



Résultats semestriels  
Présentation financière

Le 13 septembre 2017  
Conférence téléphonique

# SOMMAIRE



1  
UN GROUPE  
EN MARCHÉ



2  
RÉSULTATS  
DU 1<sup>ER</sup>  
SEMESTRE



3  
PERSPECTIVES



1

**UN GROUPE EN MARCHÉ**



## UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT PERTINENTE

- ↻ **35 acquisitions** en 20 ans
- ↻ 2015-2016 : Argos + Raynaud + PHS = Orapi Hygiène
- ↻ Une capacité d'**intégration éprouvée**
- ↻ Plus de **90 % des opérations** de structuration finalisées
- ↻ Une position de **leader dans les métiers de l'hygiène professionnelle**

## UNE ACCÉLÉRATION DE LA CONCENTRATION DU MARCHÉ

Des opérations de fusions, acquisitions structurante, conformément aux anticipations



Une stratégie validée

- 🔄 Ecolab, n° 1 mondial de l'hygiène professionnelle, reprend ANIOS, n° 1 français de la désinfection
- 🔄 Nouvel ensemble de 200 M€ autour d'ARDIAN, constitué par les acquisitions d'HYPRED et d'ANTI-GERM, spécialiste de l'hygiène en agro alimentaire et agricole
- 🔄 Bunzl- Groupe PLG (France), numéro 1 français de la distribution d'hygiène professionnelle acquiert HEDIS (pour 200 M€)
- 🔄 McBride, leader de l'hygiène private label, rachète Danlind

# UNE RÉPONSE

CONCEPTION ➔ FABRICATION ➔ COMMERCIALISATION



## 2 SECTEURS D'ACTIVITÉ POUR UNE PRÉSENCE GLOBALE

HYGIENE



PROCESS

UN ÉVENTAIL  
D'EXPERTISES  
TOURNÉES VERS  
L'EXIGENCE  
ET L'INNOVATION



## 2 SECTEURS D'ACTIVITÉ POUR UNE PRÉSENCE GLOBALE

HYGIENE

PROCESS

de 5 000 références





2 SECTEURS D'ACTIVITÉ POUR UNE PRÉSENCE  
G L O B A L E

HYGIENE

PROCESS

de 2 500 références



Présentation financière

# LA SYNERGIE DES MARCHES

## HYGIENE



## PROCESS

TRANSPORTS	INDUSTRIES	LOISIRS	SANTÉ	COLLECTIVITÉS	ENTREPRISES DE PROPRETÉ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avions</li> <li>• Trains – Trams</li> <li>• Métros</li> <li>• VL - PL</li> <li>• Autobus</li> <li>• Matériel TP</li> <li>• Bateaux</li> <li>• ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Energie</li> <li>• Sidérurgie</li> <li>• Chimie</li> <li>• Agro-Alimentaire</li> <li>• Verreries</li> <li>• Nucléaire</li> <li>• Mécanique</li> <li>• Blanchisseries</li> <li>• ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hôtels</li> <li>• Restaurants</li> <li>• Cafés</li> <li>• Campings</li> <li>• Salles de sport</li> <li>• Bricolage</li> <li>• Jardineries</li> <li>• Stations de ski</li> <li>• ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hôpitaux</li> <li>• Cliniques</li> <li>• EHPAD</li> <li>• Crèches</li> <li>• Cabinets médicaux</li> <li>• Vétérinaires</li> <li>• Dentistes</li> <li>• ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Administrations</li> <li>• Ecoles</li> <li>• Collèges</li> <li>• Universités</li> <li>• Armées</li> <li>• Services</li> <li>• ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sols</li> <li>• Surfaces</li> <li>• Nettoyage spécial</li> <li>• ...</li> </ul>

# 3 CANAUX DE VENTES POUR DES MARQUES DÉDIÉES

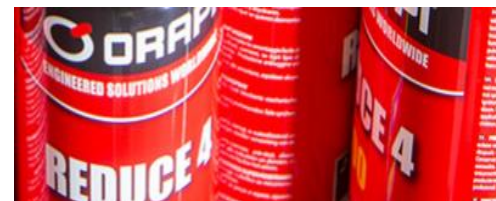
Ventes indirectes :  
Spado, BolDair...



