORGANIQUE



(en M€)

EBITDA

	31/12/2019	31/12/2018
EBITDA	205,1	74,1
① Variation de BFR et autres	(1,4)	(1,7)
② Autres variations (non courant, impôts, etc)	(20,8)	(10,7)
③ Investissements nets	(60,8)	(59,3)
Trésorerie générée (consommée) par les opérations	122,1	2,4
④ Acquisition de filiale (prix et frais)	(17,2)	-
Charges nettes de financement	(4,7)	(3,5)
Emissions nettes de dette	10,8	16,1
Remboursement des dettes locatives IFRS 16	(124,4)	n/a
Autres variations (change, BSA, etc)	(1,8)	0,6
Augmentation (réduction) de la trésorerie courante	(15,2)	15,6
Trésorerie courante nette à l'ouverture	105,7	90,1
Trésorerie courante nette à la clôture	90,5	105,7

- ① Bonne gestion du BFR malgré la forte hausse d'activité
- ② Autres variations : essentiellement financier non courant et impôts
- ③ Baisse des capex à 4,0% du CA (4,9% au S1 & 3,1% au S2)
- ④ Acquisition de Jagged Peak y compris frais

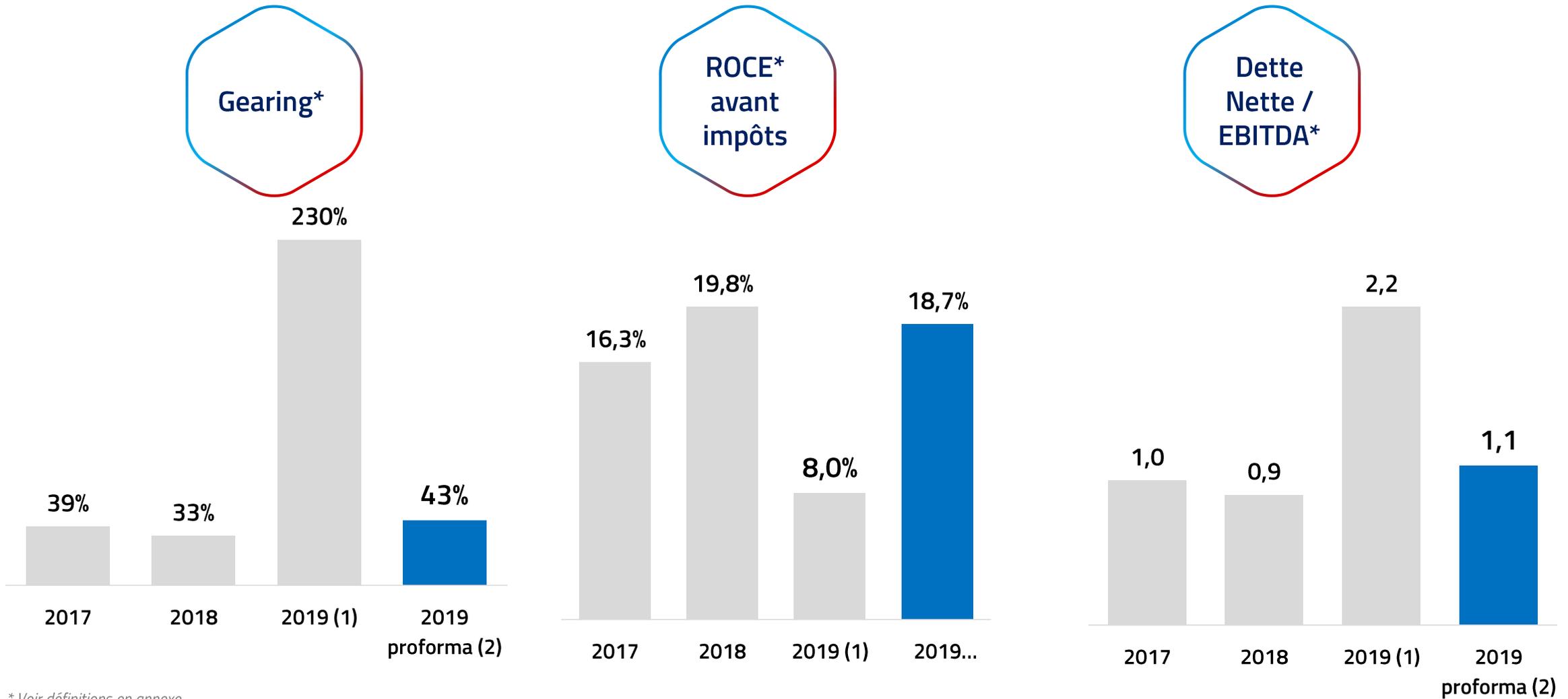
STRUCTURE FINANCIÈRE SOLIDE



(en M€)	31/12/2019	31/12/2018
Ecarts d'acquisition	174,7	172,7
Autres actifs non courants	183,2	148,7
Droits d'utilisation (IFRS 16)	377,5	n/a
Actifs non courants	735,4	321,4
Besoin (ressource) en fonds de roulement	(62,5)	(68,6)
Dette financière nette	89,1	63,0
Dette locative (IFRS 16)	379,7	n/a
Dette nette	468,8	63,0
Capitaux propres	204,1	189,8

- Ressource de BFR à 14 jours de CA vs. 16 fin 2018
- Hausse de la dette financière nette en ligne avec les Capex et acquisition

CAPACITÉ D'INVESTISSEMENT ÉLEVÉE POST ACQUISITION



* Voir définitions en annexe

(1) y compris impacts de la norme IFRS 16 « Contrats de location » appliquée depuis le 1er janvier 2019 sans retraitement des montants 2018 publiés

(2) proforma hors impacts de la norme IFRS 16 « Contrats de location » appliquée depuis le 1er janvier 2019 sans retraitement des montants 2018 publiés

03

PERSPECTIVES



Une situation à réévaluer régulièrement que le Groupe suit avec beaucoup d'attention

