

RESULTATS SEMESTRIELS 2019



AVERTISSEMENT

Certaines informations dans cette présentation peuvent être de caractère prévisionnel et exprimer des objectifs établis sur la base des appréciations actuelles du groupe ORAPI. Elles restent donc subordonnées à de nombreux facteurs, risques et incertitudes, exposés dans le rapport financier semestriel qui sera déposé auprès de l'AMF d'ici le 30 septembre 2019.

INTERVENANTS



Guy Chiffлот

- Fondateur, Président et Président Directeur Général d'Orapi Group
- Président de nombreuses sociétés (DACD, Top Hygiène SA, Proven Orapi Group, Chiminvest, Egiene SAS, IPLA SAS, Raynaud Hygiene, Sodex Hexotol SAS etc.)
- Gagnant du prix 2014 "Les Victoires des Autodidactes" en Rhône-Alpes-Auvergne, organisées par Mazars et Harvard Business School



Fabrice Chiffлот

- Directeur Général Délégué d'Orapi Group depuis 2019
- Membre du Groupe depuis 2000
- Responsable des ventes et directeur des ventes et du marketing au Royaume-Uni, aux États-Unis et au Canada au sein du Groupe depuis 2000.
- Président Directeur général d'Orapi Asie de 2006 à 2019



Henri Biscarrat

- Directeur Général délégué d'Orapi Group depuis 2010
- Membre du Groupe depuis 2004
- + de 10 ans d'expérience chez d'Arthur Andersen - Directeur
- + de 2 ans d'expérience chez Ernst & Young - Senior Manager

SOMMAIRE

- 
- The background is a collage of three images related to washing machines. On the left, a close-up of a red drum with a white agitator. In the center, a perspective view of the metal frame and rollers of a washing machine. On the right, a close-up of water splashing inside a drum.
- 1 - ORAPI GROUP, UN ADN FORT
 - 2 - UN PLAN AMBITIEUX ET REALISTE
 - 3 - RÉSULTATS SEMESTRIELS 2019
 - 4 - PERSPECTIVES

LE GROUPE EN BREF



(1) En date du 31 décembre 2018

UN BUSINESS MODEL UNIQUE

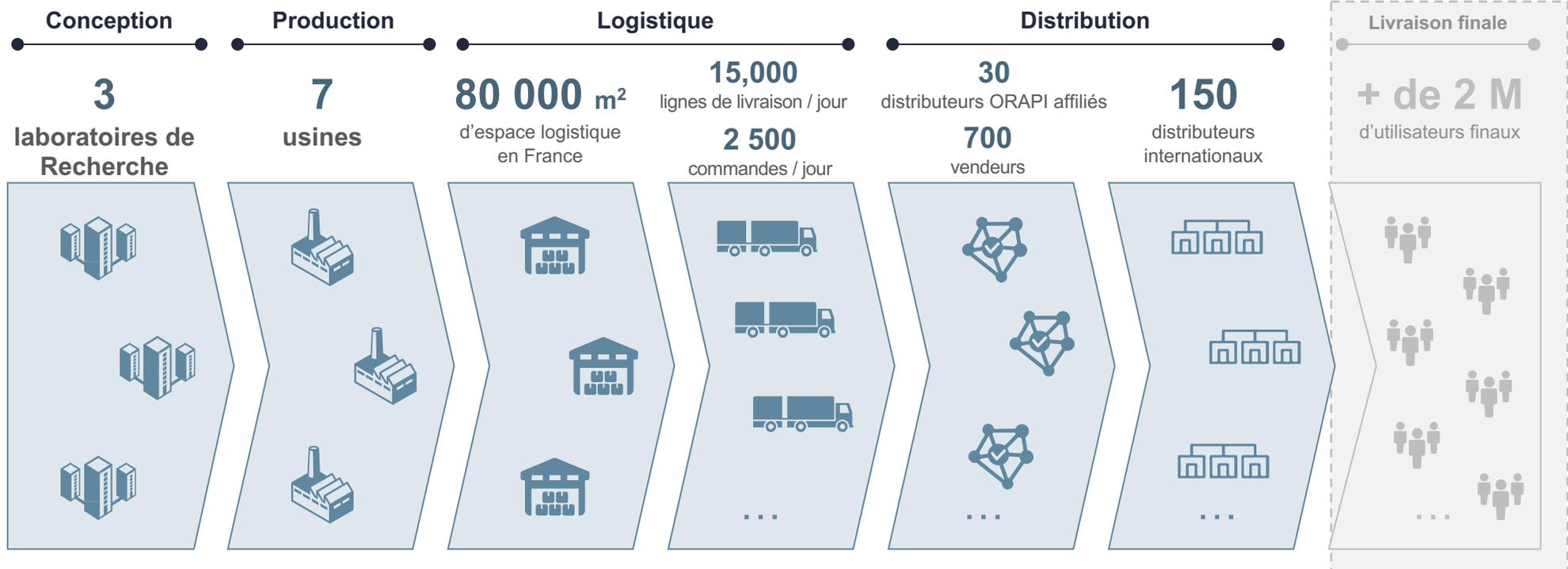
Présentation de l'Entreprise

- Fondée en 1968 par Guy Chiffлот, le Groupe **conçoit, produit et distribue** des solutions consommables pour les process industriels (activité historique) et pour l'hygiène professionnelle
- Vente et distribution des produits dans **+ de 150 pays**
- + de **1 000 formules** actives, soit + de **7 500** références à vendre, au travers de **10 marques**
- **Contrat exclusif** (jusqu'à 2040) de distribution et de vente des produits **Reckitt and Benckiser** (Saint Marc, Finnish, Destop) au secteur professionnel en France
- **7 usines** et **3 centres de recherche** – Siège social à Lyon, Saint-Vulbas

Les produits ORAPI GROUP

	Description	Marques	Produits sélectionnés
Division Hygiène (1) 76%	<ul style="list-style-type: none"> • Leader du marché dans la fabrication et la commercialisation de produits et équipements dédiés à l'hygiène professionnelle. 		
Division Process (2) 24%	<ul style="list-style-type: none"> • Activité historique, rassemble tous les consommables de haute technologie nécessaires à l'entretien et à la maintenance des équipements et des machines dans toutes les activités liées à l'industrie, aux collectivités, aux transports, à l'agriculture, etc. 		

