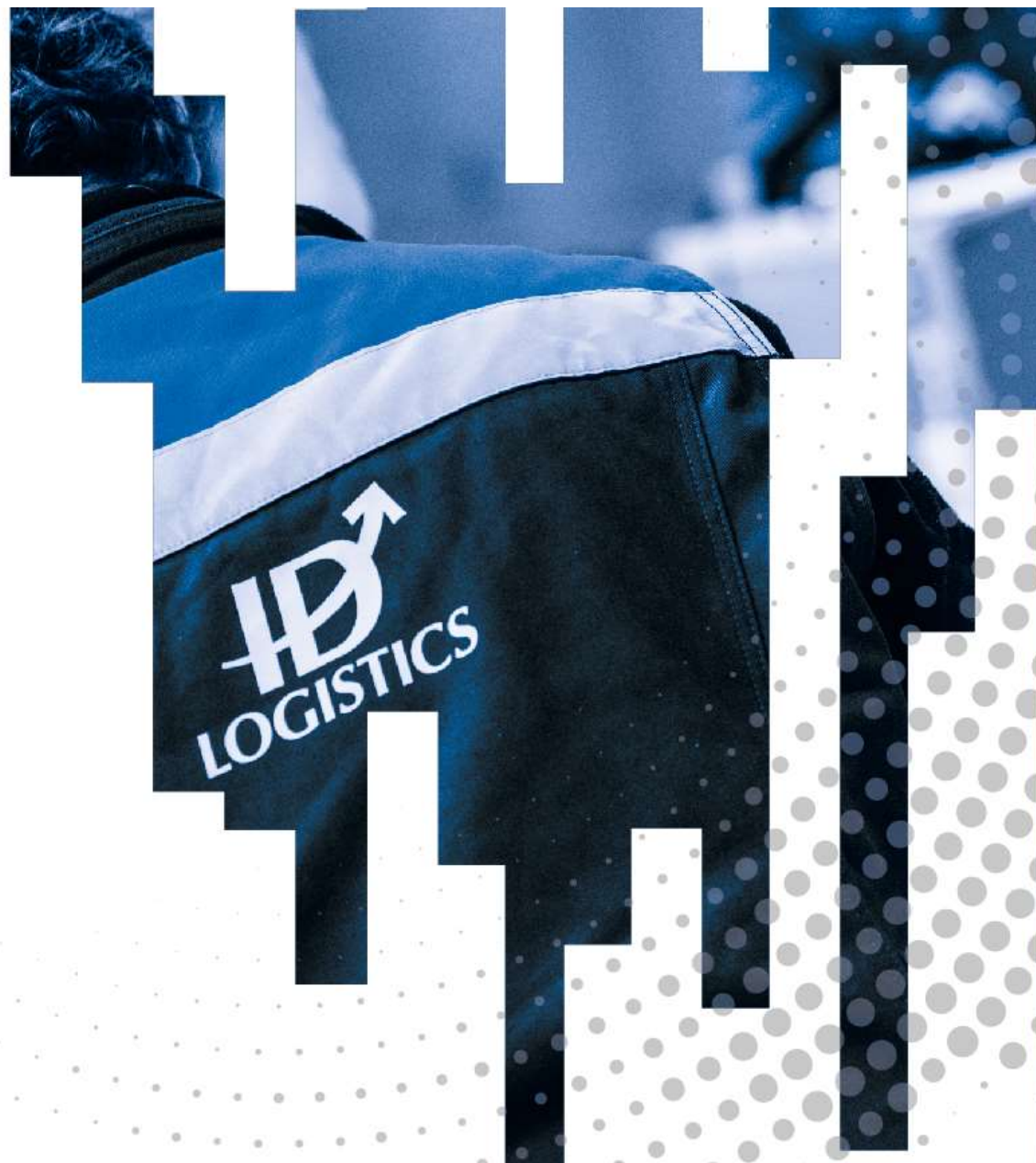




Résultats semestriels 2022

1^{er} septembre 2022



Vos interlocuteurs



ERIC HÉMAR

Président Directeur Général



CHRISTOPHE SATIN

Directeur Général Délégué



YANN PEROT

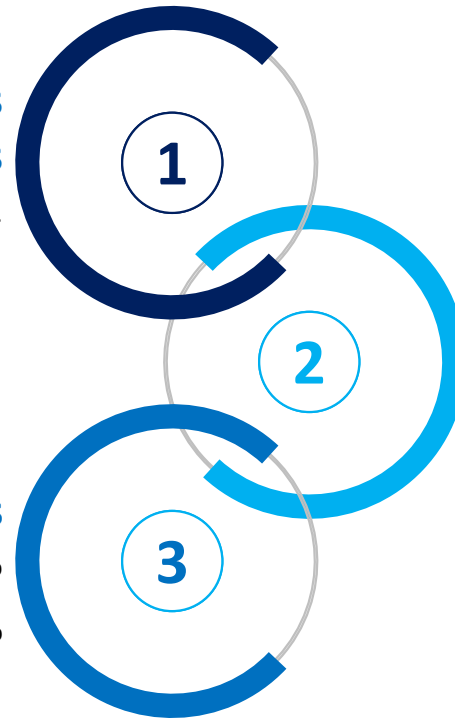
Directeur Général Adjoint Finance

Intégration des 3 acquisitions récentes finalisées

- 15% du chiffre d'affaires S1 2022

Bonnes performances financières

- Résultat opérationnel courant : +53%
- Trésorerie générée par les activités : +54%



Forte croissance organique

- +15% à données comparables

1. Un modèle de développement résilient
2. Résultats semestriels 2022
3. Perspectives

