



Résultats semestriels
Présentation financière

Le 13 septembre 2017
Conférence téléphonique

SOMMAIRE



1
UN GROUPE
EN MARCHÉ



2
RÉSULTATS
DU 1^{ER}
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

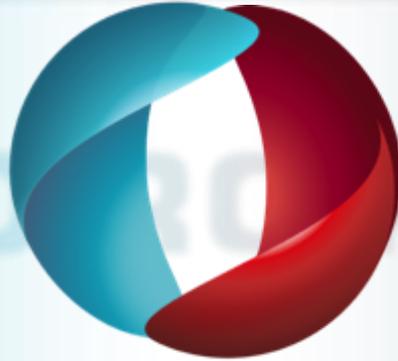
UNE RÉPONSE

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



LA SYNERGIE DES MARCHES

HYGIENE



PROCESS

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

Présentation financière

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

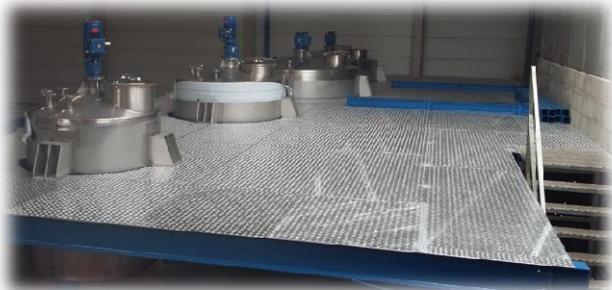
Croissance sur les Grands Comptes

- 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

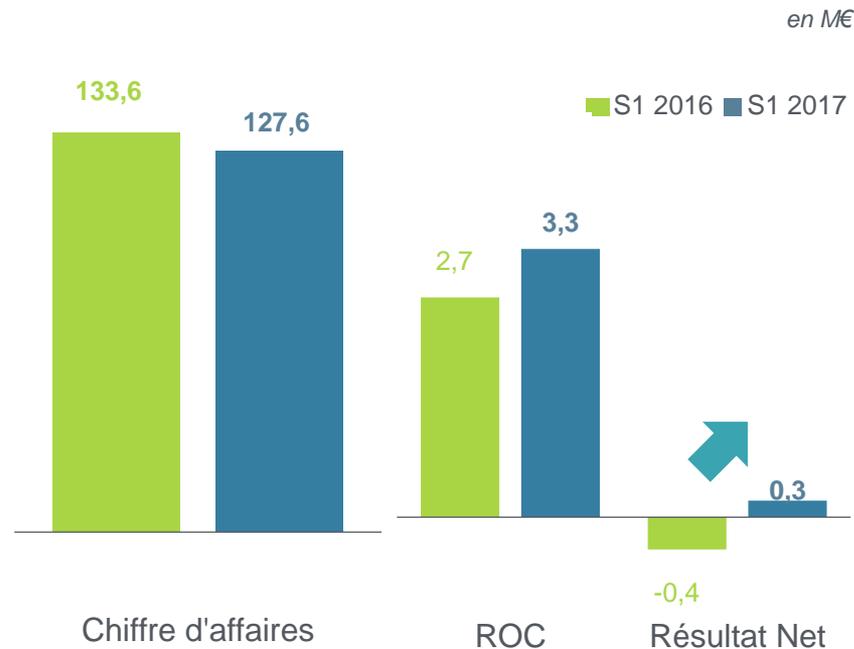
RÉSULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE



PREMIER SEMESTRE 2017, UN MODÈLE MATURE

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

Un groupe structuré pour la croissance

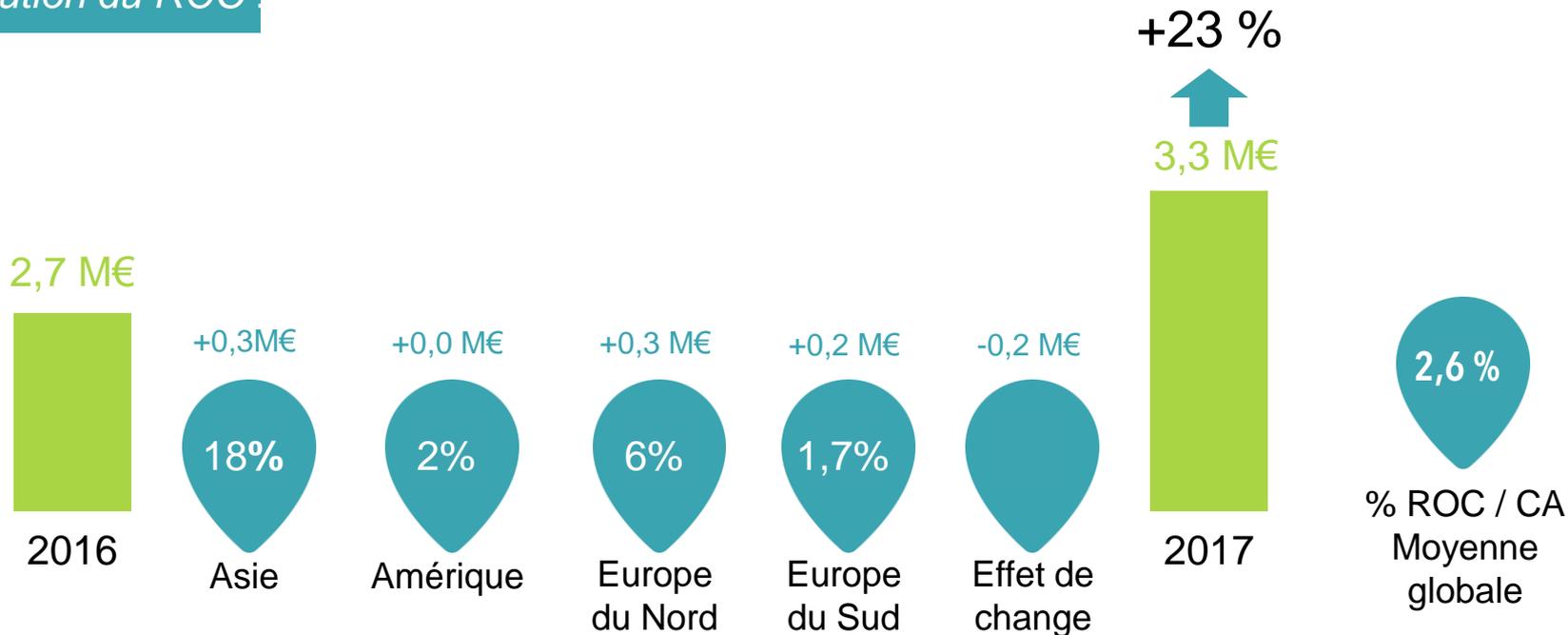


AMÉLIORATION DE LA PROFITABILITÉ

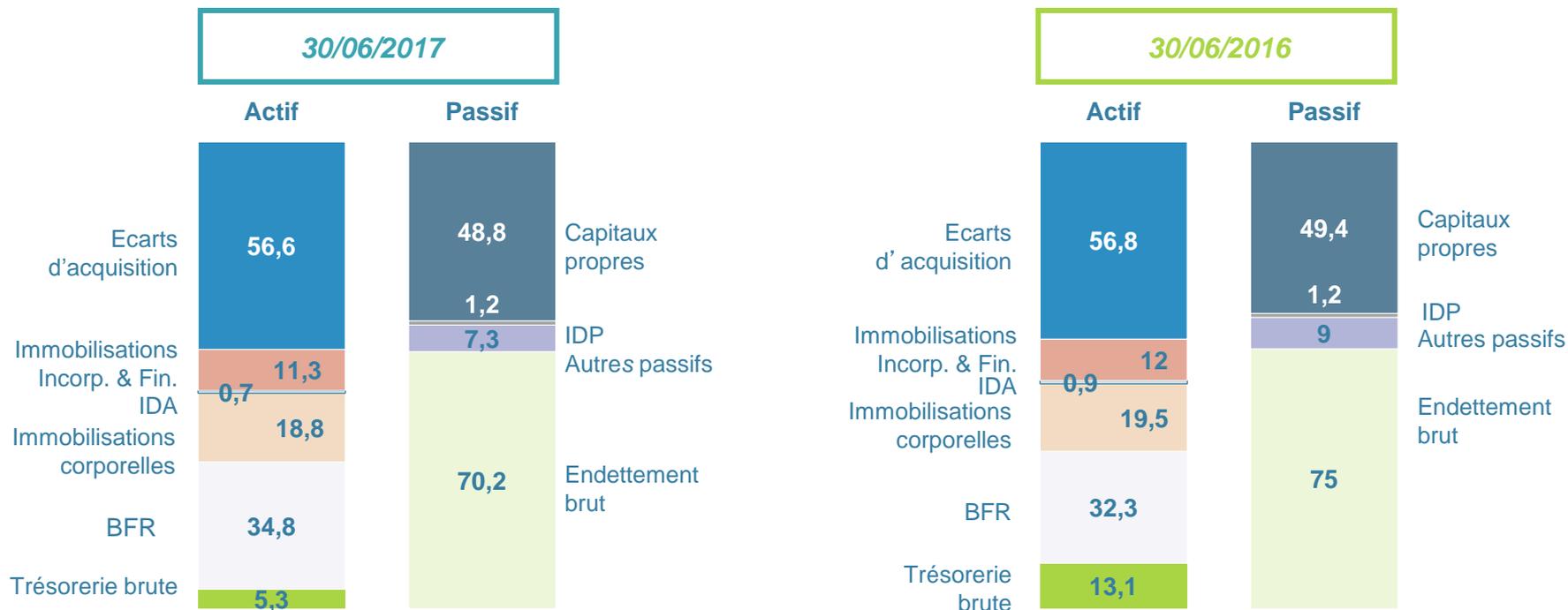
En M€	S1 2017	S1 2016
Chiffre d'affaires	127,6	133,6
Marge brute	64,3	67,6
<i>En % du CA</i>	50,4 %	50,6 %
ROC	3,3	2,7
Résultat Opérationnel	2,3	1,8
Résultat financier	- 1,3	- 1,5
Résultat net de l'ensemble consolidé	0,3	- 0,4
EBITDA	6,6	6,5
<i>En % du CA</i>	5,2 %	4,9 %

