



# Résultats annuels 2021

---

*17 mars 2022*



# Vos interlocuteurs



**ERIC HÉMAR**  
Président Directeur Général



**CHRISTOPHE SATIN**  
Directeur Général Délégué



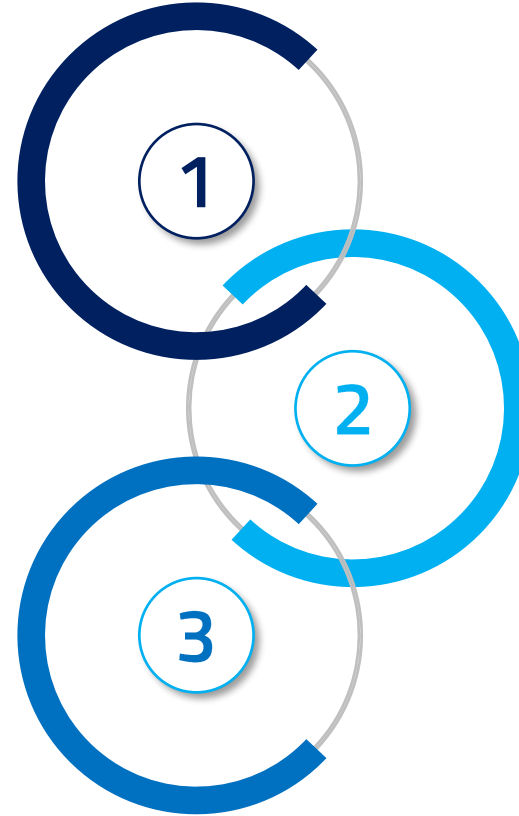
**YANN PEROT**  
Directeur Général Adjoint Finance



Reprise de la **stratégie M&A**  
après l'interruption liée à la  
pandémie

## **Gestion financière stricte**

- Résultat opérationnel courant : +25%
- Trésorerie générée par les activités : +22%



Nouvelle année de  
**forte croissance organique** :  
chiffre d'affaires en hausse de  
+17% (+7% en 2020)

1. Reprise de la stratégie M&A
2. Résultats annuels 2021
3. Perspectives





# Reprise de la stratégie M&A

1 ●

---



## Les quatre composantes de la croissance d'ID Logistics

Indexation

1

Effet positif prix/volume avec les clients existants

Appels  
d'offres

2

Nouveaux contrats avec des clients existants (y compris dans de nouveaux pays)

3

Nouveaux clients sur un secteur existant ou de nouveaux secteurs

M&A

4

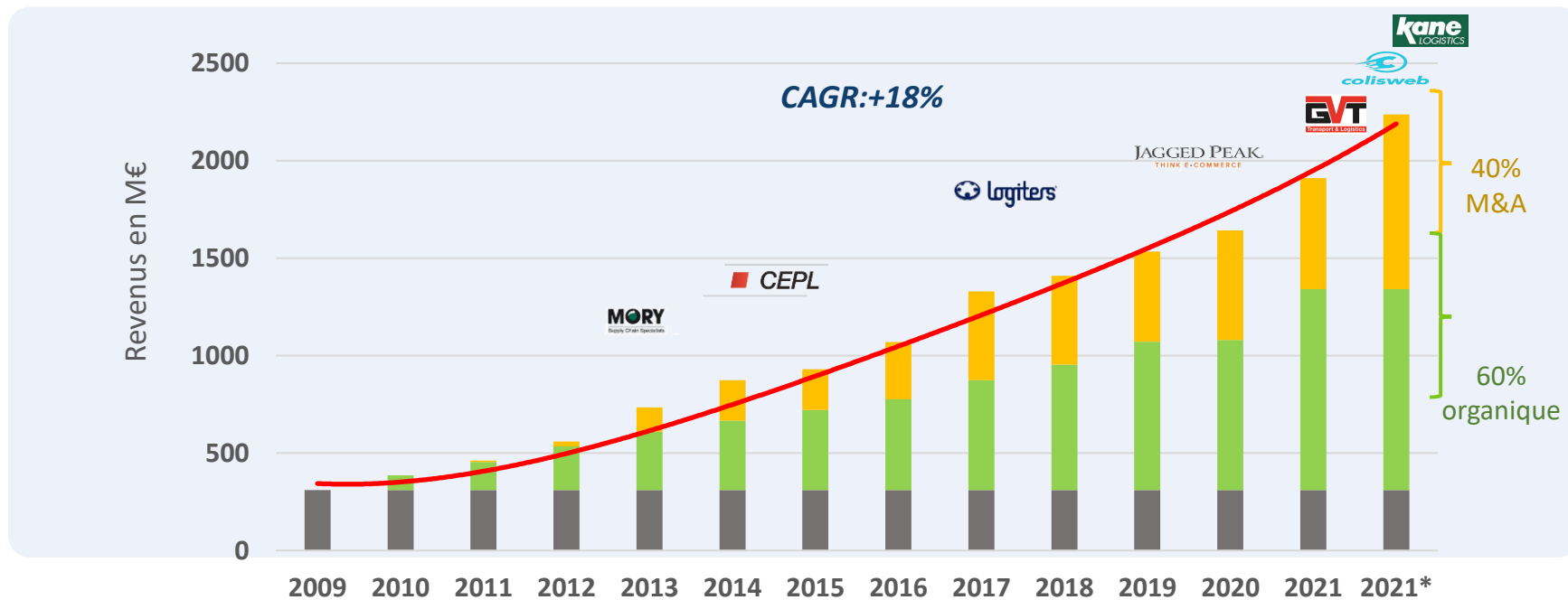
Nouveaux clients dans de nouveaux secteurs/nouvelles zones

