



DOSSIER

DE

PRESSE

2015



Sommaire

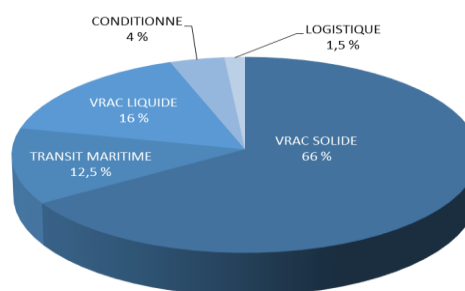
Une gamme complète de métiers.....	3
Une croissance ininterrompue à 2 chiffres	5
Les facteurs de croissance	6
La construction du Groupe étape par étape	7
Le Groupe SELI : une « success-story » familiale	8
Les chiffres clés	9

UNE GAMME COMPLETE DE METIERS

Commissionnaire de transport, le Groupe SELI, spécialiste historique du transport de vrac et leader français du transport benne grand volume, offre aujourd'hui une gamme complète de transport de marchandises à ses clients. L'acquisition début 2014 de Protrans International, spécialiste du vrac liquide alimentaire, lui a en effet permis de compléter sa gamme de métiers.

→ Le vrac solide : 66 % du CA global

Le transport de vrac solide est l'activité phare du groupe et représente 66 % de son chiffre d'affaires. Le Groupe se positionne aujourd'hui comme leader en France sur le transport en benne grand volume.



*Répartition des activités
du Groupe SELI (% du CA 2014)*

4 secteurs :

- valorisation et recyclage
- agro-alimentaire
- industrie
- combustibles et minéraux

Clients : Lafarge, Veolia, Sita, Saint-Gobain, OI Manufacturing, LHOIST...

→ Le vrac liquide : une activité en progression de 300 %

Avec l'acquisition de *Protrans International* (vrac liquide alimentaire) et la synergie avec le transport de produits chimiques et techniques, le Groupe SELI enregistre à fin 2014 une hausse conséquente de l'activité vrac liquide.

Le transport de vrac liquide représente en effet **16 %** du chiffre d'affaires global contre 5.2 % en 2013, soit une **augmentation de plus de 300 %**. Le développement du transport par citernes techniques et chimiques, notamment pour les biocarburants, explique cette très nette augmentation.

Avec cette nouvelle activité de transport liquide, le Groupe a fait l'acquisition de nouveaux clients, acteurs majeurs internationaux du secteur de l'agro-alimentaire (Fruité, Teisseire, Andros, Bricfruit, Lesieur, Kriter...). Il poursuit ainsi son développement sur l'Union Européenne, entre autres sur la Suisse, la Norvège, les Pays de l'Est, la Grèce et toute autre destination étudiée au cas par cas.

→ Le transport international en conteneurs en nette hausse

A travers *SELI Overseas*, filiale du Groupe spécialisée dans l'organisation de transport maritime et l'affrètement de bateaux (cf. p.6), le transport international en conteneurs constitue le 3^{ème} métier du Groupe. Le verre, les métaux recyclés, les plastiques et produits alimentaires ainsi que le papier et le bois sont transportés vers l'Asie, le Moyen-Orient, les continents américain et africain, l'Inde et le Pakistan. Cette activité représente **12.5 % du chiffre d'affaires** du Groupe, en **progression de 78 %** par rapport à 2013.

→ Le transport «conditionné» : une activité stable

le Groupe SELI transporte également des produits conditionnés par palettes en véhicules bâchés. Cette activité a été créée à la demande des clients de transport vrac, et représente 4 % du chiffre d'affaires global du Groupe.

→ Une présence sur toute la chaîne logistique

Dans le cadre de son activité globale de transport et logistique, le Groupe SELI intervient également dans les métiers de l'entreposage, et de formalités douanières, à laquelle s'ajoutent la gestion globale des transports sur site industriel, la location de véhicules avec conducteurs et la location d'engins de manutention ou transports spécifiques (6x4, 8x4, cribleuses, etc.).

Cette activité représente 1.5 % du chiffre d'affaires du Groupe.

A double enjeu, double niveau d'exigence

En qualité de commissionnaire de transports, le Groupe SELI organise et fait exécuter sous sa propre responsabilité, le transport de marchandises pour le compte de ses 1 000 comptes clients facturés par an, en France et à l'étranger.

