



Résultats annuels 2016
Présentation financière

Les 14 et 15 mars 2017
LYON ET PARIS

SOMMAIRE

1



1

Organisation du
groupe



2

Les premiers
résultats



3

Projets 2017



1. Organisation du groupe



Le groupe ORAPI : la stratégie de développement

- 35 acquisitions en 20 ans
- En 4 ans, acquisition de trois sociétés : Argos, Raynaud et PHS
- Orapi a acquis une position de leader dans les métiers de l'hygiène professionnelle

Stratégie commerciale

- Des canaux de ventes avec des marques dédiées
 - ▶ Ventes indirectes : Spado, BolDair...
 - ▶ Ventes de spécialités techniques : DACD – PHEM
 - ▶ Ventes directes : Orapi Hygiène et Orapi Process



En 2015 et 2016

- Organisation et fusion de notre réseau de distribution :
Argos+Raynaud+PHS = Orapi Hygiène
- Les opérations de structuration sont réalisées à 90%

Un groupe en ordre de marche
avec une stratégie de développement mondiale



UNE REPONSE GLOBALE



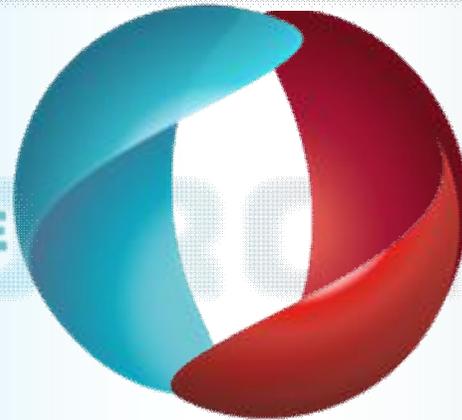
CONCEPTION → FABRICATION → COMMERCIALISATION



2 SECTEURS D'ACTIVITÉ POUR UNE PRÉSENCE GLOBALE

9

HYGIENE



PROCESS

**UN EVENTAIL D'EXPERTISES
TOURNEES VERS L'EXIGENCE
ET L'INNOVATION**

2 SECTEURS D'ACTIVITÉ POUR UNE PRÉSENCE GLOBALE

10



de 5 000 références



1. Présentation du groupe

2 SECTEURS D'ACTIVITÉ POUR UNE PRÉSENCE GLOBALE

11



de 2 500 références



LA SYNERGIE DES MARCHÉS

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 • ...

Orapi Hygiène : travaux en 2016



Un plan d'organisation finalisé

- ▶ Migration informatique Orapi Hygiène
- ▶ Logistique : fermeture de 3 sites
- ▶ Réorganisation et adaptation des effectifs
- ▶ Simplification juridique et *back office*...

Orapi Hygiène en 2016

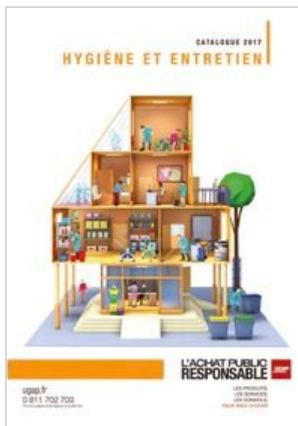
Structuration et organisation commerciale stratégique

- ▶ Plaquette groupe : identité visuelle et **convention nationale**
- ▶ Lancement du **catalogue produits** (septembre 2016)
- ▶ Nouveaux **catalogues métiers** : crèches, EHPAD...
- ▶ Plaquette **dédiée client** (Park Indigo)
- ▶ Plaquettes **RSE**
- ▶ Structuration des **cellules Grands comptes** et **Appels d'offres**



Des premiers succès commerciaux

- Des évolutions sur les grands comptes
 - ▶ Des nouveaux marchés potentiels > +10 M€
 - ▶ Un marché emblématique de **25 M€ sur 46 mois** : l'UGAP



Domitys
 AFPA
 FAMAR
 Dynabuy
 Indigo
 Les grands Chais
 Dupont Restauration
 Gam Mutualité Française
 Domus Vie

- ▶ + de 150 nouveaux appels d'offres gagnés

Des premiers objectifs clés encourageants

- Un portefeuille clients rééquilibré
- Des synergies déjà opérationnelles
 - ▶ 70 % des BU profitables
 - ▶ Des coûts de transports et logistiques optimisés et à finaliser
 - ▶ Réduction significative du point mort
- ▶ Des efforts et des réglages à finaliser pour arriver à un EBITDA de 8 % à 3 ans.