Ventes de spécialités  
techniques : DACD –  
PHEM



Ventes directes : Orapi  
Hygiène et Orapi Process



# 1ER SEMESTRE 2017 : OBJECTIFS TENUS

## 🔄 Finalisation des fusions commerciales OH :

- 🔄 Alignement et **adaptation des effectifs**
- 🔄 **Structuration** de la cellule Grands Comptes et Appels d'Offres
  - 🔄 Nouvelle organisation Grands Comptes
  - 🔄 Centralisation progressive de l'équipe Appels d'Offres sur Lyon Saint-Vulbas
- 🔄 **Nouveaux outils** marketing marchés/produits : cafés - hôtels - restaurants - campings – mairies

## 🔄 Mise en œuvre opérationnelle des 10 plateformes régionales



*Accord avec le Groupe Georges Blanc : fourniture des hôtels et restaurants*

# 1 ER SEMESTRE 2017 : OBJECTIFS TENUS

Mise au point et lancement de nouvelles gammes de produits issus de la R&D



Présentation financière

# 1 ER SEMESTRE 2017 : OBJECTIFS TENUS

Gains de nouveaux comptes clients et de nouveaux marchés :

## PROCESS :

percée significative sur des comptes prestigieux

Keolis  
Washtech  
Mercadona  
SNCF  
Hypromat  
UGAP

## Transformation réussie des appels d'offres :

- Villes de Montmorency et de Mulhouse
- Groupe Hospitalier de la Saône
- AGRAF (Association pour la Gestion des restaurants des Administrations Financières)  
– Ministère de l'économie et des finances....

55% du CA sous contrat pluriannuels

## Croissance sur les Grands Comptes

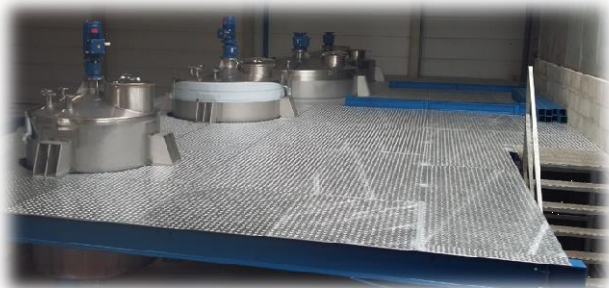
- Pro Club CHR
- Deltabuy
- Isor....

Des actions qui portent leurs fruits



# 1 ER SEMESTRE 2017 : OBJECTIFS TENUS

Accélération des investissements dans la robotisation de l'usine de Saint Vulbas







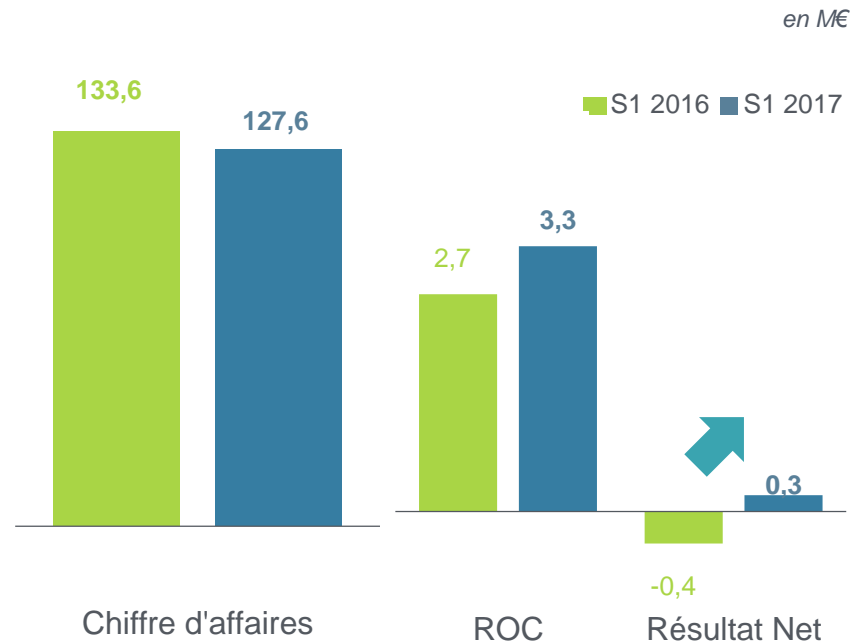
# 2 RÉSULTATS DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE



# PREMIER SEMESTRE 2017, UN MODÈLE MATURE

- ☞ Une exploitation qui fonctionne
- ☞ Des opérations de structurations achevées
- ☞ Des investissements porteurs d'efficacité industrielle

Un groupe structuré pour la croissance

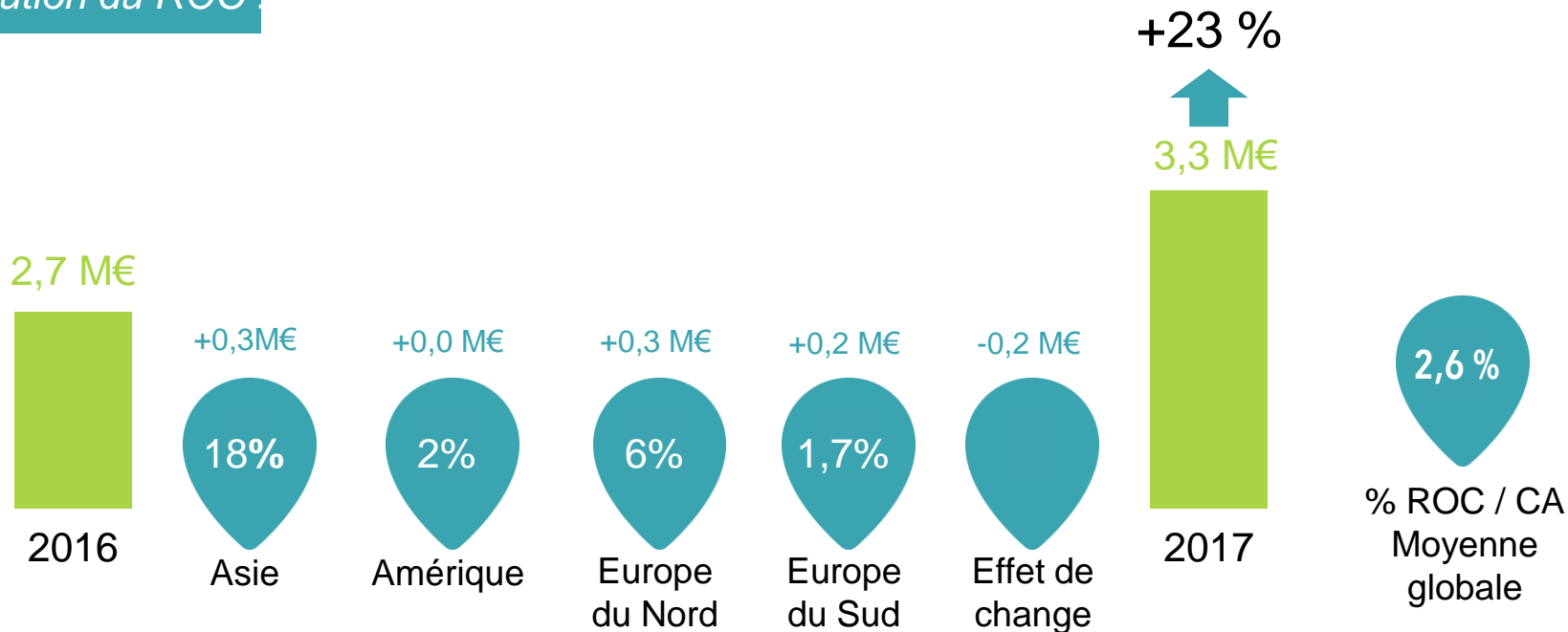


# AMÉLIORATION DE LA PROFITABILITÉ

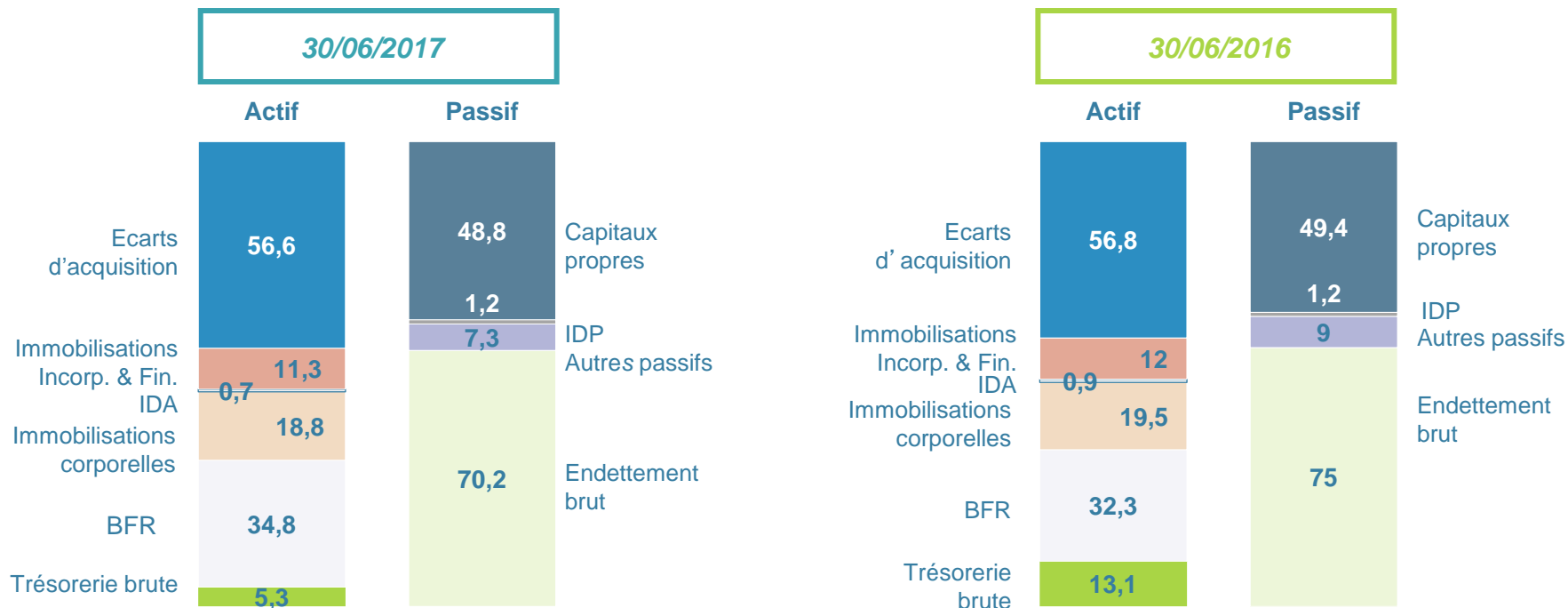
En M€	S1 2017	S1 2016
Chiffre d'affaires	127,6	133,6
Marge brute	64,3	67,6
<i>En % du CA</i>	50,4 %	50,6 %
ROC	3,3	2,7
Résultat Opérationnel	2,3	1,8
Résultat financier	- 1,3	- 1,5
Résultat net de l'ensemble consolidé	0,3	- 0,4
EBITDA	6,6	6,5
<i>En % du CA</i>	5,2 %	4,9 %