UN BUSINESS INTÉGRÉ À CHAQUE ÉTAPE DE LA CHAÎNE DE VALEUR



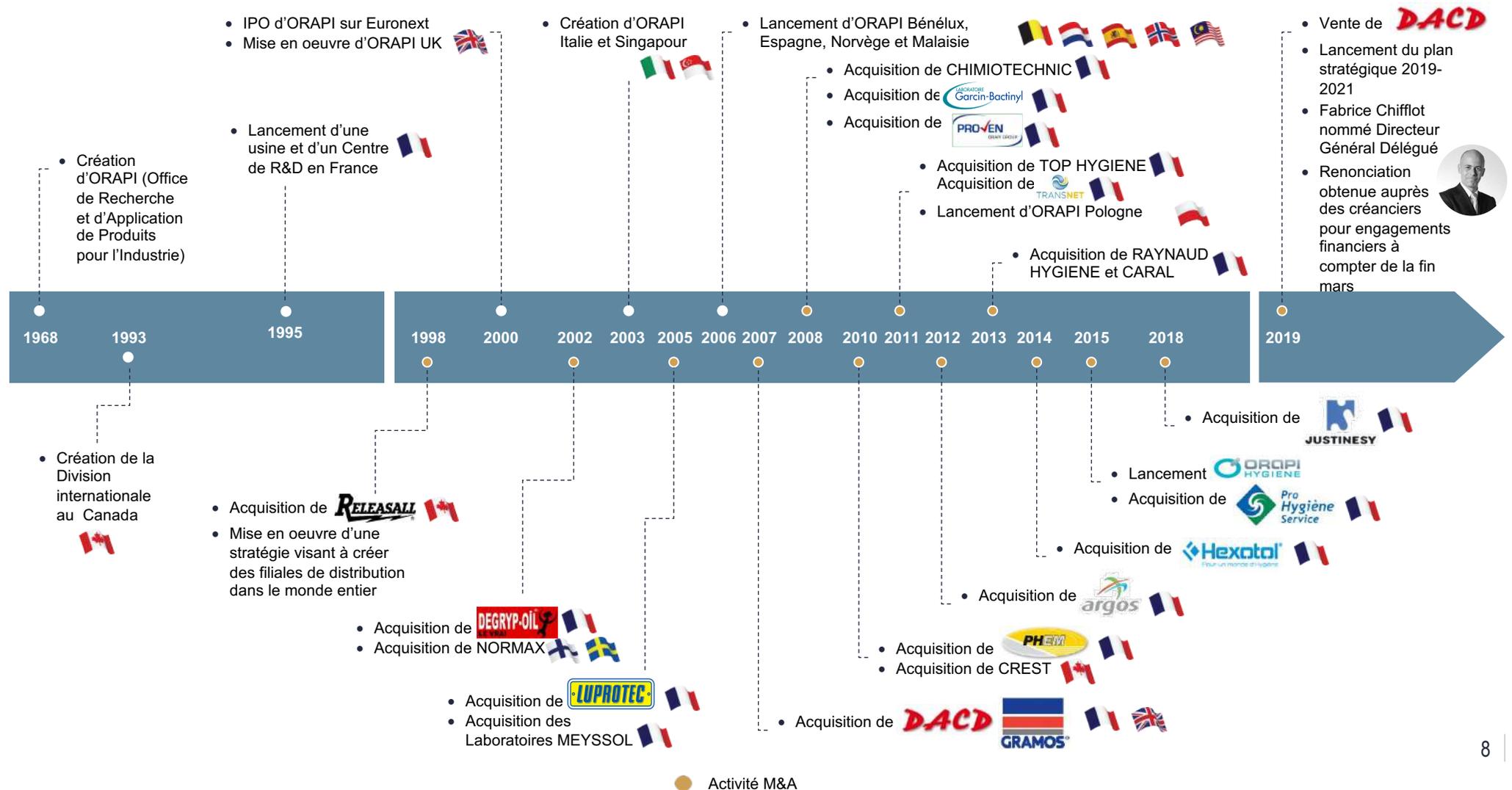
ORAPI GROUP, SEUL FABRICANT FRANÇAIS VERTICALEMENT INTÉGRÉ, DE LA CONCEPTION À LA DISTRIBUTION