**Rationnel de la stratégie M&A :**  
accélérer la croissance  
organique

- Acquérir des portefeuilles de nouveaux clients
- Acquérir de nouvelles compétences techniques
- Renforcer la présence géographique dans les pays existants

## Historique de croissance

- Depuis 2009, ID Logistics a doublé de taille tous les 5 ans



Note : (\*) 2021 Proforma comme si les acquisitions de GVT, Colisweb et Kane avaient eu lieu au 1<sup>er</sup> janvier 2021.



## 3 acquisitions ciblées après l'interruption liée à la pandémie



Transport et  
logistique au Benelux



Renforcer notre implantation  
en Europe du Nord et  
élargir notre portefeuille clients



Société Tech dans le  
last mile en France



Apporter une réponse last mile  
à nos clients équipement de la maison  
(ID Logistics n°1 sur ce segment en  
France)



Pure player  
en logistique  
contractuelle aux US\*



Ouvrir un nouveau marché  
important sur notre core business

\* Acquisition soumise à l'approbation des autorités américaines compétentes en matière d'antitrust







## en bref

### Aperçu des activités

- Groupe familial spécialisé dans le transport et la logistique
- Localisation stratégique
- 12 entrepôts loués (200 000 m²) et 285 camions
- Portefeuille clients diversifié et de qualité
- Chiffre d'affaires<sup>e</sup> 2021 : 100 M€ (+14% vs. 2020)

### Conditions de la transaction

- Valeur d'entreprise : 80 M€
- Entièrement payé en numéraire, mi décembre 2021

### Rationnel stratégique

- Augmenter la taille et la visibilité sur le 3<sup>ème</sup> marché de la logistique en Europe continentale
- Améliorer l'offre locale de prestations en matière de logistique
- Accès stratégique au port de Tilburg
- Test et développement de services last mile

### Clients principaux



### Sites





## en bref

### Aperçu des activités

- Entreprise Tech créée en 2013, spécialiste de la livraison last mile
- Solution logicielle : interface entre le détaillant, le transporteur et le client final
- Algorithme capable d'organiser la livraison du dernier Km sur RDV en J ou J+1, sur des créneaux de 2H
- Revenus 2021<sup>e</sup> : 30 M€ (x2 vs. 2020)

### Conditions de la transaction

- **Valeur d'entreprise : 24 M€**
- Entièrement payé en numéraire fin Janv. 2022
- Earn out maximum de 14 M€ versé en 2023 et 2024 selon les performances commerciales

### Rationnel stratégique

- Conforter la place de n° 1 dans la logistique de l'équipement de la maison
- Améliorer l'offre d>ID Logistics avec la gestion de la livraison du last mile

