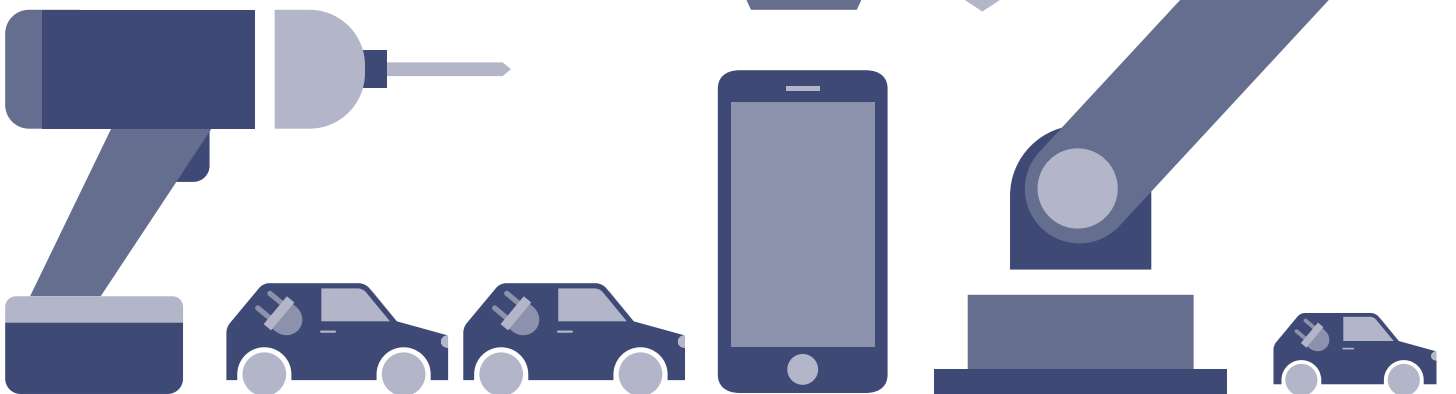
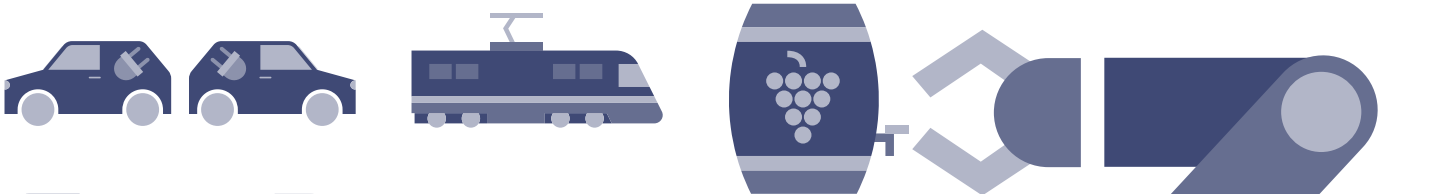
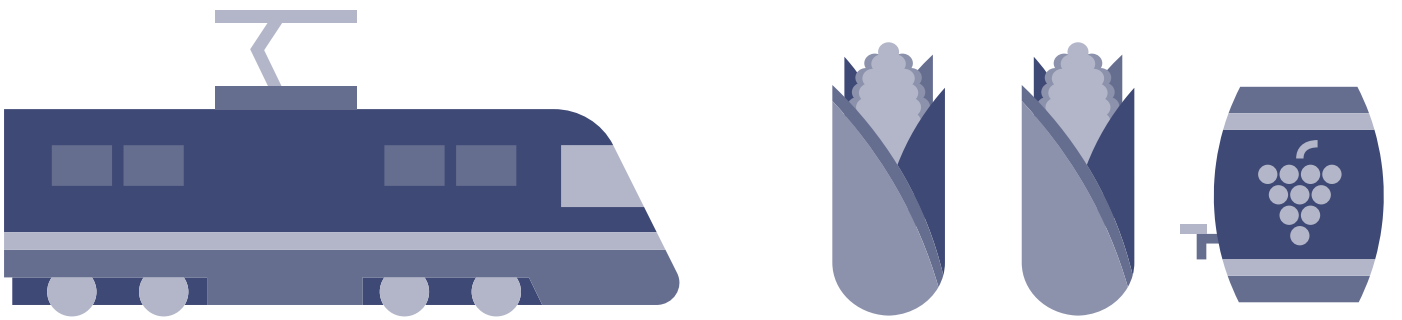
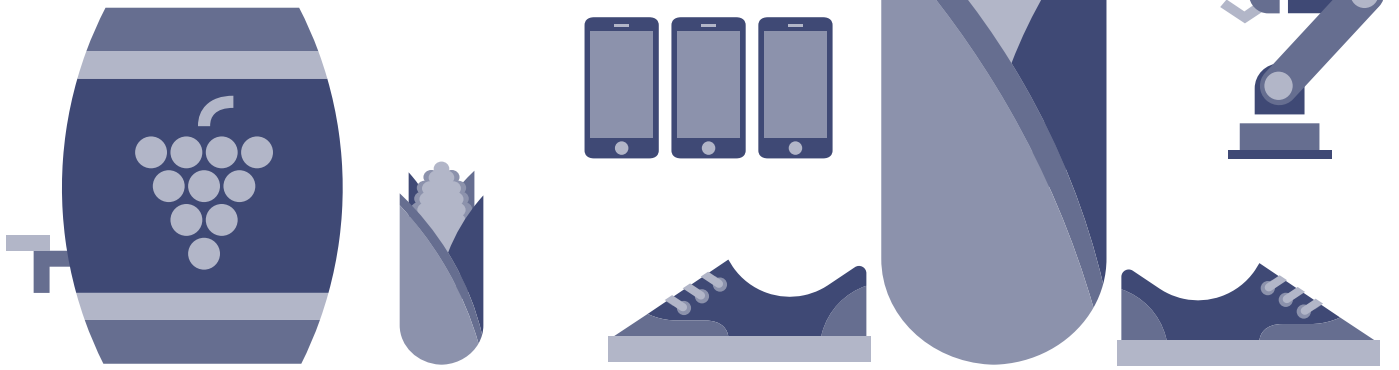
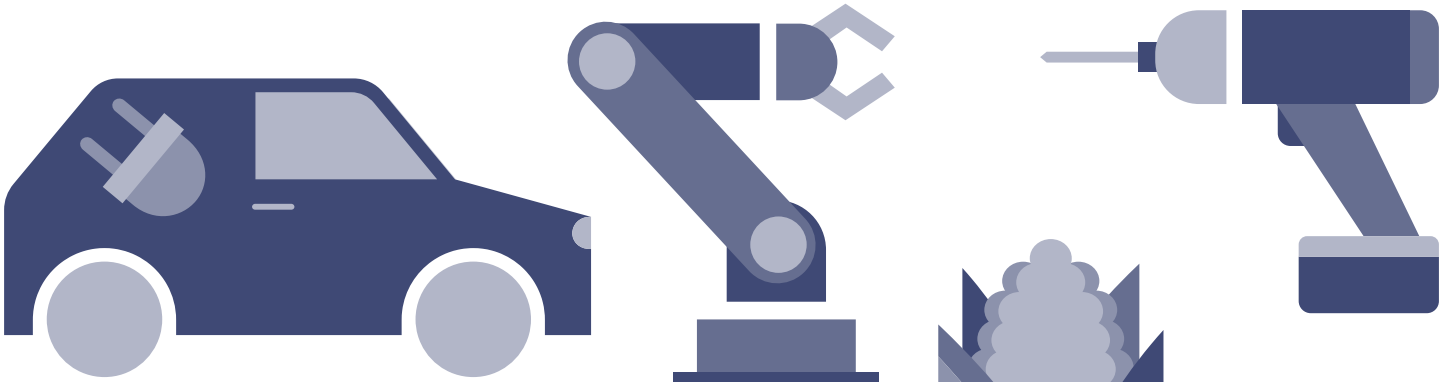


RAPPORT D'ACTIVITÉ 2015

on the **WAY**
to blue future



Röhlig en bref

Röhlig est un fournisseur mondial de services logistiques : avec nos 2 182 employés dans le monde entier, nous développons pour nos clients des solutions sur mesure dans les domaines du fret aérien, du fret maritime, de la logistique de projet et de la logistique contractuelle. Nous combinons le professionnalisme d'une grande entreprise avec les valeurs d'une structure familiale. Röhlig a été fondée à Brême en 1852. Nos clients bénéficient ainsi de plus de 160 ans d'expérience en matière de transport de marchandises.

en k€	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Total du bilan	128 951	136 548	120 889	132 540	129 169	108 978
Immobilisations	16 384	17 199	17 985	29 398	27 851	16 076
Valeurs réalisables et disponibles	111 424	118 415	100 898	101 480	100 041	92 217
Fonds propres ¹⁾	33 054	33 368	30 248	40 702	36 359	31 455
Taux fonds propres en % ²⁾	25,6	24,4	25,0	30,7	28,1	28,9
Rendement des fonds propres avant impôts en % ²⁾	22,1	16,4	49,8	31,5	38,9	35,2
Passif ³⁾	57 456	64 254	56 933	59 574	61 660	65 105
Marge brute	124 552	109 733	110 544	110 867	96 185	83 292
Frais de personnel	84 344	75 499	76 086	73 031	61 016	52 874
Amortissements	3 213	2 767	3 262	3 170	1 521	982
Résultat d'exploitation avant intérêts et impôts	9 181	7 214	16 800	14 301	15 427	12 415
Impôts sur les bénéfices	4 537	3 234	3 988	4 406	3 972	3 038
Résultat net annuel du groupe	2 762	2 255	11 068	8 410	10 154	8 027
Cash-flow	6 001	4 961	14 307	11 613	11 677	9 212
Investissements	3 429	2 176	15 697	1 939	11 094	1 100
Effectif moyen du personnel (groupe)	1 573	1 496	1 485	1 308	1 163	1 035

¹⁾ Fonds propres et créances envers les actionnaires et sociétés apparentées, ainsi qu'envers la participation tacite

²⁾ Sur la base des fonds propres au sens élargi, incluant les créances envers les actionnaires et sociétés apparentées, ainsi qu'envers la participation tacite au 31 décembre

³⁾ Sans les dettes envers les actionnaires et sociétés apparentées

Remarque : en raison des méthodes de calcul, des différences d'arrondi peuvent apparaître dans les tableaux et les références par rapport aux valeurs mathématiquement exactes (valeurs en devises, pourcentages, etc.).

Mesdames et Messieurs, Chers clients et partenaires,

L'année 2015 a été une année très spéciale pour Röhlig. Ce fut la première année après la relève de génération dans la société et l'année de la mise en oeuvre de notre programme de croissance Blue Future. De nombreux changements ont été opérés, et nous constatons d'ores et déjà les premiers succès dans les structures nouvellement créées. À cet égard, le présent rapport annuel décrit une année marquée par d'importants bouleversements.

Röhlig pose de nouveaux jalons à un moment où le monde de nos clients, et, par conséquent, les exigences auxquelles nous sommes tenus de répondre en tant que spécialiste de la logistique, évolue à un rythme inégalé. Nous voulons non seulement répondre à cette évolution, mais également être un pionnier du numérique en étroite collaboration avec nos clients. Pour que nos nouvelles solutions répondent aux futures exigences du marché, nous nous sommes lancés depuis longtemps dans une analyse des besoins de nos clients.

L'un des défis particuliers rencontrés lors de cette période de référence, parallèlement à la mise en oeuvre de ces nouvelles orientations et des efforts de restructuration connexes, est celui de continuer à croître de façon rentable dans le secteur hautement concurrentiel du transport de fret. C'est ce que nous

avons fait. Et plus encore : avec un accroissement de la marge brute de 13,5 % à l'échelle du groupe, nous avons même enregistré une croissance significative. Ceci est en grande partie dû à une croissance supérieure à la moyenne en Asie (26 %) et en Amérique (28 %). Il est à noter que notre croissance s'est trouvée légèrement freinée par une baisse de la marge brute en Allemagne.

En ce qui concerne le résultat d'exploitation avant intérêts et impôts (EBIT), notre objectif de rendement cible n'est au demeurant pas encore atteint. Ceci est toutefois justifié par les importants investissements imposés par la restructuration de notre organisation et par le développement d'un système informatique entièrement intégré. Par rapport à l'année précédente, l'EBIT a augmenté de 27 %, pour un total de 9,2 millions d'euros. Nous sommes donc sur la bonne voie.

Dans cette importante phase de développement et d'expansion du groupe Röhlig, nous pouvons compter sur une équipe de direction particulièrement compétente et dévouée. Je tiens à ce sujet à vous présenter succinctement les membres du Global Executive Board :

En tant que directeur financier, Hans-Ludger Körner (51 ans) est responsable des services financiers du groupe, y compris du contrôle des investissements à l'échelle mondiale. Il est également responsable de la poursuite de l'optimisation de nos services informatiques et du développement d'e-solutions conviviales et sur mesure pour nos clients.



Le Röhlig Global Executive Board

(de gauche à droite) Hans-Ludger Körner, Philip W. Herwig, Ulrike Baum, Hylton Gray, Jan Skovgaard et Thomas R. Hansen

En qualité de DPRH, Ulrike Baum (49 ans) est responsable de tous les aspects liés au personnel et à la communication. Elle veille attentivement à la restructuration progressive de notre organisation, d'une structure géographique à une structure divisionnelle. Avec son bagage dans le domaine du marketing et de la communication d'entreprise, elle fait connaître dans le monde entier les objectifs et les avantages tant pour les clients que pour les employés.