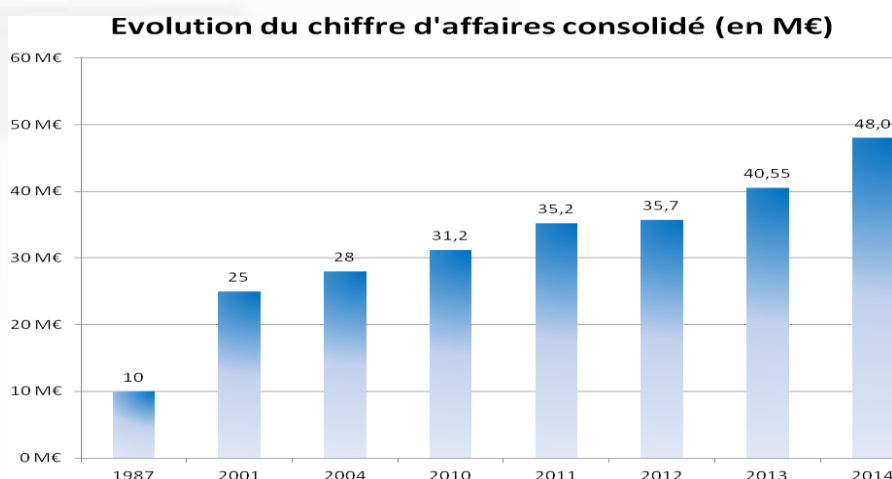
Les engagements de qualité de service ont amené le Groupe à mettre en place et développer un processus d'amélioration continue, en collaboration avec ses clients et partenaires transporteurs.

Le Groupe SELI dispose des certifications et agréments nécessaires à son activité (agrément QUALIMAT et GMP).

UNE CROISSANCE ININTERROMPUE A DEUX CHIFFRES

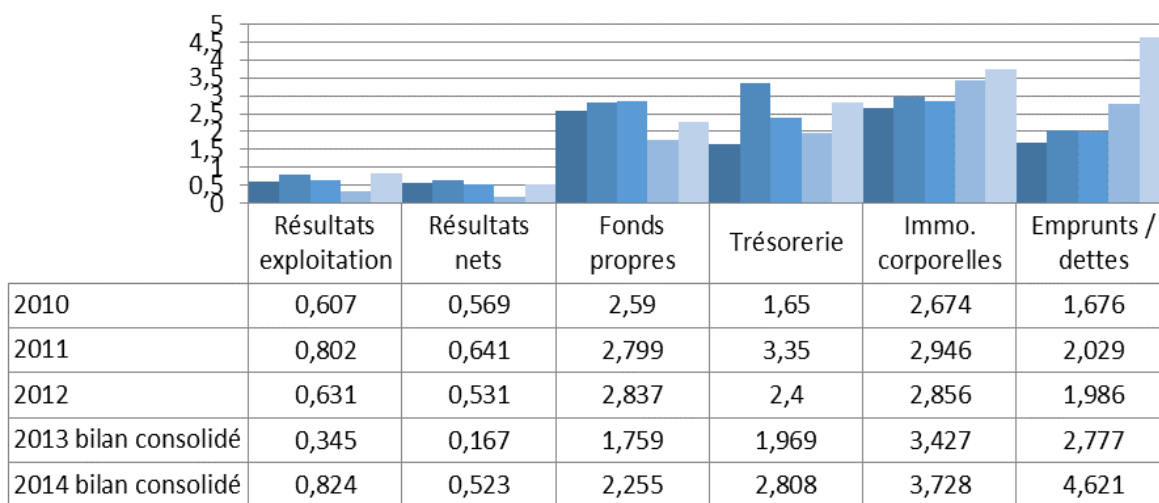
En 28 ans d'existence, le Groupe SELI n'a cessé de voir son chiffre d'affaires augmenter. De 10 millions à sa création, celui-ci est en effet passé à 40 millions en 2013 pour atteindre 48 millions à fin 2014. Pour la seule année 2014, le Groupe a enregistré une progression de 18 % de son chiffre d'affaires par rapport à 2013, et envisage de dépasser les 50 millions d'ici fin 2015. Une progression due à l'opération de croissance externe et au développement de son offre de transport maritime. Le secteur d'activités le plus développé est la filière recyclage et valorisation de déchets.