A blue-tinted photograph of an industrial conveyor belt system, showing rollers and metal frames. The image is partially obscured by dark blue vertical bars.

Un modèle de développement résilient

1 ●

Un modèle résilient inchangé depuis 20 ans



Pure player
de la logistique contractuelle

Accompagnement mondial :
présence dans 18 pays sur 4 continents

Portefeuille clients diversifié :
avec des enjeux de gros volumes



Offre de service dédiée par client :
partenariat stratégique fort grâce à des entrepôts dédiés à chaque client sur la base de contrats longs

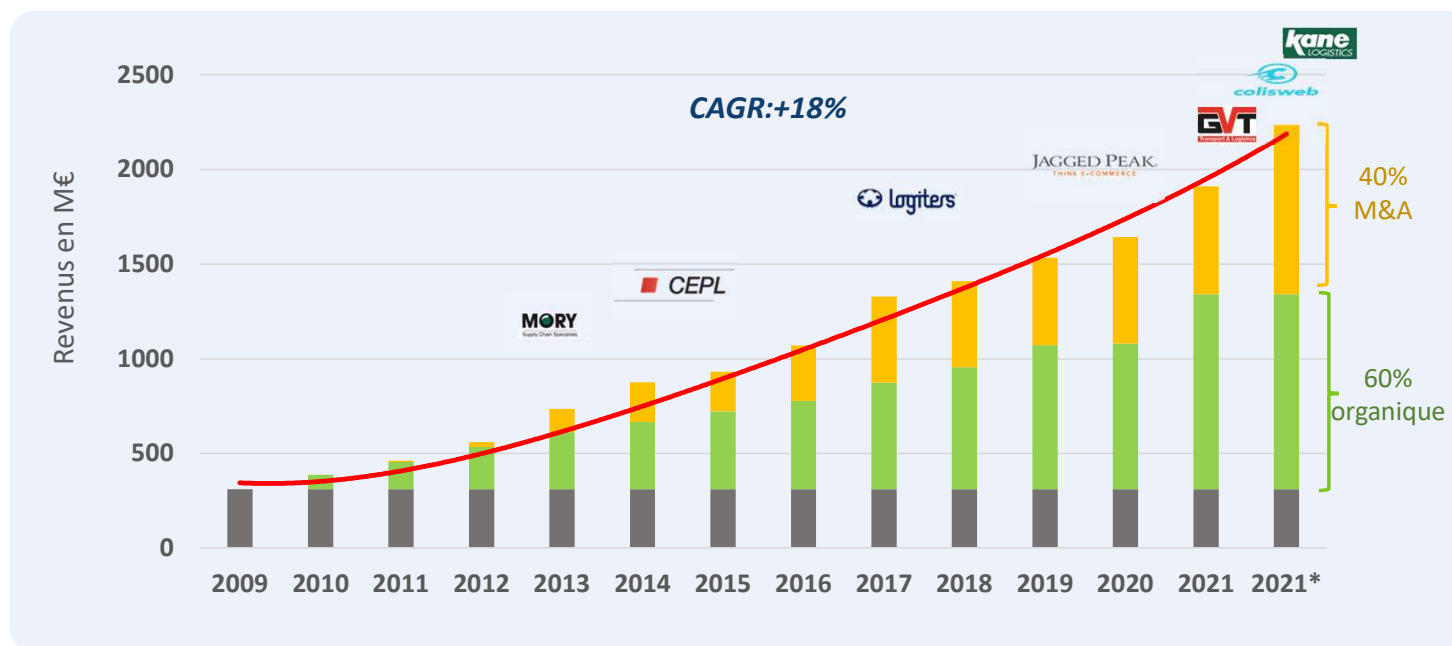
L'innovation comme élément de différenciation
au service de la performance et de la satisfaction clients

