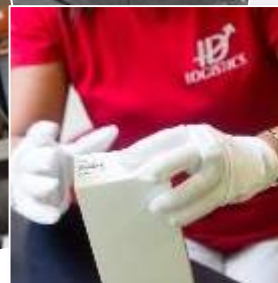


Résultats 2016



FAITS MARQUANTS 2016

Une dynamique
de **CROISSANCE**
EXCEPTIONNELLE

Coûts de
DÉMARRAGES
et
D'INTÉGRATION

Bonne
GÉNÉRATION
DE CASH FLOW

Division par **2** de la
dette financière post-
Logiters en 4 mois

31 démarrages de sites
x2 par rapport à 2015

Chiffre d'affaires + **15%** à 1 070 M€

1

**STRATÉGIE DE
CROISSANCE**

2

**DÉMARRAGES
2016**

3

RÉSULTATS 2016

4

PERSPECTIVES

UNE AMBITION CLAIRE

— 1 —

DEVENIR
un leader
européen

80% du CA
+200 sites

— 2 —

ÉLARGIR ET DIVERSIFIER
le portefeuille
de clients

*50% de nos clients sont
non français*
Equilibre Retail/Industrie

— 3 —

CONFORTER
un modèle
« asset light »

ROCE > 20%

Marché en CROISSANCE et en CONSOLIDATION

UNE AMBITION CLAIRE

— 1 —

DEVENIR
un leader
européen

80% du CA
+200 sites

— 2 —

ÉLARGIR ET DIVERSIFIER
le portefeuille
de clients

50% de nos clients sont
non français
Equilibre Retail/Industrie

— 3 —

CONFORTER
un modèle
« asset light »

ROCE > 20%

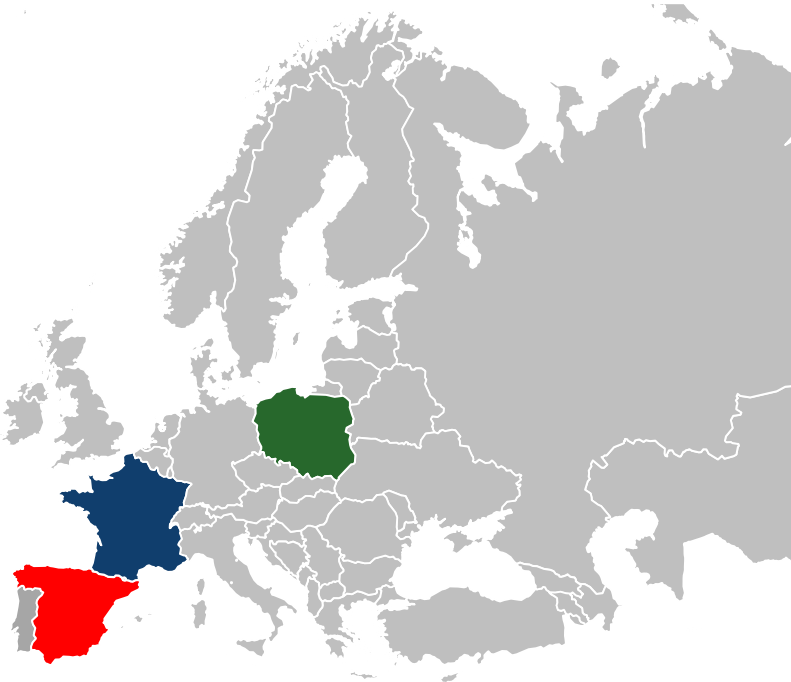
Marché en CROISSANCE et en CONSOLIDATION

POURQUOI DEVENIR UN LEADER EUROPÉEN ?

- » Pour accompagner les **grands clients dans leur déploiement européen** et leur offrir une certaine **flexibilité** (Ex.: Sony, Coty, Yves Rocher, Auchan Textile)
- » Pour répondre à la **réduction du nombre de fournisseurs** qui résulte de la mise en place d'organisation européenne par les grands clients
- » Pour avoir une **taille critique dans chaque pays européen** afin de répondre à la technicité des appels d'offre avec une connaissance suffisante du marché local

DEVENIR UN LEADER EUROPÉEN

2011



70 sites

2016



Plus de 200 sites

CARTOGRAPHIE DU MARCHÉ EUROPÉEN DE LA LOGISTIQUE PRESTÉE

Pays	Taille du marché en M€	Ranking ID Logistics
France	11 075,9	N°2
Allemagne	9 144,7	N°<10
Pays-Bas	4 023,5	N°<10
Belgique	3 704,1	N°<10
Italie	3 609,1	
Espagne	3 135,0	N°2
Hongrie	1 482,6	
Pologne	1 317,9	N°5
Autriche	645,0	