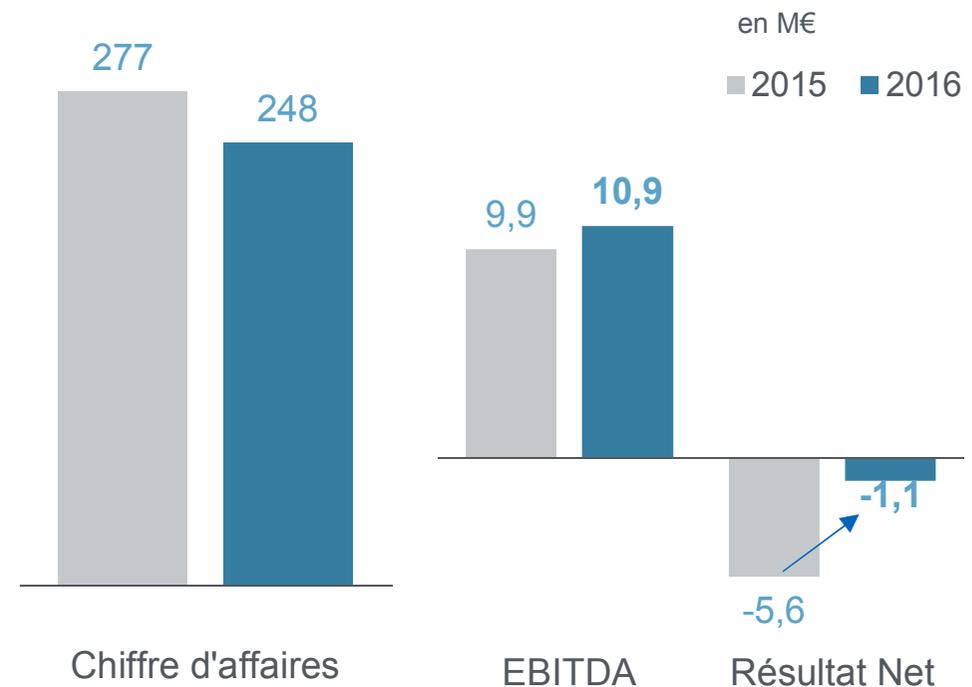
2. Les premiers résultats



2016, un groupe transformé

- ▶ Une exploitation qui porte la transformation engagée :
 - Perte de CA
 - Investissements humains et matériels conséquents pour les croissances futures
- ▶ Première phase de structuration achevée
- ▶ Structure financière stable

