

Jeudi 28 août 2014

# RÉSULTATS SEMESTRIELS 2014



Technologie



International



Supply chain

**ID**  
LOGISTICS

---

# Un premier semestre dynamique pour ID Logistics

---

- **Poursuite d'une dynamique commerciale soutenue**
- **Confirmation de l'intérêt stratégique de l'opération CEPL et des nouvelles perspectives offertes au Groupe**
- **Bonnes performances financières au premier semestre**
  - Progression du chiffre d'affaires
  - Amélioration de la rentabilité
  - Bilan solide et poursuite du désendettement
- **Ambitions 2015**



**1.**

**L'intelligence logistique  
au cœur de la création  
de valeur**

**2.**

**Les résultats semestriels  
2014**

**3.**

**Perspectives**

---

# Les trois fondamentaux d'ID Logistics

« Pure player » de la logistique contractuelle

---



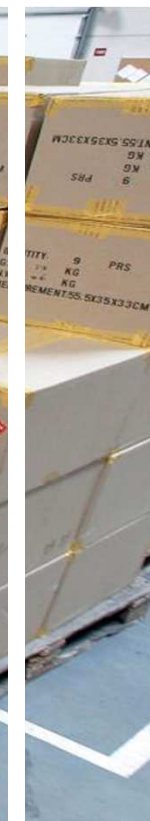
Elargir en permanence son **marché** par l'entrée de **nouveaux clients** et dans de **nouveaux domaines**



Accompagner ses **clients** dans leur **déploiement mondial**



Développer des **solutions techniques innovantes**, « l'intelligence logistique »



# Les trois fondamentaux d'ID Logistics

S'appuient sur le profil historique du Groupe

**Profil historique**

**1**  
**Élargissement du marché**  
GMS, Distribution spécialisée, Industrie FMCG

**2**  
**Accompagnement des clients**  
France, Amérique Latine, Asie, Afrique

**3**  
**« Intelligence logistique »**  
Voice-picking, préparation de commande et entrepôt adaptée au gros volumes  
Portail d'organisation transport et de gestion des flux (TMS)

# Les trois fondamentaux d'ID Logistics

Renforcés par l'acquisition de CEPL en 2013

**1**

**2**

**3**

**Profil historique**

**CEPL**

**Elargissement du marché**

**GMS, Distribution spécialisée, Industrie FMCG**

**Sélectif, luxe, parfumerie, cosmétique, biens culturels**

**Accompagnement des clients**

**France, Amérique Latine, Asie, Afrique**

**Renforcement européen: France, Pays-Bas, Allemagne, Espagne**

**« Intelligence logistique »**

**Voice-picking, préparation de commande et entrepôt adaptée au gros volumes**

**Préparation-détail mécanisée, kitting, copacking**

# Les trois fondamentaux d'ID Logistics

Etendus au premier semestre 2014

	1	2	3
<b>Profil historique</b>	<b>Elargissement du marché</b>	<b>Accompagnement des clients</b>	<b>« Intelligence logistique »</b>
<b>CEPL</b>	GMS, Distribution spécialisée, Industrie FMCG	France, Amérique Latine, Asie, Afrique	Voice-picking, préparation de commande et entrepôt adaptée au gros volumes
<b>S1 2014</b>	Sélectif, luxe, parfumerie, cosmétique, biens culturels	Renforcement européen: France, Pays-Bas, Allemagne, Espagne	Préparation-détail mécanisée, kitting, copacking
	e-commerce, luxe, nouveaux clients	Brésil, Russie, Afrique du Sud (JV), Chine	- Chariot à pesage automatique (Sony), - Portail d'optimisation transport européen (Danone)...

# Développement commercial au S1 2014

## Renouvellements et gains de nouveaux contrats

- **Renouvellement de contrats à échéances des clients CEPL dont LVMH ou Le Coq Sportif**
- **Gains de nouveaux contrats prestigieux en préparation-détail ou l'e-commerce:**
  - Ex. Nespresso, Conforama, Cdiscount
- **Développement dans le « sélectif » avec des enseignes comme Lancel ou Chloé**
- **Acquisition de nouveaux clients**
  - Ex. Henkel au Brésil ou Ferrero en Pologne, Saint Gobain en France
- **Accompagnement de clients dans leur déploiement mondial**
  - Ex. Sogefi au Pologne et au Brésil
- **Nombreux appels d'offres en cours**