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

Doublement de la taille tous les 5 ans



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



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

Note : (*) 2021 Proforma comme si les acquisitions de GVT, Colisweb et Kane avaient eu lieu au 1^{er} janvier 2021.

3 opérations de croissance externe réalisées fin 2021 / début 2022



Transport et logistique au Benelux

- Portefeuille clients diversifié et de qualité
- 12 entrepôts loués (200 000 m²), 285 camions
- Chiffre d'affaires 2021 : 100 M€ (+14% vs. 2020)
- Valeur d'entreprise : 80 M€



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



Société Tech spécialiste de la livraison last mile en France

- Solution logicielle permettant d'organiser la livraison du dernier Km sur RDV en J ou J+1, sur des créneaux de 2H
- Chiffre d'affaires 2021 : 30 M€ (x2 vs. 2020)
- Valeur d'entreprise : 24 M€



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 U.S.

- Asset light : 20 entrepôts, 725 000 m², solutions IT dédiées
- Couverture géographique nationale, 2 600 employés
- Revenus 2021e : 235 M\$ (+20% de croissance/an depuis 2019)
- Valeur d'entreprise : 240 M\$



Ouvrir
un nouveau marché
important sur notre core business

Finalisation de l'intégration des 3 acquisitions au S1 2022



ID
LOGISTICS FREIGHT BV



ID
LOGISTICS US

- **Equipe Benelux unifiée**
- **Clients existants confirmés**
- **Construction de 4 offres commerciales/techniques**
 - Distribution et entreposage multi-clients
 - Services de logistique contractuelle dédiée
 - Offre commune d'entrepôt dédié + réseau de transport
 - Service de livraison du dernier km
- **Outils, processus et standards du Groupe déployés**



Déploiement de la roadmap
D'intégration terminé
Mode "run"

- **Equipes Colisweb intégrées**
- **Construction d'une offre commune complémentaire avec ID Logistics**
- **Déploiement de la technologie au sein du Groupe**
- **Outils, processus et standards du Groupe déployés**



Déploiement de la roadmap
d'intégration terminé
Mode "run" + nouvelle
organisation last mile

- **Construction d'une organisation solide et durable**
 - Fidéliser et intégrer les équipes Kane
 - Construire une équipe US unifiée
- **Clients existants confirmés**
- **Développer le business :**
 - Elargir le portefeuille clients via la cross-fertilisation
 - Développer l'expertise co-packing de Kane au sein du Groupe
- **Outils, processus et standards du Groupe déployés**



Déploiement de la roadmap
d'intégration :
Mode "run"

Prochaines étapes

1

Développer des synergies commerciales avec les nouveaux clients issus des acquisitions