Jan Skovgaard (47 ans), responsable du fret maritime, supervise depuis Hong Kong le développement de notre fret maritime ainsi que la région Asie-Pacifique. Il pilote la conception des produits de fret maritime mondial et la mise en œuvre des initiatives Blue Future dans les pays de la région Asie-Pacifique.

Thomas Hansen (47 ans), directeur des ventes mondiales, a mis en place l'an dernier une unité commerciale Groupe et est en charge d'appuyer le développement de la gestion des grands comptes. Basé à Miami, il est également responsable des filiales du Groupe en Amérique.

Hylton Gray (47 ans), responsable du fret aérien, est quant à lui en charge de la réorganisation du fret aérien et des régions Europe et Afrique. Ce Sud-Africain de Johannesburg supervise également les domaines de la logistique contractuelle et de la logistique de projet.

Avec mes collègues du Global Executive Board, je me réjouis de mettre en œuvre cette année les prochaines étapes de notre transformation organisationnelle. Je remercie nos 2 182 employés dans le monde entier pour leur engagement, leurs retours et leurs idées. Quant à vous, nos partenaires, je vous remercie pour la confiance que vous nous accordez, et je me réjouis de la poursuite de notre relation d'affaires sur le long terme.

Sincèrement vôtre,

Philip W. Herwig
Managing Partner



Le comité consultatif de Röhlig
(de gauche à droite) Thomas Bagusch, Dr Andreas M. Odefey, Thomas W. Herwig, Dr Hans-Edgar Schütte, Prof. Dr Peer Witten

Mesdames et Messieurs,

le comité consultatif a été, tout au long de l'exercice, aux côtés du Global Executive Board pour le conseiller en tant qu'organe principal de décision du groupe Röhlig.

Lors des réunions du 9 juin 2015 (Brême), du 15 septembre 2015 (Paris) et du 3 décembre 2015 (Brême), le Global Executive Board a informé le comité consultatif sur la situation actuelle du groupe Röhlig et sur le niveau d'avancement de la mise en œuvre du programme « Blue Future ». Lors de deux réunions extraordinaires tenues le 14 septembre 2015 à Paris et le 2 décembre 2015 à Brême, le comité consultatif et le Global Executive Board ont passé en revue les questions stratégiques et discuté en détail des opportunités et des risques de la digitalisation. Le comité consultatif a donné son avis et formulé des recommandations sur les questions et considérations en suspens.

Après deux années de consolidation, Röhlig a renoué en 2015 avec une croissance à deux chiffres de sa marge brute et a gagné des parts de marché. Malgré des charges importantes en frais de conseil et de développement externes en matière de technologies de l'information, les bénéfices par rapport à l'exercice précédent ont légèrement augmenté.

Le cabinet d'expertise comptable Treuhand Oldenburg GmbH a vérifié les états financiers de 2015 et émis une opinion sans réserve. Il a confirmé que le présent compte-rendu de situation du conseil d'administration reflétait fidèlement la situation économique et financière du groupe Röhlig. Cette évaluation par l'auditeur est partagée par le comité consultatif.

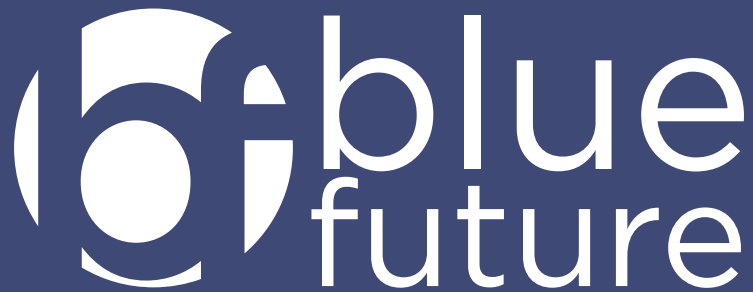
Le comité consultatif remercie les membres du Global Executive Board, ainsi que tous les collaborateurs pour la constance exemplaire de leur engagement, à la fois en ce qui concerne les opérations commerciales, la planification et la mise en œuvre de la nouvelle structure organisationnelle.

Brême, le 26 mai 2016

Thomas W. Herwig
Président du comité consultatif

Sommaire

6	Le Blue Future de l'intérieur
11	Rapport de gestion
12	Principes fondamentaux
14	Rapport économique
21	Opportunités et risques
22	Perspectives
23	États financiers
24	Bilan
26	Compte de pertes et profits
27	Tableau de financement
28	Rapport d'audit

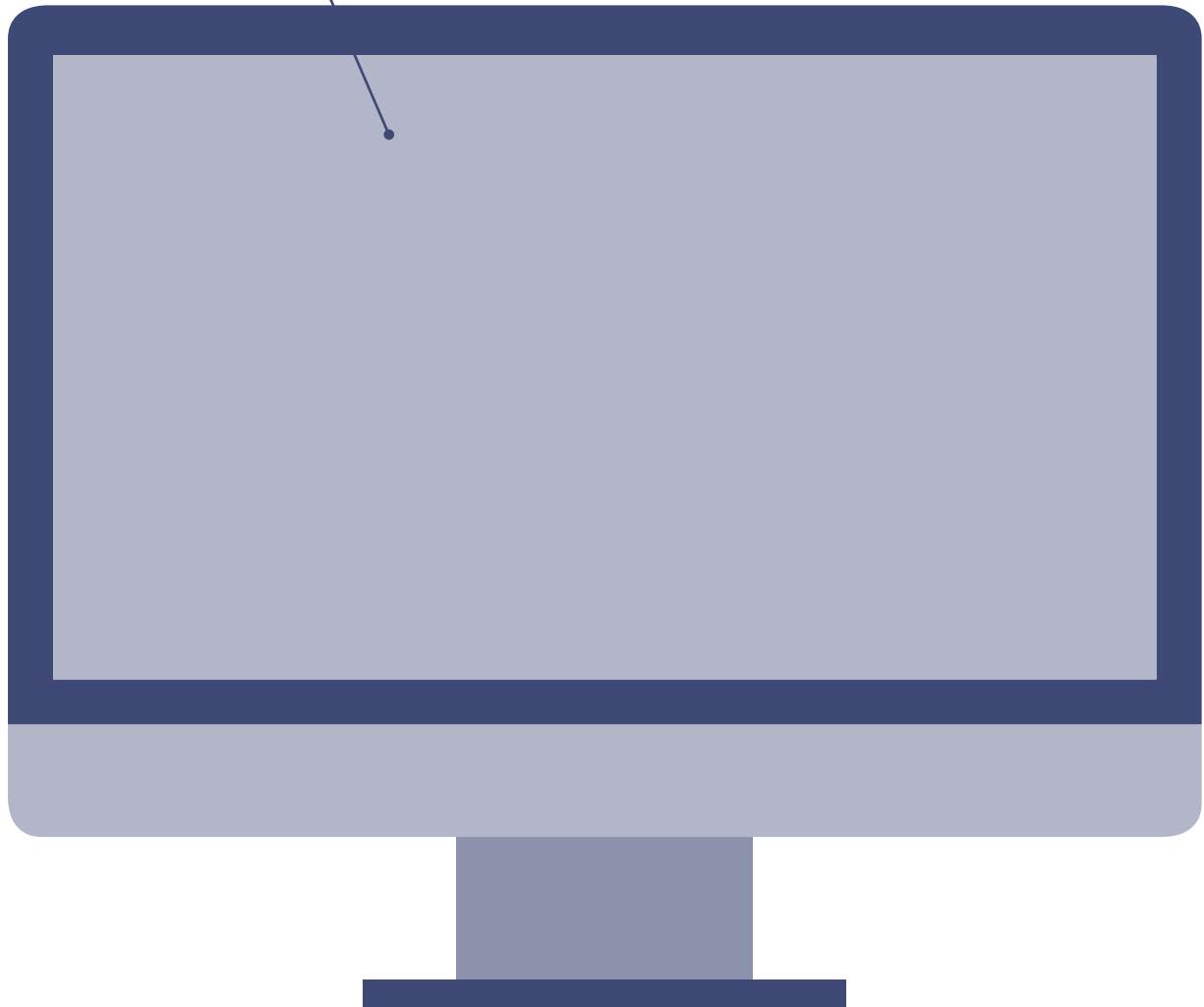


INSIDE

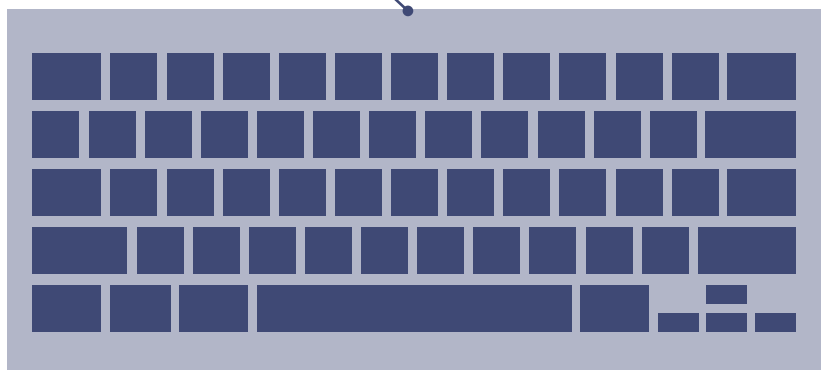
Avec chaque expédition que nous prenons en charge, nous transportons déjà Blue Future. Car Blue Future n'est pas seulement le nom de notre programme de croissance interne. Ce nom fait référence à un ensemble d'innovations. Il traduit notamment une philosophie axée sur une culture du service différencié dont bénéficient à la fois nos clients et leurs marchandises.

Les ordres de transport de nos clients portent sur des destinations toujours plus lointaines, avec des délais toujours plus courts. Notre environnement de travail et celui de nos clients font de plus en plus appel aux technologies numériques, et les demandes des clients sont toujours plus spécifiques. Comment relevons-nous ces défis et avec quelles solutions façonnons-nous le monde de demain ? Nous nous sommes posé ces questions et bien d'autres encore, et notre réponse est le Blue Future. Cette solution nous mènera main dans la main avec des clients satisfaits vers un avenir couronné de succès.

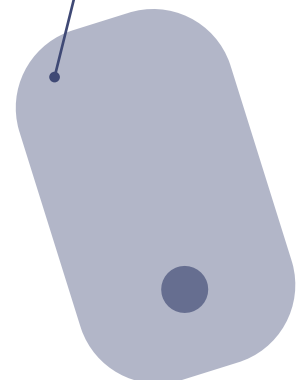
mise à disposition des
données au format numérique



culture du
service différencié



services
innovants



Si elles sont reconnues à temps, les évolutions des marchés peuvent constituer des opportunités. Nous poursuivons avec notre groupe des objectifs ambitieux. Après tout, notre entreprise repose sur une base solide et est financièrement stable. Dans les pays où nous sommes implantés, nous pouvons compter sur des employés hautement qualifiés et très motivés. Notre réseau de partenaires est en outre parfaitement rôdé. Par-dessus tout, notre modèle de management local nous permet d'être au plus proche de nos clients. Notre expertise locale et nos contacts intensifs avec les clients ont été garants de notre succès dans le passé. Nous entendons bien préserver ces atouts à l'avenir.

Cependant, les conditions du marché et les besoins des clients évoluent. Une surcapacité dans le transport maritime conteneurisé, l'augmentation des appels d'offres, une tendance générale à l'individualisation, des besoins de services plus mondialisés et la digitalisation des marchés – tout ceci augmente les exigences auxquelles nous devons répondre et requiert des solutions multiples et variées. Avec Blue Future, nous mettons en œuvre au cours des prochaines années un programme en mesure de saisir les opportunités des évolutions du marché. Il met encore plus l'accent sur les avantages clients de nos offres et devrait donner un coup de pouce significatif au développement de Röhlig.

Blue Future introduit le groupe Röhlig dans une nouvelle phase de son développement. Nous voulons continuer à croître dans le monde entier et nous voulons être en mesure de développer à l'échelle mondiale des produits et des services encore plus attrayants pour nos clients. C'est pour cela que nous nous sommes engagés dans une réorganisation à la fois cohérente et fondamentale du groupe. Le programme Blue Future vise par conséquent une réorganisation structurelle de nos activités. Pas à pas, nous transformons notre organisation d'une structure géographique en une structure divisionnelle axée sur les produits et les fonctions. Nous procédons à cette mutation de manière très réfléchie, de sorte que nous soyons en mesure de considérer à tout moment les conditions spécifiques des marchés régionaux ainsi que les besoins et demandes de nos clients. Dans l'organisation matricielle, la part des échanges entre pays et fonctions au sein du groupe augmente – une condition préalable fondamentale pour l'instauration et le respect rigoureux de normes de service d'un haut niveau de fiabilité et applicables dans le monde entier. Les processus en partie standardisés normalisés sont traités de manière tellement efficace que nous disposons de plus de temps pour satisfaire les exigences les plus complexes et développer des produits innovants.

Nos clients sont les grands gagnants. Un autre élément important de Blue Future est le développement d'un système d'informations intégré. Celui-ci améliore les possibilités de services personnalisés au client à plusieurs égards : suivi numérique

des expéditions, plateformes en ligne, solutions mobiles pour la passation de commandes – ces fonctions et de nombreuses autres vont rapidement se généraliser et améliorer significativement l'expérience et la satisfaction de nos clients. Dans le même temps, cette nouvelle structure informatique permet un contrôle intelligent de tous nos processus, tant au niveau des achats que des ventes, et ce en logistique contractuelle comme en logistique de projet. Et là aussi, nos clients bénéficient de services sécurisés et personnalisés d'une qualité élevée et constante.