Sources Xerfi 2016 – Etude annuelle 2015 – Tendances et Concurrence

UNE AMBITION CLAIRE

— 1 —

DEVENIR
un leader
européen

80% du CA
+200 sites

— 2 —

ÉLARGIR ET DIVERSIFIER
le portefeuille
de clients

*50% de nos clients sont
non français*
Equilibre Retail/Industrie

— 3 —

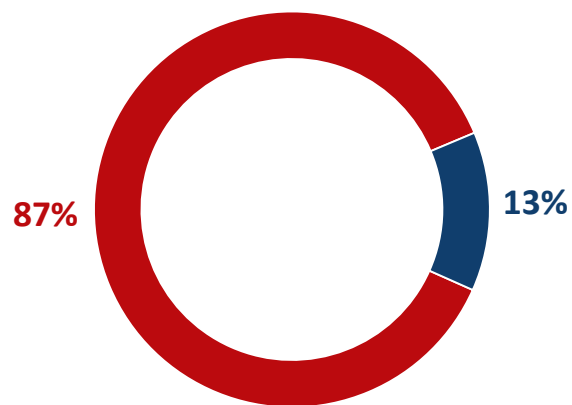
CONFORTER
un modèle
« asset light »

ROCE > 20%

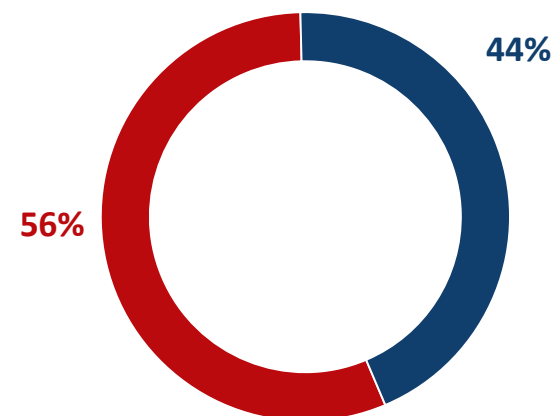
Marché en **CROISSANCE** et en **CONSOLIDATION**

