



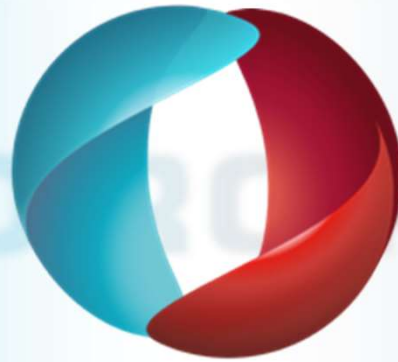
## RÉSULTATS ANNUELS 2017

Présentation financière

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

2

HYGIÈNE



PROCESS

CONCEPTION



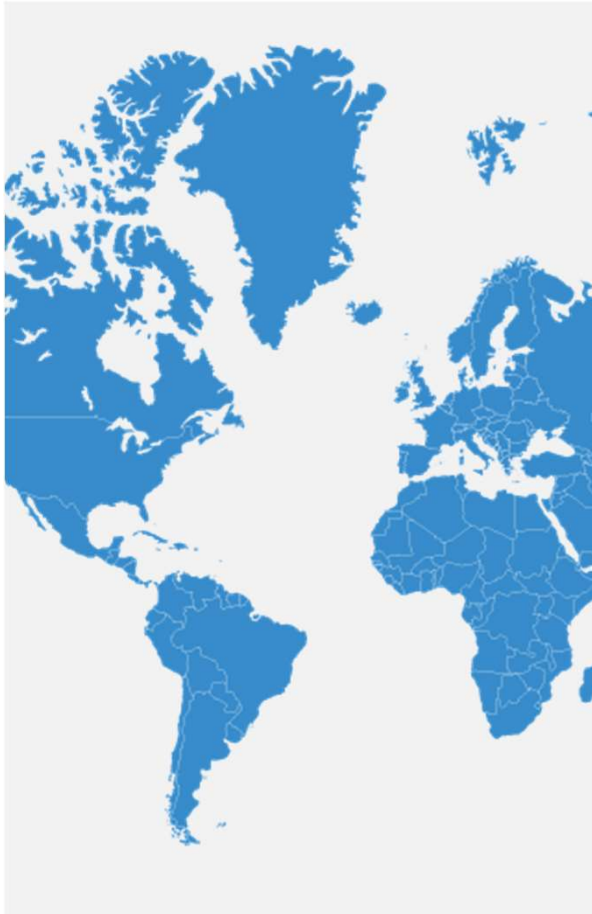
FABRICATION



COMMERCIALISATION

UNE RÉPONSE  
GLOBALE





---

## UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT INTENSE ET PERTINENTE

- 🔄 **Un changement du modèle : du Distributeur au Client Utilisateur**
- 🔄 **Via l'acquisition de 3 sociétés de distribution : Argos, Raynaud et Pro Hygiène Service**
- 🔄 **Pour acquérir une position de leader dans les métiers de l'hygiène professionnelle**
- 🔄 **Le choix d'une transformation majeure pour posséder des marchés porteurs**



## UNE EQUIPE DE DIRECTION PROFESSIONNELLE ET MOTIVÉE



**Guy Chiffлот**

Président Directeur Général



**Henri Biscarrat**

Directeur Général Délégué



**F. Ségransan**

Directrice  
Marketing



**JF. Cammarata**

Directeur Industriel



**F. Putinier**

Directeur  
technique



**C. Wable**

DSI



**P. Montagnier**

Directeur des  
Ressources  
Humaines



**E. Brun**

Directeur  
Général  
Orapi  
Process



**F. Brochet**

Directeur  
Général  
Orapi  
Hygiène



**V. Estager**

Directeur  
Général  
Proven



**F. Chiffлот**

Directeur  
Asie et  
Moyen  
Orient

## 2017, RETOURNEMENT ENGAGÉ MAIS UN PEU PLUS LONG QUE PRÉVU

---



🔄 Lancement de la refondation commerciale d'Orapi Hygiène



🔄 Un investissement majeur pour piloter finement la croissance : Saint-Vulbas 4.0