- 1 Un positionnement sectoriel à 40% sur la grande distribution alimentaire et l'hygiène/santé et à 20% sur le e-commerce
- 2 Des flux logistiques purement domestiques et absence de *freight forwarding*
- 3 Bonne capacité de financement après le refinancement sur Q1 2020 des dettes d'acquisition et d'un crédit revolving

NOS PERSPECTIVES 2020



01



**Retour à un
niveau normatif
de démarrages
(~15 dossiers)**

02



**Montée en
productivité des
dossiers démarrés
et plans d'actions**

03



**Renforcement du
leadership sur le
e-commerce**

04



**Année pleine de
Jagged Peak et
développement
aux US**



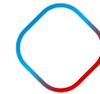
ANNEXES



DONNEES COMPARABLES

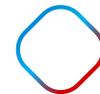
Performance organique du chiffre d'affaires en excluant l'impact :

- des variations de périmètre : la contribution au chiffre d'affaires des sociétés acquises au cours de la période est exclue de cette période et la contribution au chiffre d'affaires des sociétés cédées au cours de la période précédente est exclue de cette période ;
- des changements dans les principes comptables applicables ;
- des variations de taux de change en calculant le chiffre d'affaires des différentes périodes sur la base de taux de change identiques (les données publiées de la période précédente sont converties en utilisant le taux de change de la période en cours).



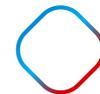
EBITDA

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



DETTE FINANCIERE NETTE

Dettes financières brutes augmentées des découverts bancaires et diminuées de la trésorerie et des équivalents de trésorerie



DETTE NETTE

Dettes financières nettes augmentées de la dette locative (IFRS 16)



GEARING

Ratio de la dette financière nette rapportée aux capitaux propres de l'ensemble consolidé



ROCE

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