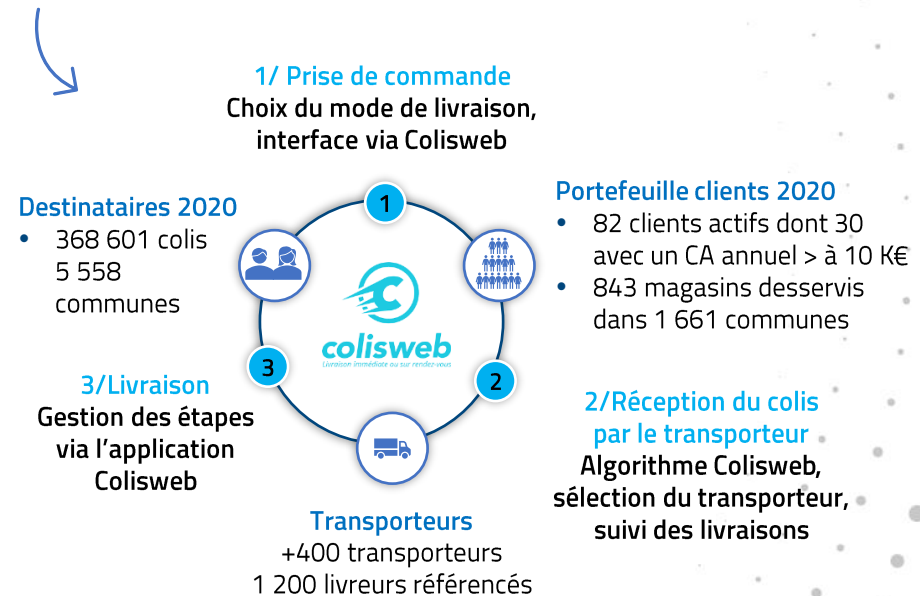
### Clients principaux

castorama



habitat

## Process









## kane LOGISTICS en bref

### Aperçu des activités

- 1930 : création par la famille Kane, rachat en 2019 par Harkness Capital
- Pure player dans les activités d'entrepôt et de logistique contractuelle
- Asset light : 20 entrepôts, 725 000 m<sup>2</sup> au total, solutions IT dédiées
- Couverture géographique nationale ; 2 600 employés
- Revenus 2021<sup>e</sup> : 235 M\$ (+20% de croissance annuelle depuis 2019)

### Conditions de la transaction

- **Valeur d'entreprise : 240 M\$**; closing attendu avant le S1 2022
- Entièrement payé en numéraire; acquisition relative dès la 1<sup>ère</sup> année
- Transaction soumise à l'approbation des autorités américaines

### Rationnel stratégique

- Parfaite adéquation en termes de business model et de culture d'entreprise
- Renforcement de la présence aux Etats-Unis
- Portefeuille clients complémentaires et expertises techniques
- Equipe de management très expérimentée

### Clients principaux



### Sites



- Portefeuille clients et expertises techniques complémentaires



- Expertise sectorielle dans les produits de grande consommation, alimentation et boissons (faible saisonnalité)
- Expertise technique et références Co-packing / services à valeur ajoutée
- Grande couverture géographique aux Etats-Unis
- Portefeuille clients leaders sur le marché américain avec de fortes opportunités de développement (Mars, PepsiCo, etc.)

- Expertise sectorielle en retail et e-commerce
- Expertise technique en matière de mécanisation / automatisation
- Capacité financière pour accompagner les clients en forte croissance
- Mise en place de ressources clés pour le développement (R&D, Business Development, Gestion des contrats, etc.)
- Capacité avérée à générer des ventes additionnelles au niveau géographique