🔄 Des premiers signaux positifs

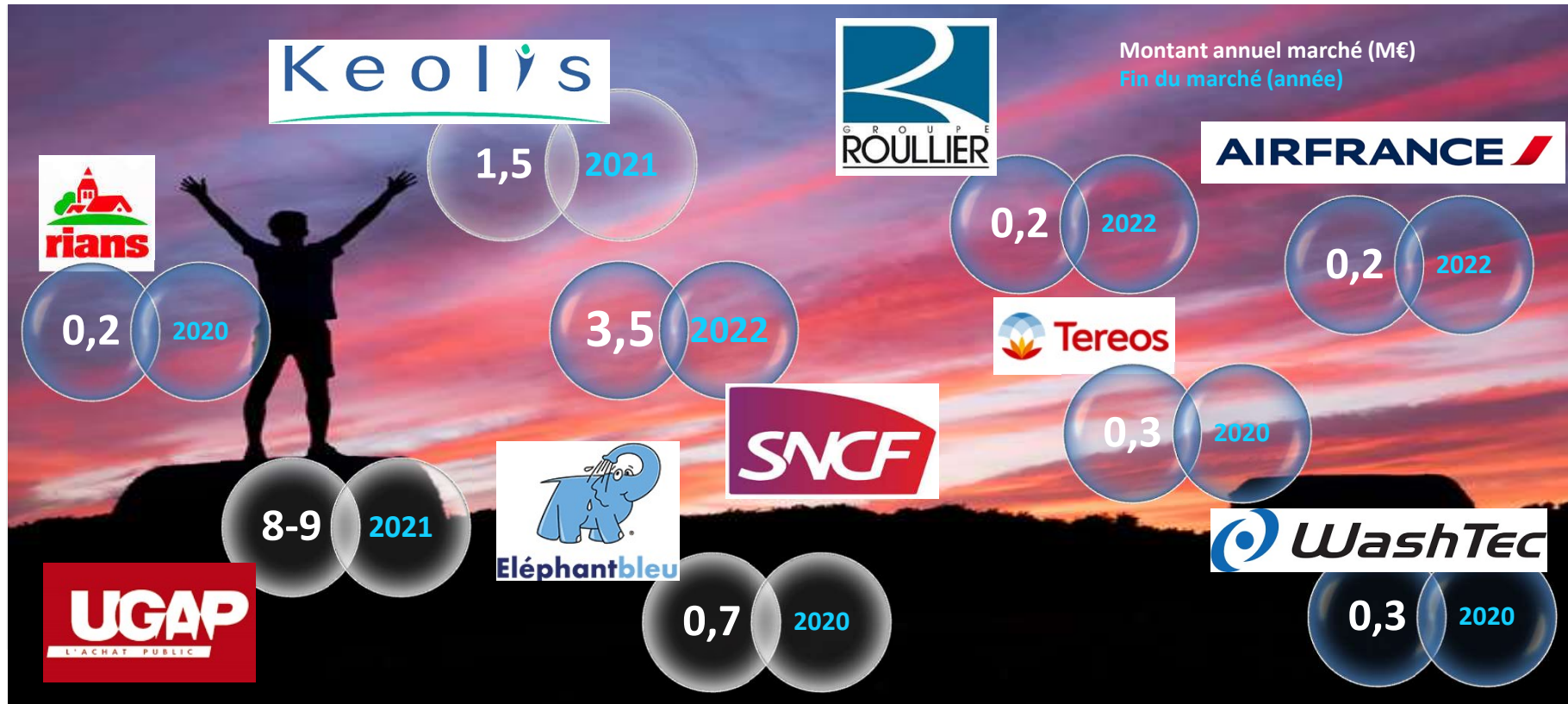


---

## SOMMAIRE

- 1. 2017 : un Groupe prêt à accélérer**
- 2. Résultats**
- 3. Feuille de route 2018 - 2022**

# UN GROUPE PRÊT À ACCÉLÉRER GRÂCE À DE NOUVEAUX MARCHÉS



## UN GROUPE PRÊT À ACCÉLÉRER

### 🔄 Refondation commerciale d'OH :

- Alignement et **adaptation** des effectifs (fusions)
- **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.



# UN GROUPE PRÊT À ACCÉLÉRER

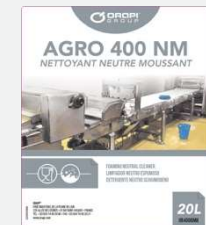
Mise au point et lancement de nouvelles gammes de produits issus de la R&D



## UN GROUPE PRÊT À ACCÉLÉRER

### Innovation client :

- Gamme complète dédiée **aux industries agro-alimentaires** (viande, poisson, boulangerie / pâtisserie... )
  - **produits** – alcalins / acides / désinfectants / neutres
  - **accessoires et matériels**
  - codes couleurs et pictogrammes pour chaque type de produit (bidons et étiquettes) : reconnaissance de produits, limitation des erreurs d'utilisation