Nous avons besoin d'une intelligence à la fois globale et locale. La croissance ciblée sur nos marchés nous aidera à maintenir notre position face à une concurrence toujours plus intense. Nous renforçons notre position dans la mesure où nous cultivons et étendons nos compétences locales. Car en dépit de la mondialisation, chaque région conserve ses particularités. Nous sommes présents sur place, et donc au contact des conditions du marché local, nous connaissons les enjeux régionaux et proposons à nos clients des solutions logistiques qui y sont adaptées. L'alliance d'une portée globale et d'une intelligence locale – c'est ainsi que nous nous différencions de la concurrence.

Le développement du numérique améliore nos performances, et permet aux employés de Röhlig d'être les garants d'une culture du service différencié. Avec la numérisation du traitement des commandes et les services mobiles, l'industrie logistique suit la voie pour laquelle des secteurs tels que le commerce et le tourisme ont été les précurseurs. Pour nos clients, ceci représente des avantages conséquents en termes de transparence et de flexibilité. Parallèlement de l'interaction numérique, le contact avec les clients, notamment en raison de la complexité inhérente au transport de marchandises, demeure un aspect fondamental de notre travail. Les clients nous confient leurs biens et nous accordent leur pleine confiance. Il nous incombe par conséquent d'établir et de maintenir des liens étroits avec eux. Chez Röhlig, nous employons des collaborateurs tout particulièrement impliqués. Ils sont les garants de notre proximité avec nos clients, de notre extrême fiabilité et d'une réactivité toujours mise au service de notre clientèle.

Blue Future refonde l'entreprise tout en préservant ses valeurs. Avec Blue Future, nous allons continuer à nous développer de manière significative dans les années à venir. Les valeurs qui nous animent depuis près de 165 ans et déjà six générations demeurent intactes : des valeurs telles que l'honnêteté, la fiabilité et la confiance, mais aussi l'ouverture d'esprit, la curiosité et la recherche de nouveauté. Röhlig est et demeure une entreprise familiale, dont le cœur palpite à Brème et qui compte de nombreux points d'ancrage dans le monde entier. Blue Future garantit la pérennité de cette situation.

Notre objectif : **LA CROISSANCE**

Nous voulons être pour nos clients *le* partenaire de choix pour l'organisation d'expéditions maritimes et aériennes, pour la logistique contractuelle et pour la logistique de projet. Grâce à une offre étendue de services et une prise en charge individualisée, nous voulons renforcer la confiance de nos clients et conquérir de nouvelles parts de marché. À cet effet, dans les années à venir, nous entendons nous appuyer sur nos atouts internes pour multiplier et adapter nos services afin de répondre aux besoins futurs des marchés mondiaux.

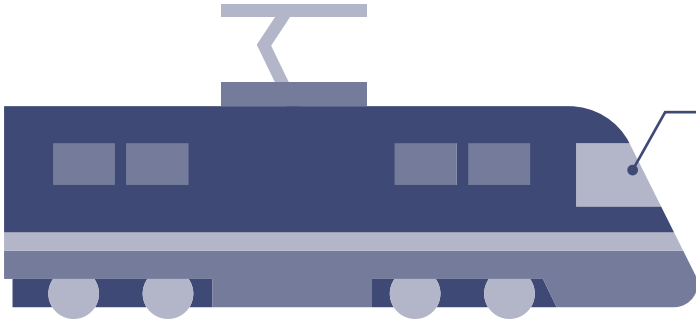
Notre voie : **BLUE FUTURE**

Pour atteindre nos objectifs, nous réorganisons nos structures, optimisons nos processus et étendons nos services. À l'avenir, nos activités et le développement de notre société s'appuieront sur une structure divisionnelle axée sur les produits et les fonctions. En outre, la numérisation des processus nous permet d'offrir à nos clients de manière plus rapide et plus aisée des solutions plus intelligentes et une qualité de données supérieure – et ceci avec un niveau constant dans le monde entier.

L'avantage client : **UN SERVICE SUR MESURE**

Notre nouvelle structure organisationnelle nous permet de prendre en charge nos clients avec un haut degré de personnalisation et des normes qualitatives et des processus mondiaux. La numérisation de la passation des commandes facilite le traitement des services et améliore la mise à disposition des données. Nous sommes un partenaire unique : à la fois bien implantés à l'échelle mondiale et enraciné localement, doté d'outils numériques de pointe et offrant un service personnalisé.

Blue Future

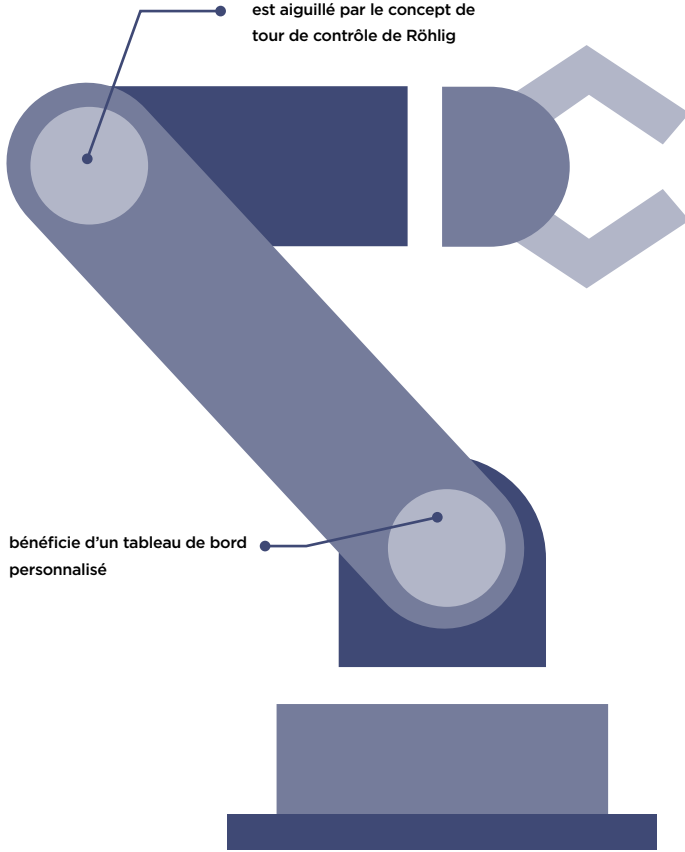


obtient des solutions sur mesure

se réjouit du suivi numérique des expéditions proposé par Röhlig Real Time

est aiguillé par le concept de tour de contrôle de Röhlig

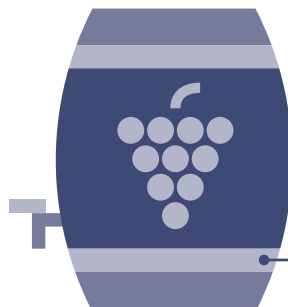
bénéficie d'un tableau de bord personnalisé

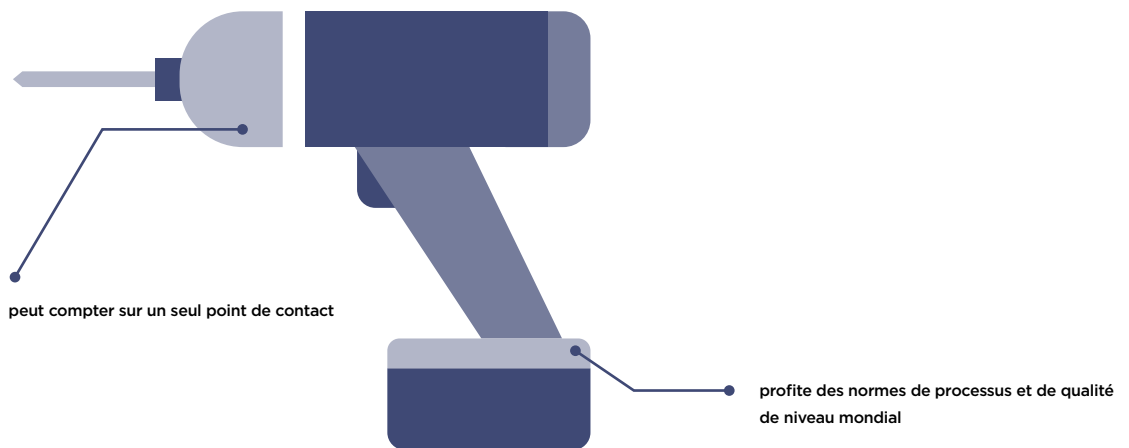
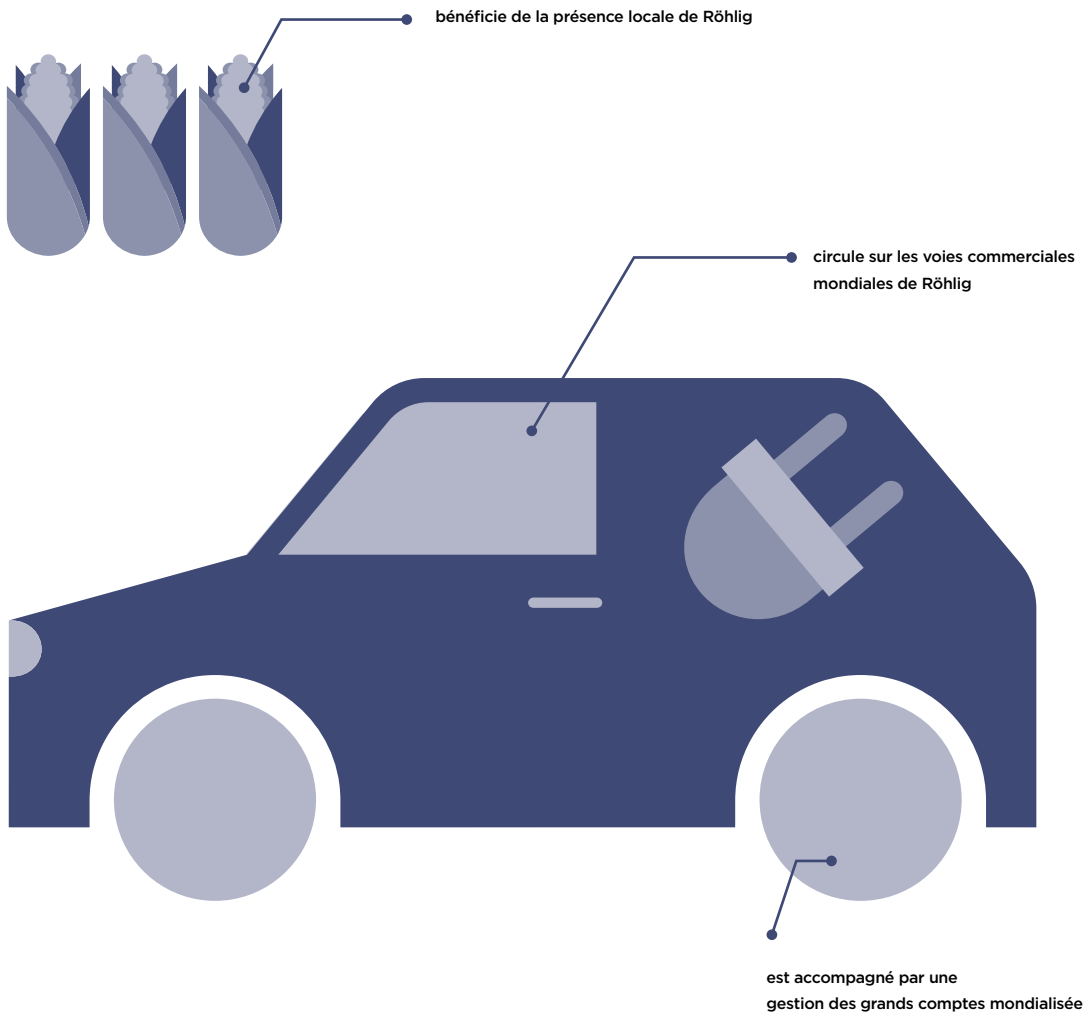


utilise des eSolutions à des fins de chiffrage, de réservation, de facturation

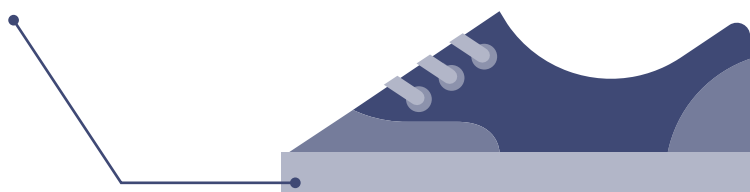


tire avantage des connaissances du marché local de Röhlig





bénéficie dans le monde entier d'un service à la clientèle unique et personnalisé



Tout progrès exige le changement. Et le vent de changement qui souffle dans la société depuis la relève de générations est particulièrement dynamique – même dans le développement de produits maritime. Dans la nouvelle structure, nous exploitons, en collaboration avec les gestionnaires de fret dans chaque pays, des synergies visant à rendre nos chaînes d’approvisionnement encore plus fiables et à améliorer constamment nos produits.

Ryan Murphy, Directeur mondial des produits et des achats de groupage maritime (LCL) chez Röhlig Logistics, Chicago

La numérisation dans le secteur de la logistique génère des possibilités infinies pour l’amélioration de la transparence et des services tout au long de la chaîne d’approvisionnement. Mon attente personnelle est que Blue Future renforce encore davantage notre engagement constant visant à offrir à nos clients des solutions informatiques de pointe et fasse de Röhlig un leader de l’innovation dans son segment de marché.

