



RÉSULTATS SEMESTRIELS 2025

—
28 AOÛT 2025



VOS INTERLOCUTEURS



Eric HÉMAR
Président Directeur Général



Christophe SATIN
Directeur Général Délégué

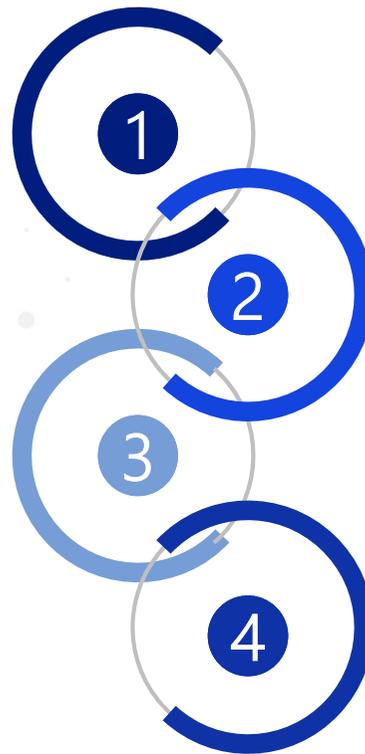


Yann PEROT
Directeur Général Adjoint Finance

POINTS CLÉS DU PREMIER SEMESTRE 2025

Dynamisme de la croissance
+16,0% vs. S1 2024

Maîtrise de l'endettement
levier à 0,9x l'EBITDA



Hausse du résultat opérationnel courant
+12,9%

Ouverture du Canada
19^e pays pour ID Logistics

SOMMAIRE

1. L'outsourcing client : un moteur de croissance pour ID Logistics
2. Résultats semestriels 2025
3. Perspectives



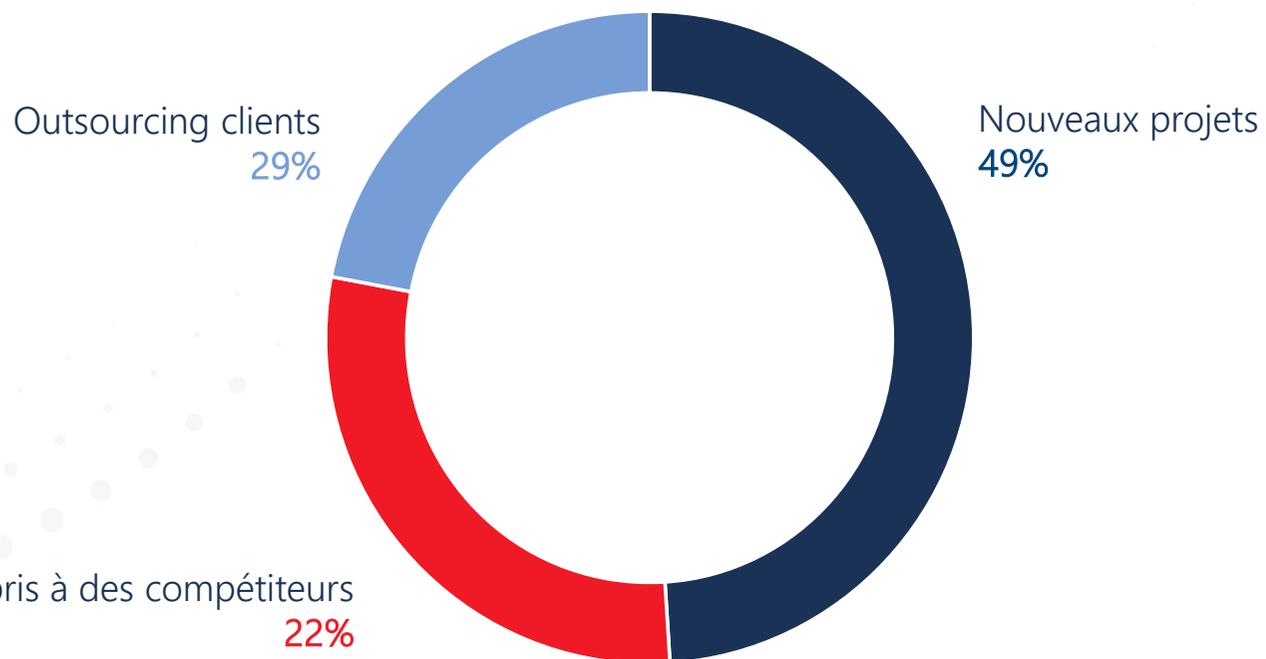
1

L'OUTSOURCING CLIENT : MOTEUR DE CROISSANCE POUR ID LOGISTICS

L'OUTSOURCING CLIENT

MOTEUR DE LA CROISSANCE POUR ID LOGISTICS

Gain de dossiers logistiques*



* Sur les 18 derniers mois



L'OUTSOURCING CLIENT

SITE GÉRÉ PAR UN CLIENT QUI EST REPRIS PAR UN PRESTATAIRE LOGISTIQUE DANS LE CADRE D'UN CONTRAT DE PRESTATION



Reprise des collaborateurs

Longue expérience réussie de reprise de personnel (>20% des collaborateurs d'IDL sont issus d'une externalisation).



Reprise des actifs et des baux

Modèle asset light d'ID Logistics permet de s'adapter aux organisations client existantes pour assurer une transition réussie.



Reprise informatique et technologique

Capacité de s'interfacer avec n'importe quel système d'information et de proposer des améliorations nécessaires.

L'OUTSOURCING CLIENT

ENJEUX POUR LE CLIENT



Apporter de la flexibilité

Gérer la saisonnalité des volumes, les changements de consommation et variabiliser les coûts grâce à la mutualisation apportée par un prestataire externe.



Bénéficier d'une expertise reconnue

Profiter de l'expertise d'un prestataire : innovation issue de multiples projets, équipes spécialisées, mécanisation, innovation, IA et design, mise en place, pilotage et maintenance.



