



# RÉSULTATS ANNUELS 2022

—  
16 MARS 2023



# VOS INTERLOCUTEURS

---



**ERIC HÉMAR**  
Président Directeur Général



**CHRISTOPHE SATIN**  
Directeur Général Délégué

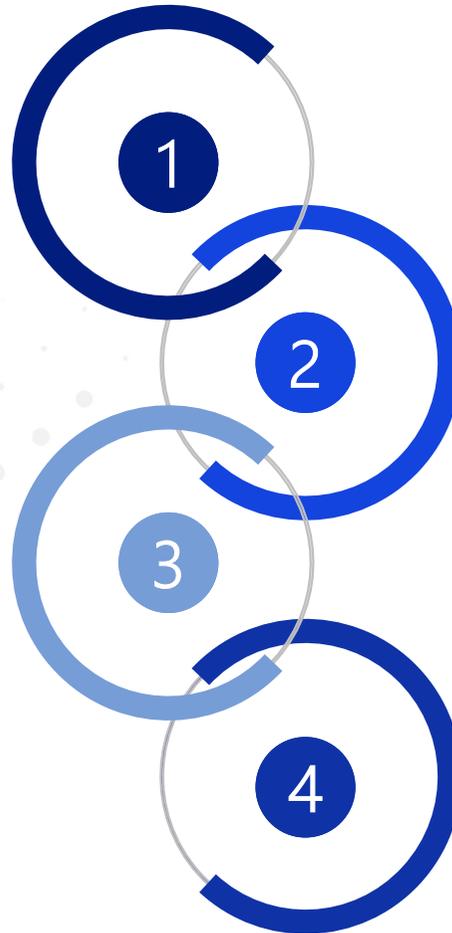


**YANN PEROT**  
Directeur Général Adjoint Finance

# POINTS CLÉS DE L'ANNÉE 2022

Nouvelle année  
de forte croissance de l'activité :  
+31,9% vs. 2021

Désendettement rapide post  
acquisition :  
levier ramené à 1,9x l'EBITDA



Bonne performance financière :  
résultat opérationnel courant en  
hausse de +48,8%

Démarche RSE :  
objectifs 2022 atteints, trajectoire en  
ligne avec la feuille de route du Groupe

# AGENDA

---

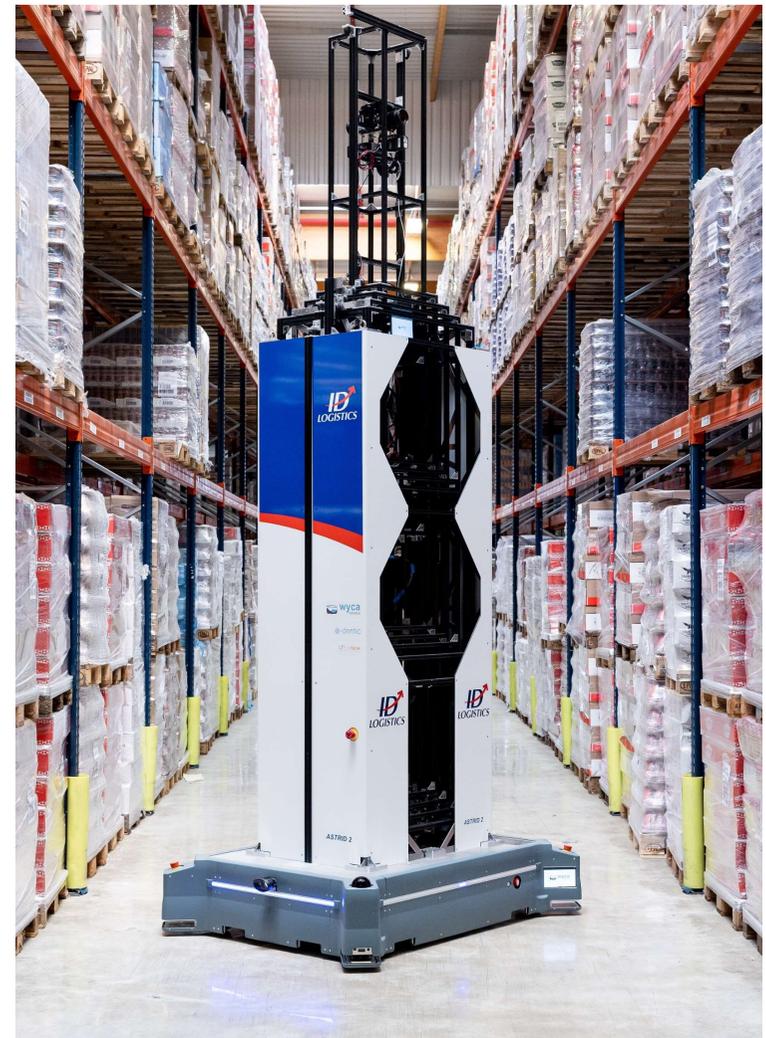
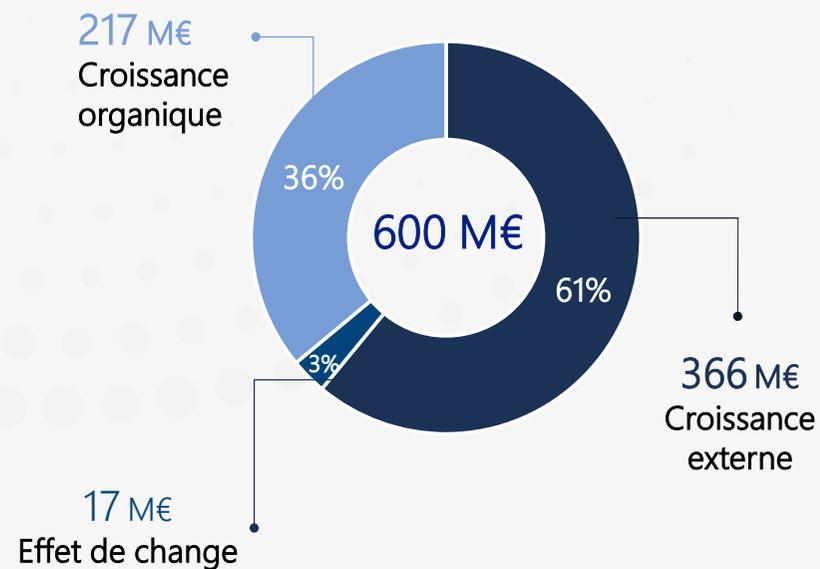
1. Un modèle de développement solide
2. Résultats 2022
3. Perspectives