POIDS GRANDISSANT DES NOUVEAUX CLIENTS INTERNATIONAUX

2011



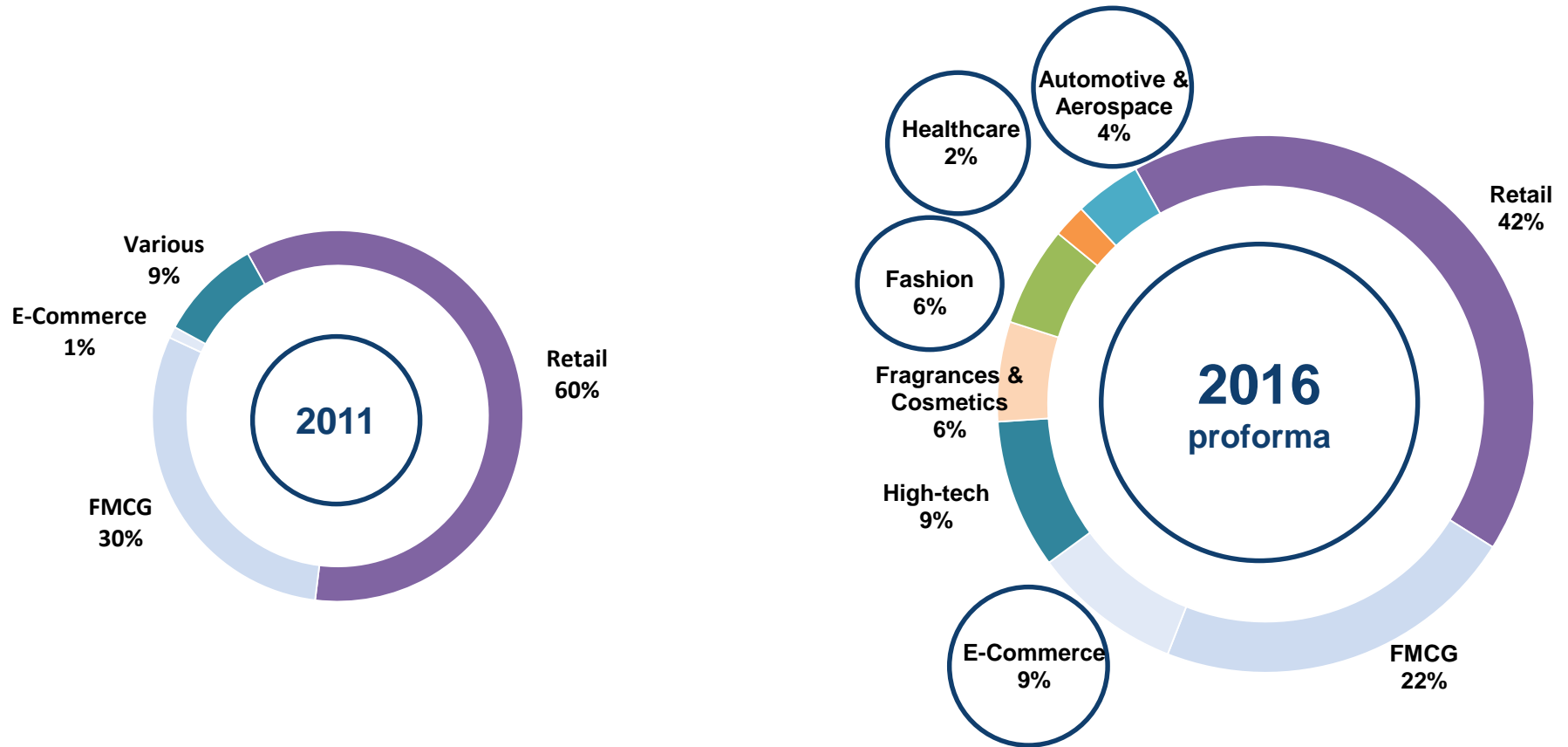
2016 proforma



■ Clients d'origine française ■ Clients d'origine internationale

» Sur **31** démarrages en 2016, **17** concernent des clients internationaux non français

DÉVELOPPEMENTS DE NOUVEAUX MARCHÉS TRÈS DYNAMIQUES



462 M€ de CA

1070 M€ de CA

UNE AMBITION CLAIRE

— 1 —

DEVENIR
un leader
européen

80% du CA
+200 sites

— 2 —

ÉLARGIR ET DIVERSIFIER
le portefeuille
de clients

*50% de nos clients sont
non français*
Equilibre Retail/Industrie

— 3 —

CONFORTER
un modèle
« asset light »

ROCE > 20%

Marché en **CROISSANCE** et en **CONSOLIDATION**

CONFORTER UN MODÈLE « ASSET LIGHT »

- » **DISPOSER** d'une grande **flexibilité** pour répondre au besoin du client
- » **AVOIR** des **partenaires** capable d'accompagner notre développement (immobilier, matériel de manutention, système d'information, etc.)
- » **UTILISER** notre **capacité de financement** pour des acquisitions externes
- » **AUGMENTER** le retour sur capitaux employés (**ROCE**)

1

STRATEGIE DE
CROISSANCE

2

DÉMARRAGES
2016

3

RÉSULTATS 2016

4

PERSPECTIVES

PRINCIPAUX DÉMARRAGES EN 2016

S1 2016



S2 2016



Nouveaux sites Clients existants



EXEMPLE DE DÉMARRAGE E-COMMERCE : AUCHAN DIRECT

Rayons  Viiite  Rechercher



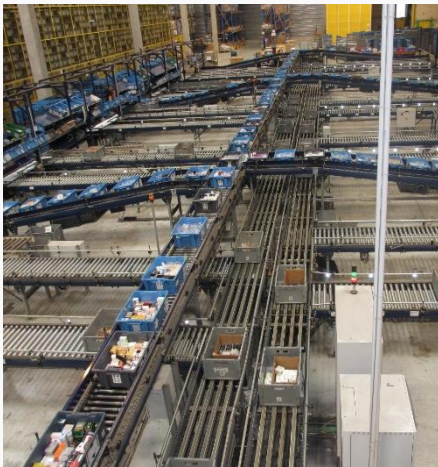
 Aide

 S'inscrire

 Se connecter

Vente en ligne et livraison de courses à domicile

- » **Chilly-Mazarin** : plateforme mécanisée de 25 000 m² pour livrer Paris et la première couronne en ≈6H



Des courses tip top livrées **:Direct** chez vous !

1ère livraison offerte
dès 110€ d'achats avec le code BIENVENUE

Commencez vos courses

Choisir un rayon

Livraison offerte

dès 30 capsules achetées
avec le code CARTENOIRE

J'en profite

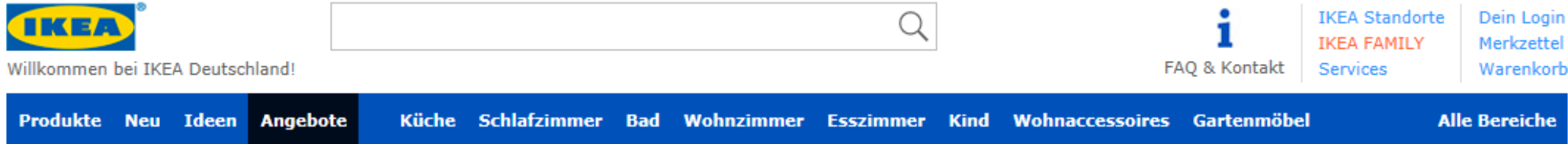
A partir de 120€ d'achats, limité à 1250 utilisations