LES GRANDES ÉTAPES DU GROUPE

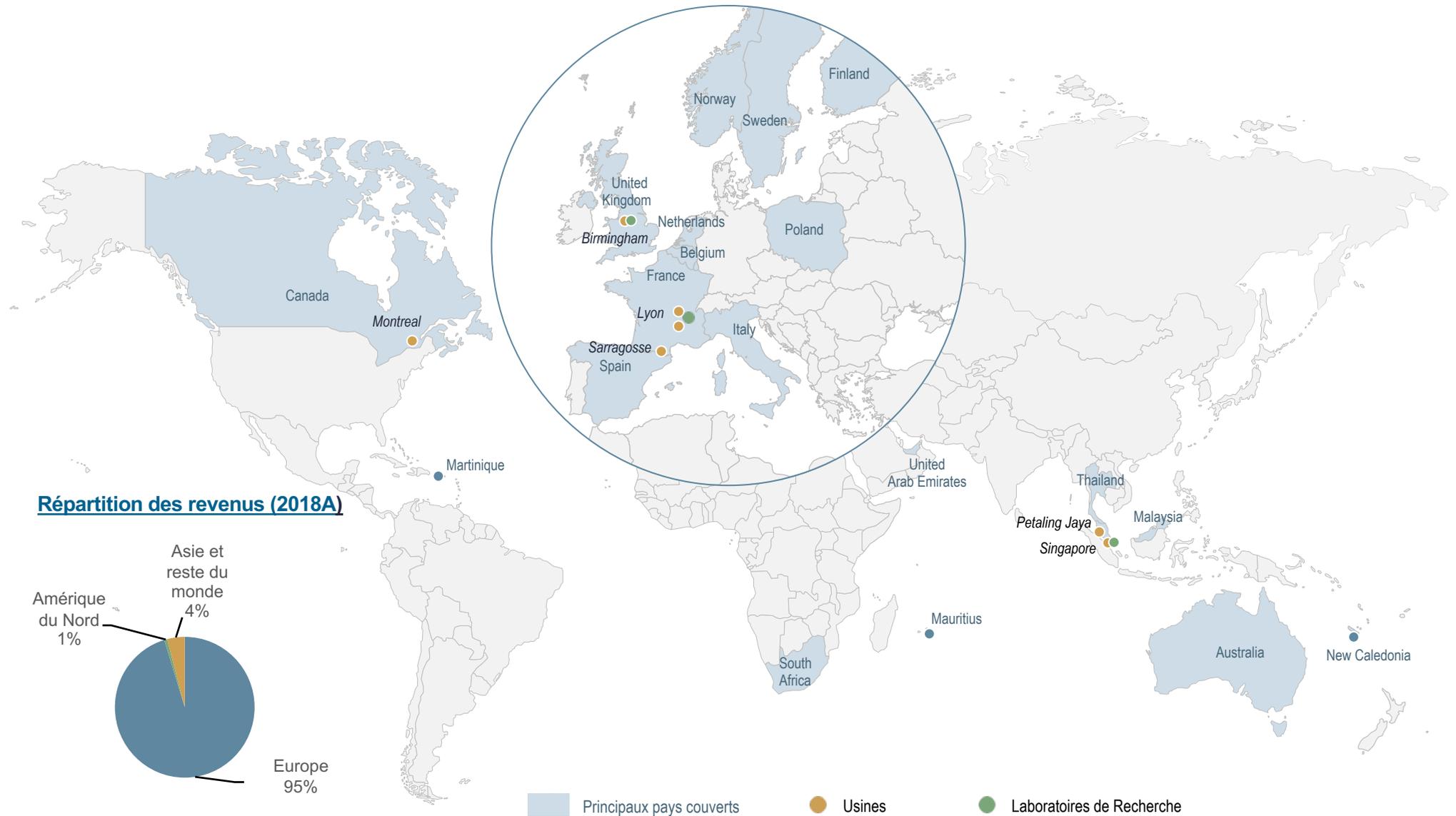
Développement national (1974 – 1995)

Développement international par la croissance externe (1996 – 2018)

Nouvelle ère pour ORAPI (2019 – ...)



UNE EMPREINTE MONDIALE ET UNE PRÉSENCE LOCALE



UNE DYNAMIQUE D'INNOVATION CONSTANTE AVEC 3 CENTRES DE RECHERCHE



Encourage l'innovation¹⁰

- **Suivi scientifique constant et veille technologique** au sein des 3 laboratoires Orapi
- **Formules toujours en cours d'amélioration**
- **Forte coopération entre les équipes vente, marketing et R&D pour développer des solutions**



Développe des formules de plus en plus efficaces et fiables

- Fort focus sur **l'efficacité et la sécurité des produits**, la rigueur des process et la traçabilité, en conformité avec les normes réglementaires
- Bénéfices d'une **équipe d'experts** aux compétences complémentaires (chimistes, formulateurs, experts qualité, responsables de la réglementation, etc.)
- Performance globale des produits validée soit en termes d'efficacité, de stabilité et de sécurité



Avantages d'une empreinte globale

- 3 laboratoires de R & D engagés dans une **démarche d'innovation ouverte**
- **Renommée mondiale des marques du Groupe / légitimité**



Promeut l'innovation responsable

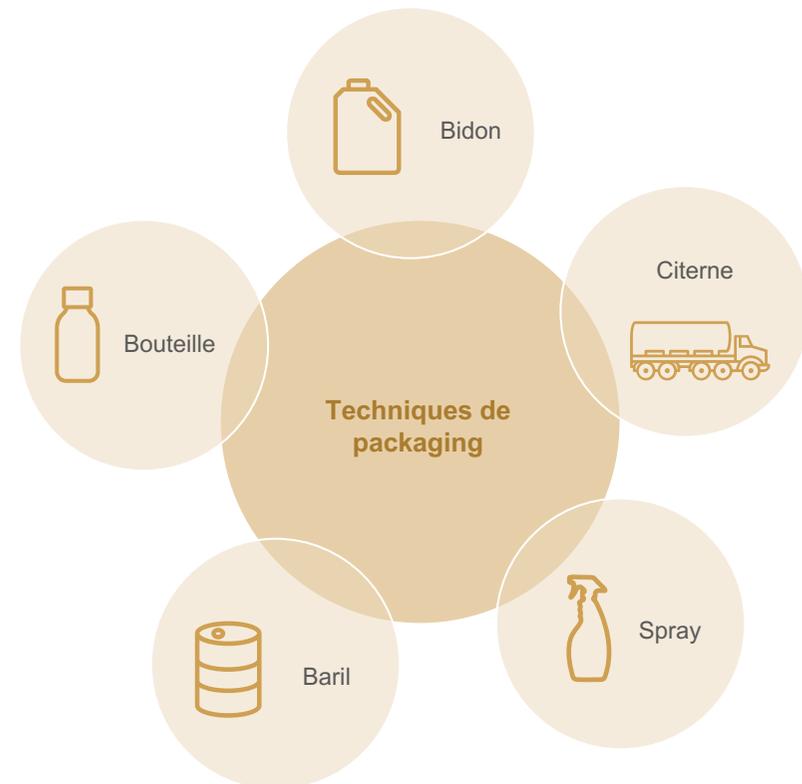
- Développe de solutions respectueuses du cycle du produit et de l'environnement
- Conception d'une nouvelle gamme de produits «éco-technologiques» sous la marque BE ORAPI, incorporant des micro-organismes bénéfiques minimisant les impacts sur la santé humaine et l'environnement
- Mise en place d'une politique de bonnes pratiques quant aux déchets, aux emballages, au stockage ou à l'approvisionnement afin de réduire l'empreinte environnementale