# 1 UN MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT SOLIDE

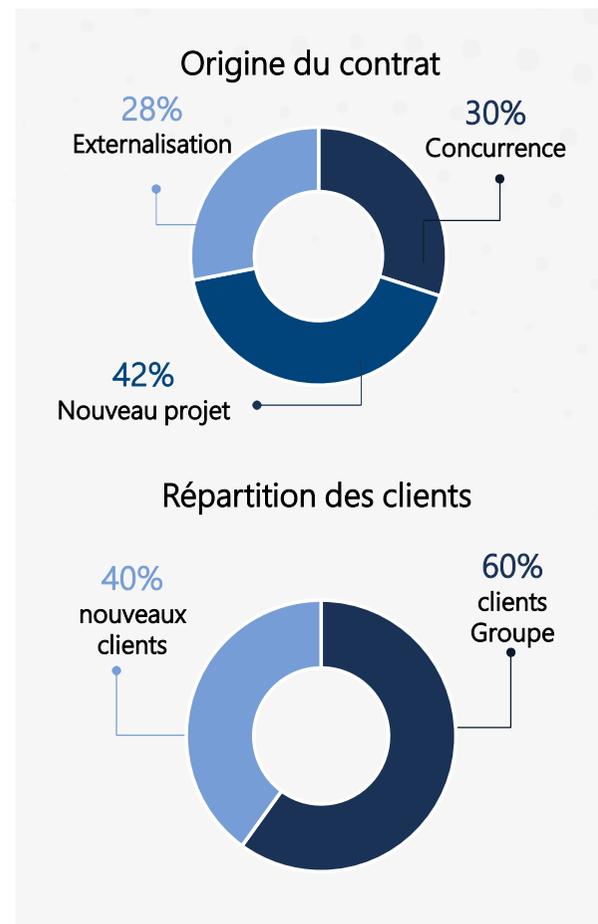
# FORTE CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2022 : +31,9% À 2 481 M€

## Répartition de la croissance de l'activité 2022



# CROISSANCE ORGANIQUE : GAIN DE NOUVEAUX CLIENTS

- Sélection de clients ayant démarré ou prévoyant de démarrer une opération au cours de la période 2021-2023



# UN POSITIONNEMENT DIFFÉRENTIANT : LE CORE MODEL DÉDIÉ

- Accompagnement d'un client et mise en place d'un Core model dédié en 3 étapes

## #1 Premier site

### 1<sup>ère</sup> implémentation basée sur :

- Exigences du client
- Compréhension du besoin
- Au meilleur standard du marché

### Après la montée en puissance et une phase de stabilisation

#### → Lancement de la méthodologie d'amélioration continue d'IDL

- Optimisation des processus, appropriation du SI
- Déploiement innovation

## #2 2 à 3 sites

### 2<sup>ème</sup> implémentation basée sur :

- Amélioration de la connaissance client et de la gestion opérationnelle
- Accompagnement des équipes IDL à l'international

### Après la montée en puissance et une phase de stabilisation

#### → Lancement du Core model IDL

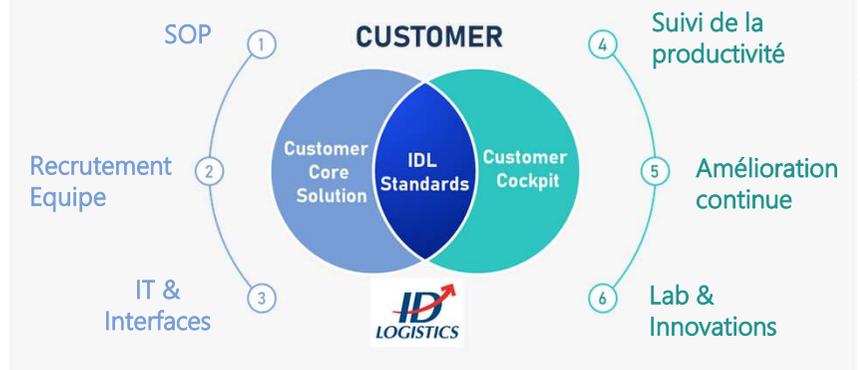
- Identification des normes du client
- Définition du profil de l'équipe
- Création d'une équipe international dédiée au client