Les stars du moment



EXEMPLE DE DÉMARRAGE GRAND CLIENT INTERNATIONAL : IKEA



Allemagne :

» Dortmund :

- Centre logistique dédié au e-commerce européen : livraison dans 8 pays en 24H



» Salzgitter :

- Plateforme logistique pour approvisionner les 50 magasins et les autres centres logistiques allemands
- 156 000 m² : stockage automatique, 220 000 palettes

Meine Merkzettel

Neue Liste erstellen

Liste erstellen

Hinzufügen

Produkt über Artikelnummer und Anzahl hinzufügen

Artikelnummer

1

Hinzufügen



Wozu benötige ich einen Merkzettel?

Über den Merkzettel kannst du die Warenverfügbarkeit deiner aufgelisteten Produkte für dein IKEA Einrichtungshaus prüfen. Auf dem gespeicherten oder ausgedruckten Merkzettel siehst du die Regal- und Fachnummer, wo du das Produkt in deinem IKEA Einrichtungshaus findest.

Speichern Drucken E-Mail

Wenn du eine neue Liste erstellen oder diese Liste speichern möchtest, bitte [Einloggen](#) oder [Anmelden](#)

Dein Merkzettel ist momentan leer. Du kannst Produkte wie folgt hinzufügen:

- Klicke links auf „Neue Liste erstellen“ und melde dich anschließend an.
- Wenn du kein Profil erstellen möchtest, kannst du links über „Hinzufügen“ die Artikelnummer des gewünschten Artikels und die Stückzahl eingeben. Oder du klickst auf der Detailseite des gewünschten Produkts „Auf dem Merkzettel speichern“ an.