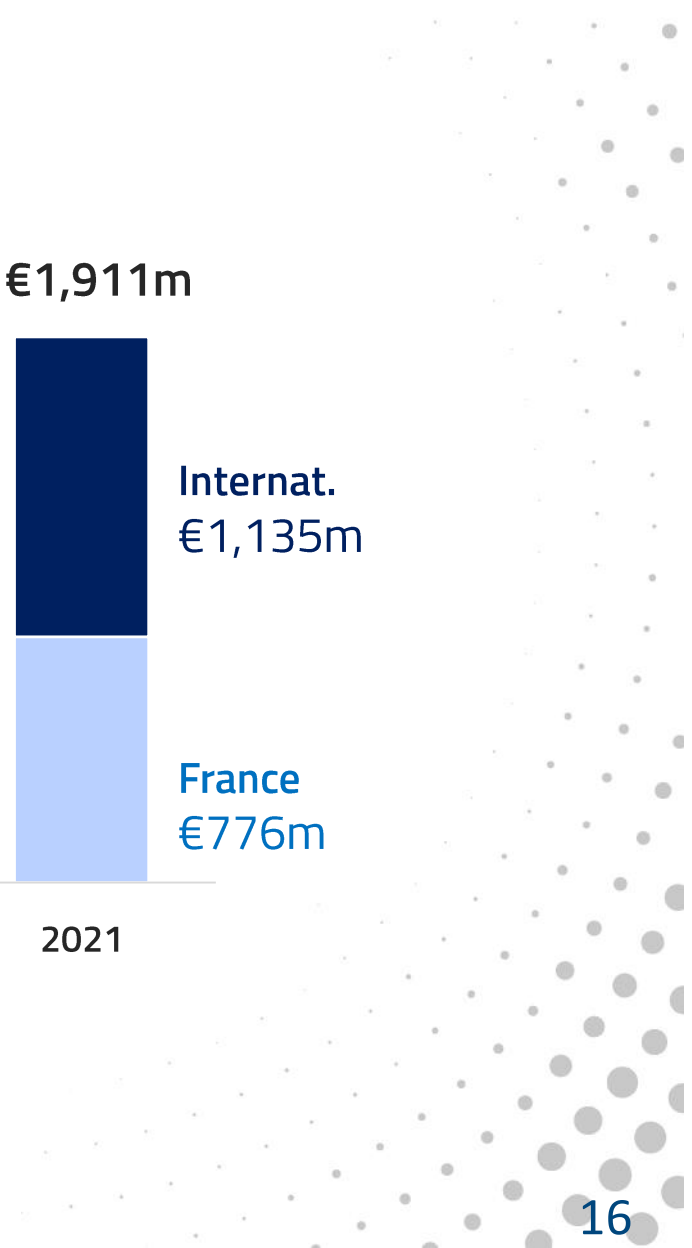
- Effet de taille + complémentarité + couverture géographique permettent
  - accélérer le développement sur le marché américain
  - offrir des synergies commerciales en Europe
- Visibilité et capacité à s'adresser à des clients importants dans des secteurs variés
- Mise en commun de l'expertise (ventes, IT, opérations, etc.)
- Capacité à développer une expertise en matière de co-packing / VAS au niveau Groupe



# Résultats Annuels 2021

2





# Résultat opérationnel courant : +25%

| (en M€)                   | France |       |        | International |       |        | Total |       |        |
|---------------------------|--------|-------|--------|---------------|-------|--------|-------|-------|--------|
|                           | 2021   | 2020  | Var.   | 2021          | 2020  | Var.   | 2021  | 2020  | Var.   |
| EBITDA                    | 113,6  | 95,7  | +17,9  | 157,0         | 128,1 | +28,9  | 270,6 | 223,8 | +46,8  |
| % CA                      | 14,6%  | 13,3% | +130ps | 13,8%         | 13,9% | -10bps | 14,2% | 13,6% | +60bps |
| Rés. opérationnel courant | 32,2   | 26,6  | +5,6   | 43,4          | 33,9  | +9,5   | 75,6  | 60,5  | +15,1  |
| % CA                      | 4,2%   | 3,7%  | +50bps | 3,8%          | 3,7%  | +10bps | 4,0%  | 3,7%  | +30bps |

## France

*Rebond du ROC de +5,6 M€*

- Impact Covid-19 : coûts directs et indirects mieux absorbés en 2021
- Montée en productivité des démarrages 2019 et 2020
- Bon contrôle du coût des 8 démarrages de 2021

## International

*Poursuite de la progression du ROC de +9,5 M€*

- Impact Covid-19 : bon redressement de l'Espagne
- Bonne montée en productivité globale des démarrages 2019 / 2020
- Bon contrôle du coût des 14 démarrages de 2021
- Effet de change : -0,7 M€ vs. 2020