Philipp Labonte, Analyste en technologies de l’information chez Röhlig blue-net, Sydney

Avec Blue Future, nous préparons Röhlig France à affronter les défis à venir. Notre plan d’action est très ambitieux, il vise entre autre à renforcer notre coopération avec les autres pays du Groupe et à développer des solutions innovantes pour une clientèle aux exigences très élevées en terme de savoir-faire.

Erick Achaintre,
Directeur général de Röhlig France, Paris

En Inde, nous ressentons déjà l’impact de Blue Future sur le réseau. Car avec l’expansion de la route commerciale entre l’Inde et le Royaume-Uni, nous sommes l’un des premiers pays à bénéficier directement des innovations de produits.

Afrid Patel, Directeur des ventes et du marketing chez Weiss-Röhlig India, Mumbai

Blue Future est le pinceau avec lequel nous peignons un avenir prometteur pour notre entreprise, nos collègues et nos partenaires. Les équipes de ventes et de marketing locales et mondiales vont améliorer ensemble l’expérience des clients de Röhlig.

Cecilia Van Wyk, Directrice des ventes chez Röhlig-Grindrod, Johannesburg

Rapport de gestion

Principes fondamentaux

La société

Un prestataire de services logistiques implanté dans le monde entier

Röhlig est une entreprise familiale de logistique dont le cœur de métier est le fret maritime et aérien intercontinental. Nous développons des solutions de transport sur mesure pour nos clients et proposons également des prestations complexes en matière de logistique de projets et de gestion de la chaîne d'approvisionnement. Notre filiale Röhlig blue-net développe des plateformes informatiques individualisées ainsi que des solutions en ligne. Röhlig dispose d'un vaste réseau de succursales dans 24 pays répartis sur tous les continents. De plus, dans les pays où nous ne sommes pas directement implantés, nous avons signé des contrats d'exclusivité avec des partenaires sélectionnés, étendant notre réseau à pas moins de 60 pays.

Objectifs

Des partenariats à long terme fondés sur un service de qualité et sur des solutions logistiques individualisées

La compétence de base de Röhlig est d'élaborer de manière optimale pour les clients des processus complexes de logistique mondiale. L'objectif principal est de forger des partenariats à long terme profitables pour les deux parties. En tant que partenaire de confiance, nous offrons à nos clients des solutions individualisées et de haute qualité. Nous les aidons également à améliorer leurs processus logistiques.

Nous misons sur une croissance qualitative par le biais d'une amélioration de la qualité et par l'offre d'une valeur ajoutée à nos clients : nos points de référence centraux à cet égard sont l'excellence des conseils et le recours à des technologies intelligentes. L'un des éléments fondamentaux de nos activités est en définitive notre indépendance financière. Nous entendons bien la préserver à l'avenir.

Que ce soit sur le plan opérationnel, juridique ou interculturel : Röhlig comprend l'activité de ses clients, tant du point de vue pratique qu'émotionnel. Les tendances futures telles que l'industrie 4.0 et l'Internet des objets sont le fruit d'une numérisation croissante et vont à l'avenir toucher beaucoup de nos clients à travers l'ensemble de leurs chaînes d'approvisionnement. Nous voulons soutenir nos clients dans leur adaptation aux évolutions des marchés avec des solutions logistiques durables et sur mesure.

Stratégie

Blue Future vise à renforcer la croissance et à augmenter la rentabilité

En vue de réaliser nos objectifs commerciaux, nous avons lancé le programme de croissance Blue Future à l'échelle du groupe. Une mesure clé de ce programme est l'introduction d'une nouvelle structure organisationnelle, qui a débuté en 2015. En 2018, nous allons progressivement convertir notre société d'une structure axée sur un découpage géographique en une structure divisionnelle axée sur les produits et les fonctions. Les responsabilités individuelles des membres du Global Executive Board ont déjà été adaptées à la nouvelle structure au début de l'année 2015. La mise en œuvre de la nouvelle structure organisationnelle dans nos sociétés nationales s'effectue délibérément avec prudence afin de garantir le succès de l'opération tant pour les clients que pour le personnel.

Une fois le programme Blue Future pleinement déployé, nous serons en mesure de répondre aux besoins de nos clients du monde entier de manière encore plus fiable et encore plus personnalisée. L'accent sera mis non plus sur l'endroit où nous offrons nos services, mais sur la manière dont nous les offrons. Ceci sera facilité par une focalisation sur les besoins des clients et sur la mise en place de processus normalisés à l'échelle mondiale.

Pour qu'une chaîne logistique puisse relever les défis géographiques et temporels, elle doit faire appel à des technologies de communication intelligentes. À cet effet, nous intensifierons à l'avenir notre utilisation de systèmes d'information intégrés au niveau mondial. Notre filiale Röhlig blue-net est en charge de bâtir l'infrastructure informatique mondiale qui supportera nos services. Elle développe en parallèle des solutions informatiques spécifiques pour nos clients. De cette façon, nous fournissons un flux optimal pour les données qui comptent pour nos clients.

Avec l'aide du programme Blue Future, nous voulons atteindre d'ici 2018 une croissance de la marge brute de 30 % et une rentabilité EBIT/marge brute de 18 %.

Modifications juridiques

Une vente d'actions, deux augmentations de participation

Des changements dans les rapports de participation se sont traduits par la vente de 20 % de la société R+C Seetransport aux actionnaires, Röhlig détenant désormais 60 % des parts de l'entreprise. En Nouvelle-Zélande, nous avons acquis les actions restantes d'un coactionnaire, portant ainsi la participation du groupe à 100 % du capital de la société. Le groupe détient également 100 % des parts de notre succursale bolivienne, qui est ainsi consolidée par intégration globale.

Personnel

Une présence mondiale génère de nombreuses opportunités

L'an dernier, le nombre d'employés a augmenté à la fois au niveau des sociétés consolidées et au niveau du groupe Röhlig¹⁾ : les sociétés consolidées emploient 1 573 personnes et le groupe Röhlig 2 182 personnes. Par rapport à l'exercice précédent, ceci représente une augmentation de 100 employés, soit 4,8 %. Nous avons enregistré une augmentation significative du nombre d'employés aux États-Unis, en Afrique du Sud et dans notre centre de service Röhlig Blue Services en Inde. Avec 49 stagiaires et apprentis et un taux de formation supérieur à 10 %, Röhlig Deutschland constitue un centre de formation dynamique pour les employés aux services de transport et de logistique ainsi que pour les informaticiens spécialisés dans l'intégration de systèmes ou le développement d'applications. Avec le programme de « learnership », un programme d'éducation et de formation comportant une phase de mise en pratique, Röhlig-Grindrod en Afrique du Sud incorpore constamment de nouveaux talents à notre organisation. Grâce à de nouvelles collaborations, notamment avec l'Université Jacobs en Allemagne et l'Université Bocconi en Italie, Röhlig renforce les échanges entre l'industrie et le milieu universitaire.

Blue Future est pour nous aussi un projet de changement ciblé. Ceci signifie que nos employés sont invités à explorer différents domaines d'activité au cours de leur carrière. Il en résulte pour eux de nouvelles opportunités, mais aussi des défis. Nous abordons ces défis de manière proactive et fournissons à nos employés le soutien dont ils ont besoin pour être en mesure d'assumer pleinement et sereinement leurs nouvelles responsabilités.

Pour la plupart des fonctions émergentes, nous cherchons à recruter des employés en interne. Ceci est rendu possible par nos nombreux programmes de formation et nos échanges réguliers de personnel au niveau international. Grâce à un accompagnement rapproché de nos jeunes recrues au sein de notre réseau mondial, nous identifions les talents et les encourageons à se consacrer à de nouvelles tâches. De nouvelles opportunités se présentent à eux dans plusieurs nouvelles fonctions globales telles que la gestion globale des grands comptes, que nous mettons en place pour nos clients.

En 2015, nous avons ainsi réalisé des investissements considérables pour former nos employés dans tous les pays où nous sommes implantés et soutenir leur développement au sein de la société par des formations individuelles. Les dirigeants issus des rangs de l'entreprise ont été formés avec l'aide des nombreuses mesures de développement personnel de nos programmes « Blue Step » et « Blue Arena ». Dans le cadre de notre programme de gestion de stagiaires sur trois ans, nous préparons en outre des jeunes diplômés à de futurs postes de direction.

¹⁾ En plus de ses sociétés consolidées, le groupe Röhlig comprend notre entreprise associée Röhlig-Grindrod en Afrique, qui est consolidée par mise en équivalence.

Nombre d'employés

	2015	2014
Allemagne	338	322
dont :		
Röhlig Deutschland et R+C Seetransport	229	228
Röhlig Logistics, Röhlig blue-net, Blue Services	109	94
Belgique	13	18
Danemark	9	9
France	129	129
Royaume-Uni	48	49
Italie	38	41
Pays-Bas	15	17
Espagne	28	26
Australie	162	165
Nouvelle-Zélande	54	54
Hong Kong/Chine	127	129
Singapour	34	30
Corée	40	39
Thaïlande	35	28
Inde	184	162
dont :		
Weiss-Röhlig India	97	105
Röhlig Blue Services India	87	57
USA	219	196
Chili	27	32
Argentine	24	24
Paraguay	7	7
Bolivie	25	0
Uruguay	17	19
Total sociétés consolidées Röhlig	1 573	1 496
Afrique du Sud	609	586
Total sociétés associées	609	586
Total groupe Röhlig	2 182	2 082

Röhlig souhaite être un employeur attrayant pour son personnel. Par conséquent, nous développons au sein du groupe une culture de communication ouverte associée aux niveaux élevés de cohésion et d'engagement d'une entreprise familiale moderne. Nous offrons à nos employés des conditions de travail attrayantes qui incluent par exemple des horaires de travail flexibles et des possibilités de télétravail.

Rapport économique

Environnement et contexte économique du secteur

Les marchés demeurent volatils, le secteur du transport de marchandises est encore sous pression

Au cours des dernières années, l'économie réelle a connu une évolution très prometteuse. Ceci est en contraste frappant avec la persistance des turbulences sur les marchés financiers. Les banques centrales d'Europe et du Japon ont continué en 2015 à inonder les marchés de liquidités. Les États-Unis et le Royaume-Uni ont cependant commencé à émettre des signaux divergents concernant les taux d'intérêt. Après de premières hausses, les marchés attendent de nouvelles hausses modérées des taux d'intérêt. Le dollar américain fort soutient actuellement les exportations en provenance de l'Allemagne et de l'Europe tout entière.

Il nous semble que les marchés sont plus affectés par les tensions politiques qui occupent le devant de la scène internationale que par les turbulences des marchés financiers. La crise entre la Russie et l'Ukraine, les guerres et les conflits au Moyen-Orient et les flux de réfugiés vers l'Europe ont un impact sensible sur l'ordre social de base et sur le comportement des marchés dans le monde entier. En dépit de toutes les incertitudes d'ordre politique et conjoncturel, l'économie mondiale a connu un semblant de croissance en 2015, qui a profité au secteur de la logistique. Dans l'ensemble, cependant, le fret maritime et le fret aérien demeurent sous pression en raison de la surcapacité en navires et aéronefs.

En Chine, la croissance poursuit son ralentissement. L'économie africaine connaît déjà une croissance plus rapide que celle de l'Asie. Néanmoins, Röhligh n'a pas encore constaté en 2015 de sérieux déclin dans les volumes de transport en partance de la Chine. Nous observons en revanche un certain déplacement des routes commerciales de l'Europe vers l'Afrique. Nous ne considérons du reste pas la « faiblesse » actuelle de la Chine comme étant suffisamment prononcée pour justifier la prise de décisions stratégiques. Au contraire : en ce qui nous concerne, la Chine et la région asiatique dans son ensemble restent une zone commerciale très importante.

En Europe, la baisse des prix de l'énergie a dans un premier temps eu des effets positifs sur les marchés. Nous les considérons cependant comme un frein à la croissance à moyen terme, car les prix bas conduisent les pays producteurs de pétrole à reporter des investissements nécessaires.

Développement général des sociétés consolidées et du groupe

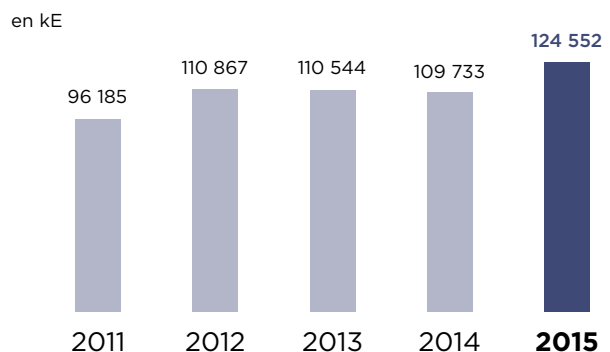
Un exercice globalement satisfaisant

Nous avons enregistré au cours de l'exercice 2015 une hausse de 7,5 % du chiffre d'affaires de nos ventes consolidées, qui a atteint 894 millions d'euros avec les frais de douane et les taxes d'importation. Ces bons résultats sont dus à la fois à une forte croissance en Asie et en Amérique et à des effets de change positifs. Après des années de stagnation, nos ventes en Europe hors Allemagne enregistrent une légère croissance de 4,5 %. En revanche, nous avons subi des pertes de revenus en Allemagne par rapport à l'exercice précédent. Toutefois, la société allemande est à nouveau opérationnelle après une vaste opération de restructuration, de sorte que nous nous attendons à une augmentation significative au cours de l'année 2016.