- Un effort de transformation important, une position étoffée



Résultats 2016

■ Evolution de l'EBITDA



% EBITDA / CA

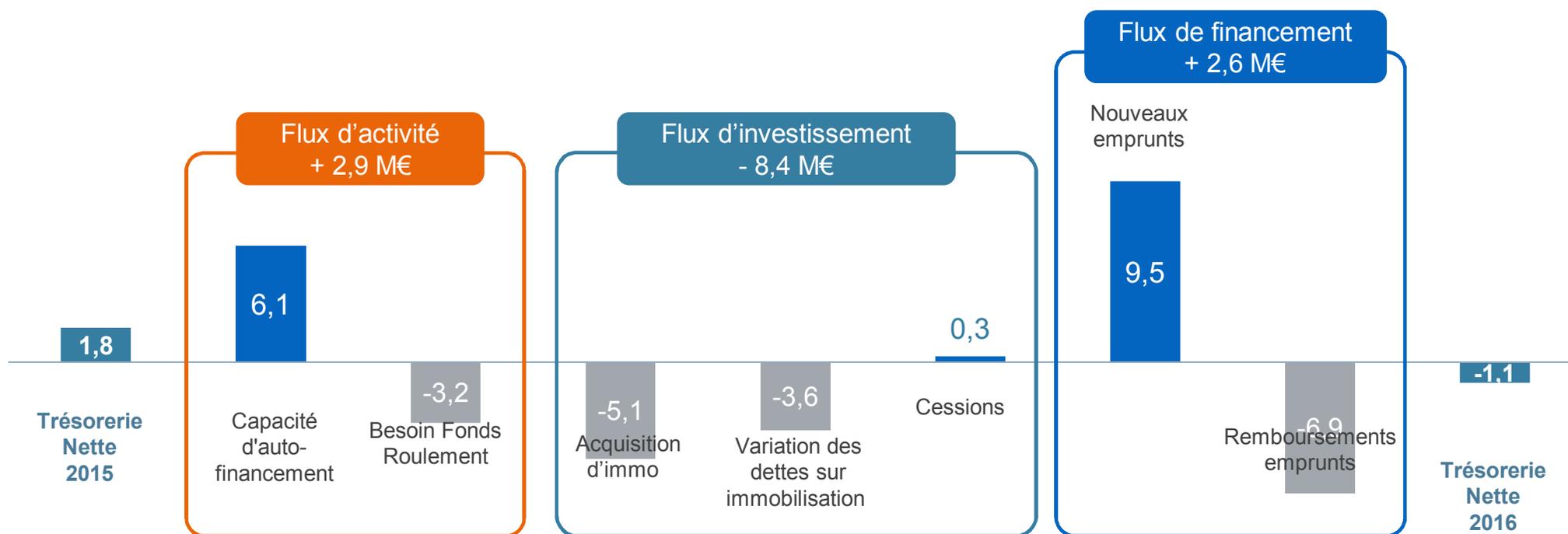


Résultats 2016

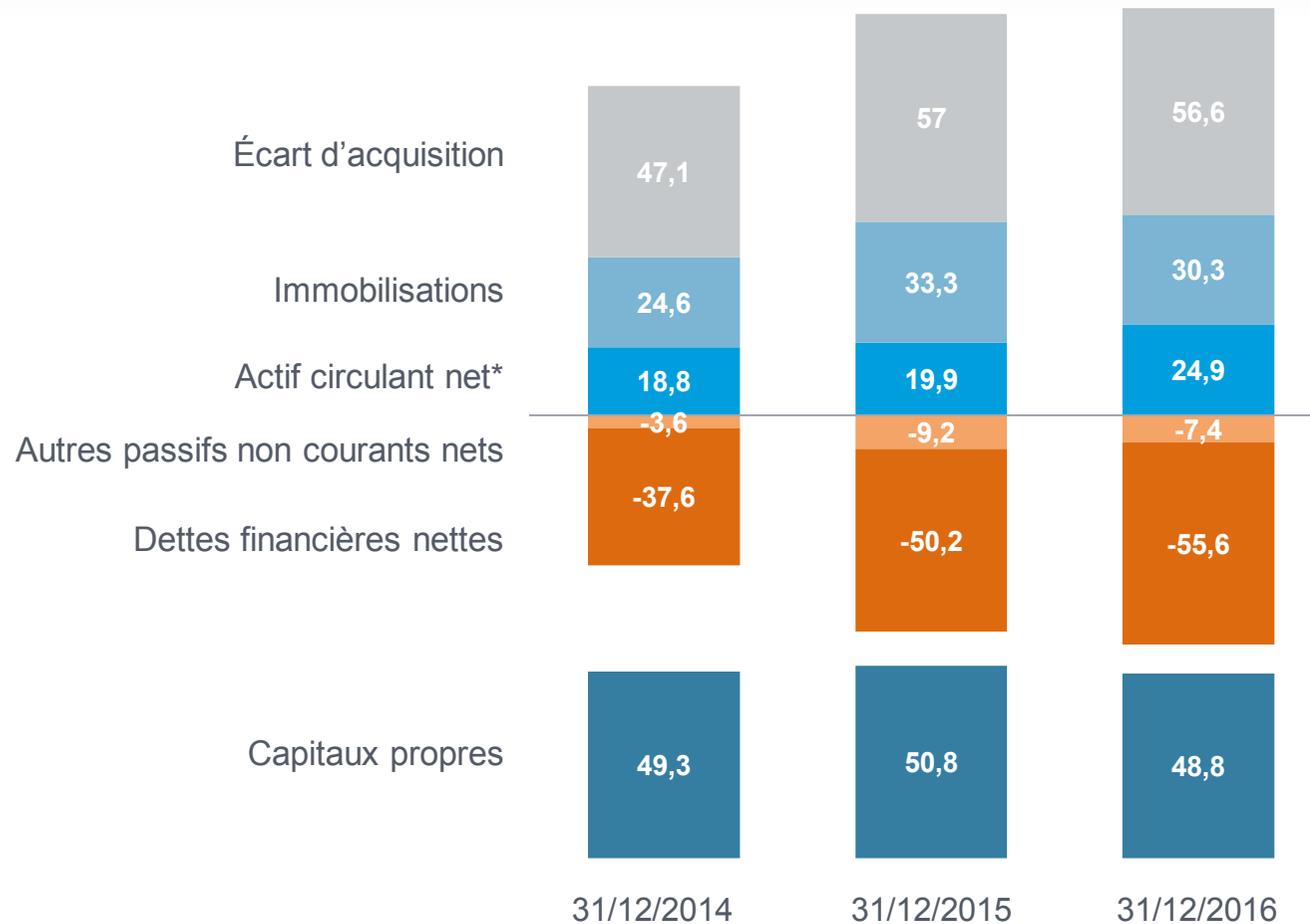
20

En M€	31.12.2015	31.12.2016
Chiffre d'affaires	277,17	248,09
EBITDA	9,86	10,91
Résultat Opérationnel courant	2,59	3,13
Résultat opérationnel	-1,59	3,24
Coût de l'endettement financier net	-2,63	-2,78
Résultat net (Part du Groupe)	-5,58	-1,10

Flux de trésorerie



Une situation financière stable



En millions d'€.

*clients + stocks – fournisseurs +
autres actifs courants – autres
passifs courants

Conclusion

- Un environnement 2016 exigeant
 - ▶ Une conjoncture difficile doublée de challenges industriels
 - ▶ Une variation significative de périmètre dilutive sur la performance
 - ▶ Une gestion contrôlée des investissements
 - Des performances financières 2016 en amélioration
 - ▶ Retour à un résultat opérationnel positif
 - ▶ Bonne génération de *cash flow*
 - ▶ Structure financière stable
- ▶ Un groupe armé pour le futur





