



ORAPI[®]

CLEAN & PROTECT TOGETHER

**Résultats
Annuels
2022**

20 mars 2023

ORAPI EN QUELQUES MOTS



L'acteur de l'hygiène professionnelle

+ de 50 ans

d'existence et d'expertise

1 000

collaborateurs

7

usines

230 M€

de CA



CONCEPTION - FABRICATION - DISTRIBUTION

de produits et solutions efficaces,
durables et de qualité pour
l'hygiène, la désinfection et
la maintenance

PROTECTION

des hommes et des
équipements en prenant
soin de **L'EMPREINTE
ENVIRONNEMENTALE**

ÉQUIPES INNOVANTES et AGILES

qui accompagnent les
entreprises en France
et à l'international



Vers une offre responsable et écologique

2022, UN GROUPE RECONFIGURÉ POUR LE DÉVELOPPEMENT



Des indicateurs au vert

- Retour à un bon niveau d'activité
- Prise de nouveaux marchés
- Accroissement de l'offre « verte » made in France
- Pilotage fin de l'inflation & des approvisionnements matières
- Maitrise de l'endettement
- Des relais de croissance engagés



Vers une dynamique nouvelle de développement vertueux



ORAPI[®]
CLEAN & PROTECT TOGETHER

SOMMAIRE

- 1. 2022, une année de consolidation et de développement**
- 2. Performances financières**
- 3. Défis et perspectives**





ORAPI[®]
CLEAN & PROTECT TOGETHER

**2022, année de
consolidation et
de développement**

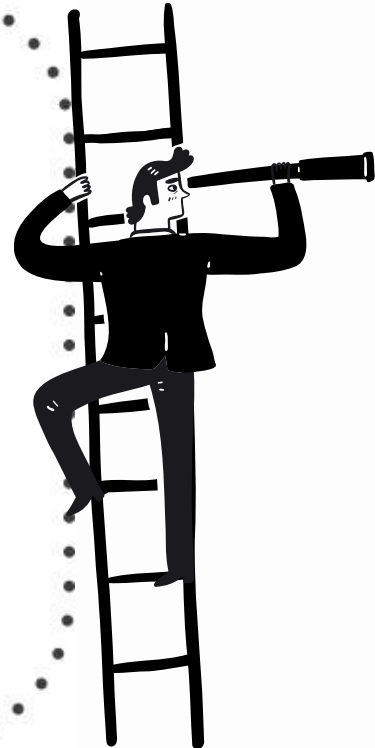


2022, UNE ANNÉE DE CONSOLIDATION

Une vision et des valeurs partagées

“

Engagés pour la **protection des hommes et de l'environnement**, nous innovons dans **l'hygiène, la désinfection et la maintenance** pour contribuer au développement d'un monde **efficient, propre, sain et durable**.