La marge brute a augmenté de 13,5 % pour atteindre 125 millions d'euros, soit nettement plus que le chiffre d'affaires. Ici, nous pouvons déjà voir les premiers effets de notre stratégie Blue Future : notre objectif n'est pas une croissance pure et simple du volume de marchandises, mais un gain de qualité via des services à forte valeur ajoutée tels que des tableaux de bord personnalisés et des concepts de tour de contrôle pour nos clients. Avec cette stratégie, nous visons à accroître la rentabilité des contrats que nous signons. Dans la région Amérique, importante pour nos activités, nous avons même atteint une augmentation de la marge brute de 33 %, et de 26 % en Asie.

Les investissements réalisés dans le cadre de notre programme Blue Future s'élèvent à environ 4 millions d'euros. Nous souhaitons contribuer à façonner activement le marché et notre environnement commercial, et répondre aux évolutions à venir. Le résultat final est affecté par la décision délibérée d'investir massivement dans la réorganisation de nos sociétés et dans l'adoption d'un système d'information entièrement intégré. Le bénéfice net consolidé de 2,8 millions d'euros du présent exer-

Développement de la marge brute consolidée



cice est néanmoins supérieur de 0,5 million d'euros à celui de l'année précédente. En ce sens, nous pouvons être très satisfaits du résultat de l'exercice.

Marge brute

en k€	2015	2014
Marge brute des sociétés consolidées	124 552	109 733
Marge brute des sociétés associées	32 642	26 472
Total	157 194	136 205

Résultat net, situation financière et actifs

La marge brute des sociétés consolidées s'est considérablement améliorée en 2015 par rapport aux années précédentes. La marge brute des activités liées au fret maritime a ainsi augmenté de 13,5 % par rapport à l'année précédente. Le fret aérien a quant à lui augmenté de 12,9 %. Même la catégorie de produits « Autres services », qui regroupe les principaux services de logistique contractuelle et de projets, a progressé de 15,9 %.

L'ensemble du marché est cependant toujours caractérisé par une importante surcapacité. Ce déséquilibre de marché devrait persister pendant quelques années. D'après nos prévisions et nos attentes, une croissance ne peut désormais être atteinte qu'au moyen d'offres centrées sur le client et d'une extension de la chaîne de valeur.

Dans notre modèle commercial, l'assurance de liquidité joue un rôle crucial. Nous sommes parvenus à juguler la pression sur les conditions de paiement par une gestion encore plus rigoureuse qu'auparavant du fonds de roulement. Le délai de paiement des clients (Days Sales Outstanding - DSO) a été réduit à 40,8 jours, ce qui représente une amélioration de 11,5 % par rapport à l'exercice précédent. Le délai de règlement des fournisseurs (Days Payable Outstanding - DPO) s'est pour sa part légèrement amélioré. La gestion professionnelle de ces aspects est assurée par notre fonction de trésorerie centrale.

La gestion financière est opérée par une sélection de partenaires bancaires de longue date. Tous les investissements ont été financés en veillant à la concordance des échéances des placements, et les excédents de trésorerie éventuels employés pour le remboursement des dettes bancaires à court terme. Les dettes envers nos établissements de crédit représentent 8,6 % de notre actif total et ont par conséquent été à nouveau réduites de manière significative par rapport à l'exercice précédent.

Développement des secteurs et des régions

Secteurs : mise en place et développement des Business Units mondiales

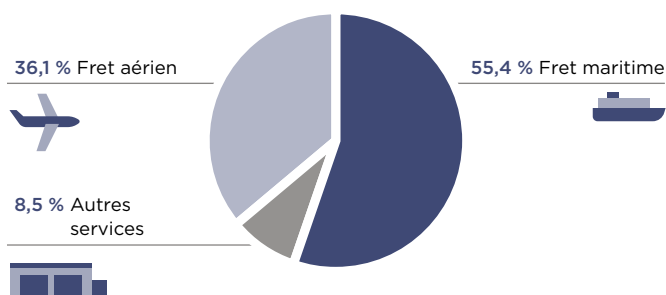
Début 2015, Röhlig a adopté une nouvelle structure de direction caractérisée par une organisation matricielle. Depuis lors, notre société est organisée de manière divisionnelle autour des produits et des fonctions, sans négliger notre forte implantation locale qui continue de jouer un rôle important et demeure prise en compte dans l'organisation. Les objectifs principaux de l'année ont ainsi porté d'une part sur le développement et la structure, et d'autre part sur la mise en place des Business Unit mondiales Ventes, Fret maritime, Fret aérien et logistique contractuelle, Finance, IT, Ressources humaines et Communications. Dans le cadre de cette restructuration, à ce jour ce sont surtout les secteurs Ventes, Fret maritime, Fret aérien et logistique contractuelle, répondant jusque-là exclusivement à un découpage régional, qui ont été soumis à une réorganisation majeure.

Dans l'ensemble, nous avons été en mesure d'augmenter la marge brute consolidée de 13,5 % au cours de l'année. 55,4 % de la marge brute provient des activités de fret maritime, 36,1 % des activités de fret aérien et 8,5 % d'autres services. La marge brute a connu une augmentation à deux chiffres tant en fret maritime qu'en fret aérien, avec une légère baisse de la croissance du volume du fret aérien et une légère augmentation du volume de transport du fret maritime. La part du secteur Autres services, auquel appartiennent la logistique des projet, les activités de dédouanement et la logistique contractuelle, connaît également une progression positive.

Marge brute par secteur (sociétés consolidées)

en k€	2015	2014
Fret maritime	69 047	60 809
Fret aérien	44 942	39 811
Autres services	10 563	9 113
Total	124 552	109 733

Pourcentages



Secteur des ventes : Pour soutenir à l'avenir les filiales du groupe Röhlig au niveau mondial dans leurs opérations de ventes, nous avons doté le groupe d'une unité de vente stratégique. Des liens plus étroits avec tous les autres secteurs permettent aux responsables des ventes de répondre plus rapidement aux besoins des clients. L'équipe nouvellement créée pour répondre aux appels d'offres au niveau mondial est parvenue dès la première année à améliorer le taux de réussite du groupe en matière d'adjudication de marchés. Pour répondre aux attentes de nos clients du monde entier vis-à-vis d'un soutien individualisé et de services de conseil, nous avons également commencé à mettre en place une unité de gestion des grands comptes.

Secteur du fret aérien : Le secteur du fret aérien s'est lui aussi vu doté d'une unité commerciale stratégique dédiée en vue d'un meilleur contrôle de l'évolution des produits au niveau mondial et afin de pouvoir apporter un soutien centralisé aux sociétés du groupe. Ainsi, les filiales du groupe en Allemagne et aux États-Unis se sont par exemple concentrées sur l'axe Transatlantique, ce qui a conduit au développement de nouveaux produits de fret aérien qui rencontrent un large succès. Une nouvelle application en ligne inaugurée au cours de la période considérée garantit des processus cohérents au niveau mondial pour le calcul des taux lors de la préparation d'offres dans le secteur du fret aérien.

Secteur du fret maritime : La nouvelle équipe en charge du fret maritime mondial se compose d'une unité de gestion du groupage maritime (fret LCL) et d'une unité de gestion de conteneurs en chargement complet (fret FCL). Cette réorganisation stratégique vise à stimuler la croissance des principales routes commerciales mondiales (Global Trade Lanes). En 2015, le secteur du fret maritime mondial a œuvré à l'optimisation des processus internes et au développement d'outils garantissant à l'avenir aux clients une qualité encore plus élevée et fiable à l'échelle mondiale. Un projet important a été la construction d'une plateforme numérique de calcul des taux, qui accélèrera et améliorera l'élaboration des offres. Dans le domaine du fret LCL et du fret FCL, nous avons restructuré la coopération mondiale avec nos fournisseurs, gardant un nombre réduit de partenaires avec lesquels nous avons intensifié nos échanges par voie électronique.

Secteur logistique de projet et contractuelle : Depuis la refonte de notre organisation, les domaines logistique de projet et logistique contractuelle forment chacun une nouvelle division mondiale. Pendant la période considérée, les ventes dans le domaine de la logistique contractuelle ont augmenté (hors Afrique du Sud) de plus de 18,5 %. Ceci a été rendu possible par l'élargissement de l'offre de services de logistique contractuelle au sein de plusieurs sociétés nationales. La coopération étroite entre notre filiale en Nouvelle-Zélande et la division mondiale nous a ainsi permis d'obtenir un contrat à long terme pour des services de stockage avec un important fabricant d'outils. En parallèle, les zones de stockage aux États-Unis, en Australie et à Hong Kong ont été agrandies. En Afrique du Sud, nous avons agrandi notre espace de stockage

de 20 000 mètres carrés, en particulier pour un opérateur télécom ayant un rayonnement mondial. Dans le cadre de notre programme Blue Future, la logistique contractuelle devient un service clé fondamental dans le monde entier.

En parallèle de la logistique contractuelle, le domaine de la logistique de projet a lui aussi été soumis à une importante réorganisation et devrait continuer à se développer considérablement. Un nouveau directeur pour ce domaine d'activités a commencé à repositionner stratégiquement la gestion de projets 2016 au moyen de ressources accrues.

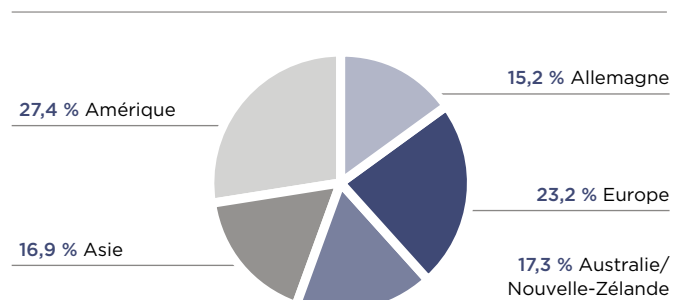
Régions : l'Amérique et l'Asie continuent de gagner du terrain

En 2015, nous avons pu obtenir une croissance de la marge brute dans presque toutes les régions du réseau Röhlig, bien que la répartition des marges ait connu de légers changements. Ainsi, le pourcentage de marge a légèrement augmenté en Europe, alors qu'il a diminué en Allemagne. L'importance croissante des régions Amérique et Asie au sein de nos activités internationales s'est encore consolidée en 2015. Dans ces régions, nous grandissons de manière disproportionnée et nous y avons enregistré la plus grande croissance des marges brutes l'an dernier. Les acquisitions que nous avons faites en Amérique du Sud en 2011 sont elles aussi génératrices de croissance. En plus de ses sociétés consolidées, le groupe Röhlig comprend notre entreprise associée Röhlig-Grindrod en Afrique. Cette dernière a été en mesure d'augmenter sa performance opérationnelle au cours du présent exercice et d'établir le record du bénéficiaire avant impôts.

Marge brute du groupe par région

En kE/pourcentages	2015		2014	
Allemagne	18 844	15,2 %	20 449	18,6 %
Europe (sans l'Allemagne)	28 844	23,2 %	26 951	24,6 %
Australie/ Nouvelle-Zélande	21 635	17,3 %	19 947	18,2 %
Asie	21 083	16,9 %	16 714	15,2 %
Amérique	34 146	27,4 %	25 672	23,4 %
Total	124 552	100,0 %	109 733	100,0 %

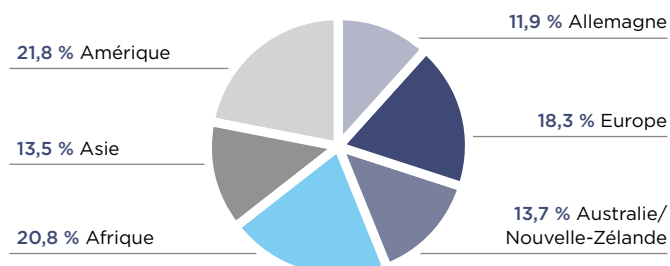
Pourcentages



Marge brute du groupe par région

En k€/pourcentages	2015		2014	
Allemagne	18 844	11,9 %	20 449	15,0 %
Europe (sans l'Allemagne)	28 844	18,3 %	26 951	19,8 %
Australie/ Nouvelle-Zélande	21 635	13,7 %	19 947	14,6 %
Afrique	32 642	20,8 %	26 472	19,4 %
Asie	21 083	13,5 %	16 714	12,3 %
Amérique	34 146	21,8 %	25 672	18,9 %
Total	157 194	100,0 %	136 205	100,0 %

Pourcentages



Allemagne : de nouveau sur les rails après des pertes de revenus

Pour notre filiale allemande, l'année 2015 a été difficile. Une initiative de restructuration engagée au début de l'année a échoué et a entraîné une perte de revenus. Des mesures correctives telles qu'une nouvelle équipe de direction, des réarrangements du personnel et la restructuration des procédures de fret maritime ont cependant commencé à donner de premiers résultats au cours de la période considérée. Au premier trimestre 2016, toutes les mesures de réorganisation ont été achevées et la société est à nouveau opérationnelle et en mesure de fonctionner de façon rentable.

Dans son cœur de métier, les secteurs Logistique contractuelle et Fret aérien se sont relativement bien développés, même si les marges restent sous pression du fait de la situation de surcapacité du marché. Depuis le quatrième trimestre 2015, Röhlig Deutschland exploite en coopération avec la société nord logistic Speditionsgesellschaft mbH un entrepôt de 12 000 m² à Hambourg. En 2016 et au-delà, le programme de croissance du groupe soutiendra la filiale allemande sur le chemin du retour à la rentabilité et au succès.