Déléguer les ressources humaines

Confier la gestion du personnel à un prestataire et rationaliser son organisation à ses besoins.



Libérer des ressources pour le core business client

Réaffecter ses ressources à ses activités clés (production, marketing, innovation produit, etc).

L'OUTSOURCING CLIENT

ENJEUX POUR ID LOGISTICS



Développer des partenariats long terme

Contrats de plusieurs années
(>6 ans).

Connaissance très fine
des besoins client.



Faciliter les opérations de démarrage

Sites déjà existants avec
des équipes opérationnelles.

Limite les besoins de recrutement
externe.

Bonne connaissance de produits
du client.



Acquérir rapidement de nouveaux savoir-faire

Montée en compétence immédiate.

Atteindre rapidement
une taille critique.

Acquérir des experts métiers.



Attirer des clients supplémentaires

Grâce à l'expertise reprise,
forte crédibilité commerciale.

Capacité à bâtir des solutions dans
le même domaine d'activité.

Mutualiser dans certains cas
des solutions opérationnelles.

L'OUTSOURCING CLIENT

BUSINESS CASE : LA REDOUTE

Site historique de La Redoute situé à Wattrelos (Roubaix)

- Site opérationnel début 2017
- Reprise de La Redoute par le groupe Galerie Lafayette en 2018
- Entrepôt de 42 000 m²
- +300 salariés
- 20 millions d'articles expédiés par an
- Jusqu'à 3 500 commandes par heure
- Automatisation performante : 4 manipulations produits (contre 14 précédemment)



L'OUTSOURCING CLIENT

BUSINESS CASE : LA REDOUTE

Enjeux d'ID Logistics

- Contrat démarré au 1^{er} juin 2025
- Reprise de l'ensemble des équipes : formation, mobilité interne...
- Investissement dans les systèmes d'information afin de passer d'un outil dédié à un outil ouvert
- Revue de la mécanisation des process réception/ expédition afin d'offrir plus de flexibilité
- Gestion de la saisonnalité de l'activité : mutualisation, efficacité opérationnelle...