EXIGENCE

AUDACE

RESPONSABILITE

AGILITE

SENS DU COLLECTIF



Une approche guidée par un besoin toujours plus fort d'industriels engagés

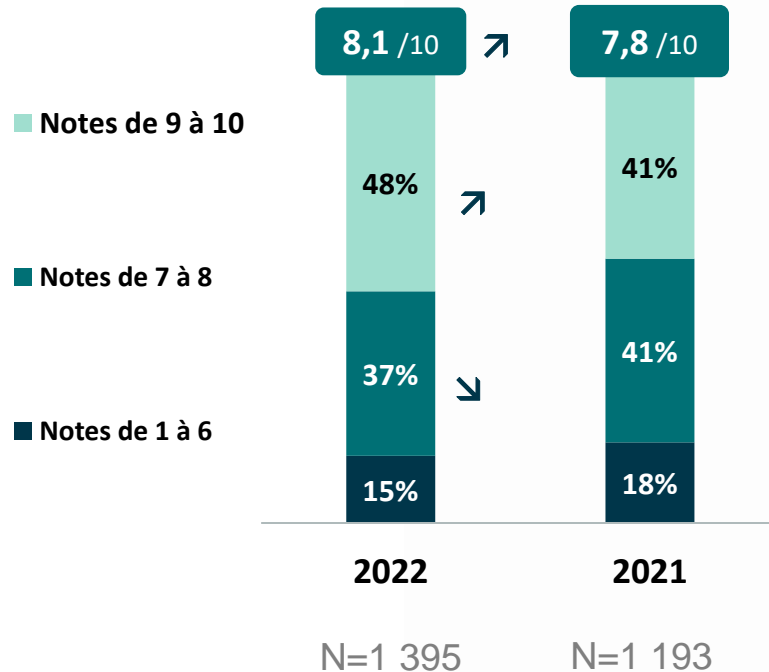
2022, UNE ANNÉE DE CONSOLIDATION



Une satisfaction client qui s'améliore

SATISFACTION GLOBALE

GLOBAL HYGIENE



Des points forts en progrès continu

- Relationnel client
- Offre produits
- Logistique / livraison
- Utilité service technique



CLIENTS AYANT RÉPONDU
AUX 2 ENQUÊTES (N=208)

Enquête 2022 : 8,3

Enquête 2021 : 8,2



Renforcement du capital humain

1

La formation : un investissement majeur

- Formation techniques et commerciales pour développer l'expertise de nos ingénieurs commerciaux
- Formation managériale des cadres clés de l'entreprise

2

Des conditions salariales et un environnement de travail améliorés

Développer la fidélisation et l'attractivité grâce :

- Des efforts sur les conditions salariales en lien avec l'inflation
- L'amélioration des conditions de travail : locaux, activités sportives, aménagement du temps de travail
- Au développement de l'actionnariat salarié

3

Des recrutements ciblés pour renforcer les compétences nécessaires à la mise en œuvre du plan stratégique

- E commerce
- Digital center
- Renforcement de l'équipe grands comptes
- Cellule pricing
- Equipe QSE

2022, UNE ANNÉE DE CONSOLIDATION



Une dynamique RSE alignée sur la vision du groupe

● **Lancement de la démarche « 3P » : Personnes, Planète, Profit**

OBJECTIFS DU PROJET

Mesure (obligatoire) & réduction empreinte GES - 40% d'ici 2030

● **Première étape validée**

- Collecte des données avec équipes Achats, RH, Supply-Chain, Marketing, Exploitation
- Restitution résultats et cadrage objectifs de réduction : -7,5% / M€ CA par an

2022, UNE ANNÉE DE CONSOLIDATION



Une nouvelle dynamique commerciale

Nouveaux référencements et prises de marchés significatifs

FY22

invivo

GALEC

Groupement d'Achat
des centres E.Leclerc

crèches
people&baby
le sens de l'enfance

**GRAND
FRAIS**

FY23



GAM
GROUPEMENT
ACHATS
MUTUALISTE

SNCF

GSF

Un volume d'affaires potentiel de 6 M€/an



Orapi répond efficacement aux besoins du marché : local, vert, sécurité d'approvisionnement et offres produits et services

2022, UNE ANNÉE DE CONSOLIDATION



Une nouvelle dynamique commerciale

● Une présence en développement sur les *market place*

463 références sur Amazon

Présence des marques prioritaires Boldair, Action verte, Spado, Wyritol, Gloss, Fury, Jex Professionnel

Premiers pas validés sur les principales plateformes

● Mise en place d'une équipe de ventes à distance pour améliorer l'efficacité commerciale