RESULTATS S1 2017

Évolution du ROC

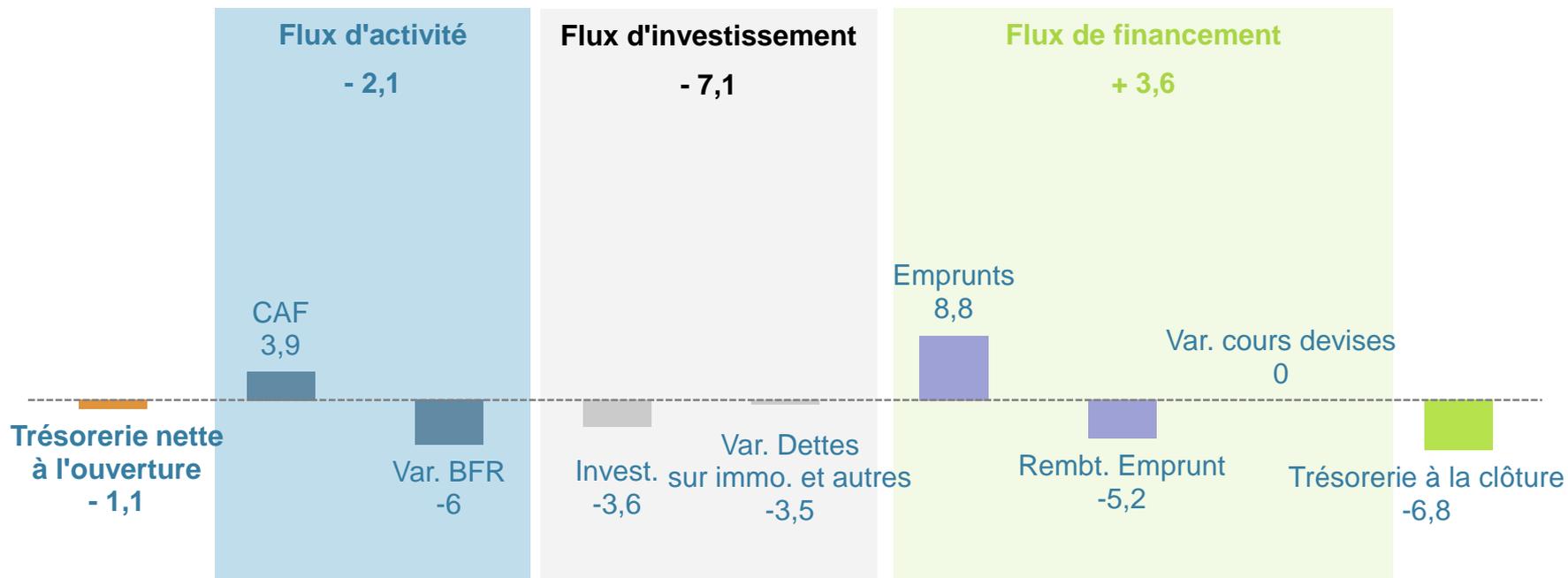


SITUATION FINANCIÈRE



En M€

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