Allemagne*

en k€	2015	2014
Marge brute	18 844	20 449
dont :		
Fret maritime	8 968	10 213
Fret aérien	8 076	8 038
Autres services	1 800	2 197
Résultat sous-jacent	-1 925	-71
dont :		
Fret maritime et aérien	-4 329	-725
Logistics/IBG/Blue Services/blue-net	2 404	654
Personnel	338	322
Apprentis	49	50

* Röhlig Logistics GmbH & Co. KG, Röhlig Deutschland GmbH & Co. KG, R + C Seetransport GmbH & Co. KG, Röhlig & Co. Internationale Beteiligungsgesellschaft mbH, Röhlig blue-net GmbH & Co. KG, Blue Services GmbH & Co. KG

Europe : une légère croissance de la marge brute en réponse à des améliorations structurelles

Après les résultats moyens de l'exercice précédent, les pays européens sont parvenus à redresser leur marge brute de 7 %. Les travaux de réhabilitation intensifs de ces dernières années ont porté leurs fruits et se traduisent par une écoute plus ciblée des clients, un plus gros volume d'affaires et, dans tous les pays, une inversion positive des résultats. Nous sommes parvenus à étendre le domaine de la logistique contractuelle à l'échelon européen. Au Royaume-Uni et en Allemagne, nous opérons des entrepôts ou disposons de vastes surfaces nous permettant de fournir des services à valeur ajoutée à nos clients.

Röhlig France a enregistré un résultat solide dans un marché pourtant caractérisé par une diminution de la rentabilité, et a offert à ses clients un service de haute qualité dans des marchés verticaux tels que le vin ou les semences. En matière d'appels d'offres, la société française a obtenu un excellent taux de réussite (supérieur à 30 %) grâce à la rétention de ses clients et à un processus de réponse aux appels d'offres optimisé.

Au Royaume-Uni, nous avons amélioré notre marge brute de manière significative, avec une augmentation de 13,6 %. L'accent a notamment été mis sur l'augmentation de l'activité commerciale dans le domaine de la logistique contractuelle afin d'intensifier l'exploitation de l'entrepôt ouvert et agrandi l'an dernier à Birmingham. En outre, plusieurs initiatives de vente ont eu lieu sur certaines des routes commerciales mondiales que nous cherchons à promouvoir dans le cadre du programme de

croissance du groupe. Pour l'année 2016, nous nous attendons à une augmentation des nouveaux contrats.

En Espagne, notre filiale a été en mesure d'améliorer sa marge brute de 19,2 % en dépit d'un environnement de marché toujours difficile. À l'instar des années passées, c'est l'augmentation des expéditions vers les États-Unis qui a occupé l'essentiel des initiatives de vente, et l'année 2015 s'est soldée par une augmentation de pas moins de 60 % grâce aux produits du fret maritime et aérien.

La stratégie d'optimisation sous une nouvelle direction a eu un effet très positif sur les filiales aux Pays-Bas et en Belgique. Avec une augmentation significative des bénéfices de 86 %, les deux pays du Benelux ont enregistré l'une des meilleures améliorations de résultats de la région Europe. Les mesures déjà engagées l'an dernier et les investissements dans les ventes nous ont rapprochés des besoins des clients et conduits à la croissance.

Même en Italie, nous sommes parvenus à redresser nos résultats de manière significative après plusieurs années de pertes consécutives. Avec un nouveau directeur général et là aussi une organisation restructurée, des corrections au niveau des initiatives de vente et une réduction des coûts opérationnels ont permis à l'entreprise d'optimiser sa rentabilité.

Röhlig Danmark n'est pas en reste, avec une augmentation significative de ses revenus en 2015. Une mise en œuvre réussie des mesures visant à optimiser la structure des coûts et à mobiliser les activités de vente s'est soldée par un retour à la rentabilité pour l'entreprise danoise.

Europe (sans l'Allemagne)*

en k€	2015	2014
Marge brute	28 844	26 951
dont :		
Fret maritime	18 398	16 732
Fret aérien	8 692	8 282
Autres services	1 754	1 937
Résultat sous-jacent	333	-1 371
Personnel	280	288

* France, Espagne, Italie, Belgique, Pays-Bas, Royaume-Uni et Danemark

Pacifique : l'Australie et la Nouvelle-Zélande améliorent leur marge brute

Dans la région Pacifique, nous aidons nos clients à travers nos filiales en Australie et en Nouvelle-Zélande. Là aussi nous sommes parvenus à faire progresser notre marge brute.

Röhlig Australia a ainsi enregistré une augmentation de 9,1 % de sa marge brute par rapport à l'exercice précédent, bien que les volumes d'importation de 2015, encore sous le poids de la dépréciation du dollar australien, aient inhibé la croissance. Au cours de la période considérée, nous avons étendu nos activités dans le domaine de la logistique contractuelle et investi dans un entrepôt à Melbourne. Les innovations de produits planifiées, telles que les services de conseil dans le domaine du dédouanement ou un service de livraison, devraient accélérer la croissance au cours de l'année 2016.

Röhlig New-Zealand a amélioré sa marge brute de 6,4 %. La prise en charge des activités d'entreposage d'un grand client fabricant d'outils s'est traduite par une poussée de croissance particulièrement rapide et offre d'excellentes perspectives pour les résultats à venir. Les investissements nécessaires dans une extension d'entrepôt ont toutefois conduit à une baisse des revenus. Des investissements en ressources humaines pour la logistique contractuelle ont également réalisés ; nous en attendons un élan positif pour la croissance future.

Australie/Nouvelle-Zélande

en k€	2015	2014
Marge brute	21 635	19 947
dont :		
Fret maritime	12 413	11 836
Fret aérien	7 189	6 475
Autres services	2 033	1 636
Résultat sous-jacent	1 425	1 986
Personnel	216	219

Asie : une hausse significative des revenus en Extrême-Orient

Nos six sociétés asiatiques de Hong Kong/Chine du Sud, de Thaïlande, de Singapour, d'Inde et de Corée ont également réalisé de bons résultats en 2015.

La marge brute de notre société à Hong Kong et dans le sud de la Chine a augmenté de 19,4 % par rapport à l'exercice précédent en dépit d'une forte baisse générale des commandes en provenance d'Europe. Le ralentissement économique en Chine au cours de l'année a eu beau affecter les volumes d'exportation et d'importation.

tation, notre clientèle diversifiée nous permet malgré tout d'enregistrer une croissance continue. En particulier, une demande accrue sur la route commerciale en Afrique du Sud ainsi que des activités commerciales locales ont conduit à un bilan positif. Notamment en raison des investissements réalisés dans la gestion des ventes et la gestion des grands comptes dans la région en 2016, nous nous attendons, malgré le ralentissement continu de l'économie chinoise, au développement positif de nos activités.

À Singapour, nous avons été en mesure d'augmenter la marge brute, mais le résultat, grevé par des coûts élevés, n'est toujours pas satisfaisant. L'objectif pour 2016 est le positionnement de Singapour comme plaque tournante pour toute l'Asie du Sud-Est. En outre, nous projetons un renforcement des ventes par la direction générale et l'expansion de la gestion des grands comptes clés.

Notre activité en Corée s'est fortement développée pendant la période considérée et a, grâce à des activités de vente locales, réalisé une croissance à deux chiffres de la marge brute, de 33,2 %, pour un montant de 3,2 millions d'euros. La croissance intragroupe a été promue à l'échelle mondiale afin de poursuivre l'intégration des filiales au sein du réseau.

La filiale thaïlandaise a quant à elle généré une croissance de la marge brute de 68 %, à 1,4 million d'euros. Au cours de la période considérée, elle a investi dans de nouveaux bureaux et achevé sa restructuration avec succès. Dans l'ensemble, ceci a conduit à une légère amélioration des résultats.

En Inde, principalement en raison des investissements dans de nouveaux bureaux à Mumbai, Chennai, Calcutta et Tuticorin, les revenus étaient inférieurs à ceux de l'exercice précédent. D'autres investissements importants ont été réalisés dans les ressources humaines de plusieurs sites et dans des adaptations des rémunérations des employés en fonction du marché. Dans l'ensemble, nous avons poursuivi l'intégration de l'Inde au sein de notre réseau mondial et maintenu l'accent sur les ventes locales. Nous entendons continuer sur cette voie en 2016 et espérons un retour sur les investissements effectués.

Asie*

en k€	2015	2014
Marge brute	21 083	16 714
dont :		
Fret maritime	12 872	9 840
Fret aérien	7 228	6 263
Autres services	983	610
Résultat sous-jacent	3 075	3 028
Personnel	420	389

* Inde, Hong Kong/Chine du Sud, Corée, Singapour, Thaïlande

Amérique : un moteur de croissance important en 2015

USA : développement le plus important aux États-Unis

La société Weiss-Röhlig USA a enregistré en 2015 une augmentation de 7,3 millions d'euros de sa marge brute, pour un total de 28,5 millions d'euros, soit le développement le plus important de notre réseau. Sur la route trans-Pacifique, nous avons assisté à une forte augmentation du fret FCL, qui nous a permis de gagner des parts d'un marché très concurrentiel. Dans le même temps, les volumes de fret aérien à destination de l'Europe ont progressé de 21 % et l'activité de services de stockage s'est également fortement développée. Pour 2016, nous nous attendons à poursuivre cette évolution positive dans tous les secteurs et prévoyons l'implantation d'autres bureaux de vente aux États-Unis ainsi que de nouvelles offres de services de fret maritime et aérien.

Amérique latine : une année économiquement difficile pour la région

2015 a été une année difficile pour la plupart des pays d'Amérique latine. Ceux-ci ont continué à faire face à la dépréciation de leurs monnaies locales par rapport au dollar américain et à la baisse résultante des volumes d'importation. À ceci s'est ajoutée la chute des prix du pétrole et des matières premières, qui a constitué un frein supplémentaire à la croissance dans de nombreux pays. L'année 2016 devrait rester difficile pour nos filiales latino-américaines. Toutefois, l'évolution attendue des conditions économiques, notamment en raison du changement de gouvernement en Argentine, laisse augurer une reprise du commerce dans une économie jusque-là cloisonnée et dominée par des barrières et des restrictions à l'importation.

Röhlig Argentina a réalisé un résultat satisfaisant en dépit d'un contexte économique et politique difficile. Depuis le 2^e semestre 2015, la société se trouve sous la direction d'une nouvelle équipe suite à la promotion de son directeur à un poste à responsabilité mondiale. En 2016, nous avons l'intention de renforcer notre position sur le marché argentin et prévoyons d'ouvrir deux nouveaux sites.

En raison de la forte dépendance aux prix des matières premières, le peso chilien a subi une dévaluation qui a affecté négativement les importations, en particulier depuis les États-Unis et la Chine. Notre société chilienne est toutefois parvenue à augmenter son volume de fret aérien depuis et vers les États-Unis. Elle mettra ce succès au service de son développement dans d'autres marchés.

Au cours de l'exercice, le groupe Röhlig a acquis 100 % des actions de notre société en Bolivie, et ainsi renforcé sa présence en Amérique latine. Pour notre société bolivienne, 2015 a été une bonne année. L'augmentation de 42 % de la marge brute a dépassé toutes nos attentes. Dans un environnement économique stable, nous nous efforcerons en 2016 de développer les activités avec la Chine et les États-Unis par le biais de nos trois sites locaux et de nos produits de fret maritime et aérien.

Au Paraguay, nous avons enregistré un franc succès dans les exportations par fret maritime et grâce à des contrats dans le secteur des télécommunications. En 2016, nous prévoyons d'exploiter cette position favorable pour développer d'autres domaines. En Uruguay, nous avons traversé une année difficile. Le résultat a été affecté par la dévaluation de la monnaie locale et une augmentation des coûts. Sous une nouvelle direction et avec une nouvelle orientation pour nos produits de fret maritime et aérien, la société est en passe de se repositionner.

En Amérique du Sud, nous avons traditionnellement de solides partenaires en plus de nos propres filiales, et nous avons pu élaborer une stratégie de marché commune avec nos agents privilégiés. Au Brésil, par exemple, nous avons consolidé notre coopération avec notre partenaire de longue date Figwal, une des plus grandes entreprises familiales de transport du pays. Weiss-Röhlig USA commencera en 2016 à étendre avec Figwal la route commerciale USA-Brésil. En Colombie, la coopération avec notre partenaire Bemel s'est développée de manière très positive. Les activités issues des contrats exécutés en commun ont augmenté de 33 % l'an dernier. Nous voyons d'autres développements bien engagés pour l'avenir, en particulier sur les routes commerciales en provenance de l'Europe et des États-Unis vers l'Amérique latine.

Amérique*

en k€	2015	2014
Marge brute	34 146	25 672
dont :		
Fret maritime	16 395	12 187
Fret aérien	13 757	10 753
Autres services	3 994	2 732
Résultat sous-jacent	-1 025	-1 377
Personnel	319	278

* Argentine, Chili, Paraguay, Uruguay, USA, Bolivie (première consolidation en 2015)

Groupe : Röhlig-Grindrod établit le record du bénéfice avant impôts en Afrique du Sud

Outre ses sociétés consolidées, le groupe Röhlig comprend la société sud-africaine associée Röhlig Grindrod. Ce partenariat est d'une importance stratégique pour le réseau Röhlig. La société est mise en équivalence dans les états financiers consolidés.

Malgré des conditions de marché difficiles et d'importantes fluctuations dans le cours de la monnaie locale, Röhlig-Grindrod a établi le record du bénéfice avant impôts sur la période considérée et a augmenté sa marge brute de 24 %, à 32 millions d'euros. Dans le même temps, le Rand a perdu environ 20 % de sa valeur au cours de cette période, ce qui a exercé une

pression considérable sur les importateurs. Nous avons été en mesure de maintenir et d'améliorer les volumes de fret aérien en provenance des marchés principaux en Europe et même d'augmenter ceux en provenance de la Chine et des États-Unis. Les volumes de fret maritime ont augmenté du fait de la croissance des principales routes commerciales depuis l'Asie et l'Europe.