## #3 +3 sites : déploiement complet du Core model

### Bénéfices

- Mise en œuvre plus rapide (démarrage en 2 ou 3 mois)
- Duplication des normes clients améliorées
- Monitoring immédiat
- Ouverture de nouveaux pays : Italie en 2022

### IDL Core model :



INDITEX

ROYAL CANIN  
INCREDIBILE IN DONI DETTARLID

IKEA

COTY

MARS  
Petcare

pepsi

NESPRESSO



LEROY MERLIN

Carrefour

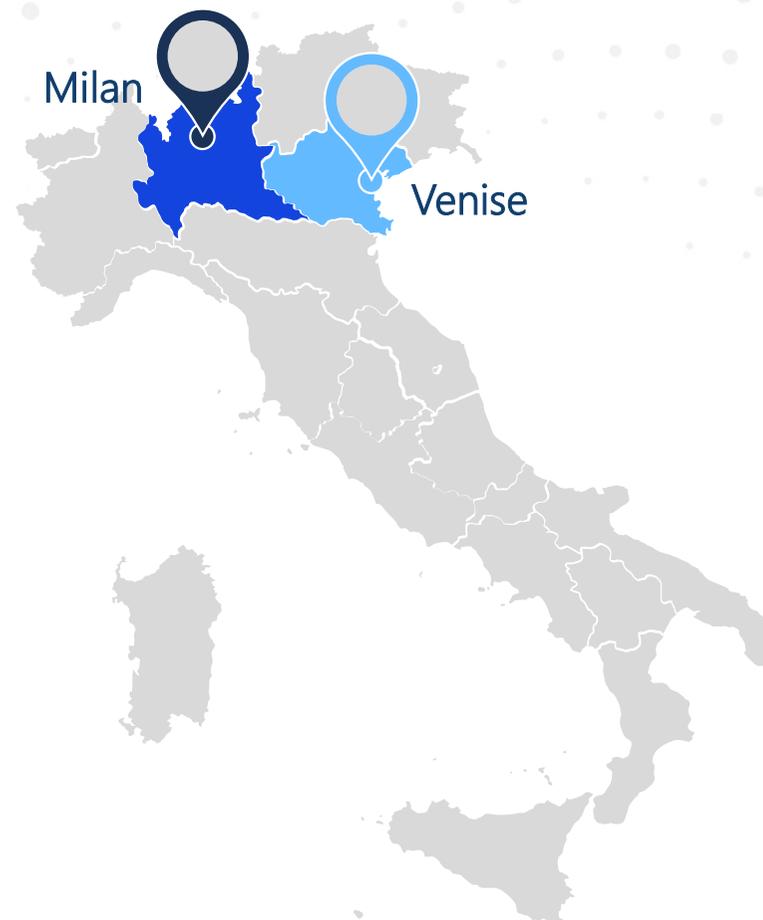
# OUVERTURE DE L'ITALIE GRÂCE AU CORE MODEL

- Stratégie de déploiement international du Groupe pour accompagner un leader du e-commerce dans un 6<sup>e</sup> pays



## Italie

- Février 2022 : Sollicitation par le client
- Mars 2022 : Signature du contrat
- Mai 2022 : début des opérations avec un 1<sup>er</sup> site dans la région de Milan à Casei Gerola, 63 000 m<sup>2</sup>, 650 ETP
- Septembre 2022 : productivité cible atteinte
- S2 2022 : recrutement des supports (commerce, engineering, développement)
- Février 2023 : signature d'un contrat avec un nouveau client



# UN MODÈLE SOLIDE PERMETTANT DE MAINTENIR LES MARGES POUR FINANCER LE DÉVELOPPEMENT

**Portefeuille clients**  
de leaders mondiaux, non cyclique

**Asset-light**  
modèle de location back-to-back  
avec les engagements des clients

**Contrats**  
Engagement long terme, 5 ans en  
moyenne, renouvellement > à 90%

**Innovation**  
démarche dynamique qui permet  
un taux de renouvellement élevé



Offre de service principalement  
**dédiée** avec des entrepôts mono  
clients

**Volumes**  
engagement de volumes, clause de  
renégociation en cas de variations

**Prix**  
indexation contractuelle basée sur  
l'inflation

**Plan d'optimisation des coûts**  
renforcement des plans d'optimisation  
pour répondre aux attentes clients

# PLAN D'OPTIMISATION REPOSANT SUR 3 DIMENSIONS

PLAN EN DÉPLOIEMENT SUR L'ENSEMBLE DES SITES DU GROUPE



## CUSTOMER WORKSHOP

### En co-construction avec nos clients :

- Recherche d'opportunités de gains sur l'ensemble de leur supply chain
- 30% des clients ont bénéficié de cette démarche en 2022, 60% en 2023



## ANIMATION À INTERVALLE COURT

### Notre modèle de management :

- Participation active des collaborateurs pour générer des économies dans leur quotidien
- 100% déployés en France, en cours en Europe en 2023



## CENTRES D'EXCELLENCE

### Par verticale, nous identifions :

- 1 ou 2 sites pilote en avance, référence pour le Groupe
- Duplication des améliorations de process vers les sites éligibles de la catégorie
- La totalité des centres d'excellence a été identifiée et les filières principales couvertes