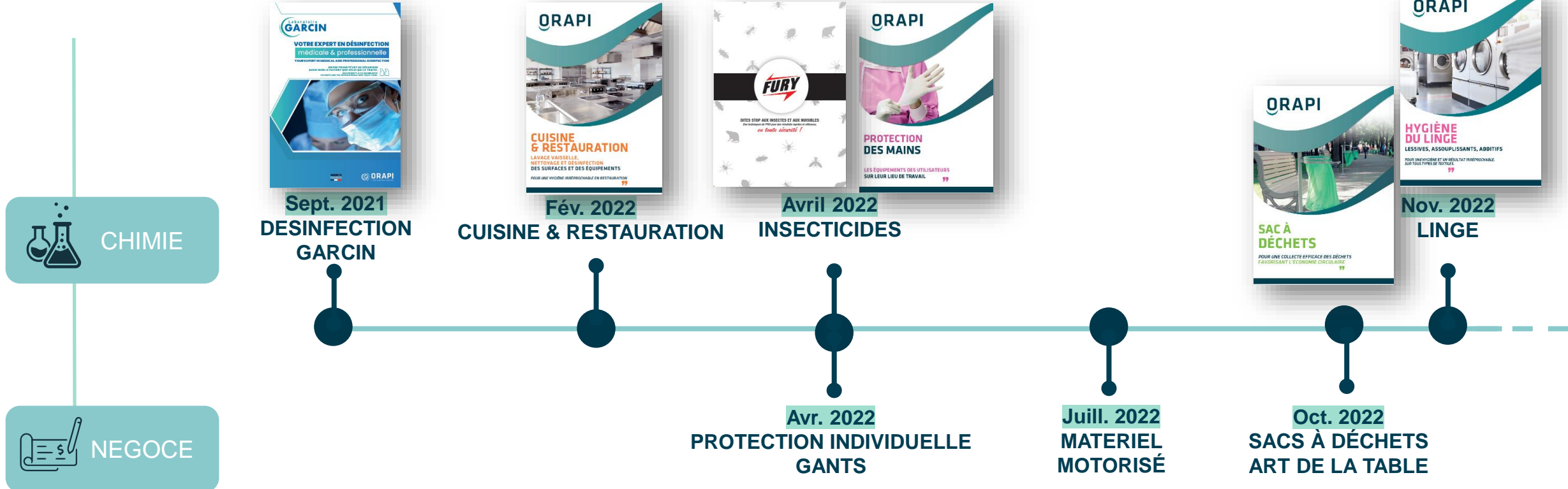
De nouveaux moyens pour une distribution multicanale

2022, UNE ANNÉE DE CONSOLIDATION



Investissements pour la croissance durable

- Accélération de la refonte des gammes : finalisation prévue décembre 2023



Vers une nouvelle offre produits optimisée – innovante – écologique

2022, UNE ANNÉE DE CONSOLIDATION



Investissements pour la croissance durable

EXEMPLE : Lancement de la nouvelle gamme cuisine, innovante et verte
Rationalisation de l'existant : 180 références - 44%



2022, UNE ANNÉE DE CONSOLIDATION

Investissements innovants pour la croissance durable

● Lancement d'un environnemental écoconception « produit à diluer »

=
- 90 % d'emballage
- 95 % de transport



- Création d'emplois locaux
- Distribution mondiale via un partenaire prestigieux



2023

01/22

05/22

09/22

12/22

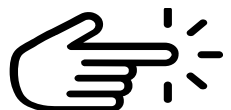
Lancement du projet
et finalisation du
cahier des charges

Installation des lignes
de production

Démarrage des essais
industriels

Production
de pré série

Production de série et
pré-commercialisation



Des innovations portées par un nouvel outil industriel



ORAPI

CLEAN & PROTECT TOGETHER

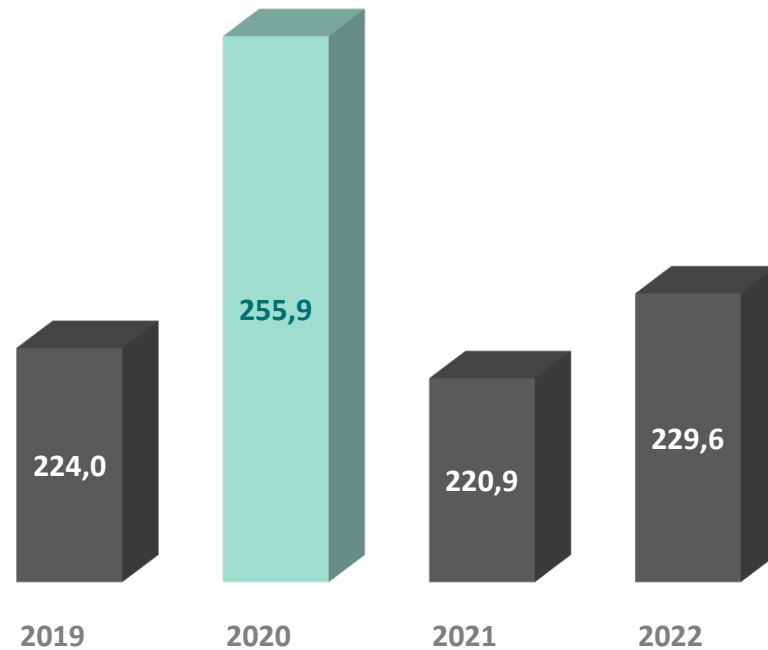
**Performances
financières**





L'ACTIVITÉ

(en M€)



* à Périmètre Comparable : retraité des cessions de DACD, Médilis, Phem et Norvège sur les 3 années.