En ce qui concerne la logistique contractuelle, Röhlig-Grindrod et la filiale ont doublé en 2015 leur surface de stockage à Johannesburg avec la mise en exploitation d'un espace couvert de 30 000 m². Ceci a été en grande partie rendu possible par la signature de contrats à long terme avec des clients dans les secteurs des chemins de fer et des télécommunications. L'augmentation des revenus au Mozambique et dans une nouvelle implantation en Namibie a également contribué au bilan globalement positif de la région. Nos prévisions pour l'année 2016 sont très optimistes. Nous évaluons par ailleurs de nouvelles opportunités d'expansion en Afrique subsaharienne.

Afrique du Sud*

en k€	2015	2014
Marge brute	32 642	26 472
Résultat après impôts	6 528	5 301
Résultat issu de la consolidation du capital propre	2 562	1 997
Personnel	609	586

* Mozambique, République d'Afrique du Sud ; taux de participation 42,5 %

Réseau d'agents : des partenariats solides assurent une présence mondiale

Dans les pays où le groupe Röhlig n'est pas représenté directement, nous maintenons des relations commerciales étroites avec des agences d'expédition. Nous offrons actuellement nos services dans plus de 40 pays par l'intermédiaire d'agents locaux privilégiés incorporés dans le réseau Röhlig après un examen scrupuleux. Ceci nous permet de garantir à nos clients dans le monde entier des services d'une qualité irréprochable. Röhlig compte en outre parmi ses partenaires le fournisseur de services de logistique internationale Gebrüder Weiss et repose sur un très vaste réseau présent dans plus de 60 pays. Ensemble, nous opérons la société Weiss-Röhlig USA sous la forme d'une joint-venture. Grâce à tous ces partenariats, nous avons développé notre position dans les différents marchés au cours de l'exercice écoulé.

Rapport complémentaire

Aucun événement de signification particulière pour la marge, les actifs et la situation financière n'est survenu depuis la fin de l'exercice.

Opportunités et risques

Pas de risques pour la viabilité

Du fait du caractère international de ses activités, le groupe Röhlig est exposé à de nombreux risques. Ceux-ci peuvent avoir des effets défavorables sur le développement commercial ou sur ses résultats et sa situation financière et patrimoniale. Grâce à la mise en place d'un système de gestion des risques approprié, nous sommes aujourd'hui en mesure d'identifier rapidement les risques et de prendre des mesures efficaces à leur encontre. Dans le même temps, nous obtenons, via l'observation structurée de la situation globale des risques, de précieuses informations sur les opportunités commerciales que nous pouvons exploiter. Selon le Global Executive Board, Röhlig n'est pas à l'heure actuelle exposé à des risques susceptibles de menacer son existence.

Des mesures spécifiques ont été mises en œuvre contre les risques individuels importants afin que nous soyons en mesure d'y répondre à tout moment de façon appropriée :

Risque de change : Les marchés financiers demeurent nerveux. Les crises de la dette souveraine en suspens et l'injection continue de liquidités sur les marchés se traduisent par une grande volatilité sur les marchés financiers mondiaux. Comme nous l'avons déjà fait dans le passé, nous suivons cette situation de très près et sommes jusqu'à présent parvenus à nous protéger efficacement contre ces risques au moyen de couvertures de change.

Gestion du crédit commercial : Nous poursuivons notre stratégie de minimisation des risques. Grâce à une action au niveau du groupe, l'assurance-crédit contractée il y a quelques années a été portée à un taux de couverture de 80 %. Mais l'anticipation des risques de dette et de liquidité, ainsi que des questions de solvabilité des nouvelles activités est encore plus importante que la simple assurance contre les risques. Les systèmes informatiques en place font partie intégrante de notre système de gestion des risques. Grâce à eux, nous sommes en mesure d'évaluer et de contrôler dans le monde entier le risque global posé par des clients individuels ou des groupes de clients.

Le contrôle optimal de nos flux financiers est un facteur de succès crucial, ce qui explique pourquoi nous avons recours à une gestion active à la fois de nos dettes et de nos créances. Le délai de recouvrement moyen de nos créances commerciales a ainsi été réduit de 5 jours sur l'année 2015 grâce à une gestion active du fonds de roulement, ce qui représente une amélioration de 11,5 % par rapport à l'exercice précédent. Compte tenu du contexte économique difficile, ceci peut être considéré comme un excellent résultat. D'autres mesures initiées au cours du présent exercice dans le cadre de notre programme Blue Future contribueront à renforcer encore la gestion de nos créances à l'avenir. Nous exploitons de manière optimale les éventuels escomptes accordés en cas de respect intégral des modalités de paiement. En ce qui concerne les dettes envers nos établissements de crédit, la situation s'est améliorée par rapport à l'année précédente, ces passifs ayant été ramenés à 8,6 % de notre actif total.

Risques financiers : Nous disposons de lignes de crédit suffisantes auprès de nos différents partenaires financiers. Elles sont toutes basées sur des délais adaptés. Nous entretenons avec tous ces partenaires financiers des relations de confiance à long terme. Nous attachons une importance toute particulière à une communication ouverte, en laquelle nous voyons la clé d'une coopération fructueuse.

Domages liés au transport/aux préjudices financiers : Grâce à notre collaboration de longue date avec l'assureur londonien TT-Club, nous avons établi un système extrêmement stable et efficace pour la gestion des sinistres en responsabilité civile liés au transport : un système informatique unique doté de diverses fonctions d'analyse et d'évaluation nous permet de gérer ce type de sinistres partout dans le monde, garantissant ainsi une transparence totale à tout moment. Cependant, notre responsabilité reste généralement limitée par nos conditions de vente et notre modèle commercial, puisque nous n'effectuons pas de transports réels en externalisant ces prestations.

Risques inhérents à l'activité : Au même titre que pour les années précédentes, la crise des marchés financiers n'est pas terminée. À ceci viennent s'ajouter d'autres facteurs d'incertitude tels qu'une communauté européenne chancelante, avec actuellement la menace posée par le référendum de sortie du Royaume-Uni de l'UE, ou « Brexit », les discussions relatives au TTIP, les embargos commerciaux dans les régions en crise ou des coûts imprévus liés aux déplacements de réfugiés. Tous ces facteurs provoquent la nervosité des marchés. Mais même les activités de nos clients sont en train de muter du fait de la numérisation croissante des transactions, ce qui se traduit par une accélération de leurs temps de réponse, de plus hauts niveaux de personnalisation et de performances, et, en définitive, une concurrence accrue. En tant que prestataire de services logistiques, nous percevons cette tendance sous la forme d'une pression de rendement élevée de la part des clients et d'une tendance à la réduction croissante des temps de décision et des délais des appels d'offres. Dans notre secteur d'activité, ceci a pour effet d'augmenter considérablement la pression sur les marges.

Afin de sécuriser notre modèle commercial, nous avons adopté de nombreuses mesures d'efficacité et opté pour une plus grande proximité avec les clients. Ces efforts s'inscrivent dans notre programme mondial Blue Future. Nous sommes convaincus d'avoir avec ces initiatives une réponse adaptée à l'évolution des marchés.

Perspectives

Légère croissance dans les pays industrialisés, marchés émergents généralement sous pression

Le développement du secteur de la logistique est directement lié au développement de l'économie mondiale et des économies régionales. Les politiques monétaires des banques centrales et les crises géopolitiques ont par conséquent un impact direct sur l'activité de transport de fret.

Les experts économiques prévoient une croissance du commerce mondial de l'année en cours à peu près équivalente à celle de l'an dernier, avoisinant les 2,5 %. L'économie de la zone euro devrait progressivement retrouver son dynamisme, avec 1,5 % de croissance attendue, mais ne devrait pas dépasser celle de 2015. Les prévisions des prix du pétrole brut sont empreintes d'une grande incertitude liée à l'instabilité de la situation géopolitique.

Dans les économies avancées, le rythme de la croissance économique devrait augmenter au rythme de la hausse des revenus et d'une politique monétaire encore très expansionniste. Dans les pays industrialisés, le taux de croissance au cours des trois prochaines années se situe selon les estimations des analystes à un peu moins de 2 %, avec une stagnation à environ 2 % aux États-Unis tandis que la reprise amorcée en Europe devrait se poursuivre au-delà de 2016.

Après une première hausse des taux directeurs aux États-Unis, les acteurs du monde économique espèrent que les décideurs des politiques monétaires procéderont à l'étranglement progressif de l'offre de liquidité. En attendant, la Fed hésite pour l'heure encore à poursuivre la normalisation de sa politique monétaire.

De nombreuses économies émergentes sont, pour leur part, actuellement aux prises avec des problèmes majeurs d'ordre conjoncturel et structurel. Si la tendance à la stagnation, voire à la récession de ces pays devrait progressivement s'améliorer, l'augmentation de la production atteindra au mieux un niveau modéré au cours des prochaines années. En Amérique latine, les conditions du marché et du secteur actuellement difficiles risquent elles aussi de s'inscrire dans la durée. Des récessions persistantes, la dépréciation des devises et la baisse du pouvoir d'achat sont susceptibles d'affecter les activités de Röhlig. La chute du prix des matières premières et la faible croissance persistante du commerce mondial devraient maintenir les finances publiques et les balances des paiements sous une forte pression. Et même la Chine, actuellement en plein ralentissement économique, a des prévisions de croissance en berne.

Blue Future va accélérer le rythme de développement du groupe

Pour assurer le succès du groupe en dépit de cette conjoncture difficile, l'année 2016 est dédiée à la mise en œuvre locale de notre programme de croissance. L'introduction de nouvelles responsabilités, processus de travail et produits s'effectue de manière très réfléchie et en tenant systématiquement compte

des besoins locaux. Nous pensons qu'il est important que nous répondions aux attentes locales et donc à celles de nos clients sur place. Par ailleurs, nous nous occuperons de chaque société nationale de manière intensive et individualisée. Notre objectif est de transférer progressivement la nouvelle structure mondiale pour toutes les filiales et sociétés nationales. En parallèle, nous poursuivons l'expansion des divisions mondiales Ventes, Fret maritime, Fret aérien et Logistique contractuelle.

Une plus grande coopération et un niveau de numérisation accru

Avec la mise en œuvre de Blue Future, notre coopération interne est plus intense que jamais. Le but étant que nos clients en bénéficient également. Les nouvelles structures et les nouveaux systèmes mis en place vont rendre Röhlig plus présent à leurs yeux. Röhlig est depuis longtemps connu pour son sens du service et sa touche personnelle. Nous voulons préserver, promouvoir et renforcer cet aspect. Blue Future nous aidera à devenir encore plus modernes et plus rapides, et donc plus compétitifs.

La numérisation progressive va révolutionner notre secteur et peut très vite rendre obsolètes les modèles commerciaux classiques. Avec le programme de croissance initié et les investissements correspondants dans des solutions numériques, nous avons jeté les bases nous permettant d'assurer la performance financière du groupe à long terme.

Une hausse modérée attendue de la marge brute et du résultat courant

Après le bon résultat obtenu au niveau du groupe pour l'exercice 2015, nous visons pour l'année 2016 une croissance soutenue. Nous sommes dans l'attente des premiers résultats de nos initiatives de croissance. Nous sommes convaincus que la mise en œuvre progressive de notre programme Blue Future va se traduire par des résultats de plus en plus positifs. Une série de mesures en faveur du développement de nos activités seront mises en œuvre au cours de l'année 2016 et commenceront à porter leurs fruits. Voilà pourquoi nous misons pour 2016, malgré la conjoncture économique difficile, sur une croissance modeste de la marge brute et du résultat courant.

Même si la restructuration et les coûts d'investissement élevés associés dominent les prévisions pour l'année 2016 et auront un impact sur le résultat, nous nous attendons à ce que celui-ci soit supérieur à celui de l'exercice précédent. Nous, le Global Executive Board, voyons dans la situation économique du groupe un signe positif et sommes convaincus que nous sommes sur la bonne voie.