# Résultat net en progression de +31%

| (en M€)                              | 2021        | 2020        |
|--------------------------------------|-------------|-------------|
| <b>Résultat opérationnel courant</b> | <b>75,6</b> | <b>60,5</b> |
| Amortissement relations clients      | (1,4)       | (1,3)       |
| 1 Charges non courantes              | (9,8)       | (3,4)       |
| 2 Résultat financier                 | (14,0)      | (12,7)      |
| 3 Impôt (IS + CVAE)                  | (15,4)      | (15,8)      |
| Mise en équivalence                  | 0,7         | 0,8         |
| <b>Résultat net consolidé</b>        | <b>35,7</b> | <b>28,2</b> |
| <i>Dont part des minoritaires</i>    | 2,6         | 3,0         |
| <i>Dont part du Groupe</i>           | 33,1        | 25,2        |

## 1 Charges non courantes

- 2021 : Arrêt des activités déficitaires Opel en Espagne (7,2 M€), honoraires acquisition GVT (1,1 M€) divers (1,5 M€)
- 2020 : Arrêt de l'activité en Chine (1,5 M€), restructuration Covid en Espagne (0,9 M€), divers (1,0 M€)

## 2 Résultat financier

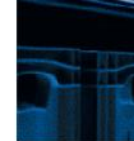
- Charges de financement : 4,8 M€ en 2021 vs 4,9 M€ en 2020
- Autres (change, actualisation dette locative, etc.) : en hausse de 1,4 M€ vs 2020 à -9,2 M€ en 2021

## 3 Impôts

- CVAE à 3,7 M€ en 2021 vs 6,2 M€ en 2020 (baisse du taux de cotisation)
- Taux effectif d'impôt stable à 25%



# Trésorerie générée par les activités : +22,5%



| (en M€)                                                   |                                                       | 2021         | 2020         |
|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|--------------|--------------|
| <b>EBITDA</b>                                             |                                                       | <b>270,6</b> | <b>223,8</b> |
| <b>1</b>                                                  | Variation du BFR                                      | 22,3         | 6,6          |
|                                                           | Autres variations (non courant, impôts, etc)          | (21,6)       | (18,4)       |
| <b>2</b>                                                  | Investissements opérationnels nets                    | (82,4)       | (57,8)       |
| <b>Trésorerie générée par les opérations</b>              |                                                       | <b>188,9</b> | <b>154,2</b> |
| <b>3</b>                                                  | Acquisition de filiale (prix et frais)                | (67,7)       | -            |
|                                                           | Charges nettes de financement                         | (4,8)        | (4,9)        |
| <b>4</b>                                                  | Emissions (remboursements) nettes de dette financière | 57,2         | 39,5         |
|                                                           | Remboursement des dettes locatives IFRS 16            | (158,4)      | (131,4)      |
|                                                           | Autres variations (change, BSA, etc)                  | (2,2)        | (3,9)        |
| <b>Augmentation (réduction) de la trésorerie courante</b> |                                                       | <b>+13,0</b> | <b>+53,5</b> |
|                                                           | Trésorerie courante nette à l'ouverture               | 144,0        | 90,5         |
| <b>Trésorerie courante nette à la clôture</b>             |                                                       | <b>157,0</b> | <b>144,0</b> |

## 1 Variation du BFR

- Bonne maîtrise de la ressource de BFR

## 2 Investissements opérationnels

- Hausse à 4,3% du CA en 2021 vs. 3,5% du CA en 2020
- 80% des investissements liés à la préparation des nouveaux sites, notamment en e-commerce

## 3 Acquisition GVT

## 4 Dette financière

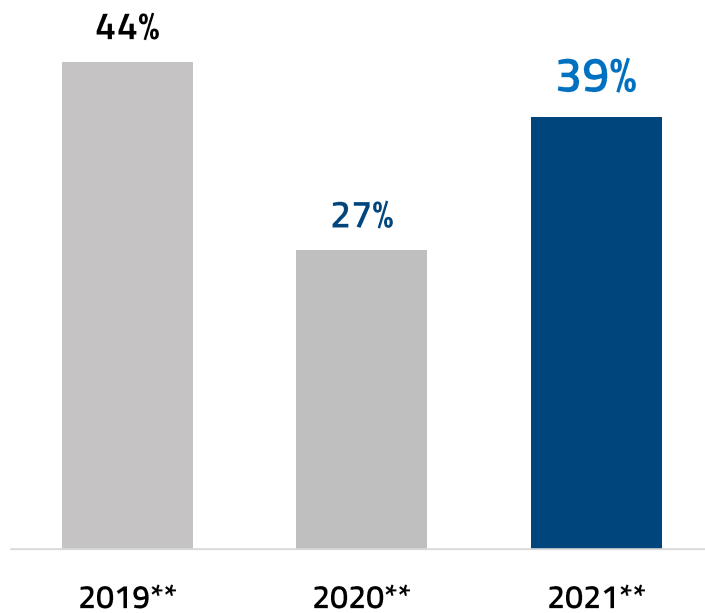
- Tirage du crédit revolving de 50 M€ dans le cadre des acquisitions GVT et Colisweb