- Après 2 années 2020 et 2021 impactées par la crise sanitaire COVID-19, le CA 2022 voit le **retour à une demande de désinfection plus « normative »** (-11,0 M€, -43% produits Covid vs 2021, -77% vs 2020)
- Le CA 2022 s'améliore néanmoins de **8,7 M€, soit +4,0%**, par l'effet de l'inflation (+7%) et **grâce à une croissance organique de 2%**
- Enfin dans un contexte de pénurie (Ukraine), le CA d'Orapi n'a pas souffert de ruptures (continuité de service aux clients)

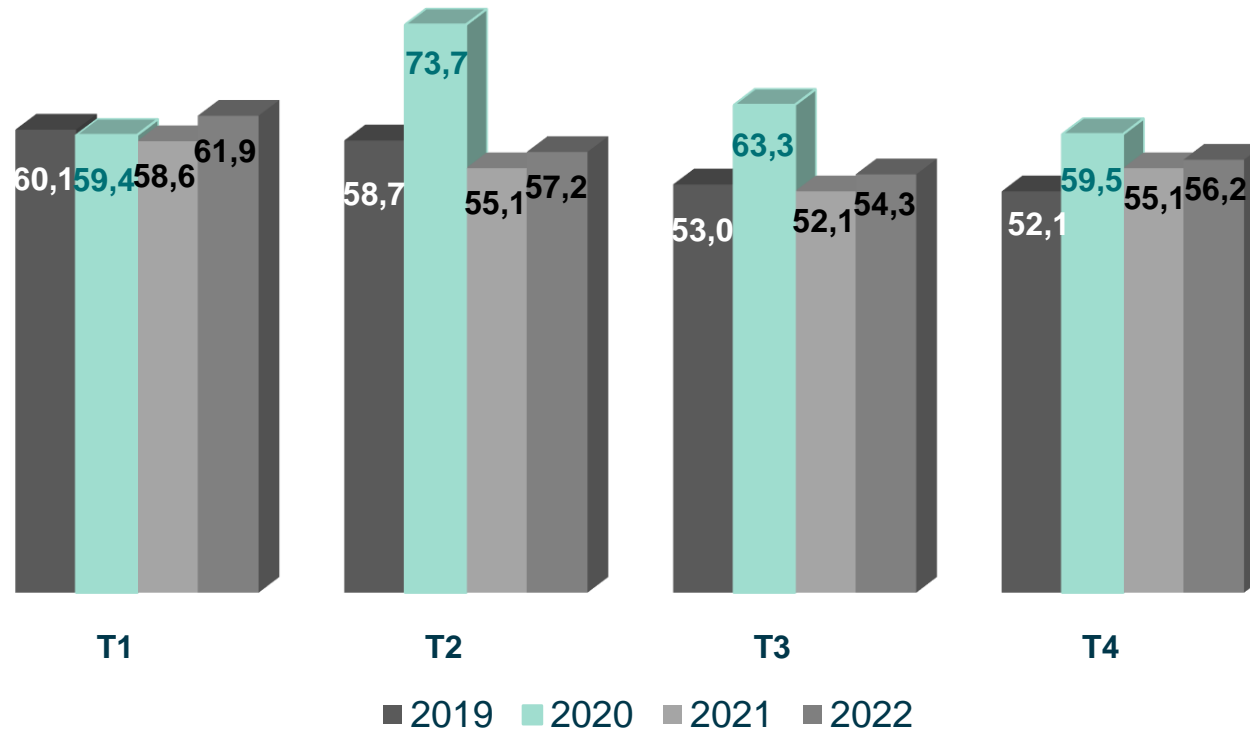
ACTIVITÉ ET RÉSULTATS 2022



UN TRES BON PREMIER SEMESTRE. UNE CROISSANCE MAINTENUE TOUTE L'ANNÉE

Évolution du CA* / Trimestre

(en M€)