## UN GROUPE PRÊT À ACCÉLÉRER - USINE 4.0

Saint-Vulbas 4.0, l'outil européen le plus abouti

🔄 Digitalisation de la production

🔄 Un système global interconnecté

- Machines
- ERP
- Produits communicants

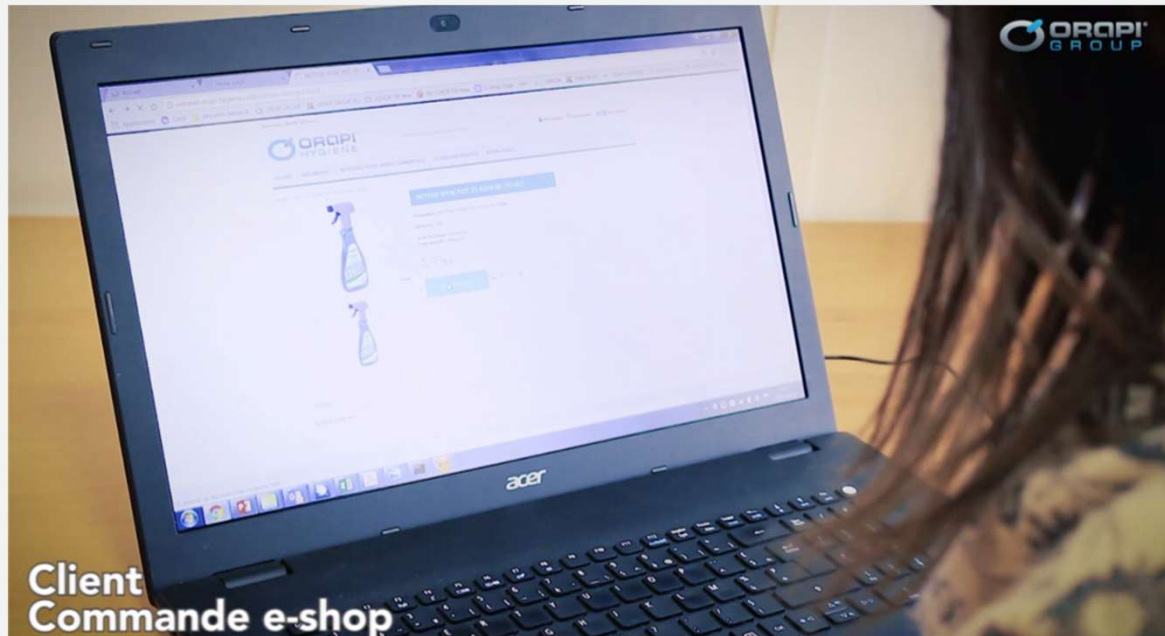


**ORAPI GROUP S'ENGAGE**

- ☑ CROISSANCE
- ☑ INTERNATIONALISATION
- ☑ DIGITALISATION
- ☑ TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

4.0

## COMMANDE E-SHOP



- 🔄 Gestion des commandes en temps réel via X3
- 🔄 Un service accessible 24H/24 – 7j/7
- 🔄 Les commandes déclenchent les processus :
  - d'approvisionnement : matières premières, emballages...
  - de planification
  - de production
  - de logistique