# RESULTATS S1 2017

## Évolution du ROC



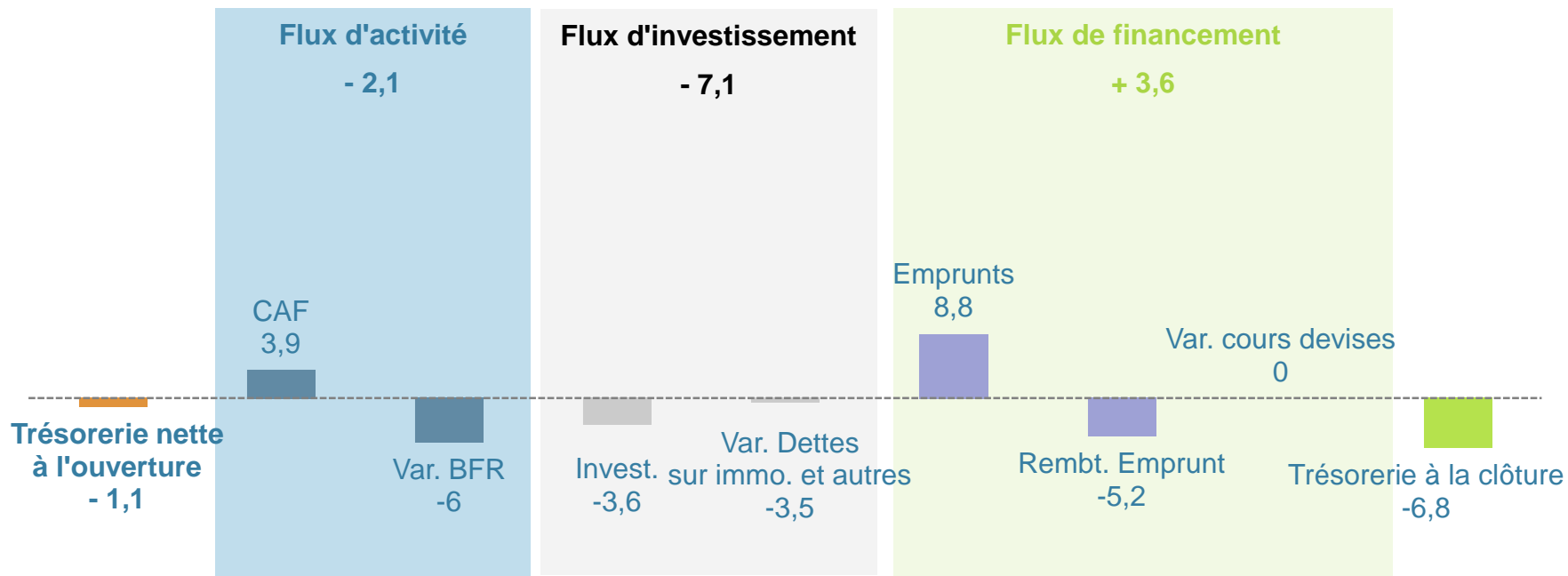
# SITUATION FINANCIÈRE



En M€

Présentation financière

# TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE (M€)



# CONCLUSION

- ↻ Une transformation intense menée
- ↻ Un accroissement des résultats qui témoigne des efforts accomplis
- ↻ Des cash-flows liés à la croissance de l'activité
- ↻ Un endettement maîtrisé

Des points  
d'amélioration  
identifiés

Confirmation de  
l'objectif d'EBITDA >  
8%  
à 3 ans

Vers une nouvelle  
étape du plan





# 3 PERSPECTIVES



## Confirmation du plan 2017 - 2020

1. **Finalisation** de l'outil industriel ►►► Inauguration de Saint-Vulbas au Q4 2017
2. **Poursuite des efforts** de productivité
3. **Intensification** et **nouvelle stratégie commerciale**
4. **Déploiement** sur de nouveaux **marchés à forte valeur ajoutée** (militaire, ferroviaire, aéronautique...)
5. **Accélération** à l'international : co-développement, solutions sur-mesure pour marchés de niches...



2017 – 2020

UN ACTEUR FRANÇAIS INTÉGRÉ  
DE L'HYGIÈNE ET DES PROCESS  
UNE DIMENSION INTERNATIONALE



M E R C I