# Une base de clientèle prestigieuse et diversifiée

## DISTRIBUTION (30% CA)



## LUXE (13% CA)



## INDUSTRIE (30% CA)



## DISTRIBUTEURS SPECIALISES (19% CA)



## TEXTILE – CHAUSSURES (4% CA)



## E-COMMERCE (4% CA)



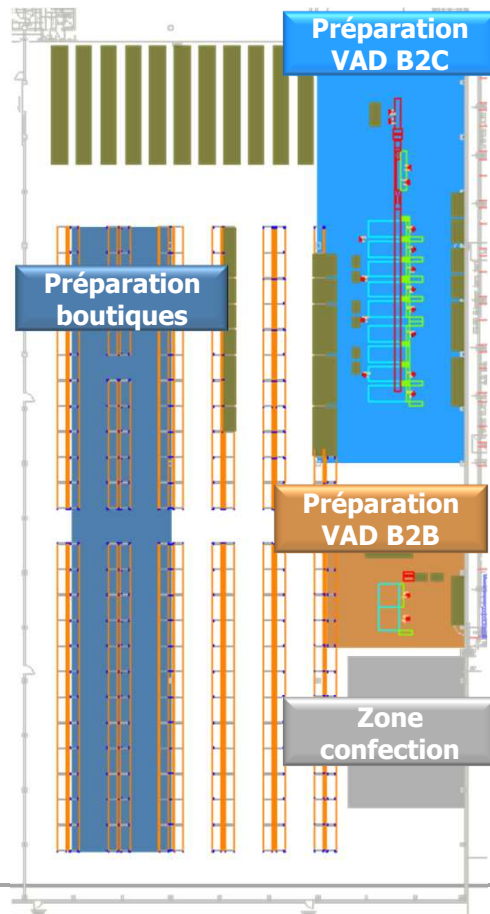
# Etude de cas Nespresso

L'exigence du geste parfait en préparation-détail mécanisée

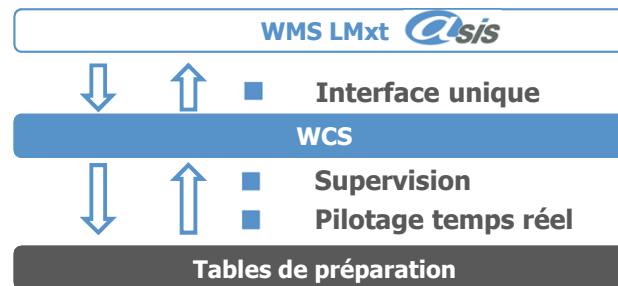


NESPRESSO

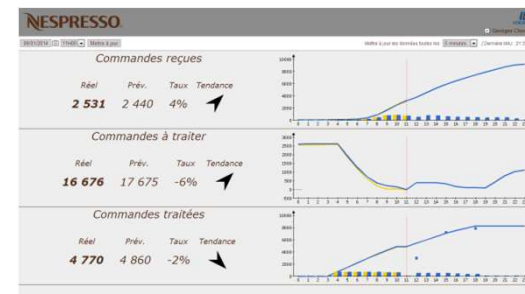
Des process adaptés par type de flux



Une solution IT éprouvée



Un outil de supervision en temps réel



Un process de préparation innovant

QUALITÉ

PRODUCTIVITÉ

ERGONOMIE



# Etude de cas Nespresso

L'exigence du geste parfait en préparation-détail mécanisée



NESPRESSO

1- Mise sous enveloppe de la facture



2. Un voyant s'allume dans le casier où doit s'effectuer le prélèvement. Et la quantité à prélever apparaît sur l'afficheur du casier.



3. Une fois le prélèvement effectué, la préparatrice valide son prélèvement en appuyant sur le bouton près de l'afficheur, et dépose les produits dans le carton présélectionné

4. Validation dernier prélèvement



6. Colis déposé sur convoyeur pour contrôle du poids puis acheminement jusqu'à sa gare de palettisation



5. Edition étiquette destinataire final



---

# Adaptation de l'organisation et des process

---

1

Embauche d'une nouvelle équipe de management aux Pays-Bas et mise en place d'une force commerciale en Allemagne, renforcement de l'équipe de management en Chine.

2

Mise en place depuis le 1er janvier 2014 d'une cellule Innovation dont la mission est de travailler sur les ruptures technologies et commerciales (4 ingénieurs dédiés).