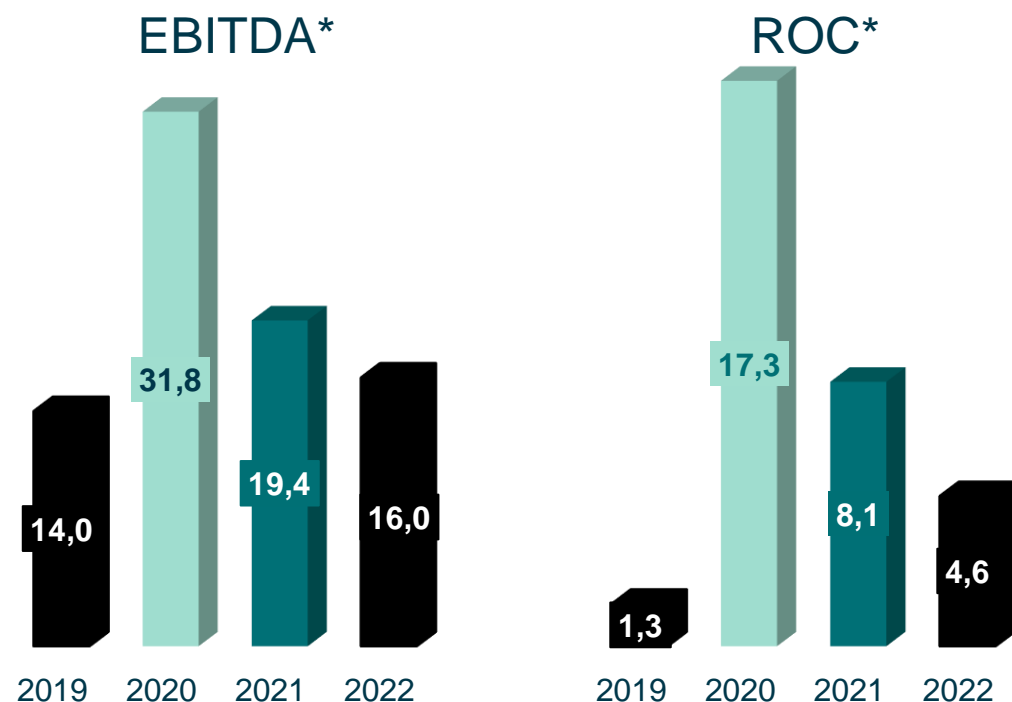
* à Périmètre Comparable

ACTIVITÉ ET RÉSULTATS 2022



DES PERFORMANCES OPERATIONNELLES RESILIENTES EN POST COVID

(en M€)



* à Périmètre Comparable Constant

En fin de crise Covid, un EBITDA 2022 à +14% vs 2019, un ROC x 3,5, tirés par l'amélioration des marges (optimisation des mix) et la rigueur sur les coûts fixes

En retrait vs 2021 en raison de l'impact défavorable de l'inflation

ACTIVITÉ ET RÉSULTATS 2022



en M€	2019	2020	2021	2022
Chiffre d'affaires	224,0	255,9	220,9	229,6
Marge Brute	104,3	132,8	110,4	109,3
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	46,5 %	51,9 %	50,0 %	47,6 %
EBITDA	14,0	31,8	19,4	16,0
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	6,3 %	12,4 %	8,8 %	7,0 %
Résultat opérationnel courant	1,3	17,3	8,1	4,6
Résultat opérationnel	-6,6	14,2	7,3	2,9
Résultat net part du groupe	-10,9	7,3	0,3	0,8

* à Périmètre Comparable : retraité des cessions de DACD, Médilis, Phem et Norvège sur les 3 années.

- **La Marge brute s'établit à 47,6% du CA, soit :**
 - **+1,1 points vs 2019**, par l'optimisation stratégique des mix clients, activités, réseaux et la promotion des produits fabriqués Orapi.
 - **-2,4 points vs 2021** sous l'impact de la **forte inflation 2022, contenue** par 4 hausses tarifs en 2022 (soit 12,0 M€ d'effet prix)
- Les charges externes et de personnel augmentent de 3,3% vs 2019, la **simplification** de l'organisation et la **productivité** compensant en partie 3 ans d'inflation
- **Le Résultat financier, à - 1,5 M€** (soit +4,5 M€ et +2,0 M€ vs 2021 et 2019), bénéficie du fort désendettement réalisé en 2021