# UN MODÈLE ACCÉLÉRÉ PAR LES ACQUISITIONS EXTERNES

PROCESSUS D'INTÉGRATION DES 3 ACQUISITIONS FINALISÉ



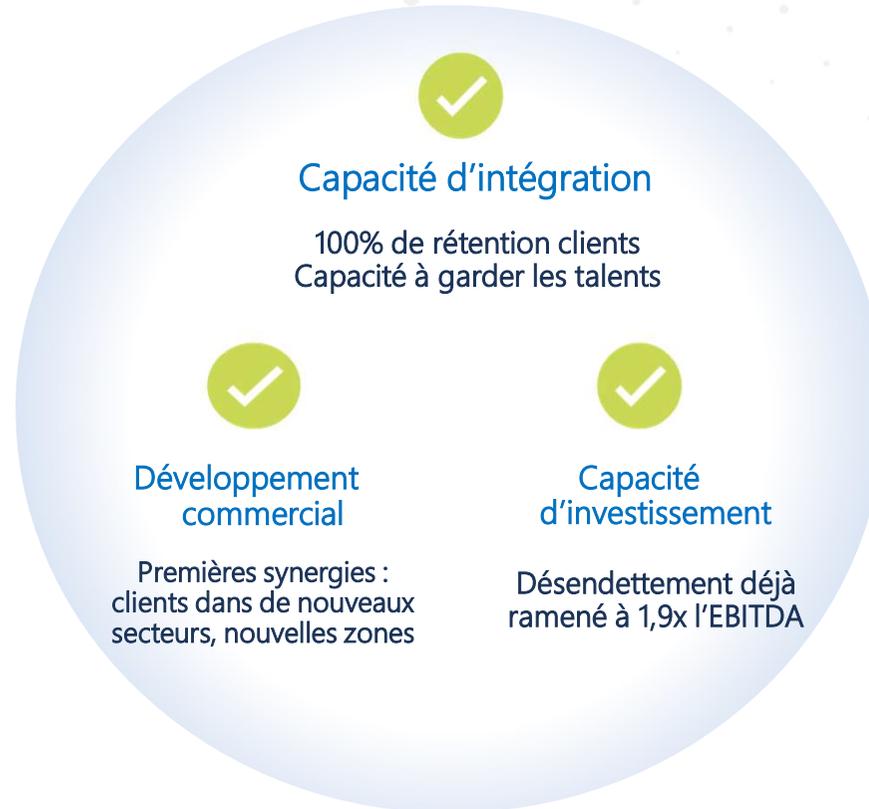
Transport et logistique  
au Benelux



Société Tech  
spécialiste de la livraison  
last mile en France



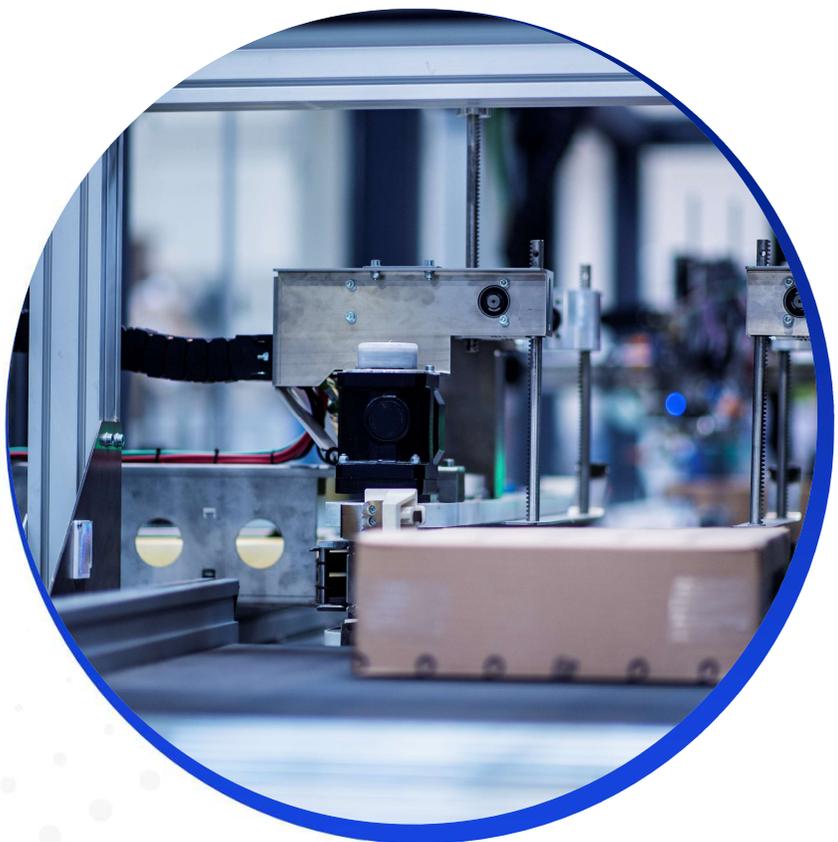
Pure player en logistique  
contractuelle aux U.S.