2

Accompagner les clients historiques aux U.S. grâce à une présence renforcée

3

Répondre à la demande croissante des clients U.S. pour des solutions mécanisées/robotisées

4

Déployer des nouveaux services : last mile, co-packing

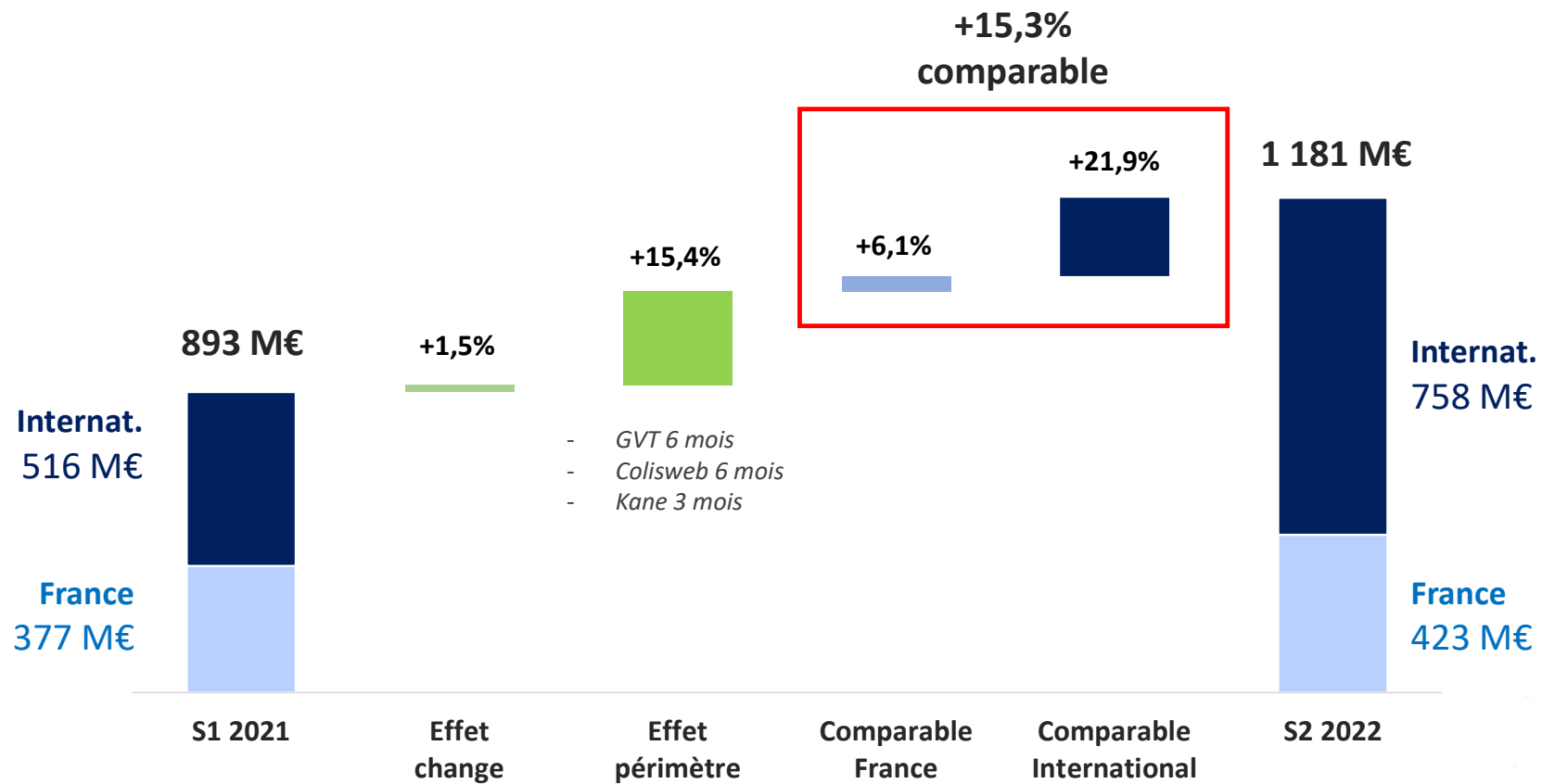




Résultats semestriels 2022

2

Chiffre d'affaires : croissance de +32,2%



Résultat opérationnel courant : hausse de +53%

(en M€)	France			International			Total		
	S1 2022	S1 2021	Var.	S1 2022	S1 2021	Var.	S1 2022	S1 2021	Var.
EBITDA courant	61,2	53,0	+8,2	104,0	64,9	+39,2	165,2	117,9	+47,3
% CA	14,5%	14,1%	+40ps	13,7%	12,6%	+110bps	14,0%	13,2%	+80bps
Rés. opérationnel courant	16,9	13,5	+3,4	25,4	14,2	+11,2	42,3	27,7	+14,6
% CA	4,0%	3,6%	+40bps	3,4%	2,7%	+70bps	3,6%	3,1%	+50bps

France

Amélioration du ROC de +3,4 M€ (+40bps)

- Bonne montée en productivité des démarrages 2021
- Maîtrise du coût des 3 démarrages du S1 2022
- Effet relatif de l'intégration de Colisweb

International

Poursuite de la progression du ROC de +11,2 M€ (+70bps)

- Courbe en J maîtrisée notamment sur les dossiers démarrés en 2021 (principalement Pologne et Allemagne) et les 5 démarrages du S1 2022
- Impact de l'ouverture au S1 2022 de l'Italie
- Effet favorable des arrêts de dossiers déficitaires
- Effet relatif de l'intégration de GVT et de Kane Logistics

➔ Pour mémoire, les résultats d'ID Logistics bénéficient traditionnellement d'une saisonnalité plus favorable au second semestre

Résultat net part du Groupe : progression de +43%

(en M€)	S1 2022	S1 2021
Résultat opérationnel courant	42,3	27,7
Amortissement relations clients	(1,7)	(0,6)