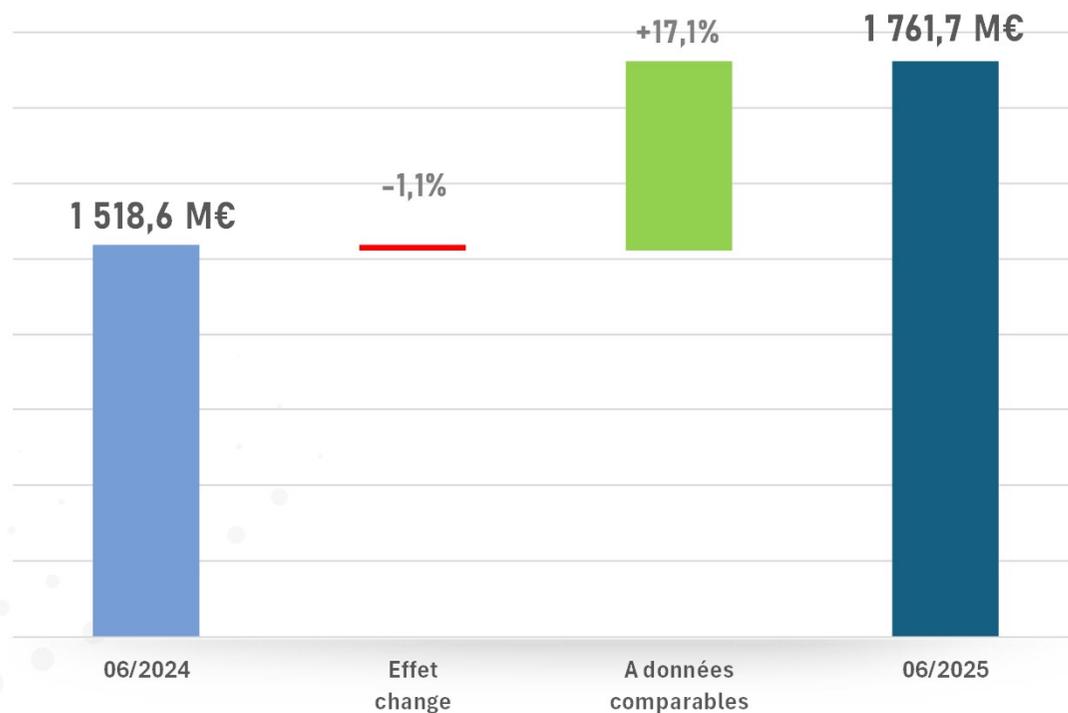


2

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2025

CHIFFRE D'AFFAIRES

CROISSANCE DE +16,0% (+17,1% À DONNÉES COMPARABLES)



(en M€)	06/2025	% Groupe	Var. à données comparables
France	476,0	27%	+15,8%
Europe (hors France)	823,5	47%	+11,8%
Amérique du Nord	320,5	18%	+32,7%
Autres	141,7	8%	+22,6%
International	1 285,7	73%	+17,6%
Chiffre d'affaires	1 761,7	100%	+17,1%

EBITDA ET RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT

EBITDA COURANT +13,8% (-20 bps) – ROC +12,9% (-10 bps)

(en M€)	Total			International			France		
	06/2025	06/2024	Var.	06/2025	06/2024	Var.	06/2025	06/2024	Var.
EBITDA courant	267,0	234,6	+13,84%	202,0	175,3	+15,2%	65,1	59,3	+9,77%
% chiffre d'affaires	15,2%	15,4%	-20bps	15,7%	15,8%	-10bps	13,7%	14,4%	-70bps
Résultat opérationnel courant	65,8	58,3	+12,9%	47,8	42,5	+12,5%	18,0	15,8	+14,1%
% chiffre d'affaires	3,7%	3,8%	-10bps	3,7%	3,8%	-10bps	3,8%	3,8%	=

Impact limité du coût des nombreux démarrages sur la rentabilité opérationnelle

International

- Bonne montée en productivité des dossiers démarrés en 2023 et 2024
- Impact limité des coûts de démarrages 2025
- Effet de change sur le ROC : -0,8 M€ vs S1 2024

France

- Bonne montée en productivité des dossiers démarrés en 2023 et 2024
- Impact limité des coûts de démarrages 2025
- Maîtrise globale des coûts sur les dossiers historiques

Pour mémoire, la rentabilité opérationnelle d'ID Logistics bénéficie traditionnellement d'une saisonnalité plus favorable au second semestre

RÉSULTAT NET

HAUSSE DE 23,2% DU RÉSULTAT NET PART DU GROUPE

(En M€)	06/2025	06/2024
Résultat opérationnel courant	65,8	58,3
Amort. des rel. clientèles acquises	(3,4)	(3,4)
Résultat financier	(32,1)	(32,1)
<i>dont IFRS 16</i>	<i>(21,2)</i>	<i>(17,2)</i>
Impôt sur les résultats	(7,9)	(5,7)
Résultat des entreprises associées	0,9	0,9
Résultat net consolidé	23,3	18,0
Part des minoritaires	0,9	1,2
Résultat net part du groupe	22,4	16,8
<i>% chiffre d'affaires</i>	<i>1,3%</i>	<i>1,1%</i>