## APPROVISIONNEMENT / STOCKAGE MATIÈRES PREMIÈRES

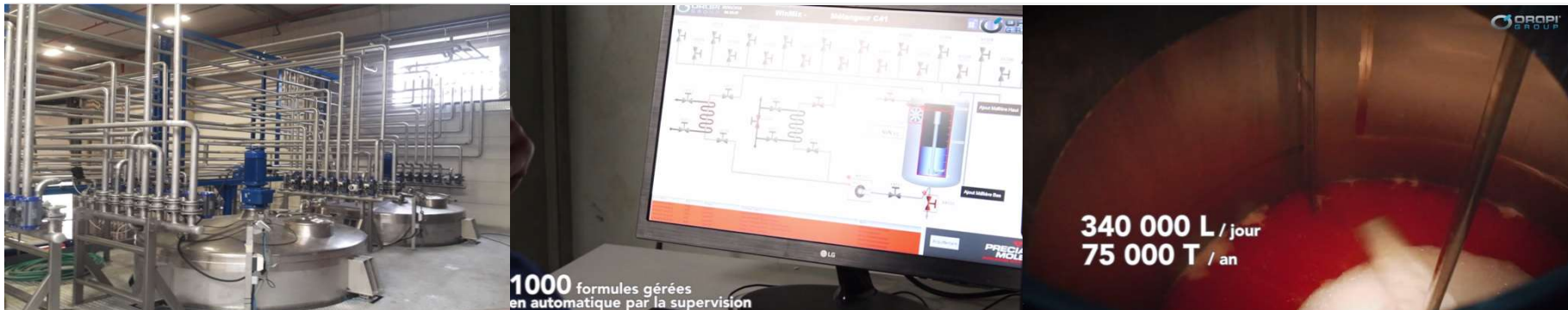


1 million de L  
de matières premières-en vrac

➤ Augmentation du volume  
d'achat

=> **25 % d'économies  
d'échelle réalisées sur les  
approvisionnements**

## FABRICATION



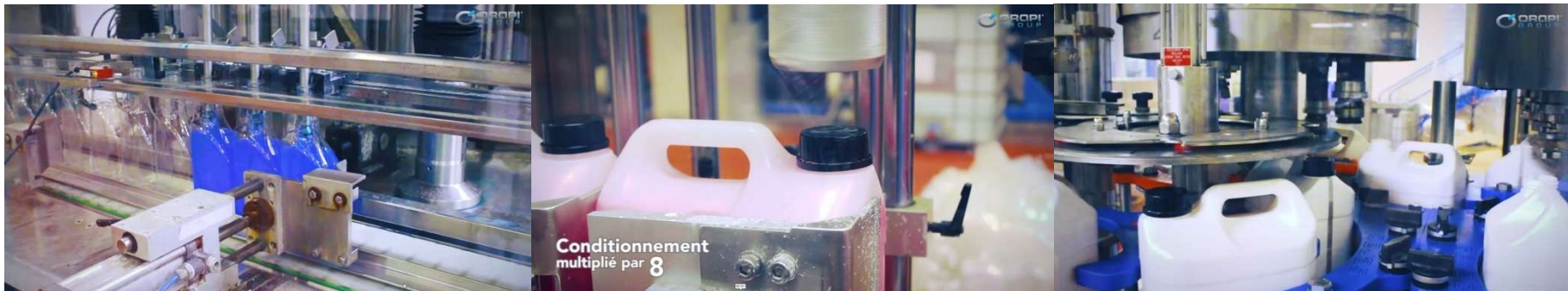
- ↻ 6 km de tuyaux en inox
- ↻ Un véritable outil de gestion de production, de maintenance, de précision et de traçabilité
- ↻ Souplesse et flexibilité dans la gestion des formulations pour une plus grande adaptabilité aux besoins clients (petites, moyennes et grandes séries)

## STOCKAGE INTERMÉDIAIRE



- 🔄 225 T stockage tampon
- 🔄 10 cuves connectées à 5 lignes de conditionnement haute cadence

## CONDITIONNEMENT



- 🔄 Une couverture complète des demandes de conditionnement clients (de 100 ML à 1 000 L)
- 🔄 Des équipements de production de pointe :
  - une **cadence de production multipliée par 8**
  - une réorganisation des ressources humaines vers **des postes à plus forte valeur ajoutée**
- 🔄 Avec l'usine 4.0, ORAPI GROUP est le **seul acteur européen sur** le marché de l'hygiène et du process intégré verticalement de la conception à la commercialisation



## PALETTISATION AUTOMATIQUE



- 🔄 2 robots high-tech issus de l'automobile
- 🔄 3 chaînes de **conditionnement automatisées** (remplissage, bouchonnage, étiquetage, mise en carton)
- 🔄 1 chaîne de conditionnement ultra-rapide complètement **robotisée**
- 🔄 Une automatisation totale de la palettisation et du filmage des palettes
- 🔄 Une réorganisation des ressources humaines vers des postes à plus forte valeur ajoutée

## STOCKAGE PRODUITS FINIS

- 🔄 22 000 m<sup>2</sup> de stockage connectés à l'usine – plus de 20 000 palettes.  
80 000 m<sup>2</sup> en France
- 🔄 11 plateformes logistiques très performantes au plus proche de nos clients
- 🔄 Des **délais de livraison raccourcis** pour une satisfaction clients optimale



## LIVRAISON CLIENT

19



🔄 **Tout cela en 1 simple clic depuis chez vous !**

## UN GROUPE PRÊT À ACCÉLÉRER

### 🔄 Une *roadmap RH* ambitieuse, pour harmoniser le Groupe

- Plan de formation déployé auprès de 200 collaborateurs
- Spécialisation par métier sur les 6 secteurs du groupe
- Orapi Academy : centre de formation spécialisé pour les commerciaux par marché (notamment HORECA)
- Création de supports numériques de formation
- Partenariat formation commerce avec l'IDRAC
- **Communication interne** : lancement d'un plan d'actions Culture groupe



### 🔄 Un objectif majeur : **appropriation par les collaborateurs de nouvelles pratiques et compétences, de nouveaux modes d'organisation, de nouvelles relations clients plus performantes**