| (en M€)                                         | 31/12/2021     | 31/12/2020    |
|-------------------------------------------------|----------------|---------------|
| Ecart d'acquisition                             | 227,6          | 173,1         |
| Autres actifs non courants                      | 234,6          | 193,0         |
| Droits d'utilisation (IFRS 16)                  | 595,2          | 370,6         |
| <b>Actifs non courants</b>                      | <b>1.057,4</b> | <b>736,7</b>  |
| <b>Besoin (ressource) en fonds de roulement</b> | <b>(79,7)</b>  | <b>(69,4)</b> |
| Dette financière nette                          | 105,1          | 61,0          |
| Dette locative (IFRS 16)                        | 605,3          | 377,1         |
| <b>Dette nette</b>                              | <b>710,4</b>   | <b>438,1</b>  |
| <b>Capitaux propres</b>                         | <b>267,3</b>   | <b>229,2</b>  |

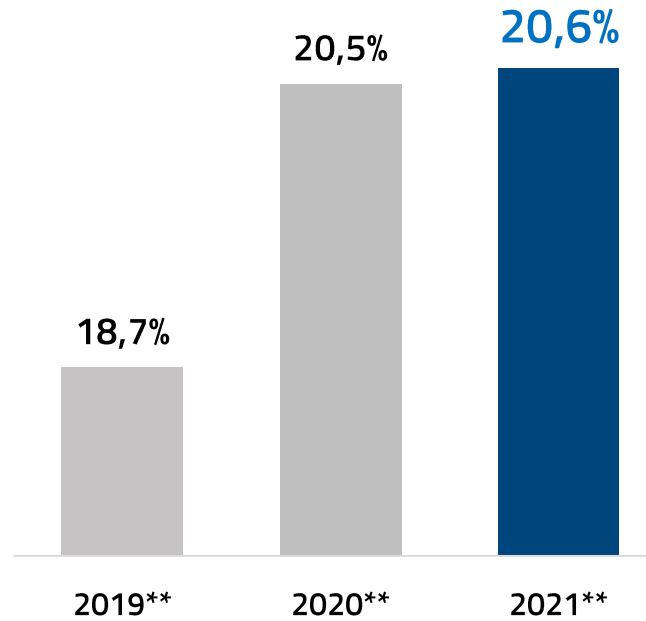
- Hausse des actifs non courants stables : goodwill GVT et capex de développement
- Ressource de BFR stable à 15 jours de chiffre d'affaires
- Dette financière nette en hausse : acquisition GVT et Capex de développement
- Engagements locatifs IFRS16 : effet périmètre GVT pour 65 M€
- Capitaux propres : poursuite du renforcement