ACTIVITÉ ET RÉSULTATS 2022



BILAN (en M€) après IFRS16

ACTIFS	31/12/2021	31/12/2022
Goodwill	37,7	36,9
Autres immobilisations incorporelles	6,3	6,3
Actifs au titre des droits d'utilisation	27,1	25,7
Immobilisations corporelles	19,8	22,2
Actifs financiers non courants	2,6	2,5
Part dans les entreprises associées	0,0	0,0
Impot différé actif	1,2	0,8
ACTIFS NON COURANTS	94,7	94,4
Stocks	31,9	36,5
Clients	35,5	39,1
Autres créances courantes	11,7	12,2
Trésorerie et équivalents de trésorerie	10,8	9,1
ACTIFS COURANTS	89,9	96,9
Actifs détenus en vue de la vente	0,0	0,0
TOTAL ACTIFS	184,6	191,3

PASSIFS	31/12/2021	31/12/2022
Capital	6,6	6,6
Primes, réserves, report à nouveau	52,3	53,1
Reserve de conversion	-0,5	-0,5
Résultat (part du Groupe)	0,2	0,8
Capitaux propres part du groupe	58,6	60,0
Intérêts ne donnant pas le contrôle	1,0	1,1
CAPITAUX PROPRES	59,6	61,1
Dettes financières à plus d'un an	18,3	19,2
Passifs de location non courants	22,4	20,5
Provisions	3,9	2,8
Impot différé passif	0,9	0,7
Autres dettes non courantes	0,3	0,3
PASSIFS NON COURANTS	45,9	43,5
Dettes financières à moins d'un an	2,7	2,5
Dettes auprès des factors	13,6	16,5
Passifs de location courants	5,0	5,8
Fournisseurs	38,5	42,7
Impôt exigible courant	0,7	0,4
Autres dettes courantes	18,5	18,8
PASSIFS COURANTS	79,0	86,7
Passifs liés aux actifs en vue de la vente	0,1	0,0
TOTAL PASSIFS	184,6	191,3

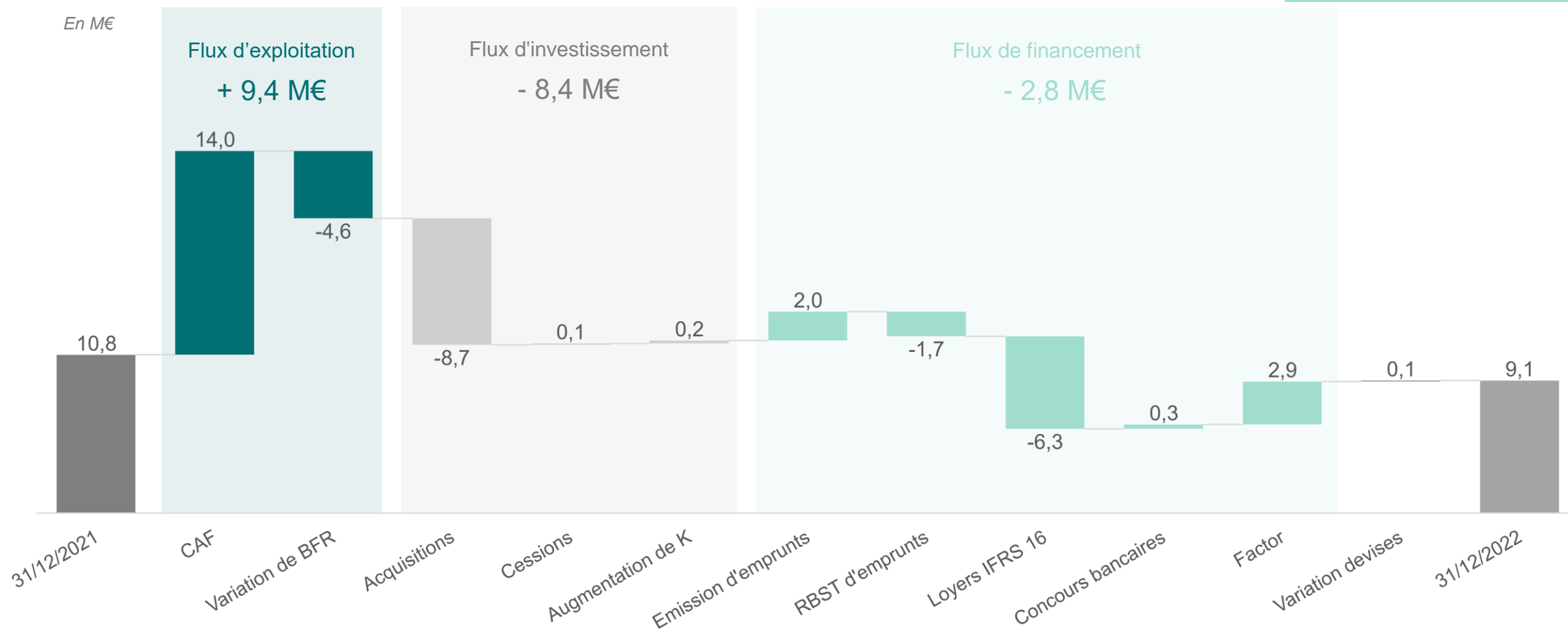
- Renforcement des **capitaux propres** en 2022
- BFR -4,6 M€ vs 2022, principales évolutions :
- hausse des stocks 4,6 M€
- Dettes financières brutes (hors IFRS 16) à 38,2 M€ et 9,1 M€ de trésorerie soit 29,1 M€ de **dettes financières nettes** au 31 décembre 2022 vs 23,8 M€ au 31 décembre 2021