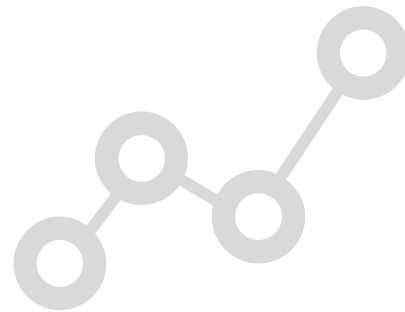




---

# RÉSULTATS

---



## 2017 : DES PREMIERS SIGNAUX POSITIFS

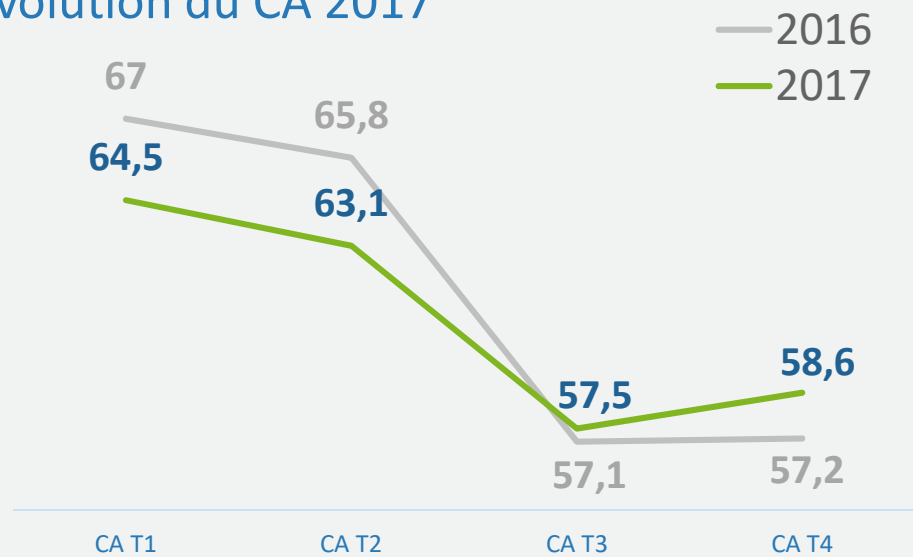
- ↻ **Redémarrage commercial** au S2
- ↻ **Ebitda > 8,8 % sur 50 % du périmètre**
- ↻ **Cash flows liés à l'activité** en croissance
- ↻ **Structure financière en cours de *renégociation*** pour préserver la capacité d'investissement



> Une exécution continue du plan de marche, des performances limitées par OH

## ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

### Évolution du CA 2017



- Chiffre d'affaires 2017 : 243,7 M€
- Inflexion au S2 avec le retour de la croissance organique

## COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDÉ AU 31 DEC 2017

	31 décembre 2016	31 décembre 2017	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>248,1</b>	<b>243,7</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ebitda impacté par OH et les pertes de change de 0,5 M€</li> <li>▪ ROC : + 26,1 %</li> <li>▪ ROP ajusté stable</li> <li>▪ Baisse du coût de l'endettement</li> </ul>
<i>% marge</i>	<i>50,9 %</i>	<i>50 %</i>	
<b>EBITDA hors écart de change</b>	<b>10,7</b>	<b>10,7</b>	
<b>EBITDA</b>	<b>10,9</b>	<b>10,5</b>	
Dotations aux amortissements	- 7,6	- 7,2	
Dotation aux provisions	- 0,2	+ 0,6	
<b>Résultat Opérationnel Courant</b>	<b>3,1</b>	<b>3,9</b>	
Produits et charges opérationnels	+ 0,1	- 2,3	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>3,2</b>	<b>1,6</b>	
Coût de l'endettement financier net	- 2,8	- 2,6	
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>- 1,1</b>	<b>- 2,1</b>	