1 Charges non courantes	(2,2)	-
2 Résultat financier	(10,6)	(5,8)
3 Impôt (IS + CVAE)	(8,3)	(6,8)
Mise en équivalence	0,7	0,3
Résultat net consolidé	20,2	14,8
<i>Dont part des minoritaires</i>	<i>1,9</i>	<i>1,9</i>
<i>Dont part du Groupe</i>	<i>18,3</i>	<i>12,9</i>

1 Charges non courantes

- Honoraires et frais liés aux acquisitions

2 Résultat financier

- Charges de financement : 4,4 M€ au S1 2022 vs 2,1 M€ au S1 2021 en ligne avec le financement des acquisitions et des investissements opérationnels
- Autres (change, actualisation dette locative, etc.) : en hausse de 2,5 M€ vs S1 2021 en ligne avec la hausse des dettes locatives

3 Impôts

- Charge de CVAE stable à 1,8 M€
- Taux effectif d'impôt stable à 25%

Trésorerie générée par les activités : +53%

(en M€)

	S1 2022	S1 2021
EBITDA courant	165,2	117,9
1 Variation du BFR	(18,1)	1,9
Autres variations (non courant, impôts, etc)	(12,8)	(6,8)
2 Investissements opérationnels nets	(23,3)	(41,0)
Trésorerie générée par les activités	111,0	72,0
3 Acquisition de filiale (prix et frais)	(247,7)	-
Charges nettes de financement	(4,4)	(2,1)
4 Emissions (remboursements) nettes de dette financière	256,9	1,0
5 Remboursement des dettes locatives IFRS 16	(105,6)	(75,0)
Autres variations (change, rachat d'actions, etc)	(0,8)	(0,3)
Augmentation (réduction) de la trésorerie courante	+9,4	(4,4)
Trésorerie courante nette à l'ouverture	157,0	144,0
Trésorerie courante nette à la clôture	166,4	139,6

1 Variation du BFR

- Légère érosion de 2 jours de la ressource de BFR

2 Investissements opérationnels

- Baisse à 2,0% du CA au S1 2022 vs. 4,6% du CA au S1 2021 (post-Covid)