- **Résultat financier**

- Coût du financement des acquisitions et des investissements opérationnels en baisse de -4,0 M€ à 10,9 M€
- Coût des engagements locatifs IFRS 16 en hausse de +4,0 M€ à 21,2 M€, en ligne avec la hausse de l'activité

- **Charge d'impôt**

- CVAE stable à 0,9 M€ vs 0,8 M€ au S1 2024
- Taux effectif d'impôt hors CVAE à 24% vs 22% au S1 2024

CASH FLOWS

IMPACT DES DÉMARRAGES LIMITÉ SUR LA TRÉSORERIE COURANTE

(En M€)	06/2025	06/2024
EBITDA courant	267,0	234,6
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>15,2%</i>	<i>15,4%</i>
Variation du BFR	(20,4)	(37,1)
Autres (impôts, non courants, etc)	(11,5)	(11,1)
Investissements opérationnels nets	(79,2)	(57,3)
Trésorerie nette générée par l'activité	155,9	129,1
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>8,9%</i>	<i>8,5%</i>
Charges nettes de financement	(10,8)	(14,8)
Émission (remboursement) nette de dette financière	43,4	(20,0)
Paiement des loyers IFRS 16	(188,3)	(153,1)
Autres variations	(19,3)	(12,0)
Variation de trésorerie courante	(19,1)	(70,8)
Trésorerie courante nette à la clôture	295,2	171,0

- **Variation du BFR**
 - Impact de la mise en place des démarrages en cours
- **Investissements opérationnels**
 - Investissements opérationnels en hausse à 4,5% du chiffre d'affaires (vs 3,8% au S1 2024) à 80% liés aux démarrages en cours de nouveaux dossiers
- **Émission nette de dette financière**
 - 2024 : échéances de remboursement (dont 45 M€ sur le crédit d'acquisition) et nouvelles dettes pour financer les capex opérationnels
 - 2025 : échéances de remboursement (dont 21 M€ sur le crédit d'acquisition) et nouvelles dettes pour financer les capex opérationnels
- **Paiement des loyers IFRS 16**
 - Hausse en ligne avec la hausse de chiffre d'affaires
- **Autres variations**
 - Principalement rachat d'actions propres pour couvrir les plans d'attribution d'actions

BILAN

STRUCTURE DE BILAN STABLE

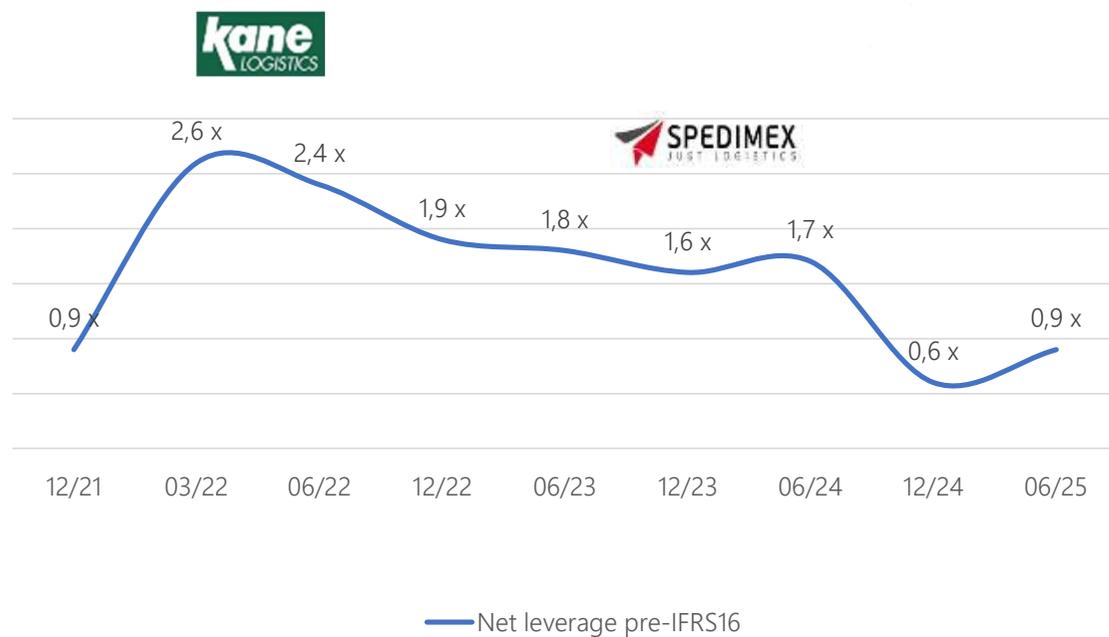
(En M€)	30/06/2025	31/12/2024
Écarts d'acquisition	524,8	550,4
Autres actifs non courants	358,5	326,4
Droits d'utilisation (IFRS 16)	1 097,4	990,6
Actifs immobilisés	1 980,7	1 867,4
Besoin (ressource) en fonds de roulement	(73,2)	(109,1)
Dette financière nette	175,3	114,2
Dette locative (IFRS 16)	1 128,7	1 022,1
Dette nette	1 304,0	1 136,3
Capitaux propres	603,5	622,0
<i>Financement confirmé disponible</i>	<i>198,8</i>	<i>250,0</i>