→ LES RESULTATS DU GROUPE FIN 2014



+ 36 %
de chiffre
d'affaires sur les
4 dernières
années.

Résultats consolidés du Groupe 2010-2014 (en millions d'euros)



■ 2010 ■ 2011 ■ 2012 ■ 2013 bilan consolidé ■ 2014 bilan consolidé

LES FACTEURS DE CROISSANCE

→ Le développement de l'activité de transport maritime et l'affrètement de bateaux à l'international

Depuis la création en février 2012 de sa filiale *SELI Overseas*, le Groupe SELI se positionne sur l'organisation de transport import/export de marchandises en conteneurs et l'affrètement de bateaux vraquiers de 1 500 à 5 000 tonnes.

L'activité repose sur le transport de verre, de métaux recyclés, de papier en conteneurs sur les continents asiatique, américain, indien ainsi que dans les Pays du Golfe. *Saverglass* (leader de la verrerie de luxe) et *Derichebourg* font partie de ses références.

Fin 2014, ce secteur représentait **6.2 millions d'euros** de CA (3.5 en 2013).

→ Le développement de l'activité « valorisation des déchets »

Portée par une activité en plein développement, l'activité recyclage et revalorisation de déchets a permis au Groupe SELI d'asseoir confortablement son positionnement dans ce domaine. Celle-ci représente 1/3 de son chiffre d'affaires, soit près de 16 millions d'euros, et mobilise à la fois le parc de remorques bennes et citernes du Groupe (73 à fin 2014).

Cette activité concerne le transport de produits recyclés (calcin, métaux, papiers, plastiques, bois, cendres humides, huiles usagées...) et le transport de déchets destinés à la destruction ou à l'incinération (pneus, boues sèches, sciures imprégnées, terres polluées, semences déclassées...).

L'activité « Valorisation de déchets » pour SELI en quelques exemples :

- | | |
|----------------------------------|---|
| Par jour : | Par an : |
| • 15 camions de métaux | • 2 millions de pneus |
| • 24 camions de calcin | • 10 fois le volume de la Pyramide du Louvre en terres polluées |
| • 150 tonnes de farines animales | |

Le Groupe SELI est membre partenaire de FEDEREC (Fédération des Entreprises du Recyclage), regroupant 1 300 membres.

→ Un large réseau européen de petits transporteurs

En qualité de commissionnaire de transport, le Groupe SELI s'appuie sur un réseau de plus de 540 petits transporteurs, en France et à l'International. Les raisons de ce choix s'expliquent par l'engagement, la qualité de service, et le soin apporté au matériel (bennes et citernes) par les 140 conducteurs sous-traitants permanents affectés à l'année.

LA CONSTRUCTION D'UN GROUPE ETAPE PAR ETAPE

Créée par Nicole PIZZAMIGLIA en 1987, l'entreprise SELI connaît une croissance régulière dans son activité principale de commissionnaire de transport en vrac. Très investie dans de nombreuses instances consulaires régionales, Nicole PIZZAMIGLIA a laissé les rênes du Groupe à son fils, Laurent, entré dans le groupe en 1990 et devenu PDG en 2010. Un tournant pour un groupe en pleine croissance.

→ Les dates clés :

1987: Création de l'entreprise SELI. 10 M€. Effectif : 17 salariés.

1991/1995: Développement de l'activité vrac benne : + **63% du chiffre d'affaires en 4 ans.**

1996: Création de LOGIFI (holding financière). Laurent PIZZAMIGLIA est nommé Directeur Général du groupe.

1998/1999: Des modifications importantes interviennent dans l'organisation avec une forte décentralisation sur les agences qui deviennent des centres de profits plus autonomes. L'objectif : favoriser un rythme de croissance interne plus rapide et développer la croissance externe.

2001: Mise en place d'un plan d'intéressement salarial au sein de l'entreprise SELI.

2002: Le réseau compte 6 agences. Première opération de croissance externe réalisée dans l'Est de la France.

2004: Lancement d'un plan de développement à l'échelle européenne. 1 million de tonnes de marchandises transportées.