DES USINES FLEXIBLES

Une large variété de techniques de production



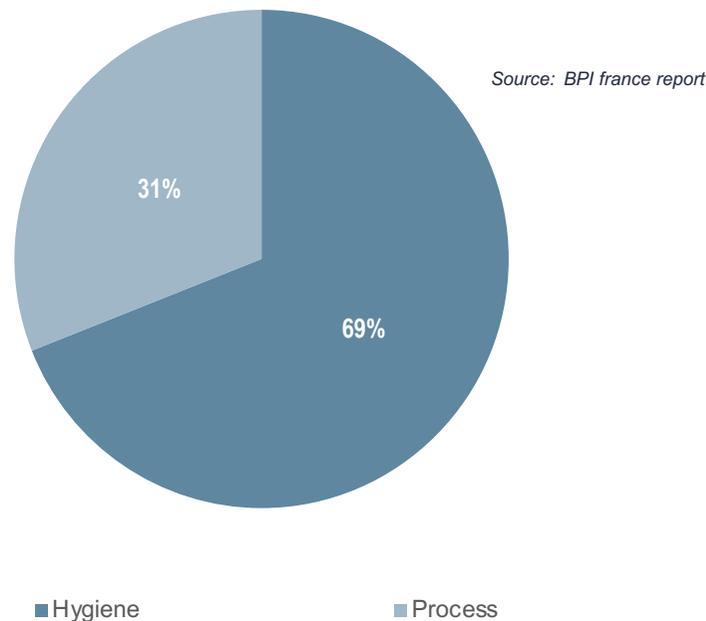
Une large variété de techniques de packaging



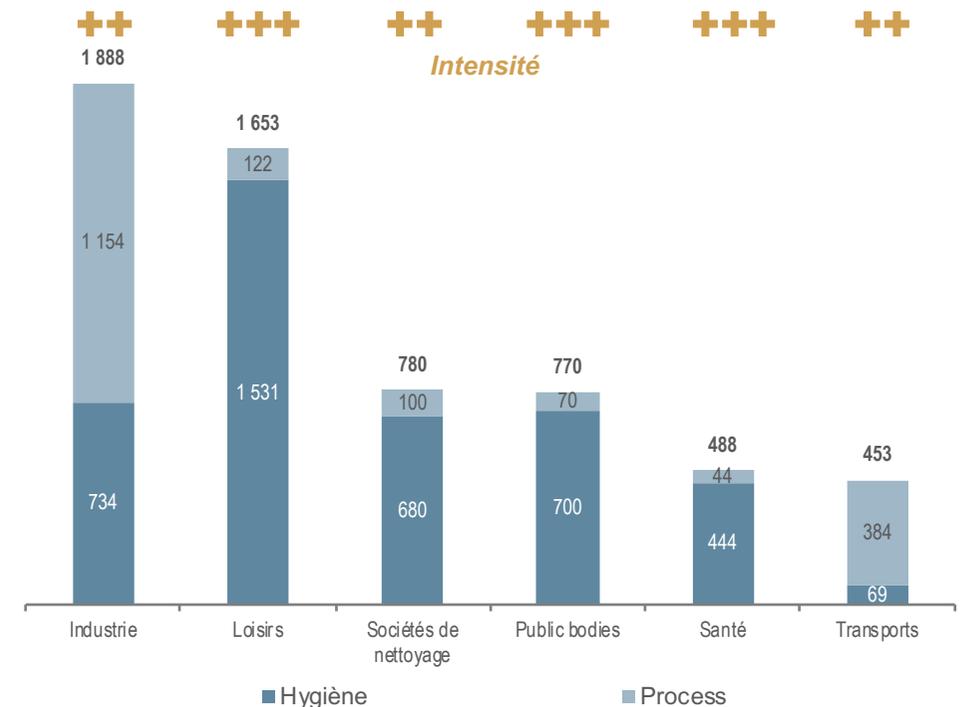
UN MARCHÉ ATTRACTIF AVEC D'IMPORTANTES BARRIÈRES À L'ENTRÉE

Le marché français de l'hygiène et le process représentaient 6 milliards d'euros - Croissance moyenne de + 2% entre 2017 et 2021

Répartition des activités Hygiène et Process sur le marché français – 2017A



Répartition des pôles Hygiène et process sur le marché français par secteur – 2017A (M €)



OBSTACLES À L'ENTRÉE :

- Capacité à développer, fabriquer et distribuer une large gamme de produits avec les services associés,
- Forte notoriété de la marque,
- Contrôle de la qualité et de la réglementation
- Livraison rapide

PORTFOLIO DE PRODUITS DISTRIBUES MONDIALEMENT ET CIBLANT LES BESOINS SPECIFIQUES DES CLIENTS

7 500

Références de produits



Produits Process & Maintenance (activité historique)



Produits Hygiène & Désinfection



- Large gamme de produits dédiés au nettoyage et à la maintenance d'équipements et de machines pour l'industrie, les transports, les organismes publics, l'agriculture, etc.

• C. 30 000 clients actifs

- Large gamme de produits conçus pour répondre à tous les secteurs d'activité (transports, industrie, collectivités, santé, sociétés de nettoyage, loisirs)

• C. 65 000 clients actifs

Produits



Produits



DES EXPERTISES-PRODUITS SUR 6 PRINCIPAUX MARCHÉS

Marchés couverts par l'offre ORAPI Group

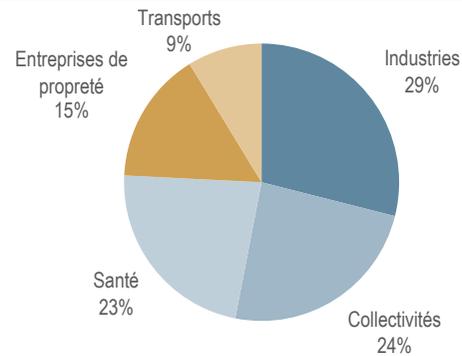


% de ventes en 2018A

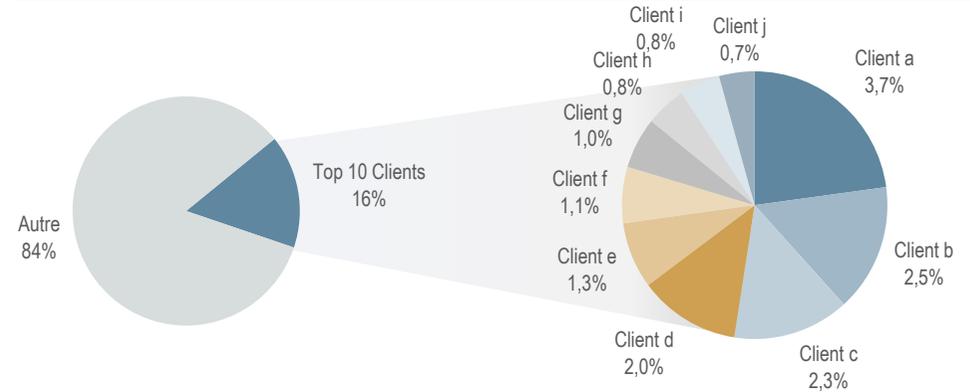
CLIENTÈLE ET FOURNISSEURS STABLES ET DIVERSIFIÉS