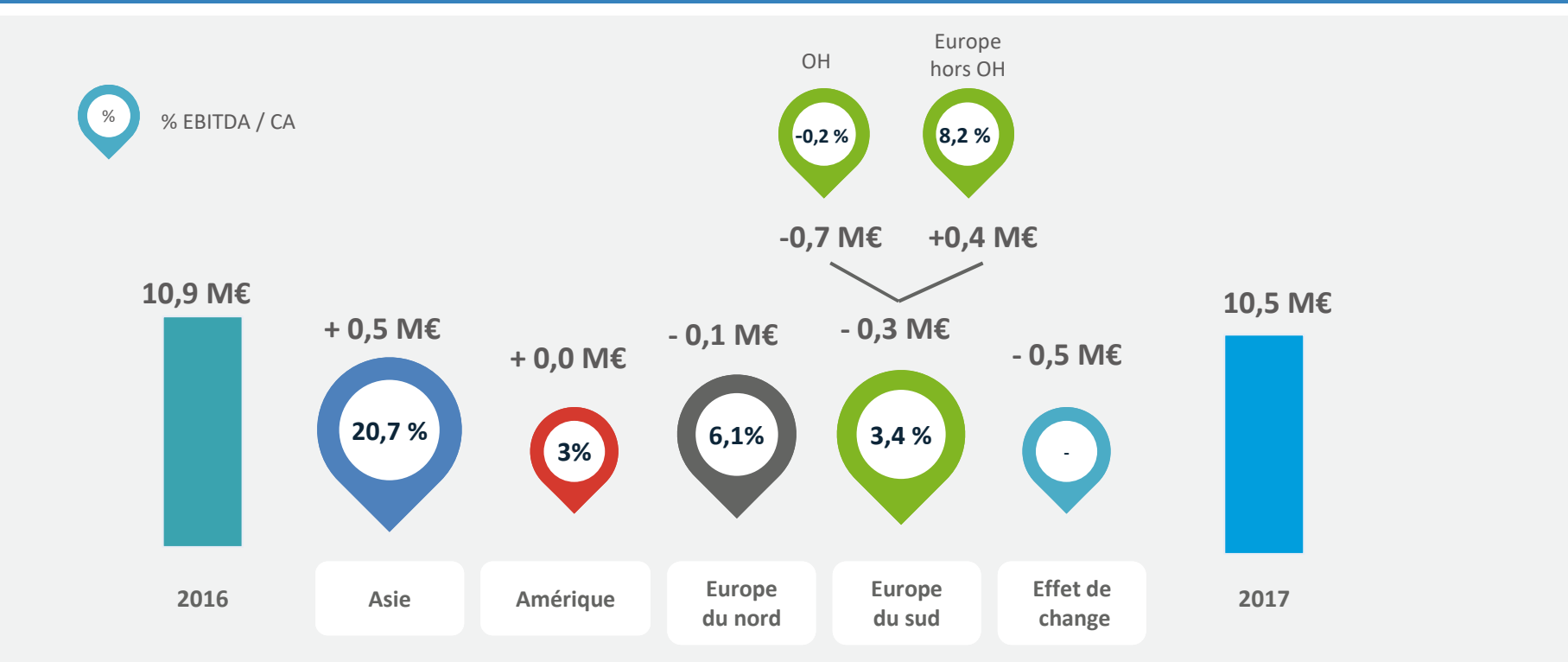


## COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDÉ AU 31 DEC 2017

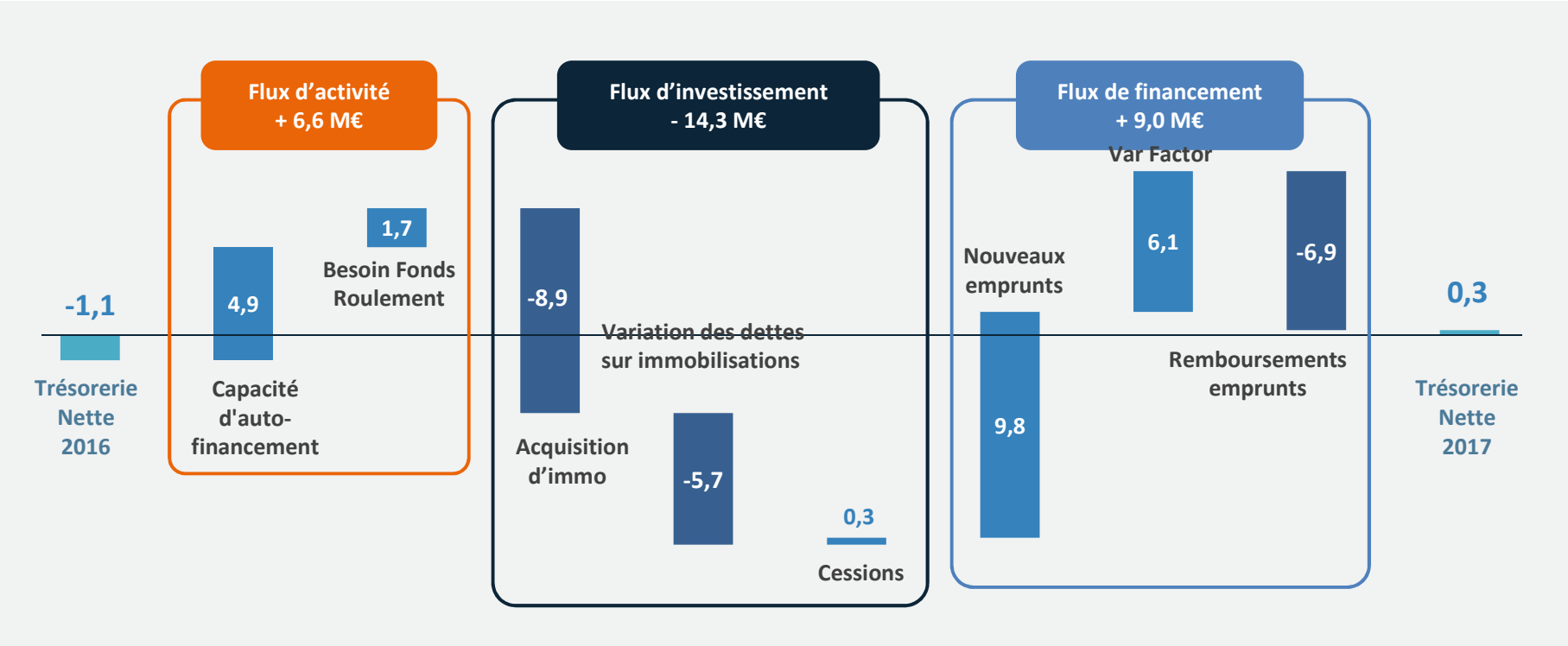
	Orapi Hygiène	Groupe Hors Orapi Hygiène	Groupe Orapi
Chiffre d'affaires	122,4	121,3	243,7
% marge brute	38,7%	61,4 %	50 %
EBITDA	- 0,2	10,7	10, 5
% Ebitda	- 0,2%	8,8 %	4,3%