Brême, mercredi 20 avril 2016

GLOBAL EXECUTIVE BOARD

États financiers

Bilan des sociétés consolidées

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

au 31 décembre 2015

Actif

en k€

	2015	2014
A. Immobilisations		
I. Immobilisations incorporelles		
1. Fonds de commerce	1 294	2 592
2. Logiciels acquis à titre onéreux	548	647
	1 842	3 239
II. Immobilisations corporelles		
- Terrains, droits au bail et bâtiments		
- Autres matériels, matériels d'usine et de bureau	5 836	4 429
- Immobilisations en cours et acomptes versés		
	5 836	4 429
III. Immobilisations financières		
1. Participation dans des entreprises liées	102	102
2. Participation dans des entreprises associées	8 359	9 281
3. Autres participations	50	50
4. Prêts à des entreprises avec lesquelles la société a un lien de participation		
5. Titres des actifs immobilisés	0	0
6. Autres prêts à plus d'un an	195	98
	8 706	9 531
	16 384	17 199
B. Valeurs réalisables et disponibles		
I. Stocks		
En-cours de production de services	8 138	9 843
	8 138	9 843
II. Créances et actifs divers		
- à moins d'un an		
1. Clients	89 454	92 832
2. Créances sur des entreprises liées	271	1 336
3. Créances sur des entreprises avec lesquelles la société a un lien de participation	2 224	2 110
4. Autres créances	5 820	6 071
	97 769	102 349
III. Solde en caisse, avoirs dans des établissements de crédit	5 517	6 223
	111 424	118 415
C. Comptes de régularisation (divers)	1 143	934
D. Provision pour impôts	0	0
Total de l'actif	128 951	136 548

Passif

en k€

	2015	2014
A. Capitaux propres		
I. Capital social	10 000	10 000
II. Réserves consolidées	12 966	14 895
III. Écarts de conversion	-4 290	-3 187
IV. Intérêts minoritaires	3 229	2 675
	21 905	24 383
B. Participation tacite	4 000	4 000
C. Provisions		
1. Provisions pour pensions et obligations similaires	1 279	1 254
2. Provisions pour impôts	1 475	622
3. Autres provisions	35 687	37 047
	38 441	38 923
D. Dettes à court terme		
1. Dettes envers des établissements de crédit	11 057	17 120
2. Acomptes obtenus sur commandes	74	41
3. Dettes fournisseurs	37 892	40 072
4. Dettes envers des entreprises liées	246	169
5. Dettes envers des entreprises avec lesquelles la société a un lien de participation	71	48
6. Dettes envers des associés	5 352	3 240
7. Dettes envers des parties liées de la société	1 797	1 745
8. Autres dettes	8 116	6 804
- dont impôts : 1 729 k€ (exercice précédent : 713 k€)		
- dont sécurité sociale : 1 368 k€ (exercice précédent : 1 397 k€)		
	64 605	69 239
E. Comptes de régularisation	0	3
Total du passif	128 951	136 548

Compte de pertes et profits

du 1^{er} janvier au 31 décembre 2015

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

en k€

	2015	2014
1. Chiffre d'Affaires		
a) Recettes sur les ventes, y compris droits de douanes et d'importation	893 520	830 864
b) Dont droits de douanes et d'importation	-298 886	-277 088
	594 634	553 776
2. Variation du stock due à des prestations inachevées	-2 280	2 593
3. Dépenses pour des prestations réalisées	467 802	446 636
4. Marge brute	124 552	109 733
5. Autres produits d'exploitation	4 551	3 305
6. Charges de personnel		
a) Salaires	71 408	63 663
b) Dépenses et contributions sociales pour le régime de retraite	12 936	11 836
- dont régime de retraite : 2 407 k€ (exercice précédent : 2 218 k€)		
	84 344	75 499
7. Dotation aux amortissements de l'actif immobilisé et des immobilisations corporelles	3 213	2 767
8. Autres charges d'exploitation	35 046	29 671
	6 500	5 101
9. Produits issus de participations dans des sociétés associées	2 561	1 997
10. Produits issus de participations	120	115
11. Produits financiers sur prêts	0	0
12. Intérêts divers et autres produits financiers	60	61
13. Dépréciation des immobilisations financières	1	0
14. Charges issues de la prise en charge des pertes des sociétés associées	0	0
15. Intérêts et autres charges financières	1 248	1 161
	1 492	1 012
16. Résultat courant	7 992	6 113
17. Charges exceptionnelles	0	0
18. Impôts sur les revenus et les bénéfices	4 537	3 234
- dont impôts différés : 0 k€ (exercice précédent : 0 k€)		
19. Autres impôts	213	144
	4 750	3 378
20. Dépenses réalisées dans le cadre de transferts partiels de bénéfice	480	480
21. Résultat net des sociétés consolidées	2 762	2 255
- dont part des intérêts minoritaires	554	-154

Tableau de financement

du 1^{er} janvier au 31 décembre 2015

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

en k€

	2015	2014
1. Résultat de la période (y compris les participations au résultat d'associés minoritaires)	2 762	2 255
2. Dotation aux amortissements	3 201	2 767
3. Résultat des mises en équivalence	-2 561	-1 997
4. Variation des provisions	-2 583	4 005
5. Autres opérations non monétaires	-607	-488
6. Variations des stocks, des pertes dues aux livraisons et prestations de services ainsi que d'actifs qui ne sont pas à attribuer à l'activité d'investissement et de financement	9 764	-10 936
7. Variations des dettes dues aux livraisons et prestations de services ainsi que d'autres passifs qui ne sont pas à attribuer à l'activité d'investissement et de financement	-1 948	354
8. Pertes/profits issus de la cession d'éléments de l'actif	-31	-90
9. Charges d'intérêts/Revenus d'intérêts	1 668	1 580
10. Autres revenus de placements	-120	-115
11. Charge d'impôt sur le revenu	4 537	3 234
12. Paiements d'impôts sur le revenu	-3 417	-3 675
13. Cash-flow d'exploitation	10 665	-3 106
14. Acquisitions d'immobilisations incorporelles	-170	-16
15. Cessions d'immobilisations corporelles	143	398
16. Acquisitions d'immobilisations corporelles	-2 768	-1 548
17. Recettes des dividendes des sociétés associées	1 454	1 934
18. Cessions d'immobilisations financières	1	36
19. Acquisitions d'actifs financiers	-88	0
20. Cessions de sociétés consolidées	20	0
21. Acquisition de sociétés consolidées	-440	-487
22. Intérêts reçus	60	61
23. Dividendes reçus	120	115
24. Cash-flow des activités d'investissement	-1 668	493
25. Versements aux actionnaires de la société mère	-1 632	-897
26. Produits des nouveaux emprunts	6 000	228
27. Remboursements d'emprunts	-2 563	-4 421
28. Intérêts payés	-1 640	-1 570
29. Versements aux parties liées	52	65
30. Versements à d'autres actionnaires	-245	-205
31. Cash-flow des activités de financement	-28	-6 800
32. Variation de trésorerie sur les liquidités	8 969	-9 413
33. Écarts de de change et de valorisation lors de la conversion des flux	279	131
34. Variations du périmètre de consolidation des fonds	113	0
35. Trésorerie à l'ouverture	-6 263	3 019
36. Trésorerie à la clôture	3 098	-6 263

Rapport d'audit du vérificateur

Nous avons audité les états financiers consolidés de la société Röhlig & Co. Holding GmbH & Co. KG (bilan, compte de résultat, annexes, tableau des flux de trésorerie et des capitaux propres) ainsi que son rapport d'activité pour l'exercice du 1^{er} janvier au 31 décembre 2015. Conformément au droit commercial allemand, la rédaction des états financiers consolidés et du rapport d'activité des sociétés consolidées engage la responsabilité des représentants légaux de l'entreprise. Notre devoir est de nous prononcer sur les états financiers consolidés et le rapport d'activité des sociétés consolidées en nous basant sur les contrôles que nous avons effectués.

Nous avons réalisé cet audit conformément au § 317 du Code du commerce allemand (HGB) et selon les normes préconisées par l'institut allemand des experts comptables (iDw). L'audit a été planifié et exécuté de manière à détecter avec certitude les éventuelles erreurs ou infractions susceptibles d'influencer considérablement la représentation de la situation financière des sociétés consolidées, de ses actifs ou de ses résultats, à travers ses états financiers consolidés ou son rapport d'activité, conformément aux normes comptables. Lors de la détermination des procédures d'audit, nous tenons compte de notre connaissance des activités courantes des sociétés consolidées et du contexte économique et juridique, ainsi que des erreurs prévisibles. Dans le cadre de l'audit, nous examinons l'efficacité des systèmes de contrôle interne relatifs à la comptabilité, ainsi que les justificatifs à l'appui des informations présentes dans les états financiers consolidés et le rapport d'activité des sociétés consolidées, en nous basant principalement sur des sondages. L'audit regroupe l'examen des états financiers annuels des sociétés consolidées, la définition du périmètre de consolidation, les principes comptables et de consolidation utilisés et des principales estimations émises par les

responsables, et enfin, l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers consolidés et du rapport d'activité des sociétés consolidées. Nous estimons que notre audit suffit à fournir une évaluation satisfaisante.

Notre audit n'a mis en évidence aucun élément justifiant une quelconque réserve.

Selon nos conclusions, et au vu des éléments rassemblés lors de l'audit, les états financiers consolidés de Röhlig & Co. Holding GmbH & Co. KG pour l'exercice du 1^{er} janvier au 31 décembre 2015 sont conformes aux dispositions légales et reflètent fidèlement la situation patrimoniale et financière ainsi que les résultats des sociétés consolidées, conformément aux normes comptables en vigueur. Le rapport d'activité des sociétés consolidées concorde avec les états financiers consolidés et offre un aperçu satisfaisant de la situation des sociétés consolidées, des opportunités et des risques liés au futur développement des sociétés consolidées.

Oldenburg, le 4 mai 2016

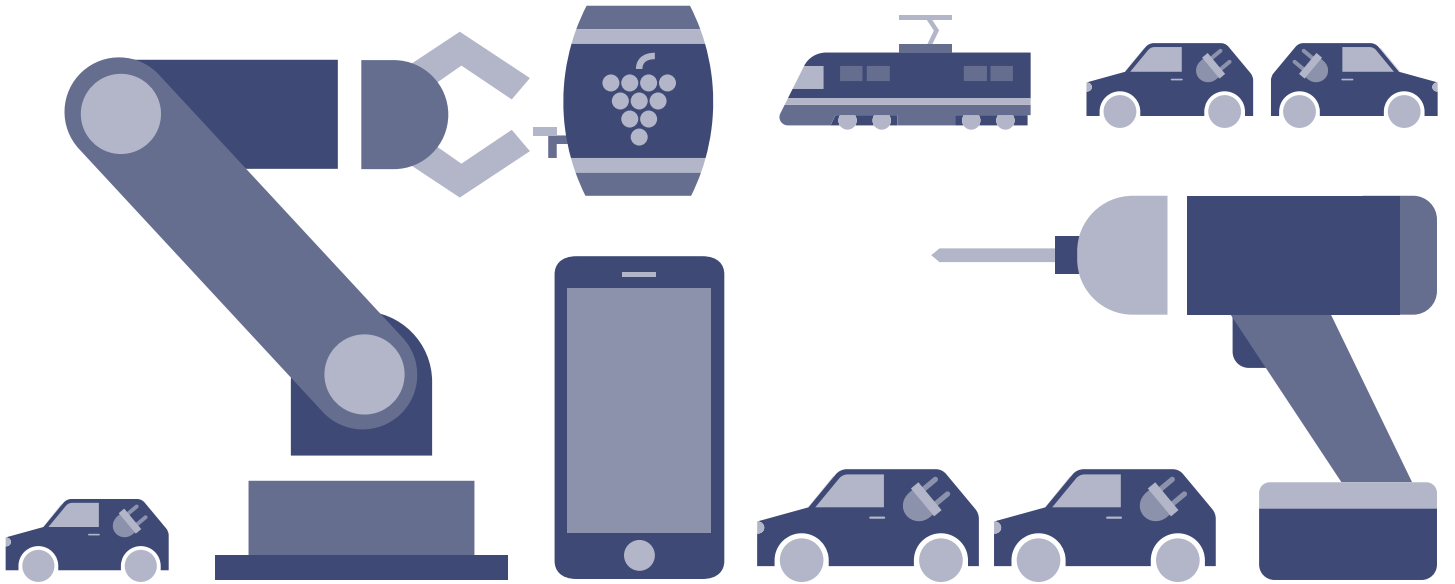
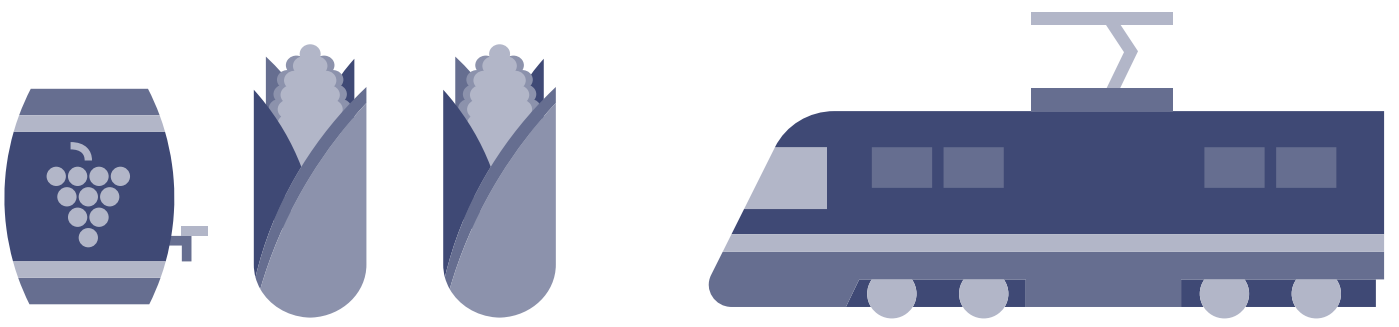
Treuhand Oldenburg GmbH
Société d'audit



Sander
Expert-comptable



Schürmann
Expert-comptable



Contact

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG
Corporate Head Office
Am Weser-Terminal 8
Postfach 10 21 80
D-28021 Brême, Allemagne
T +49-4 21 30 31-0
F +49-4 21 30 31-1185
E headoffice@rohlig.com
www.rohlig.com

Crédits

Éditeur : Röhlig Logistics GmbH & Co. KG
Coordination : Verena Schad, Marion Weiner,
Röhlig Logistics GmbH & Co. KG
Concept : STERNTAUCHER Filmproduktion GmbH, Hambourg
Réalisation : Berichtsmanufaktur GmbH, Hambourg
Photos : Seekamp Werbung GmbH & Co. KG, Laurence Guenoun
Illustrations : Patrick Mariathan
Impression : Beisner Druck GmbH & Co. KG, Buchholz/Nordheide
© 2016