Une clientèle très stable et diversifiée (les 10 premiers clients représentent 16% des revenus de 2018) et une concentration limitée des fournisseurs (les 10 premiers fournisseurs représentent 36% des achats de 2018)

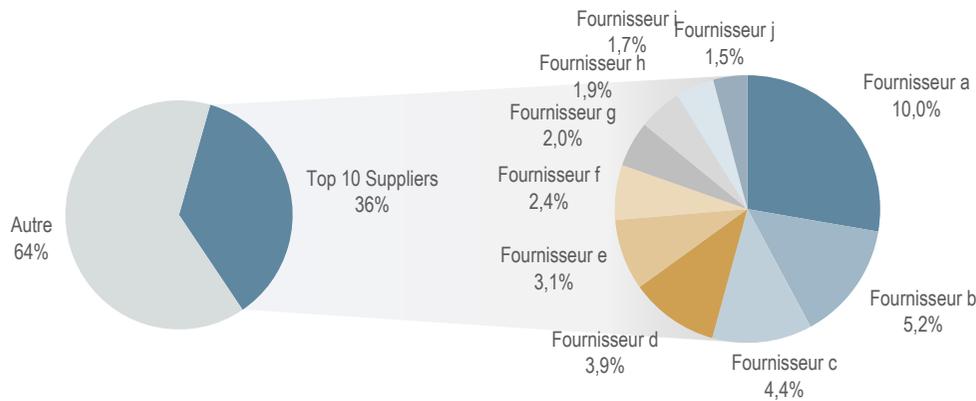
Revenus par marchés finaux – 2018A



Forte relation clients avec une base diversifiée



Base de fournisseurs diversifiée



Sélection de clients par divisions



FOCUS RSE



Meilleures certifications qualité



Meilleures certifications écologiques



Contrôle qualité et réglementaire : certifications, dont ISO 9001, 14001, 13485 and 22716

INNOVATION & DIGITALISATION AU SERVICE DE LA NOTORIÉTÉ DU GROUPE

Donner plus de visibilité à la marque



Nouveau site avec un e-shop qui permet aux clients d'avoir accès aux spécifications des produits, et de les commander en ligne rapidement



Orapi Academy : formation interne aux clients afin de partager le savoir-faire, tout en permettant de présenter de nouveaux produits aux clients existants



Mise en place d'un CRM Salesforce pour les vendeurs



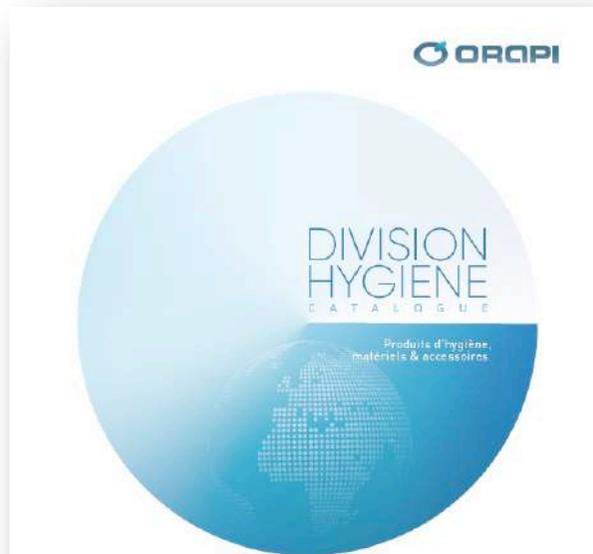
Mise en œuvre de dispositifs connectés à distance pour le système de dosage chez le client



Forte présence sur les réseaux sociaux



NOUVEAU CATALOGUE OH



- 🔄 Une offre **digitalisée** : segmentation selon e-shop
- 🔄 **2 500 références**
- 🔄 Une offre sur catalogue élargie et une réduction des produits à la demande
- 🔄 Mise en avant des **offres BIO made in France**
- 🔄 Des **innovations**



NOUVEAU CATALOGUE OH



- 
- The background is a collage of three images related to washing machines. On the left, a close-up of a red drum with a white mesh. In the center, a perspective view of the metal drum's internal structure. On the right, a close-up of water splashing inside a drum.
- 1 - ORAPI GROUP, UN ADN FORT
 - 2 - UN PLAN AMBITIEUX ET REALISTE
 - 3 - RÉSULTATS SEMESTRIELS 2019
 - 4 - PERSPECTIVES