---

# Adaptation de l'organisation et des process

---

3

Déploiement d'un projet groupe en avril 2014, impliquant l'ensemble des filiales, baptisé « New Step » visant à homogénéiser les process au niveau mondial avec un déploiement sur l'année 2014 et 2015.

4

Nomination de 3 DGA (R&D, Finances, Opérations) pour resserrer le pilotage, renforcer la cohérence du groupe et accompagner son ambition de développement.





**1.**

L'intelligence logistique  
au cœur de la création  
de valeur

**2.**

Les résultats semestriels  
2014

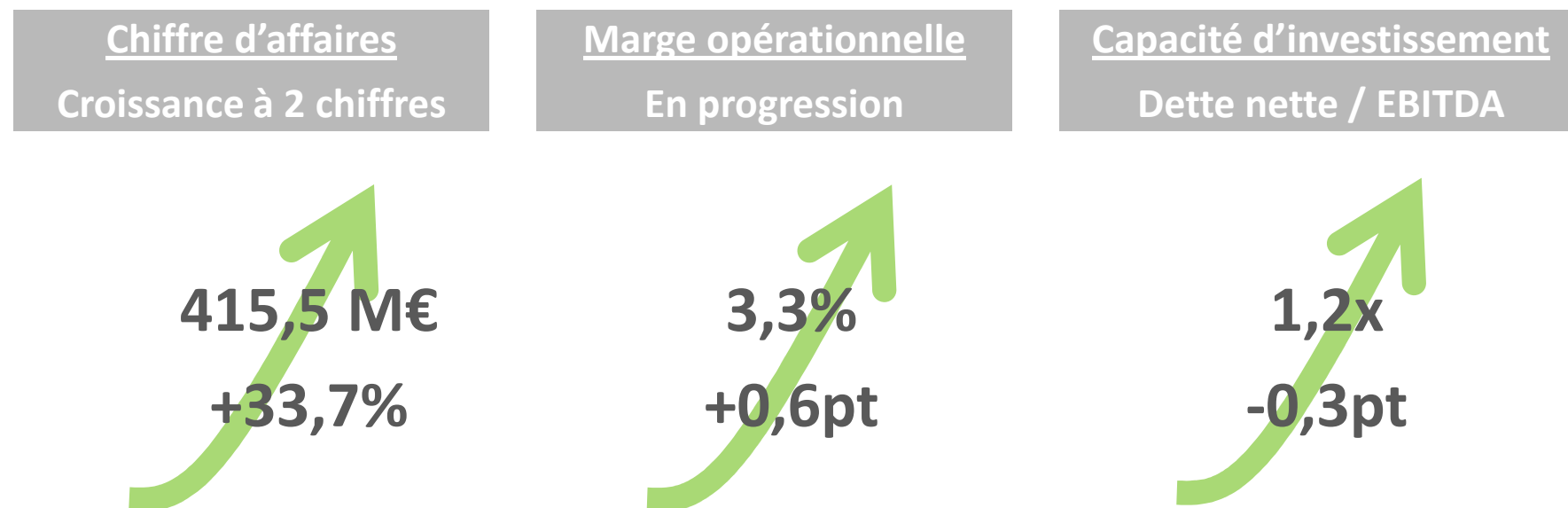
**3.**

Perspectives

---

## Poursuite d'une croissance rentable au S1 2014

---



# Poursuite de la croissance dynamique du chiffre d'affaires au S1 2014



\*variation vs S1 2013 (à données comparables)



# Poursuite de l'amélioration de la rentabilité opérationnelle à 3,3% (+0,6 pt)

En M€	S1 2014			S1 2013				Var
	France	Internat.	Total	France	Internat.	Total publié	Total proforma*	
Résultat opérationnel courant	9,2	4,5	13,7	7,2	1,3	8,5	11,5	+61%
En % du CA	3,8%	2,6%	3,3%	4,0%	1,0%	2,7%	2,9%	+0,6pt