3. Projets 2017



2017 – 2020

Optimisation

Innovation

RSE

Optimisation

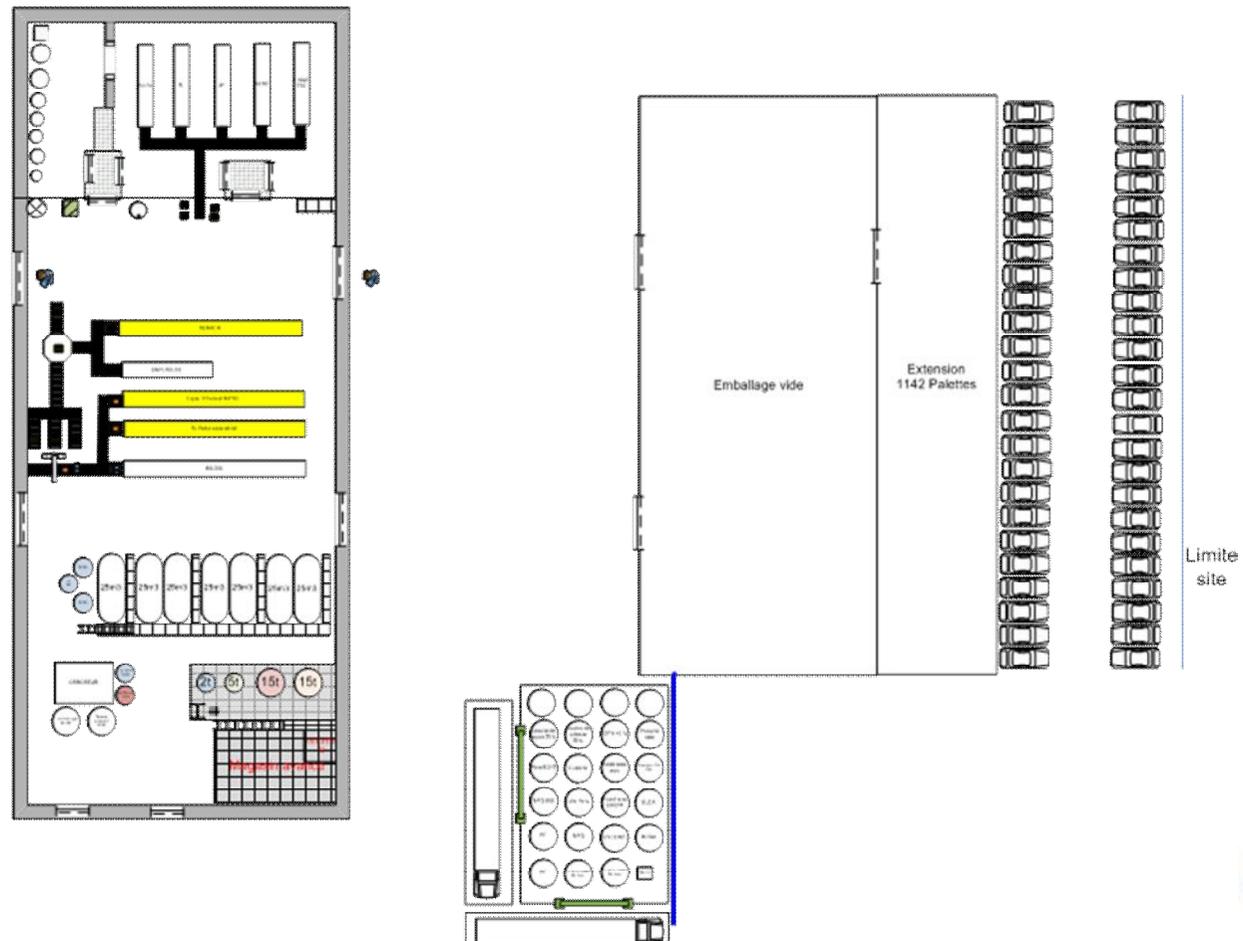
Projet Blue Sky :
poursuivre l'amélioration de l'outil industriel

1. **Accroître la capacité de production** de + 30 à 40 %
2. **Accroître la productivité**
3. **Conquérir de nouveaux marchés :**
4 000 T/an soit environ 4 M€ de CA



Des investissements pour l'amélioration de la productivité

Usine de Lyon Saint Vulbas : plan du projet



Optimisation : projet Blue Sky

Vers des nouveaux marchés, des nouveaux clients



Industrie du froid
Fluides caloporteurs



Industrie ferroviaire
Réseaux urbains



Industrie militaire



Industrie agricole



**Industrie
aéronautique**

Optimisation

Accélération stratégique à l'international

- **Accompagnement** des clients dans leur développement hors France
 - ▶ Appels d'offres européens : entreprises de propreté, groupe de maisons de retraite
 - ▶ Essilor : développement & contrôle France -> production et livraison US / Thaïlande
- **De nouveaux clients internationaux pour les solutions de niche**
 - ▶ Aviation : Saudi Airlines, Qatar Airlines, Cathay Pacific...
- **Aide au développement** des distributeurs
 - ▶ Afrique, Moyen-Orient, Iran, CIS...