UN PLAN D' ACTIONS RIGOUREUX

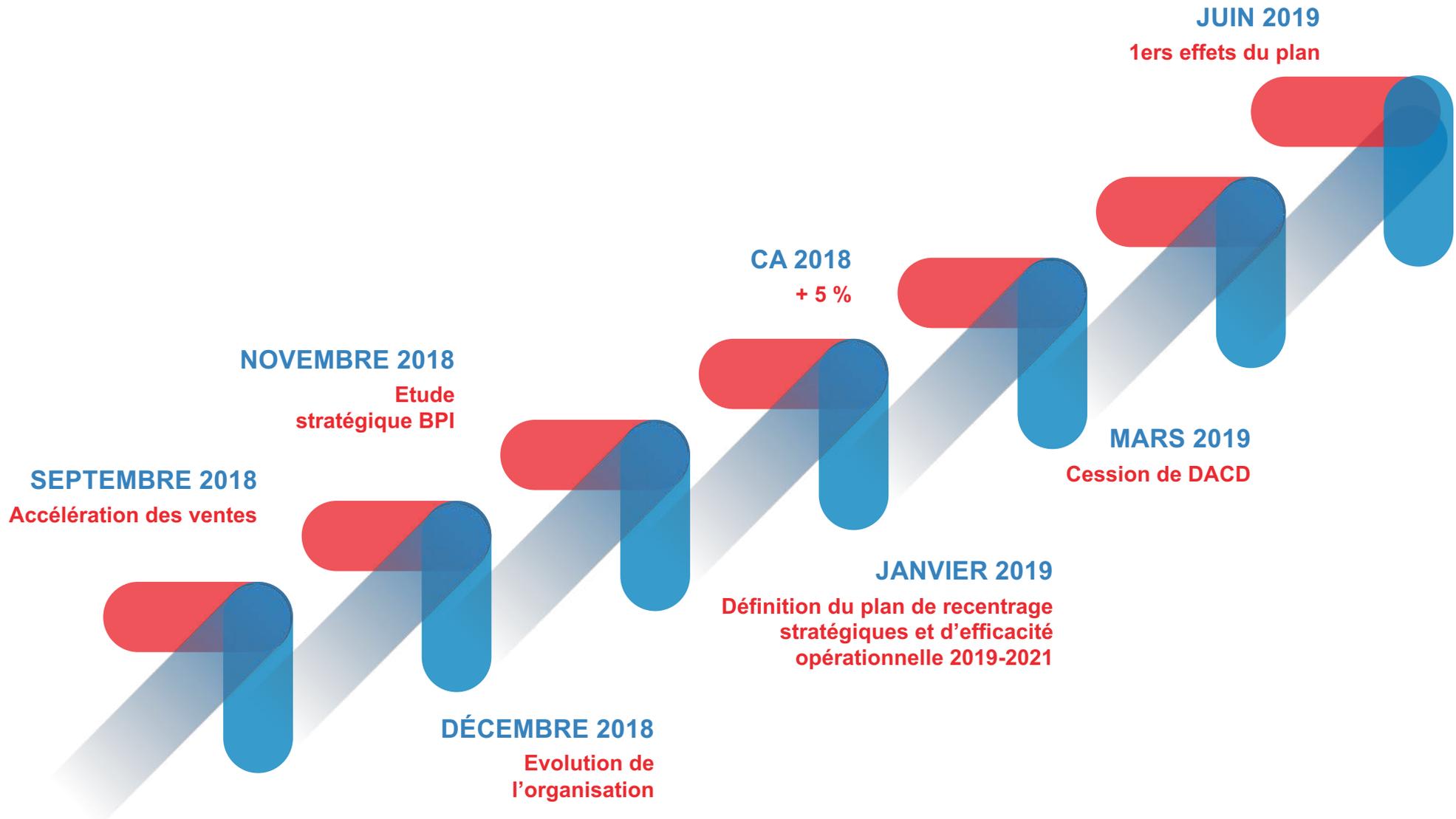
1. **Approfondir** la stratégie d'intégration industrielle et d'innovation
2. **Concentrer** les actions sur les secteurs ou clientèles prioritaires
3. **Accélérer** le développement Digital du groupe
4. **Recentrer** le périmètre
5. **Restaurer** les grands équilibres financiers du groupe



Objectifs :
désendettement - croissance – rentabilité

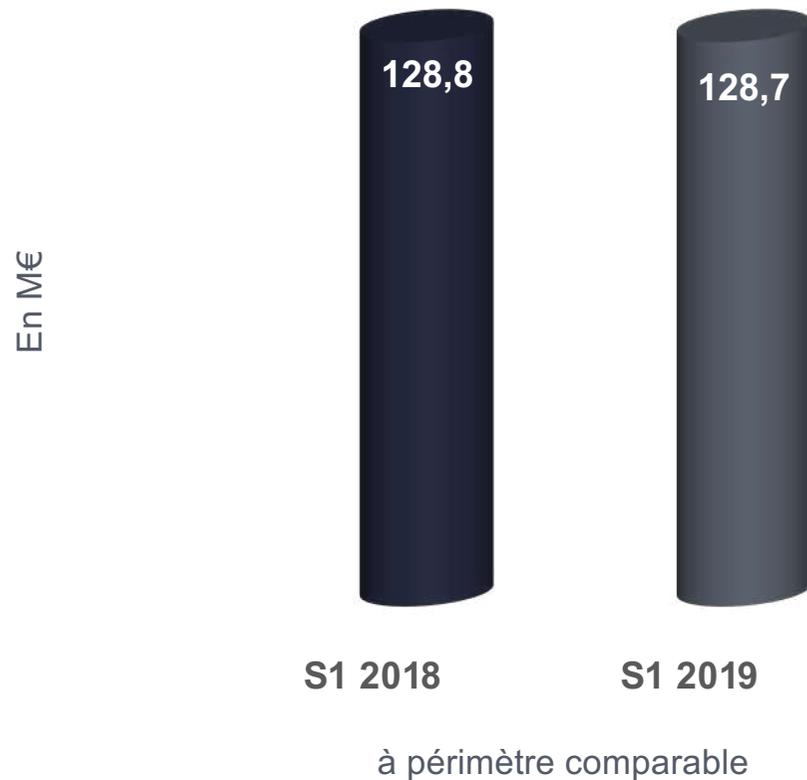
DES PREMIERS SIGNAUX POSITIFS

Des engagements tenus



- 
- The background is a collage of three images related to washing machines. On the left, a close-up of a red drum with a white mesh. In the center, a perspective view of the metal drum's internal structure. On the right, a close-up of water splashing inside a drum.
- 1 - ORAPI GROUP, UN ADN FORT
 - 2 - UN PLAN AMBITIEUX ET REALISTE
 - 3 - RÉSULTATS SEMESTRIELS 2019
 - 4 - PERSPECTIVES

STABILITÉ DU CA DU S1 2019



- Bases commerciales solides
 - Stabilisation en France
 - Europe : contrastés selon les zones
 - USA et RDM : bonne tenue

- Montée en puissance progressive de l'Usine 4.0

Stabilisation commerciale

CESSION D'ACTIFS NON STRATEGIQUES

15 mars 2019 - cession de DACD

Chimie process – pluri-spécialités

- Société peu intégrée
- CA : 13 M€
- 60 personnes

IMPACTS :