# Capacité d'investissement post-Covid renforcée

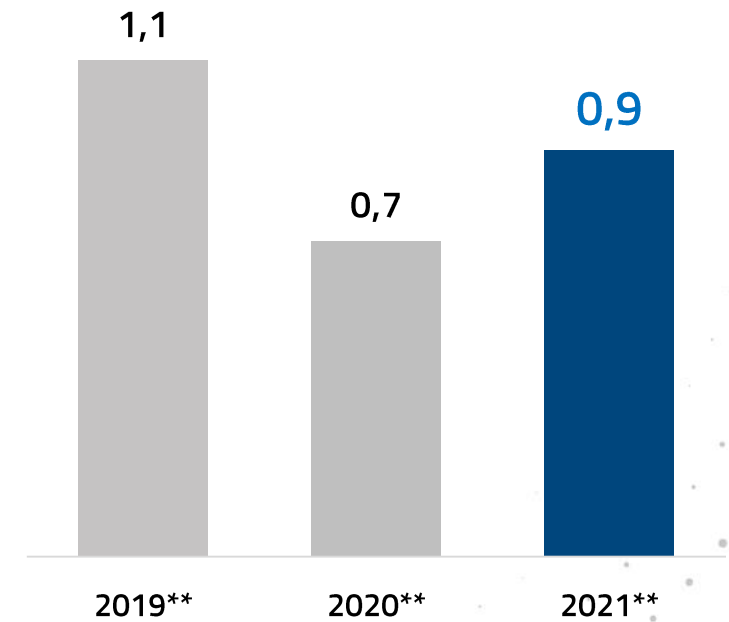
Gearing\*



ROCE\*  
avant  
impôts



Dette  
Nette /  
EBITDA\*



Voir définitions en annexe

\*\* pre IFRS16 et pour 2021 proforma de l'acquisition GVT



# Perspectives 3

---





1

Suivi attentif de la situation géopolitique en Europe même si exposition très limitée aux pays concernés : pas d'activité en Ukraine et CA Russie ~1% des revenus du Groupe

2

Intégration des acquisitions récentes

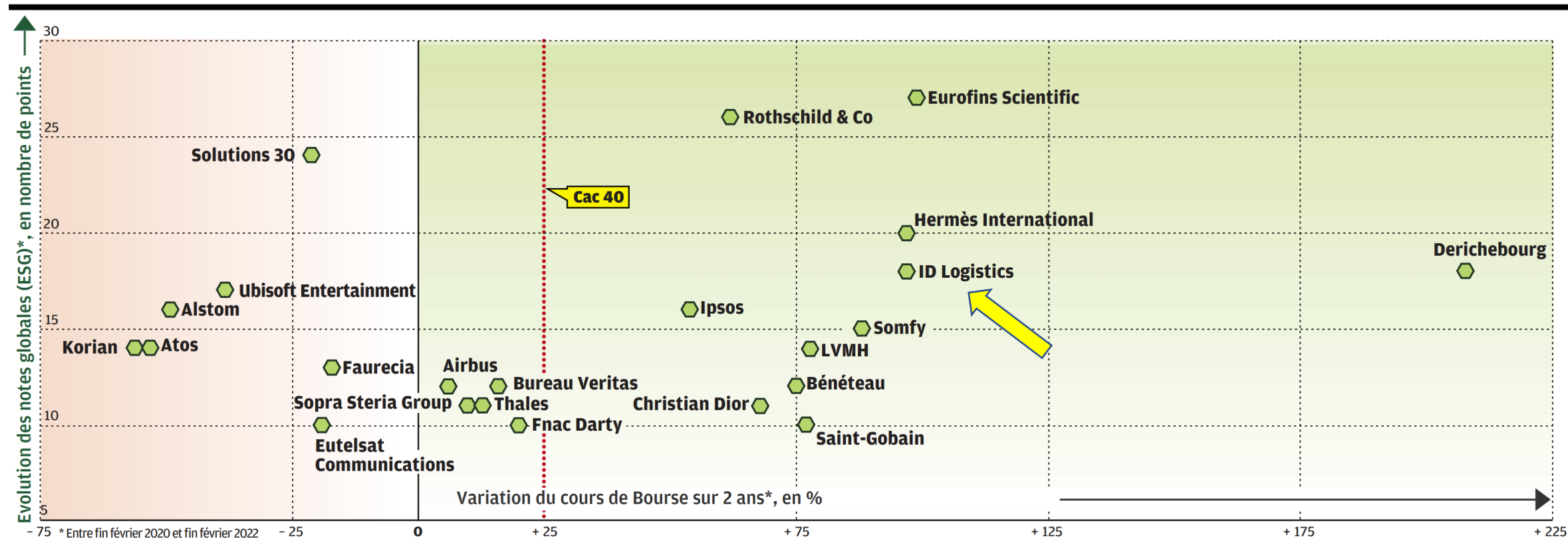
3

Montée en productivité des dossiers démarrés

4

Déploiement de la stratégie RSE

Progression de la notation extra-financière (ESG) entre février 2020 et février 2022





## Annexes 4 ●

---

## 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)