ACTIVITÉ ET RÉSULTATS 2022

UNE ANNÉE
D'INVESTISSEMENT

FLUX DE TRESORERIE

En M€



SYNTHÈSE DES RÉSULTATS



- **Une croissance organique à +2%, en sortie de crise Covid**
- **Des résultats résilients dans une année fortement inflationniste**
 - Le *Pricing Power* a réduit l'addition inflationniste
 - Une gestion sobre des frais de structure
 - La maîtrise de l'endettement et la baisse des frais financiers
 - Un Résultat Net en amélioration
- **Une structure financière assainie, profilée pour accompagner la croissance**
- **Des investissements porteurs de croissance**



Une résistance à la conjoncture démontrée, des leviers de croissance embarqués



ORAPI[®]
CLEAN & PROTECT TOGETHER

Défis & Perspectives





Hygiène & propreté : un marché porteur et résilient

Un marché évalué à 1,2 Md € en France pour la part de chimie professionnelle

- Tendance à l'**externalisation et accroissement des services** de propreté (professionnalisation)
- **Besoin de sécurité** : hygiène et propreté, indispensables au-delà des secteurs sensibles (santé, agro alimentaire, haute technologie), aux secteurs classiques
- **Réglementation comme levier** : qualité de l'air, écolabel UE, normes sectorielles
- **Attentes RSE** : facteur d'innovation et renchérissement



Des drivers solides

DÉFIS & PERSPECTIVES



7 enjeux clés



Améliorer la qualité de service et la satisfaction client



Développer notre culture du résultat et de la rentabilité



Proposer une offre produit innovante, écologique et rationalisée



Digitaliser l'entreprise



Attirer, développer et fidéliser les talents



Adapter notre outil industriel à notre stratégie commerciale



Développement et efficacité commerciale



OFFRE PROFESSIONNELLE

VENTE DIRECTE



VENTE INDIRECTE



De nouvelles offres bas carbone économiques et responsables



INNOVATION GRAND PUBLIC

RECHARGES



STARTER KITS



De nouvelles offres bas carbone économiques et responsables



4 priorités stratégiques



Gagner des parts de marches grâce aux innovations produits/services, à nos marques, à l'amélioration de l'expérience client, à l'international



Améliorer les marges : pricing power et gains achats grâce au focus sur les gammes



Accroître l'efficacité commerciale : digital, téléventes, optimisation des processus ventes



Optimiser et simplifier les opérations et fonctions support : production, logistique, administration



Confirmation des OBJECTIFS STRATÉGIQUES ET FINANCIERS

- **Croissance organique** supérieure à 5% par an
- 10% du chiffre d'affaires par an avec des **produits nouveaux**
- >50% des lancements sont des **produits écologiques**
- 30% de croissance du **CA à l'international** dans 3 ans à périmètre comparable
- **Acquisitions ciblées à terme pour renforcer** nos positions de fabricant en France et à l'international

Objectif d'EBITDA > 10%



ORAPI[®]

CLEAN & PROTECT TOGETHER