MARS WRIGLEY



MARS  
Petcare



# 2

## RÉSULTATS ANNUELS 2022

# PRÉSENTATION DES COMPTES CONSOLIDÉS

## APPLICATION DE LA NORME IFRS 5 POUR L'ARRÊT DE LA RUSSIE

### ▪ Arrêt des activités en Russie

- Au cours du 4<sup>ème</sup> trimestre 2022, ID Logistics a organisé le transfert de ses activités à ses clients ou à leurs prestataires en Russie
- La dernière activité a été transférée le 3 janvier 2023

### ▪ Présentation des activités en Russie

- En 2022 : l'ensemble des éléments de résultat de cette filiale sont reclassés sur une seule ligne du compte de résultat pour une perte nette totale de -7,0 M€ (1,3 M€ de profit opérationnel courant et -8,3 M€ de coûts de restructuration, d'honoraires et dépréciations d'actifs)
- En 2021 : afin d'être comparables, le compte de résultat 2021 a été retraité en appliquant la même présentation

(En M€)	31/12/2021 publié	IFRS 5 Russie	31/12/2021 retraité
Chiffre d'affaires	1 910,9	30,3	1 880,6
Résultat opérationnel courant	75,6	2,9	72,7
<i>% chiffre d'affaires</i>	<i>4,0%</i>	<i>9,6%</i>	<i>3,9%</i>
Résultat net consolidé	35,7	1,6	34,1

# PERFORMANCE FINANCIÈRE 2022

INDICATEURS FINANCIERS EN PROGRESSION

CHIFFRE  
D'AFFAIRES

**+31,9%**

(+11,9% à données comparables)

RÉSULTAT  
OPÉRATIONNEL COURANT

**+48,8%**

(+50 bps)

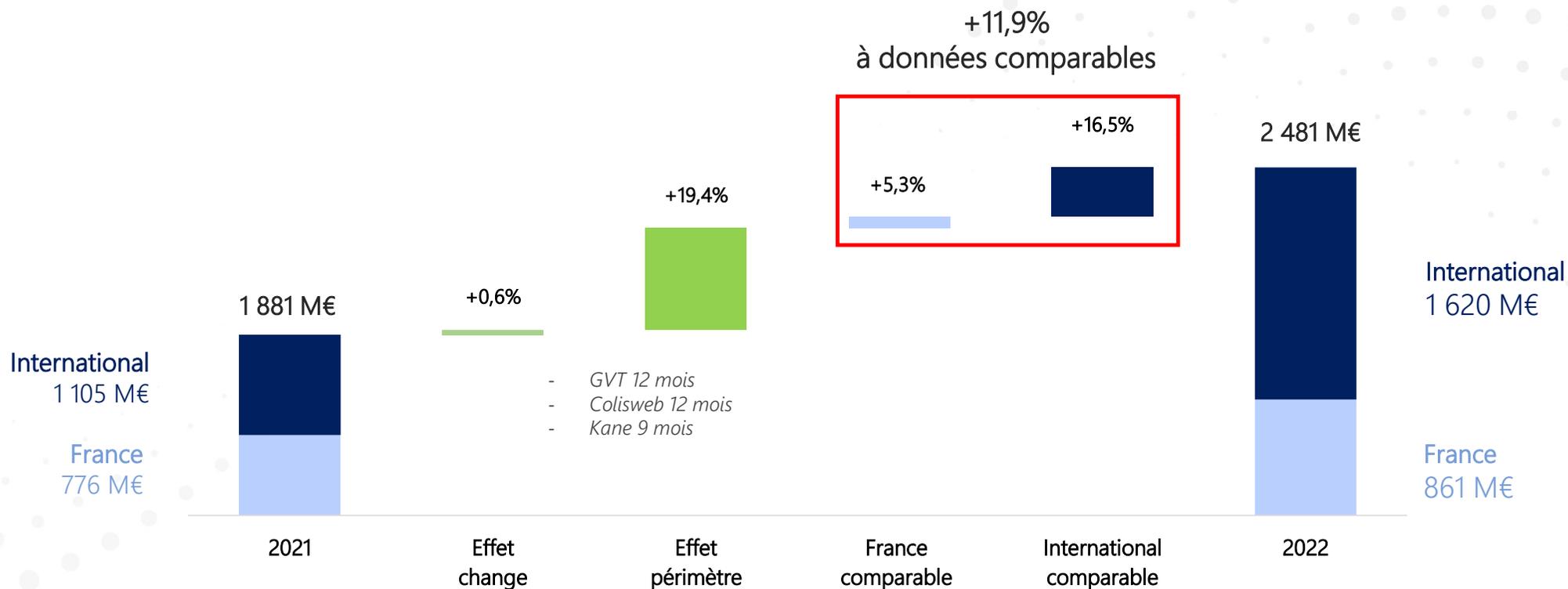
CASH GÉNÉRÉ PAR  
LES OPÉRATIONS

**+54,6%**

(levier d'endettement  
en baisse à 1,9x l'EBITDA)

# CHIFFRE D'AFFAIRES

CROISSANCE DE 31,9% (11,9% À DONNÉES COMPARABLES)



# RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT

HAUSSE DE 49% ET GAIN DE 50bps DE MARGE OPÉRATIONNELLE COURANTE

- **France : amélioration de 20bps à 4,3% de marge opérationnelle**
  - Bonne montée en productivité des dossiers démarrés en 2020 et 2021
  - Maîtrise des coûts des démarrages des dossiers 2022
  - Bonne gestion de l'inflation sur les coûts et les tarifs clients
- **International : amélioration de 70bps à 4,4% de marge opérationnelle**
  - Bonne montée en productivité des dossiers démarrés en 2020 et 2021
  - Impact des coûts des démarrages (notamment ouverture de l'Italie)
  - Bonne gestion de l'inflation sur les coûts et les tarifs clients dans l'ensemble des pays

(En M€)