- Hors Orapi Hygiène, une **performance opérationnelle en ligne avec les objectifs de rentabilité du groupe**

# ÉVOLUTION DE L'EBITDA



# FLUX DE TRÉSORERIE



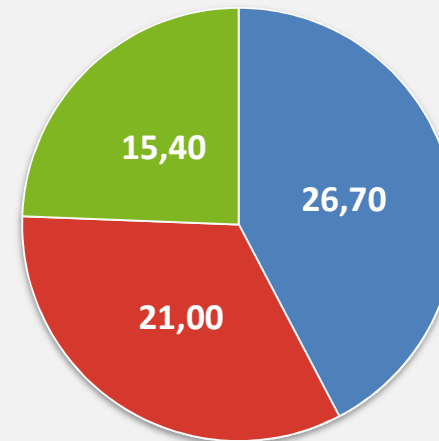
## REFINANCEMENT DE LA DMLT

Endettement net au 31/12/2017 : 63,1 M€

Refinancement en cours de 36 M€

- 21 M€ de dette *in fine*
- 15 M€ de dettes amortissables

Répartition en M€

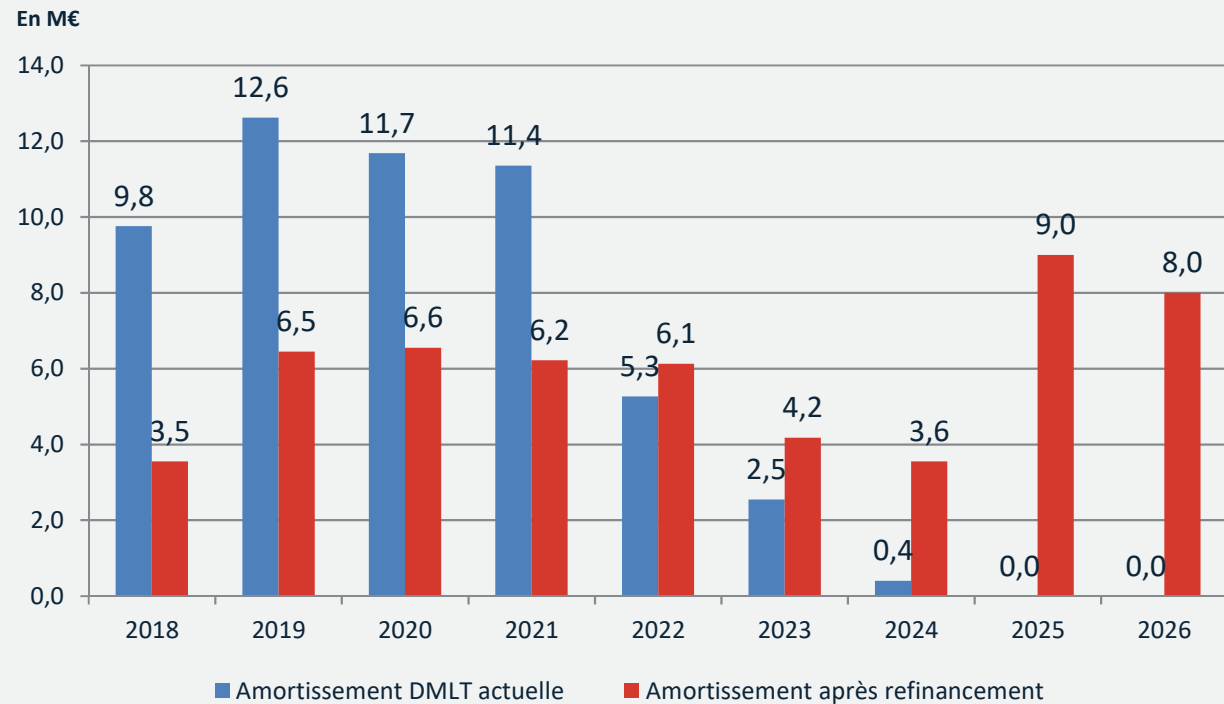


- Dette Moyen et long terme amortissable
- Dette Moyen et long terme in fine

## REFINANCEMENT DE LA DMLT

➤ Réduction significative du rythme des amortissements sur les 4 prochaines années

➤ Réalisation du refinancement au S1 2018



## CONFIRMATION DU PLAN 2018 - 2022

---

- 🔄 Une transformation intense terminée
- 🔄 Un redressement du CA au S2
- 🔄 Des *cash flows* liés à l'activité en croissance
- 🔄 Un refinancement de la dette MLT en cours



Des points d'amélioration  
identifiés



Priorités:  
Ebitda  
Désendettement



Vers une  
nouvelle étape  
du plan

## PERSPECTIVES

---

- Intensification commerciale orientée « profitabilité » centrée sur Orapi Hygiène
- Finalisation de l'outil
- Poursuite des efforts de productivité
- Déploiement sur de nouveaux marchés à forte valeur ajoutée (militaire, ferroviaire, aéronautique...)
- Accélération à l'international : co-développement, solutions sur-mesure pour marchés de niches...