Accélérer la révolution numérique d'ORAPI



1. Outils de ventes et de services en ligne
2. Suivi vendeurs et SAV
3. Développement des systèmes connectés pour les doseurs et distributeurs

► Un objectif clair : placer nos clients au centre de notre offre

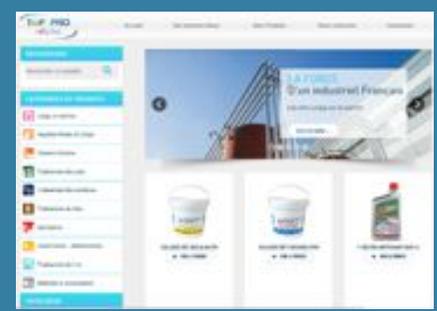
Innovation : accélérer la révolution numérique d'ORAPI

Outils de ventes et service en ligne

... Des sites institutionnels...



... aux sites E-commerce...



... vers un site Orapi Group par Métiers/Secteurs



Innovation : accélérer la révolution numérique d'ORAPI

32

Outils de suivi des vendeurs et du SAV



- Déploiement en 2017
- Suivi commercial de nos vendeurs
- Développement des fonctions de Télévente



- Accès des fiches techniques et fiches de sécurité des produits pour les utilisateurs sur Smartphone/tablettes
- Plans Hygiène pour les clients avec accès Web



- Equipements des commerciaux en tablettes

- Service après vente
 - Outils de suivi des interventions techniciens chez nos clients



Innovation : accélérer la révolution numérique d'ORAPI

33

Implémentation d'objets connectés dans nos offres

- ▶ **Collecte, analyse et contrôle** des dosages et consommation de produits
- ▶ **Configuration** du système de dosage à distance
- ▶ Cibles : installations existantes ou nouvelles en restauration et buanderie...



*Débitmètre
Boîtier connecté*



■ Proposer des solutions durables et innovantes

- ▶ Une offre globale pour le long terme et un accompagnement en continu des clients (expertise et digitalisation)



■ Développer et cultiver les talents des collaborateurs

- ▶ Formation des collaborateurs via Orapi Academy
- ▶ Ouverture de capital, prévoyance... proposées à tous
- ▶ Promotion de la diversité : alignement des rémunérations, mobilité...
- ▶ AT / sécurité : mise en place de dispositifs préventifs



RSE : améliorer notre empreinte écologique et sociale

■ Innover pour la préservation de l'environnement et de la santé

- ▶ Démarche responsable des sites (rejets, déchets, achats...)
- ▶ **Eco-conception** des conditionnements et lancement de produits Eco Natural
- ▶ **Certifications** écologiques des produits et des sites
- ▶ Programme d'innovations biotechnologiques



■ S'engager dans une dimension sociétale

- ▶ **Origine France Garantie** pour favoriser les emplois locaux
- ▶ Actions de soutien et de solidarité (aide à l'insertion...)
- ▶ Développement de la **Fondation d'Entreprise Orapi Hygiène**, pour améliorer les standards d'hygiène dans le monde



Fondation ORAPI Hygiène – la cocotte



Objectif 2017 – 2020

Poursuite régulière de l'amélioration
de nos performances



MERCI



AVERTISSEMENT



Certaines informations dans cette présentation peuvent être de caractère prévisionnel et exprimer des objectifs établis sur la base des appréciations actuelles du Conseil d'Administration d'ORAPI Group. Elles restent donc subordonnées à de nombreux facteurs, risques et incertitudes, exposés dans le rapport financier annuel qui sera déposé d'ici le 6 avril 2017.