Cession

17 M€

dont 2M€ d'accompagnement sur 3 ans

EBITDA

-2,3 M€

RÉSULTATS DU 1ER SEMESTRE (publié)

en M€	S1 2018	S1 2019 *
Chiffre d'affaires	130,6	128,7
Marge Brute	63,3	62,2
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	48,5%	48,3%
EBITDA	5,5	9,4
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,2%	7,3%
Résultat opérationnel courant	1,9	2,9
Résultat opérationnel	0,3	7,8
Résultat net part du groupe	-1,3	5,7

* *les comptes au 30 juin 2019 sont établis en appliquant la norme IFRS 16*

EBITDA

- Premiers effets du plan de transformation
- Impact IFRS 16

ROP

- Effet de la sortie de DACD +6,4 M€
- Coût du plan de transformation -1,5 M€

IFRS 16

- + 3,6 M€ sur EBITDA
- + 0,2 M€ sur ROC
- - 0,3 M€ sur résultat financier
- - 0,1 M€ sur résultat net

RÉSULTATS DU 1ER SEMESTRE 2019 (ajusté*)

En M€	S1 2018A (sans DACD)	S1 2019A (sans DACD)	Evolution S1 2019A vs. S1 2018A (sans DACD)
Chiffre d'affaires	125,6	125,3	- 0,2%
Marge Brute	58,9	59,8	1,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>46,9%</i>	<i>47,7%</i>	<i>0,8 ppts</i>
EBITDA	4,3	5,2	+ 21,5%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>3,4%</i>	<i>4,1%</i>	<i>0,7ppts</i>

* Périimètre retraité de DACD et hors IFRS 16

Marge Brute

- Amélioration de + 1,6% : effet prix sur la marge brute + 0,9 M€

EBITDA

- Stabilisation des charges externes et frais de personnel
- Hausse des frais transport et logistique

► Une trajectoire de résultats encourageante

FLUX DE TRESORERIE ET EVOLUTION DE LA DETTE



La reduction de la dette est engagée

STRUCTURE DE LA DETTE

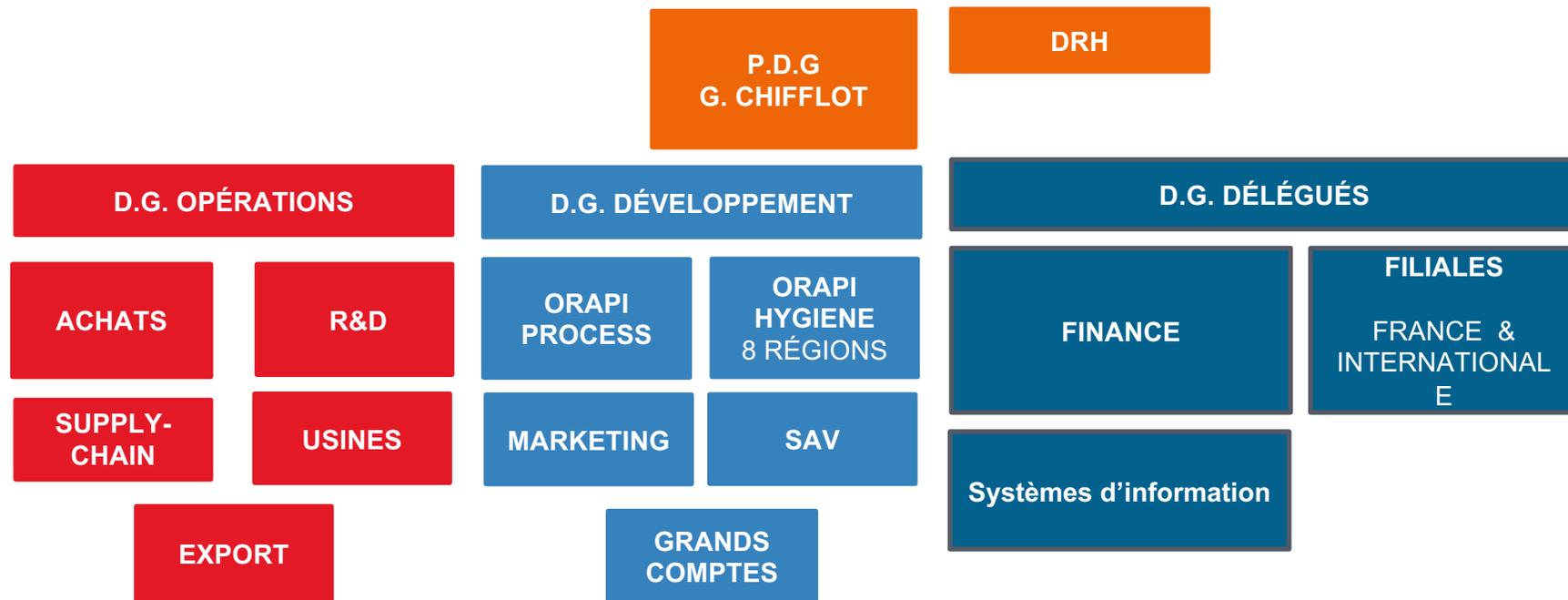
EN M€	S1 2019
Crédit Syndiqué	39,9
Crédit Bilatéral	7,7
Obligation MICADO	5,0
Dette des filiales étrangères et autres	2,5
Dette Financière Brute hors factor	55,2
Cash	-6,7
Dette Financière Nette hors factor	48,5
<i>Factoring et financement CICE</i>	20,3

▶ **Reprofilage en cours des dettes financières**

- 
- 1 - ORAPI GROUP, UN ADN FORT
 - 2 - UN PLAN AMBITIEUX ET REALISTE
 - 3 - RÉSULTATS SEMESTRIELS 2019
 - 4 - PERSPECTIVES

GOUVERNANCE

Une nouvelle organisation renforcée pour confirmer le retournement



UNE EQUIPE ENGAGÉE ET SOUDÉE

LES + ORAPI



Orapi a la chance d'être sur un marché :

- 🕒 Très **récurrent** et **résistant** aux crises
- 🕒 En **croissance** régulière
- 🕒 Protégé de la concurrence internationale

- 🕒 Les gammes les plus **complètes** du marché
- 🕒 Les produits les plus **performants** et les plus **respectueux** de l'environnement et de la santé
- 🕒 Les meilleurs **services** associés :
 - E-Shop Orapi
 - Orapi Technic
 - Orapi Academy
 - Orapi Protocoles
 - Orapi Logistique et Orapi Drive
 - Orapi Vrac&Go
- 🕒 Une politique RSE **innovante**



ORAPI doit être un acteur différent qui apporte plus de valeur ajoutée

NEW MOMENTUM

Perspectives... 2021

A dynamic background image showing a large splash of water in shades of blue and white, set against a dark blue background with a faint grid pattern. Three white rectangular boxes with blue borders are overlaid on the splash, each containing text.