3 Acquisitions y compris frais (2,2 M€) et nettes de trésorerie acquise

- Kane : 226,7 M€
- Colisweb : 18,8 M€

4 Dette financière

- Refinancement du crédit syndiqué pour un net encaissé de 267,5 M€ dans le cadre des acquisitions
- Remboursement net des autres dettes pour 10,6 M€ conformément aux échéanciers

5 Dette locative IFRS 16

- Paiement des loyers en ligne avec la hausse d'activité

Structure de bilan solide

(en M€)	30/06/2022	31/12/2021
Ecart d'acquisition	476,0	227,6
Autres actifs non courants	287,9	234,6
Droits d'utilisation (IFRS 16)	668,0	595,2
Actifs non courants	1 431,9	1 057,4
Besoin (ressource) en fonds de roulement	(95,9)	(79,8)
Dette financière nette	354,5	105,0
Dette locative (IFRS 16)	678,1	605,3
Dette nette	1 032,6	710,4
Capitaux propres	303,4	267,3

Hausse des actifs non courants

- Effet périmètre : écarts d'acquisition et 90 M€ d'autres actifs non courants
- Capex de développement

Dette financière nette

Dans le cadre des acquisitions, refinancement du crédit syndiqué existant de 132,5 M€ au 31 décembre 2021

- Un nouveau crédit syndiqué de 400 M€
- Un crédit revolving de 65 M€ non tiré

Engagements locatifs IFRS16 (actif / passif)

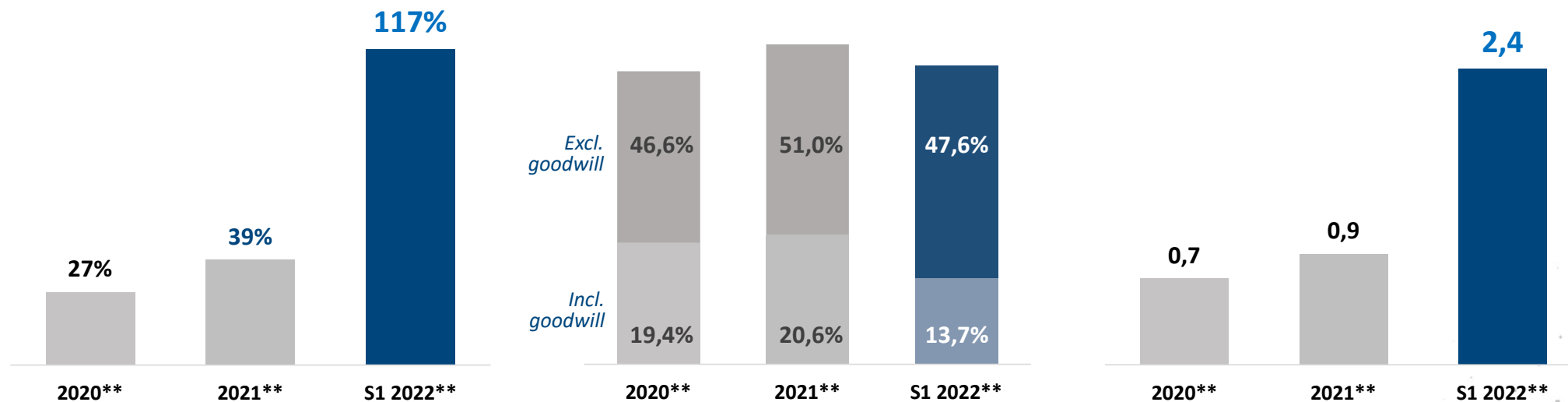
- Effet périmètre 50,1 M€

Capacité d'investissement maîtrisée post acquisitions

Gearing*

ROCE* avant impôts

Dette Financière Nette / EBITDA *



* Voir définitions en annexe

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



Perspectives 3

1

Déployer les synergies suite à l'intégration des acquisitions

2

Bénéficier de la forte résilience de notre modèle dans la conjoncture actuelle

3

Poursuivre le développement du Groupe pour équilibrer l'implantation géographique



Annexes 4 ●

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)