\* Proforma en intégrant CEPL avec effet au 1<sup>er</sup> janvier 2013

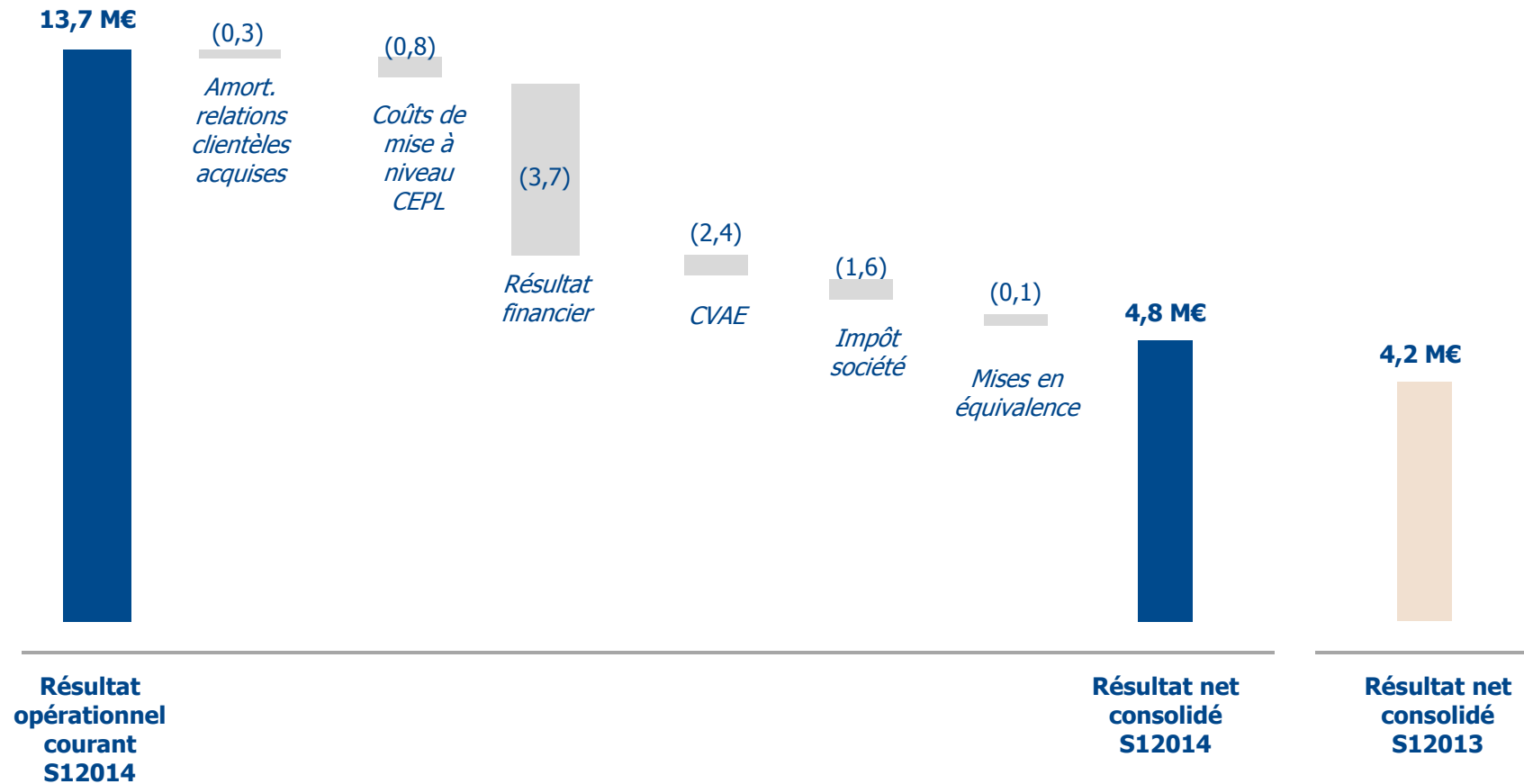
## En France : - 0,2 pt à 3,8%

- Impact défavorable sur la marge des nouveaux dossiers démarrés fin 2013 et sur S1 2014
- Intégration légèrement dilutive des activités France de CEPL compensée par synergies de coûts

## A l'international : + 1,6 pt à 2,6%

- Effet de change défavorable vs 2013 notamment sur l'Amérique Latine
- Impact défavorable des démarrages en Russie et en Chine
- Amélioration du résultat de la Pologne et Océan Indien
- Intégration relative et amélioration du résultat des activités internationales de CEPL