## FEUILLE DE ROUTE 2018 - 2022

---

### Un modèle de développement solide, plus équilibré et créateur de valeur

- **Priorité au chiffre d'affaires - rentable**
- **Discipline opérationnelle renforcée**
- **Développement des filiales européennes par synergie (transports et réglementation commune)**





2018 – 2022



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

### HYGIÈNE

#### **Une tendance structurelle forte**

- Externalisation
- Besoins croissants
- Efficacité recherchée

#### **Des nouvelles formulations plus « écologiques »**

#### **Un marché des objets connectés en fort développement**

- Amélioration SAV / machines
- Réduction des coûts de maintenance
- Satisfactions clients, productivité, optimisation, qualité, gestion équipe

- Augmentation de la qualification : nouvelles machines, nouveaux produits, nouvelles formulations (microbiologie)

### PROCESS

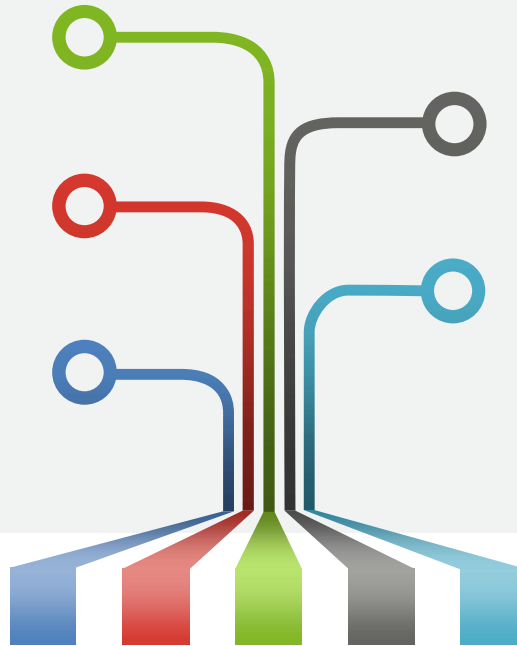
- 🔄 **Rationalisation capacitaire sectorielle** en Europe
- 🔄 **Forte demande des pays émergents** (produits de base et intermédiaires)
- 🔄 Gestion fine de **l'environnement « chimie verte »** - fin des délocalisations à bas coût
- 🔄 Réallocation ressources / clients / **valeur ajoutée**
- 🔄 **Innovation : positionnement forte en RSE** - consommation d'énergie, rejets, préservation des ressources
- 🔄 **Excellence dans les opérations** : rapprochement des meilleurs standards - structuration des organisations : 4.0

- Une place stratégique préemptée par ORAPI

## UN GROUPE PRÊT À ACCÉLÉRER

### 🔄 Saint-Vulbas 4.0

- Un **réseau** usine - clients - fournisseurs
- Mode de production plus **flexible, reconfigurable, personnalisable**
- **Optimisation des performances** des lignes de productions (analyses *online* des données)
- Maintenance prédictive et suivi des consommations d'énergies / matières premières



- **Suppression** progressive des tâches pénibles (robotique / ipad vs chariots...)
- **Simulation** numérique des procédés de maintenance
- **Intégration de l'IIoT** des produits fabriqués (ex : lave-vaisselle pour Emirates...) pour optimiser le pilotage de la production, la logistique et l'utilisation des produits
- Mise en place d'une **formation continue** pour accompagner les opérateurs dans l'évolution du site et de ses moyens de production



## LANCEMENT DE L'USINE ST-VULBAS 4.0

“

Avec Saint-Vulbas, nous avons fait l'usine du futur « l'usine 4.0 ».

C'est une révolution majeure créatrice d'une nouvelle dynamique pour Orapi, c'est une remise en cause fondamentale pour nos métiers. L'usine devient une plateforme digitale de production, elle abolit les frontières, augmente la compétitivité, la sécurité et valorise nos collaborateurs.

”

Guy Chiffлот

## UN GROUPE PRÊT À ACCÉLÉRER

### 🔄 Saint-Vulbas 4.0 en quelques chiffres:

- Gestion des commandes en temps réel **X3**
- Capacité : 2 500 commandes / jour
- Service accessible 24h/24h – 7j/7j
- **25 % d'économies d'achat**
- **10 cuves connectées** à 5 lignes de conditionnement haute cadence
- **1 000 formules** gérées automatiquement
- Cadences de **production et de conditionnement multipliées par 8**



- Une réorganisation des RH vers des postes à plus forte valeur ajoutée



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](http://www.orapi.com)  
[contact@orapi.com](mailto:contact@orapi.com)