- **Écarts d'acquisition**
 - Effets de change
- **Autres actifs non courants**
 - Hausse en ligne avec la hausse des investissements opérationnels
- **IFRS 16**
 - Droit d'utilisation / dette locative stable à 32% du chiffre d'affaires
- **Besoin en fonds de roulement**
 - Ressource de fonds de roulement en baisse à 8 jours de chiffre d'affaires vs 12 jours au 31/12/2024 et en ligne avec le 30/06/2024
- **Capitaux propres**
 - Impact du bénéfice net de la période et contrepartie des effets de change des actifs non courants
- **Bonne capacité de financement**
 - 199 M€ de lignes de financement disponibles

CAPACITÉ FINANCIÈRE

MAINTIEN D'UN LEVIER D'ENDETTEMENT LIMITÉ

Dettes financières nettes / EBITDA courant*



Voir définitions en annexe

* pre IFRS16 / proforma incl. 12 mois GVT pour 2021 / proforma incl. 12 mois GVT, Colisweb et Kane pour 2022 / proforma incl. 12 mois Spedimex pour 2023



3 PERSPECTIVES

CANADA : POURSUITE DU DÉVELOPPEMENT

19^e pays pour ID Logistics

- Extension du partenariat avec un client historique du Groupe, leader du e-commerce
- Site de 70 000 m² avec 300 personnes dans la région stratégique de Toronto (Ajax)
- Démarrage opérationnel mi août 2025

Prochaines étapes

- Stabilisation du site et gestion des pics de fin d'année
- Finalisation de l'équipe management (fin 2025)
- Premiers dossiers en appel d'offre début 2026
- Démarrage de nouveaux clients 2^e semestre 2026

Canada

- Population totale : ~41 millions d'habitants
- PIB 2024 : 2 241 Md\$ US
- Marché de la logistique : 6 Md€



* Source : Authentik Canada

PERSPECTIVES

- Maîtrise des démarrages, montée en productivité des dossiers récents et bonne gestion des pics d'activités au second semestre
- Extension de notre politique de Business Line à de nouveaux secteurs (Cosmétique, High tech...)
- Poursuite de nos développements IA et digitaux
- Démarche M&A en Europe et aux États-Unis



4 ANNEXES

DÉFINITIONS FINANCIÈRES

DONNÉES COMPARABLES

Performance organique du chiffre d'affaires en excluant l'impact :

- des variations de périmètre : la contribution au chiffre d'affaires des sociétés acquises au cours de la période est exclue de cette période et la contribution au chiffre d'affaires des sociétés cédées au cours de la période précédente est exclue de cette période ;
- des changements dans les principes comptables applicables ;
- des variations de taux de change en calculant le chiffre d'affaires des différentes périodes sur la base de taux de change identiques (les données publiées de la période précédente sont converties en utilisant le taux de change de la période en cours).

EBITDA COURANT

Résultat opérationnel courant avant amortissement des relations clientèle et dotations nettes aux amortissements sur immobilisations corporelles et incorporelles.

DETTE FINANCIÈRE NETTE

Dettes financières brutes augmentées des découverts bancaires et diminuées de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

DETTE NETTE

Dettes financières nettes augmentées de la dette locative (IFRS 16).



55, Chemin des Engranauds
CS 20040
13660 Orgon France

+33 (0)4 42 110 600

www.id-logistics.com