# Bénéfice net de 4,8 M€ au premier semestre 2014



# Bonne génération de cash sur le semestre

En M€	S1 2014	S1 2013
Trésorerie générée par les opérations avant BFR et Capex	17,5	12,6
Variation de BFR	7,3	(1,0)
Capex opérationnels	(8,3)	(8,4)
<b>Trésorerie générée par les opérations</b>	<b>16,5</b>	<b>3,2</b>
Charges nettes de financement	(3,2)	(1,6)
Autres variations	(0,7)	(1,1)
Variations hors opérations	(3,9)	(2,7)
Réduction (augmentation) de la dette financière nette	12,6	0,5

## Nouvelle progression de la trésorerie par les opérations à +16,5M€

- Amélioration de la marge opérationnelle
- Bon contrôle du BFR
- Maîtrise des capex opérationnels

## Désendettement rapide

M€	30 juin 2014	31 déc. 2013	30 juin 2013 proforma *	Dont périmètre CEPL	30 juin 2013 publié
Dettes acquisition CEPL	62,5	75,0	75,0	75,0	-
Crédits baux immobiliers	47,4	50,5	53,6	27,1	26,5
Location financement	22,6	23,7	24,9	2,7	22,2
Autres dettes financières	3,6	4,0	5,1	-	5,1
<b>Dettes financières brutes</b>	<b>136,5</b>	<b>153,2</b>	<b>158,6</b>	<b>104,8</b>	<b>53,8</b>
Trésorerie courante nette	62,5	66,6	38,7	(6,7)	45,4
<b>Dettes financières nettes</b>	<b>74,0</b>	<b>86,6</b>	<b>119,9</b>	<b>111,5</b>	<b>8,4</b>

\* Proforma en intégrant les effets de l'acquisition de CEPL comme si réalisée au 30 juin 2013