France

% chiffre d'affaires

International

% chiffre d'affaires

Résultat opérationnel courant

% chiffre d'affaires

	2022	2021	Variation
France	37,3	32,1	+16,2%
% chiffre d'affaires	4,3%	4,1%	+20bps
International	70,9	40,6	+74,6%
% chiffre d'affaires	4,4%	3,7%	+70bps
Résultat opérationnel courant	108,2	72,7	+48,8%
% chiffre d'affaires	4,4%	3,9%	+50bps

# RÉSULTAT NET

## HAUSSE DE 43% DU RÉSULTAT NET DES ACTIVITÉS POURSUIVIES

- **Amortissement des relations clientèles**
  - 2022 : hausse liée aux acquisitions de GVT et de Kane Logistics
- **Charges non courantes**
  - Frais d'acquisition pour 4,3 M€
- **Résultat financier**
  - Financement : charge nette de **15,2 M€**, en hausse de 10,9 M€ en ligne avec les acquisitions et le développement organique
  - Intérêts sur dette locative IFRS 16 : charge de 14,0 M€ en hausse de 6,5 M€ dont 2,7 M€ d'effet périmètre
  - Autres (actualisations, change, etc.) : charge de 1,7 M€ en hausse de 0,4 M€
- **Charge d'impôt**
  - CVAE stable à 3,9 M€ en 2022 vs 3,7 M€ en 2021
  - Taux effectif d'impôt hors CVAE stable à 25,6% (21,5% avant consommation non cash d'impôt différé de Kane Logistics)
- **Résultat net des activités arrêtées en Russie**

(En M€)	2022	2021
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>108,2</b>	<b>72,7</b>
Amort. des rel. clientèles acquises	(5,6)	(1,4)
Charges non courantes	(4,3)	(9,4)
Résultat financier	(30,9)	(13,5)
Impôt sur les résultats	(20,1)	(15,0)
Résultat des entreprises associées	1,5	0,7
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>48,7</b>	<b>34,1</b>
<i>% chiffre d'affaires</i>	<i>2,0%</i>	<i>1,8%</i>
Résultat net des activités arrêtées	(7,0)	1,6
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>41,7</b>	<b>35,7</b>
Intérêts minoritaires	3,5	2,6
<b>Résultat net part du groupe</b>	<b>38,2</b>	<b>33,1</b>
<i>% chiffre d'affaires</i>	<i>1,5%</i>	<i>1,8%</i>

# CASH FLOWS

TRÉSORERIE NETTE GÉNÉRÉE PAR LES ACTIVITÉS : +54,6%

- Bonne gestion du BFR
- Investissements opérationnels
  - Baisse des investissements opérationnels à 2,4% du chiffre d'affaires après une année 2021 élevée à 4,7% en sortie de Covid 19
- Acquisitions de filiales
  - 2022 :
    - » 226,7 M€ pour Kane Logistics
    - » 18,7 M€ pour Colisweb
    - » 4,3 M€ de frais d'acquisition
  - 2021 :
    - » 67,7 M€ pour GVT
- Emission nette de dette financière
  - 2022 : nouveau crédit syndiqué de 400 M€ pour financer les acquisitions de 2021 et 2022 et le crédit existant fin 2021 pour 132,5 M€
  - 2021 : tirage du crédit revolving pour 50 M€
- Paiement des loyers IFRS 16
  - Hausse en ligne avec la hausse de chiffre d'affaires
- Autres variations
  - Principalement rachat d'actions propres destinées au plan d'actionnariat salarié

(En M€)	2022	2021
<b>EBITDA</b>	<b>372,8</b>	<b>264,5</b>
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>15,0%</i>	<i>14,1%</i>
Variation du BFR	(9,3)	21,9
Autres (impôts, non courants, etc)	(20,2)	(21,0)
Investissements opérationnels nets	(60,0)	(82,2)
<b>Tréso. nette générée par l'activité</b>	<b>283,3</b>	<b>183,2</b>
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>11,4%</i>	<i>9,7%</i>
Acquisition de filiale incl. Frais d'acquisition	(249,7)	(67,7)
Charges nettes de financement	(15,2)	(4,3)
Emission nette de dette financière	228,3	57,2
Paiement des loyers IFRS 16	(214,1)	(153,2)
Autres variations	(5,8)	(2,3)
<b>Var. de trésorerie courante</b>	<b>+26,8</b>	<b>+12,9</b>
Tréso. courante nette à l'ouverture	156,8	143,9
<b>Tréso. courante nette à la clôture</b>	<b>183,6</b>	<b>156,8</b>