EINFACH ONLINE ÜBER DEN MERKZETTEL BESTELLEN

Click & Collect

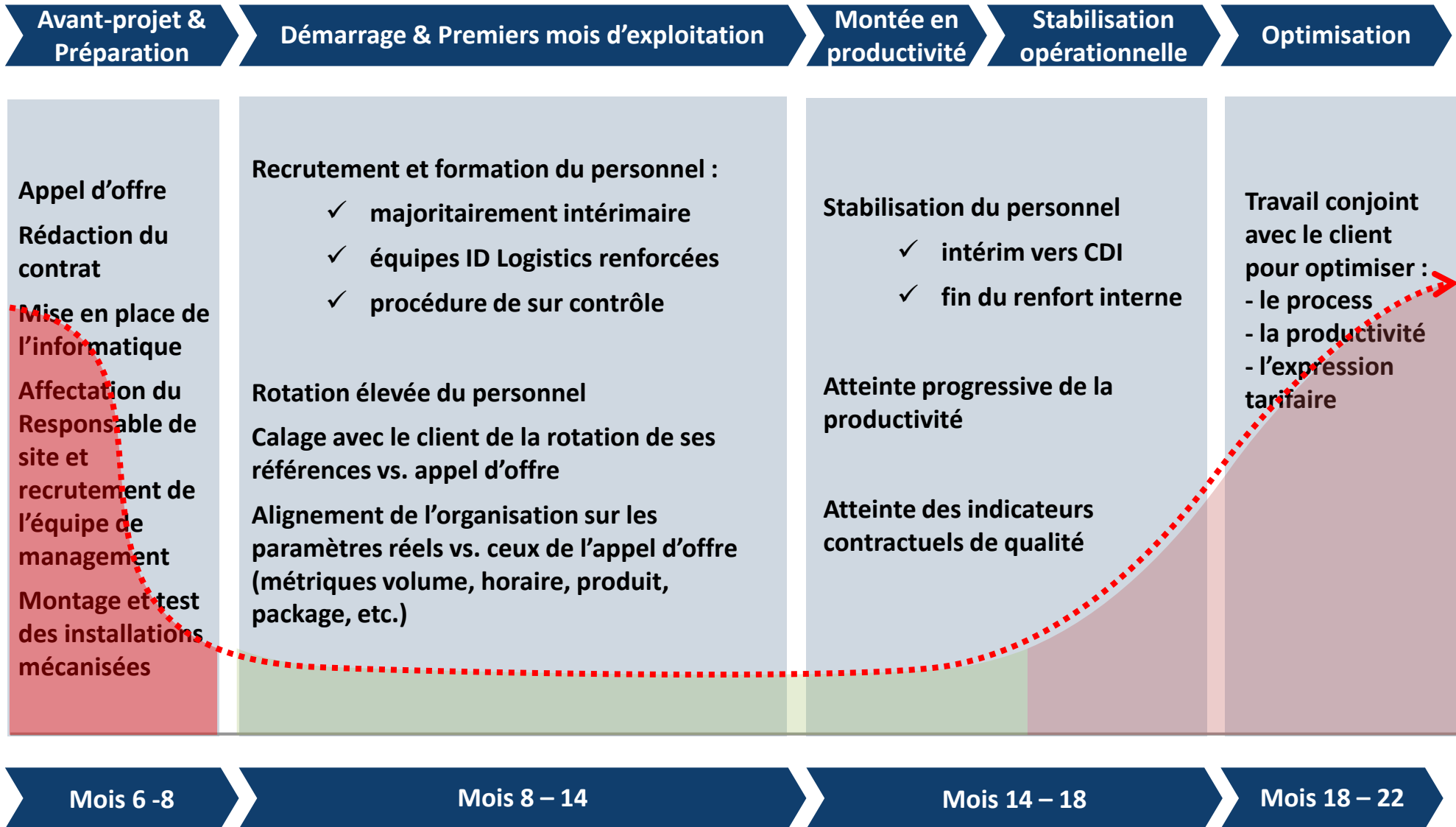


Mit diesem neuen Service kannst du unsere Produkte online kaufen sowie bezahlen und ein paar Stunden später schon in deinem IKEA Einrichtungshaus oder an ausgewählten Abholstationen abholen. Mehr über den Service erfahren [Hier](#).

Bitte wähle aus, wo du die Ware abholen möchtest:

- Bitte wähle einen Standort ▾

LES ÉTAPES CLÉS D'UN DÉMARRAGE



1

STRATEGIE DE
CROISSANCE

2

DÉMARRAGES
2016

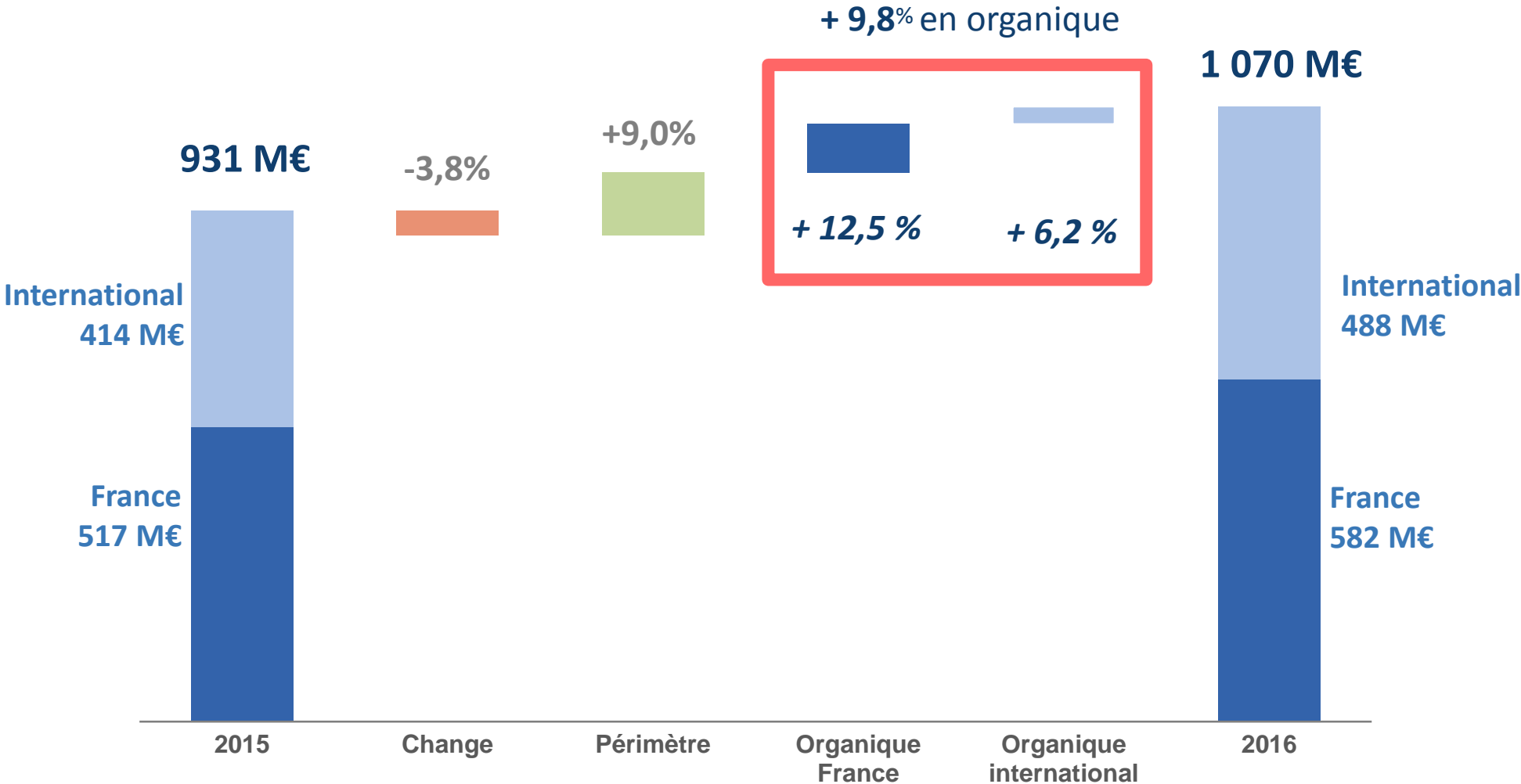
3

RESULTATS
2016

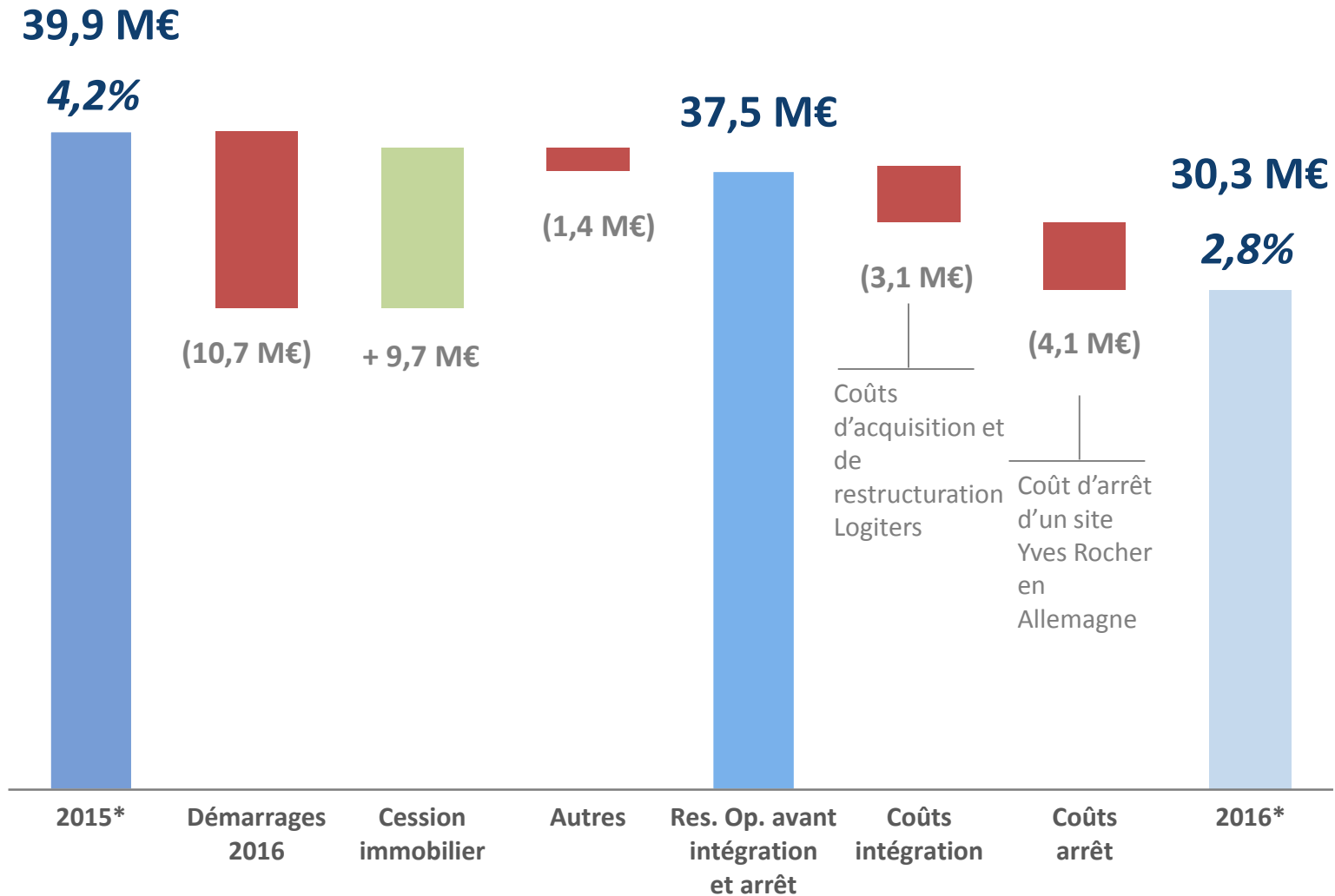
4

PERSPECTIVES

CHIFFRE D'AFFAIRES RECORD



RÉSULTAT OPÉRATIONNEL IMPACTÉ PAR LES DÉMARRAGES



* Résultat opérationnel hors amortissement des relations clients

PRESSION MOMENTANÉE SUR LA RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE

(en M€)	2016	2015
France	28,0	32,2
International	(0,2)	7,7
Sous-total	27,8	39,9
Immobilier	9,7	-
Res. Op. avant coûts d'intégration et d'arrêt	37,5	39,9
Coûts d'intégration	(3,1)	-
Coûts d'arrêt	(4,1)	-
Res. Op. avant amort. rel. clients	30,3	39,9
Amort. relations clients	(0,8)	(0,5)
Résultat opérationnel	29,6	39,4

France : baisse de 4,2 M€

- Bonne tenue des dossiers historiques
- Impact des démarrages 2016 à partir du S2

International : baisse de 7,9 M€

- Démarrages à enjeu client fort : Allemagne, Pays-Bas, Espagne
- Ouverture d'un nouveau pays avec la Belgique
- Arrêts de dossiers
- Effet change défavorable

Immobilier

- Plus-value sur la cession de l'entrepôt de Brebières (France)

BÉNÉFICE NET CONSOLIDÉ A 17,4 M€

(en M€)	2016	2015
Résultat opérationnel	29,6	39,4
Résultat financier	(5,7)	(6,0)
Impôt	(6,4)	(10,2)
Mise en équivalence	(0,0)	0,3
Résultat net consolidé	17,4	23,5
<i>dont part des minoritaires</i>	<i>1,9</i>	<i>2,2</i>
<i>dont part du Groupe</i>	<i>15,4</i>	<i>21,3</i>

Stabilité du résultat financier

- Augmentation de la dette post acquisition
- Compensée par baisse des taux

Charge d'impôt en baisse

- En ligne avec la baisse de résultat
- Augmentée par la baisse du taux effectif

DÉSENDETTEMENT RAPIDE POST ACQUISITION LOGITERS

(en M€)	2016	2015
EBITDA	51,0	63,6
Variation de BFR et autres	(6,7)	(20,3)
Investissements opérationnels	(26,6)	(25,1)
Trésorerie générée par les opérations	17,7	18,1
Acquisition nette de filiales	(86,7)	-
Cessions immobilières	37,8	28,6
Charges nettes de financement	(4,5)	(4,6)
Autres variations	(0,8)	(1,1)
Variations hors opérations	(54,2)	22,9
Réduction (augmentation) de la dette financière nette	(36,5)	41,0

Amélioration de la variation de BFR

- Amélioration de la ressource de BFR sur le périmètre historique de 27 à 33 JCA
- Effet favorable de l'intégration de Logiters

Capex stables à 2,5% du chiffres d'affaires (2,7% en 2015)

Acquisition de Logiters y compris frais

Cession

- Brebières en 2016
- 3 entrepôts ex-CEPL en 2015

REMBOURSEMENT DE DETTE

(en M€)	2016	2015
Dettes d'acquisition	112,0	42,4
Crédits baux immobiliers	1,0	21,0
Location financement	13,7	16,0
Autres dettes financières	13,4	4,8
Dettes financières brutes	140,1	84,9
Trésorerie courante nette	89,0	69,7
Dettes financières nettes	51,1	14,6

Dettes d'acquisition :