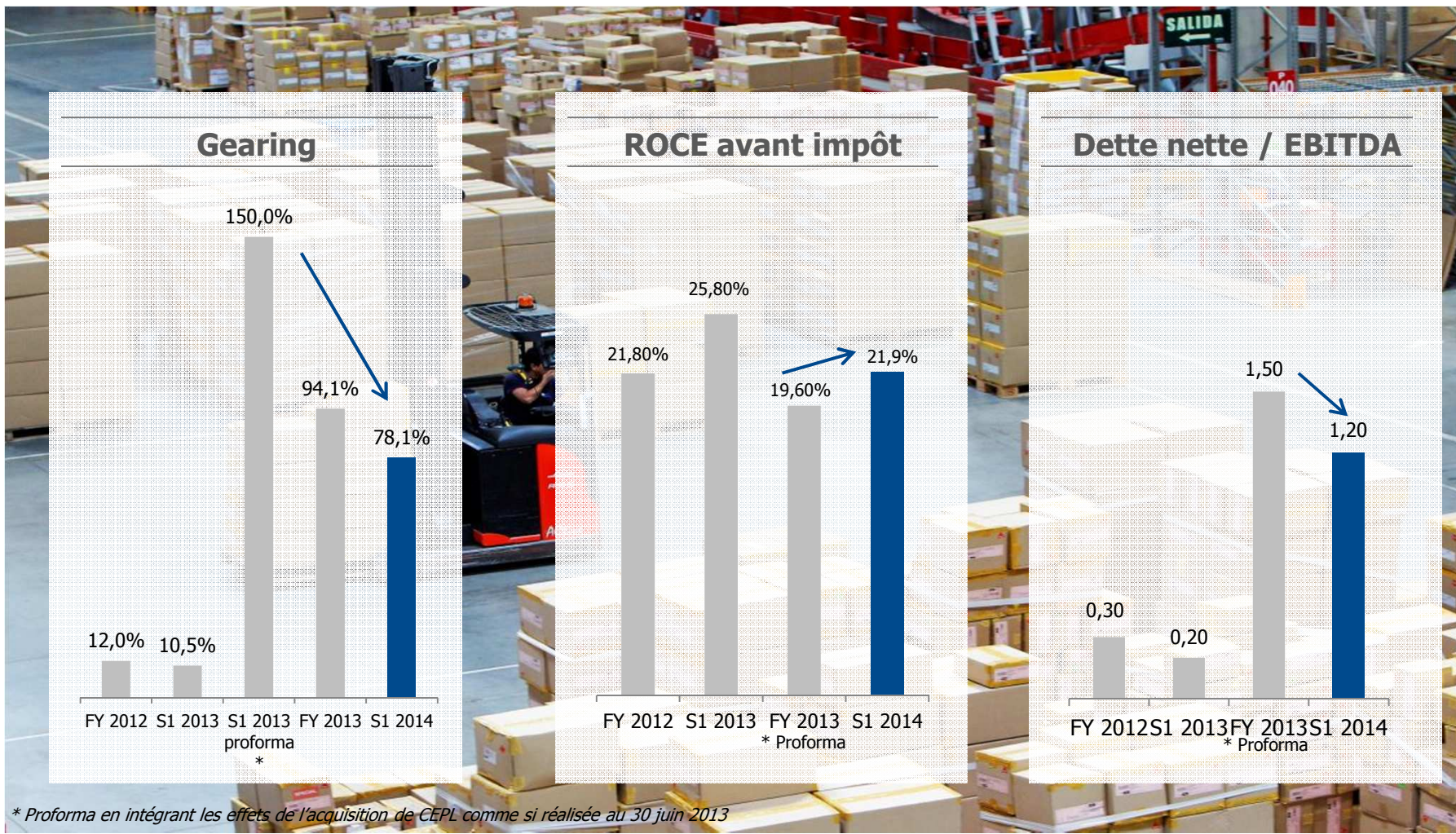
---

## Une structure financière solide

---

M€	30/06/2014	31/12/2013	Var.
Ecart d'acquisition	121,3	121,2	0,1
Autres actifs non courants	157,6	161,8	(4,2)
<b>Actifs non courants</b>	<b>278,9</b>	<b>283,0</b>	<b>(4,1)</b>
<b>Besoin (ressource) en fonds de roulement</b>	<b>(110,2)</b>	<b>(105,5)</b>	<b>(4,7)</b>
Trésorerie courante nette	62,5	66,6	(4,1)
Dettes financières brutes	136,5	153,2	(16,7)
<b>Dettes financières nettes</b>	<b>74,0</b>	<b>86,6</b>	<b>(12,6)</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>94,7</b>	<b>90,9</b>	<b>3,8</b>

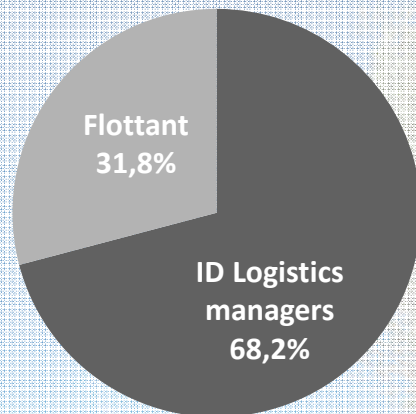
# Une capacité d'investissement préservée



# Focus bourse

## Répartition du capital

Au 31 juillet 2014

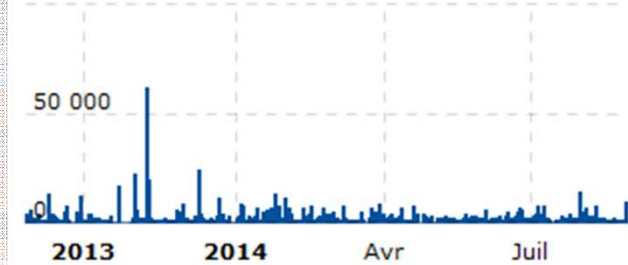


	Détention	Vote
Eric Hémar	53,1%	69,4%
Christophe Satin	7,4%	3,0%
Autres	7,7%	8,1%
<b>Managers</b>	<b>68,2%</b>	<b>80,5%</b>

## Prix de l'action (€) et volume



### Volume





**1.**

L'intelligence logistique  
au cœur de la création  
de valeur

**2.**

Les résultats semestriels  
2014

**3.**

Perspectives



---

# ID Logistics, un Groupe qui avance

---

- **A court terme:** être capable d'accompagner les clients dans leur demande d'évolution d'organisation dans un environnement incertain. De nombreux projets en cours soit d'optimisation, soit de déploiement sur plusieurs pays (Exemple: SOGEFI ou SONY ou projet CARREFOUR)
- **A moyen terme:** assurer une capacité de développement dans tous les pays où nous sommes implantés, y compris récemment (Pays Bas, Allemagne, Afrique du Sud, Russie...) grâce à la qualité des équipes embauchées et à l'accent mis sur les process homogènes et partagés (« New Step »).
- **Grâce à notre bonne structure financière, être capable dès 2015**
  - D'ouvrir de nouveaux pays
  - De réaliser de nouvelles acquisitions externes significatives