# BILAN

## STRUCTURE DE BILAN SOLIDE

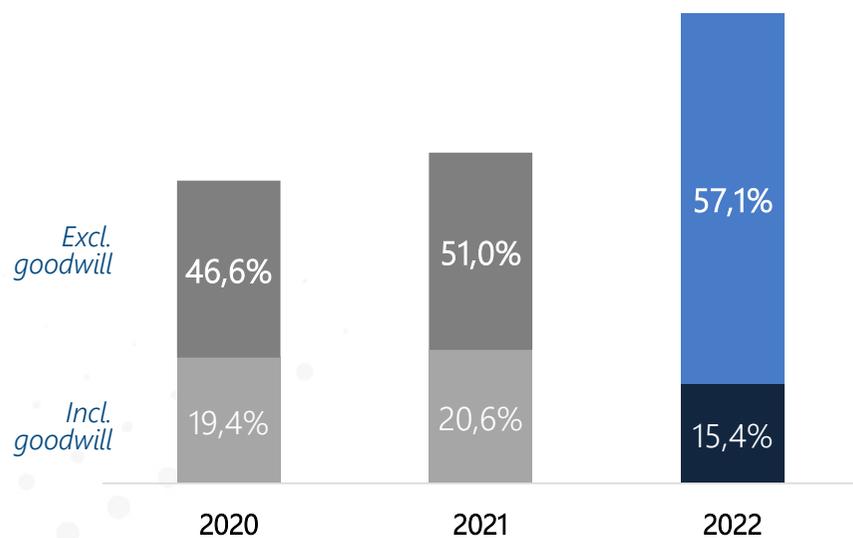
- **Ecarts d'acquisition**
  - Hausse liée aux goodwill Colisweb et Kane Logistics
- **Autres actifs non courants**
  - Effet périmètre de 37,1 M€ pour Kane Logistics
- **Besoin en fonds de roulement**
  - Ressource de fonds de roulement de 16 jours de chiffre d'affaires fin 2022 vs. 15 jours fin 2021
- **IFRS 16**
  - Effet périmètre de 82,5 M€ pour Kane Logistics

(En M€)	31/12/2022	31/12/2021
Ecarts d'acquisition	471,5	227,6
Autres actifs non courants	289,1	234,6
Droits d'utilisation (IFRS 16)	720,8	595,2
<b>Actifs immobilisés</b>	<b>1 481,4</b>	<b>1 057,4</b>
<b>Besoin (ressource) en fonds de roulement</b>	<b>(114,3)</b>	<b>(79,7)</b>
Dettes financières nettes	309,8	105,1
Dettes locatives (IFRS 16)	732,2	605,3
<b>Dettes nettes</b>	<b>1 042,0</b>	<b>710,4</b>
<b>Passif net des activités abandonnées</b>	<b>0,4</b>	<b>-</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>324,7</b>	<b>267,3</b>

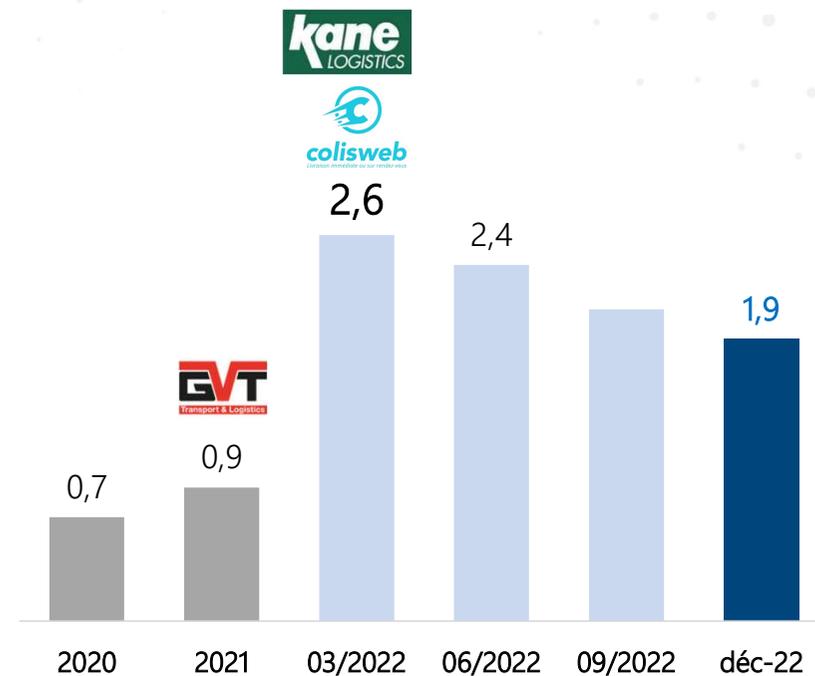
# CAPACITÉ FINANCIÈRE

UN DE-LEVERAGING POST-ACQUISITION TRÈS RAPIDE

## ROCE avant impôts\*



## Dette financière nette / EBITDA courant\*



Voir définitions en annexe

\* pre IFRS16 / proforma incl. 12 mois GVT pour 2021 / proforma incl. 12 mois GVT, Colisweb et Kane pour 2022

# PERFORMANCE EXTRA FINANCIÈRE 2022

DÉPLOIEMENT DE LA FEUILLE DE ROUTE RSE EN LIGNE POUR ATTEINDRE LES 10 OBJECTIFS DU GROUPE

Objectifs

2022



## SOCIAL

Aider nos collaborateurs à développer leur potentiel dans un environnement de travail éthique, inclusif et sécurisé



des taux de fréquence et de gravité des accidents du travail en 2027



## ENVIRONNEMENTAL

Réduire notre empreinte environnementale et aider nos clients à trouver des solutions logistiques durables



## CONTRIBUTIONS

Encourager et promouvoir les initiatives locales à l'ensemble de nos activités



favoriser l'engagement des pays dans des projets avec des communautés locales en 2025



# PERFORMANCE EXTRA FINANCIÈRE 2022

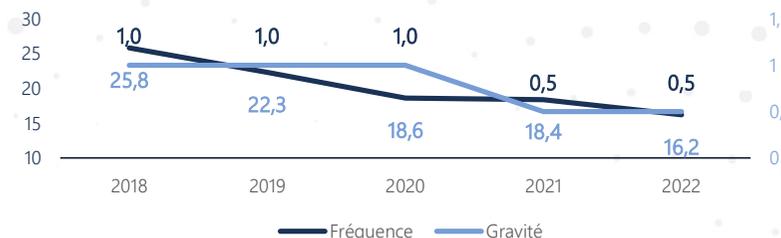
TRAJECTOIRE EN LIGNE POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS À COURT TERME