2006: Création de la **1^{ère} filiale du Groupe en Europe à Tarragone (Espagne)**, grand port vraquier européen.

2008 : Construction du siège social du groupe à Saint-André-de-Cubzac (33) : 1000 m² sur 1.3 Ha.

2009: Création de la **2^{ème} filiale européenne à Mannheim (Allemagne)**. Premières opérations combinées en rail/route au départ de l'Italie vers l'Allemagne pour 10 000 tonnes de produits vrac solides.

2010: Mise en place du 1er plan décennal d'investissements de remorques bennes. Le chiffre d'affaires progresse de 17 % par rapport 2009.

2012: Création de la filiale **SELI Overseas** (transport tout type de marchandises à l'international). Sa valeur ajoutée : offre de service tournée vers l'optimisation des coûts logistiques sur le grand export.

2014 : Acquisition de la société PROTRANS International (Valence, Drôme).

2015 : Stéphane PETERSON est nommé Directeur Général Adjoint du Groupe, notamment en charge du développement des nouvelles activités Citerne et Overseas.

LE GROUPE SELI : UNE « SUCCESS-STORY » FAMILIALE



Fondatrice du Groupe SELI en 1987, **Nicole PIZZAMIGLIA**, 72 ans, est actuellement directrice générale du Groupe SELI. Loin de se contenter d’être une créatrice d’entreprise, cette femme d’action occupe des responsabilités au sein d’instances régionales consulaires et participe activement au développement économique de sa région à travers différents mandats :

- Vice-présidente de la CCI de Bordeaux (membre élu)
- Membre Elu du bureau de la CCI Régionale d'Aquitaine
- Vice-présidente du Conseil de Surveillance de Bordeaux Port Atlantique
- Administratrice à l’Aéroport de Bordeaux-Mérignac
- Administrateur et membre du bureau du MEDEF Gironde

Distinguée par le grade de Chevalier de la légion d’honneur en 2003 à Matignon par M. Jean-Pierre Raffarin, Nicole PIZZAMIGLIA est promue au grade d’Officier de la Légion d’Honneur, distinction qu’elle reçoit des mains d’Alain JUPPE le 25 septembre 2012 à Bordeaux.



Président Directeur Général du Groupe SELI depuis 2010, **Laurent PIZZAMIGLIA**, 49 ans, a fait son entrée dans l’entreprise en 1990 en tant que Directeur du Développement. Nommé directeur général en 1996, il confirme l’activité principale du Groupe : le transport en vrac par benne. Le résultat se traduit par une augmentation de 63 % de chiffre d’affaires en 4 ans. L’amorce d’un développement à grande vitesse que va connaître le Groupe SELI avec un chiffre d’affaires qui a quadruplé en 25 ans dans le cœur de métier du Groupe : commissionnaire de transport.

Outre la construction des bureaux actuels du Groupe sur un terrain arboré avec la contrainte de couper le moins d’arbres possibles, Laurent PIZZAMIGLIA, passionné de nature, concrétise son engagement dans la préservation des espaces naturels par l’achat et la plantation dans la forêt des Landes d’un pin toutes les 100 tonnes transportées. A fin 2014, ce sont 61 836 pins qui ont été plantés sur 43 hectares. L’objectif est d’atteindre les 80 000 pins à fin 2015.

Le potentiel de croissance et la politique d’innovation du Groupe SELI lui ont valu d’être membre de BPI Excellence depuis 2 ans.



LES CHIFFRES CLES

- 28 ans d'existence
- 48 millions d'euros de CA (fin 2014). Objectif : 50 millions en 2015
- 2.7 millions d'euros investis en 2014
- 9 sites : 7 agences en France, 1 filiale en Espagne 1 en Allemagne
- 70 salariés
- 140 conducteurs sous-traitants permanents à l'année (avec PROTRANS International)
- 73 remorques bennes et 22 citernes récentes (- de 3 ans)
- 1.8 millions de tonnes transportées en 2013
- 1 000 comptes clients facturés par an
- un réseau de 540 transporteurs européens

> En savoir plus : www.seli.fr

CONTACT PRESSE :

Christelle GARON – garon.christelle@orange.fr – 06.16.70.32.77