- Acquisition Logiters
- Refinancement solde CEPL

Cession entrepôt Brebières

Investissements opérationnels
plutôt financés sous forme de prêt

STRUCTURE FINANCIÈRE SOLIDE

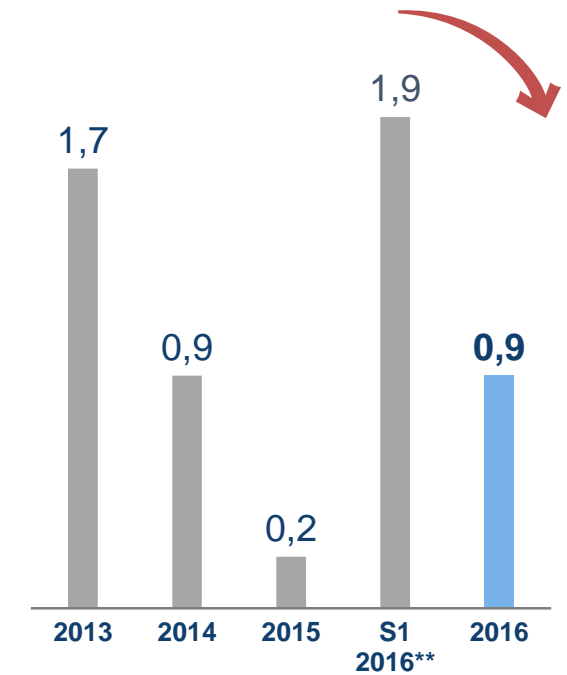
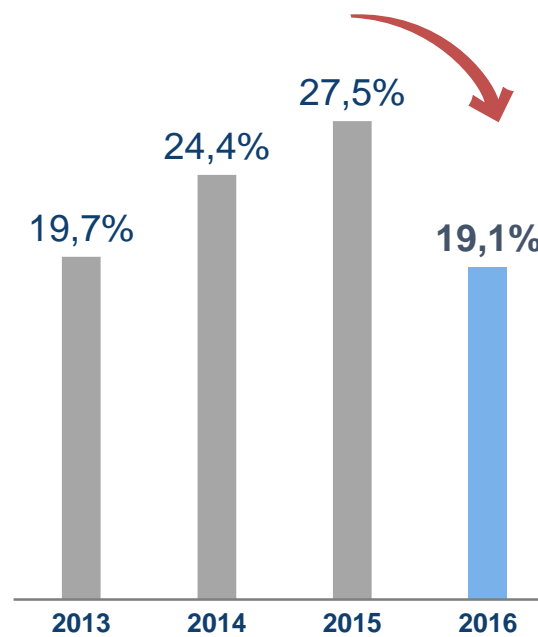
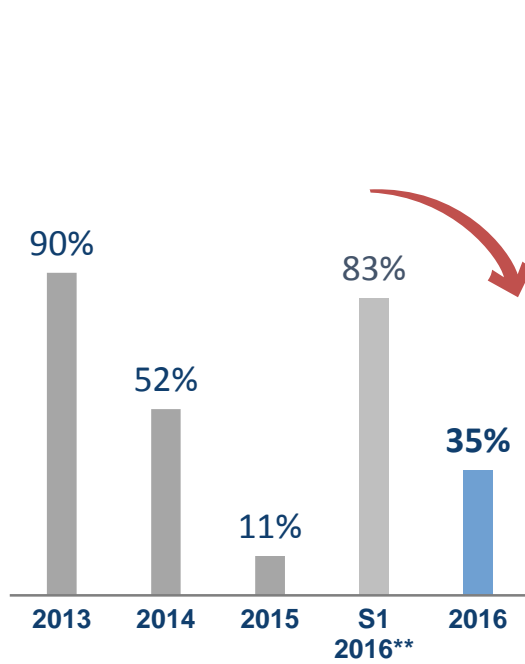
(en M€)	2016	2015
Ecart d'acquisition	168,4	117,0
Autres actifs non courants	127,5	124,4
Actifs non courants	295,9	241,4
Besoin en fonds de roulement	(99,4)	(96,1)
Trésorerie courante nette	89,0	69,7
Dette financière brute	140,1	84,3
Dette financière nette	51,1	14,5
Capitaux propres	145,4	130,7

Actifs non courants stables

- Goodwill d'acquisition et actifs Logiters
- Compensé par cession Brebières

Renforcement continu des capitaux propres

UNE CAPACITÉ D'INVESTISSEMENT ÉLEVÉE



*Voir définitions en annexe

** proforma de l'acquisition Logiters



1

**STRATEGIE DE
CROISSANCE**

2

**DÉMARRAGES
2016**

3

RESULTATS 2016

4

PERSPECTIVES

NOS PRIORITÉS STRATÉGIQUES ET OPÉRATIONNELLES 2017

- » **Finaliser l'intégration de Logiters au sein d'ID Logistics**
 - Evolution du management
 - Réorganisation des activités sous un standard ID Logistics
 - Revue du portefeuille clients

- » **Achever la montée en charge de la productivité des nouveaux sites démarrés en 2016**

- » **Continuer à croître à un rythme supérieur à celui de son marché et à répondre à de multiples enjeux nouveaux pour ses clients**

POURSUIVRE NOTRE STRATÉGIE DE CROISSANCE

- » **Forte croissance embarquée**
- » **Fort potentiel de nouveaux clients**
- » **Renforcement de l'équipe managériale:**
 - Création en 2016 de la DG France
 - Arrivée en 2017 d'un nouveau DGA Opérations en charge de l'excellence opérationnelle
- » **Solide structure financière**



ANNEXE

» **EBITDA**

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

» **Dettes Financière Nette**

Dettes financières brutes augmentées des découverts bancaires et diminuées 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 rapporté aux capitaux employés (actifs non courants diminués de la ressource en fonds de roulement)