**ACCROÎTRE LE
DEVELOPPEMENT**
SUR DES MARCHÉS
LONG TERME ET
PORTEURS

**AMÉLIORER LA
PERFORMANCE
FINANCIÈRE**
POURSUITE ATTENDUE
DE LA CROISSANCE DE
L'EBITDA

**CONSOLIDER
LA TRESORERIE**

ANNEXES



COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDÉ (EN MILLIERS D'EUROS)

	30 juin 2018	30 juin 2019 *
Produits des activités ordinaires	130 651	128 679
Achats consommés et variation de stocks	- 67 311	- 66 464
Charges externes	- 23 224	- 19 319
Charges de personnel	- 32 902	- 31 956
Impôts et taxes	- 1 858	- 1 790
Autres produits et charges opérationnels courants	137	204
EBITDA	5 494	9 355
Dotations aux amortissements	- 3 607	- 6 637
Dotations aux provisions	30	137
Résultat opérationnel courant	1 916	2 854
Autres produits et charges opérationnels	- 1 592	4 961
Résultat opérationnel	325	7 815
Produits de trésorerie	52	64
Coût de l'endettement financier brut	- 1 220	- 1 805
Coût de l'endettement financier net	- 1 168	- 1 741
Autres produits et charges financiers	- 77	- 18
Charge d'impôt	- 356	- 409
Résultat net de l'ensemble consolidé	- 1 276	5 647
Résultat net (Part des intérêts ne donnant pas le contrôle)	- 3	- 4
Résultat net (Part du Groupe)	- 1 273	5 651
Nombre d'actions existantes	4 582 884	4 581 797
Résultat net (Part du Groupe) par actions en euros	- 0,28	1,23
Nombre d'actions maximales après les levées	4 582 884	4 591 797
Résultat net dilué (Part du Groupe) par actions en euros	- 0,28	1,23

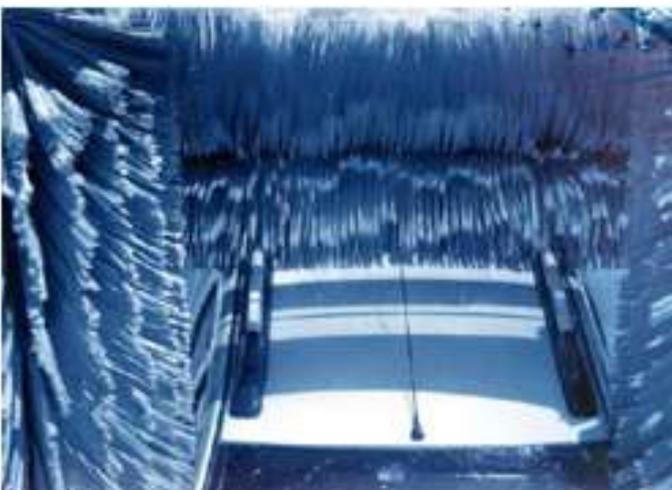
(1) Les comptes au 30 juin 2019 sont établis en appliquant la norme IFRS 16 (utilisation de la méthode rétrospective simplifiée sans retraitement de l'exercice précédent), cf. cf. Notes 2.2, 3.2 et 4.3

BILAN CONSOLIDÉ (EN MILLIERS D'EUROS)

ACTIFS	31 décembre 2018	30 juin 2019 *
Goodwill	50 593	50 627
Autres immobilisations incorporelles	8 013	7 400
Actifs au titre des droits d'utilisation		22 224
Immobilisations corporelles	20 891	20 267
Actifs financiers non courants	6 303	4 868
Impôt différé actif	888	1 095
ACTIFS NON COURANTS	86 688	106 480
Stocks	33 961	30 433
Clients	47 818	52 438
Autres créances courantes	13 408	15 793
Trésorerie et équivalents de trésorerie	8 550	6 719
ACTIFS COURANTS	103 736	105 383
Actifs détenus en vue de la vente	11 287	
TOTAL ACTIFS	201 711	211 863

(1) Les comptes au 30 juin 2019 sont établis en appliquant la norme IFRS 16 (utilisation de la méthode rétrospective simplifiée sans retraitement de l'exercice précédent)

PASSIFS	31 décembre 2018	30 juin 2019 *
Capital	4 619	4 619
Primes, réserves, report à nouveau	42 929	38 914
Réserve de conversion	- 925	- 814
Résultat (part du Groupe)	- 3757	5 651
<i>Capitaux propres du groupe</i>	42 866	48 369
<i>Intérêts ne donnant pas le contrôle</i>	134	131
CAPITAUX PROPRES	43 000	48 500
Dettes financières à plus d'un an	51 660	44 525
Passifs de location non courants		16 692
Provisions	4 128	4 492
Impôt différé passif	1 155	1 170
Autres dettes non courantes	526	538
PASSIFS NON COURANTS	57 469	67 418
Dettes financières à moins d'un an	14 001	13 893
Dettes auprès des factors	15 170	17 063
Passifs de locations courants		5 656
Fournisseurs	52 818	41 139
Impôt exigible courant	1 117	673
Autres dettes courantes	15 658	17 520
PASSIFS COURANTS	98 763	95 944
Passifs directement liés aux actifs détenus en vue de la	2479	
TOTAL PASSIFS	201 711	211 863



PARC INDUSTRIEL DE LA PLAINE DE
L'AIN 225 ALLÉE DES CÈDRES
01150 SAINT-VULBAS
FRANCE

TEL : +33 (0)4 74 40 20 00
FAX : +33 (0)4 74 40 20 01

www.orapi.com
contact@orapi.com



AUVERGNE
RHÔNE-ALPES