Objectifs 2022



le taux de fréquence et de gravité des accidents du travail d'ici 2027

## ACCIDENTOLOGIE



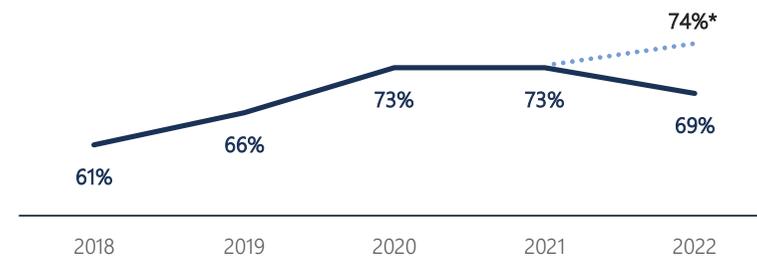
du taux d'emploi de personnes handicapées en 2025

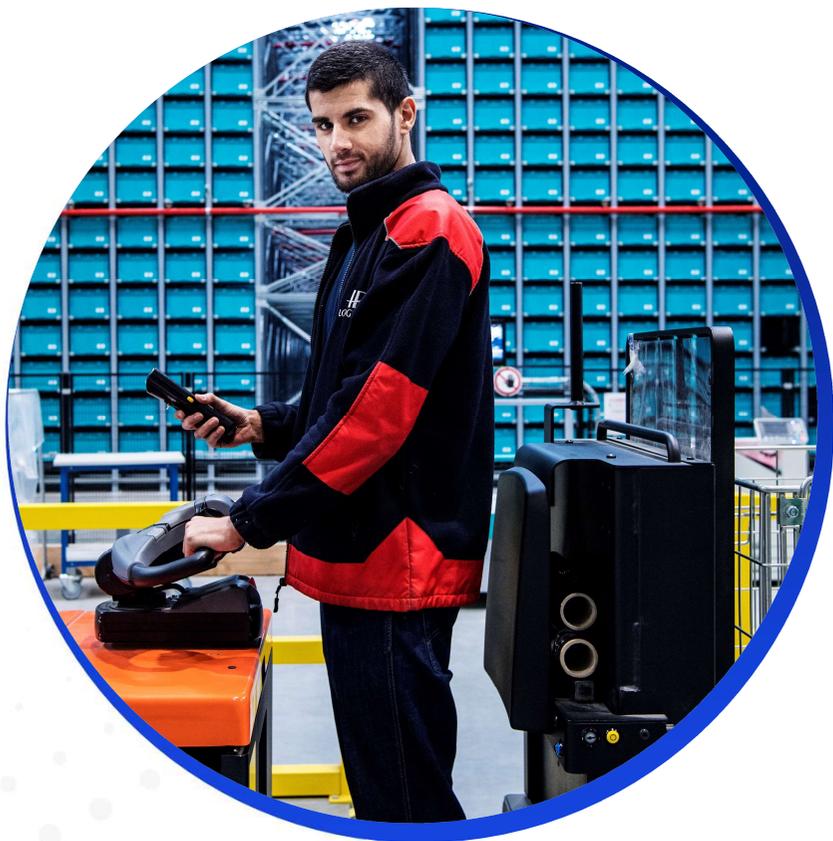
## INCLUSION



de revalorisation des emballages en 2025

## REVALORISATION DES EMBALLAGES





# 3 PERSPECTIVES

# PERSPECTIVES

## COURT TERME

---

- Proximité clients dans un contexte inflationniste
- Déploiement du Core model dans le nouveau périmètre du Groupe ainsi que la croissance organique
- Poursuite de la démarche M&A

# PERSPECTIVES

## MOYEN TERME

---

- Exploiter les nombreuses synergies réalisées en 2022
  - Acquisition de Kane aux Etats-Unis, ouverture de l'Italie, renforcement sur les Consumer Goods et l'activité de co-packing
- Poursuivre le développement du Groupe en équilibrant la répartition géographique des revenus
  - Amériques (Nord/Sud) / France / Reste de l'Europe



# 4 ANNEXES

# UN MODÈLE ACCÉLÉRÉ PAR LES ACQUISITIONS EXTERNES DE 2022

GAIN DE NOUVEAUX CLIENTS DANS DE NOUVEAUX SECTEURS/NOUVELLES ZONES



## Aperçu des activités

- Transport et logistique au Benelux
- Revenus 2021 : 100 M€ (+14% vs. 2020)

- Entreprise Tech spécialiste de la livraison last mile
- Revenus 2021 : 30 M€ (x2 vs. 2020)

- Pure player en logistique contractuelle aux U.S.
- Revenus 2021 : 235 M\$ (+20% vs. 2020)

## Rationnel stratégique

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

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

- Ouvrir un nouveau marché important sur notre core business

## Principaux clients



# DÉFINITIONS FINANCIÈRES

## 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 COURANT

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)



55, Chemin des Engranauds  
CS 20040  
13660 Orgon France

+33 (0)4 42 110 600

[www.id-logistics.com](http://www.id-logistics.com)

