



Réunion actionnaires

Strasbourg

14 décembre 2011



Sommaire Général

A la découverte d'Edenred

Stratégie

**Dernières tendances et
perspectives 2011**

Sommaire partie 1

A la découverte d'Edenred

- Histoire et gloire d'une petite boule rouge
- Nos 4 familles de solutions
- Leader mondial, présent dans 40 pays
- Un modèle économique unique
- Chiffres clés 2010
- Notre politique financière

Histoire et gloire d'une petite boule rouge



Un concept innovant permettant aux entreprises de distribuer des fonds dédiés à l'alimentation à leurs salariés

1954 - 1976



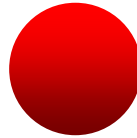
Du concept
du titre restaurant...



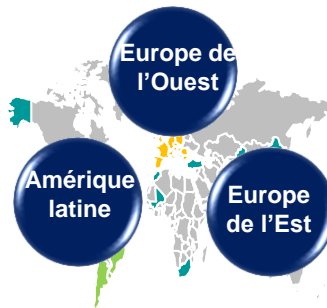
...au modèle
économique
français



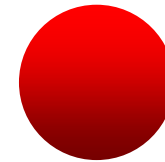
1976 - 2000



Diversification géographique



2000 - 2010



Diversification de l'offre

Avantages
aux salariés

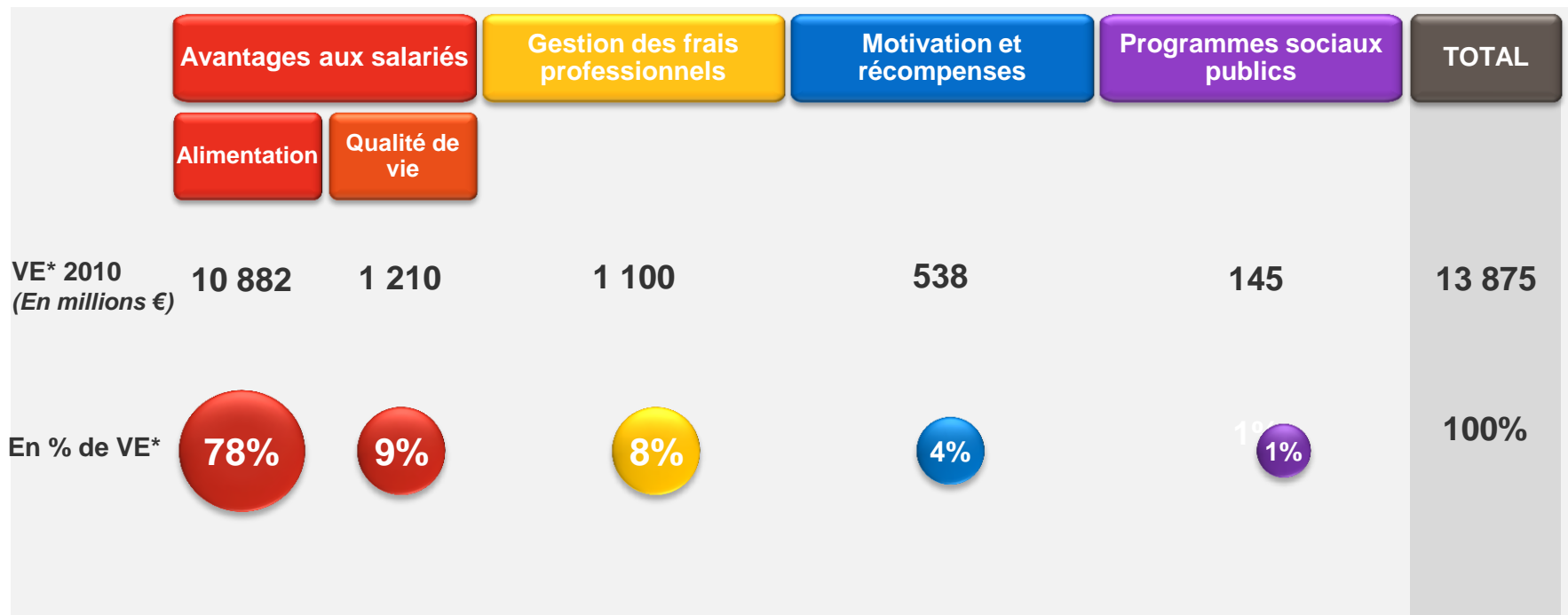
Frais
professionnels

Motivation &
récompenses

Programmes
sociaux publics

Une success story fondée sur 50 ans d'expertise

Nos 4 familles de solutions

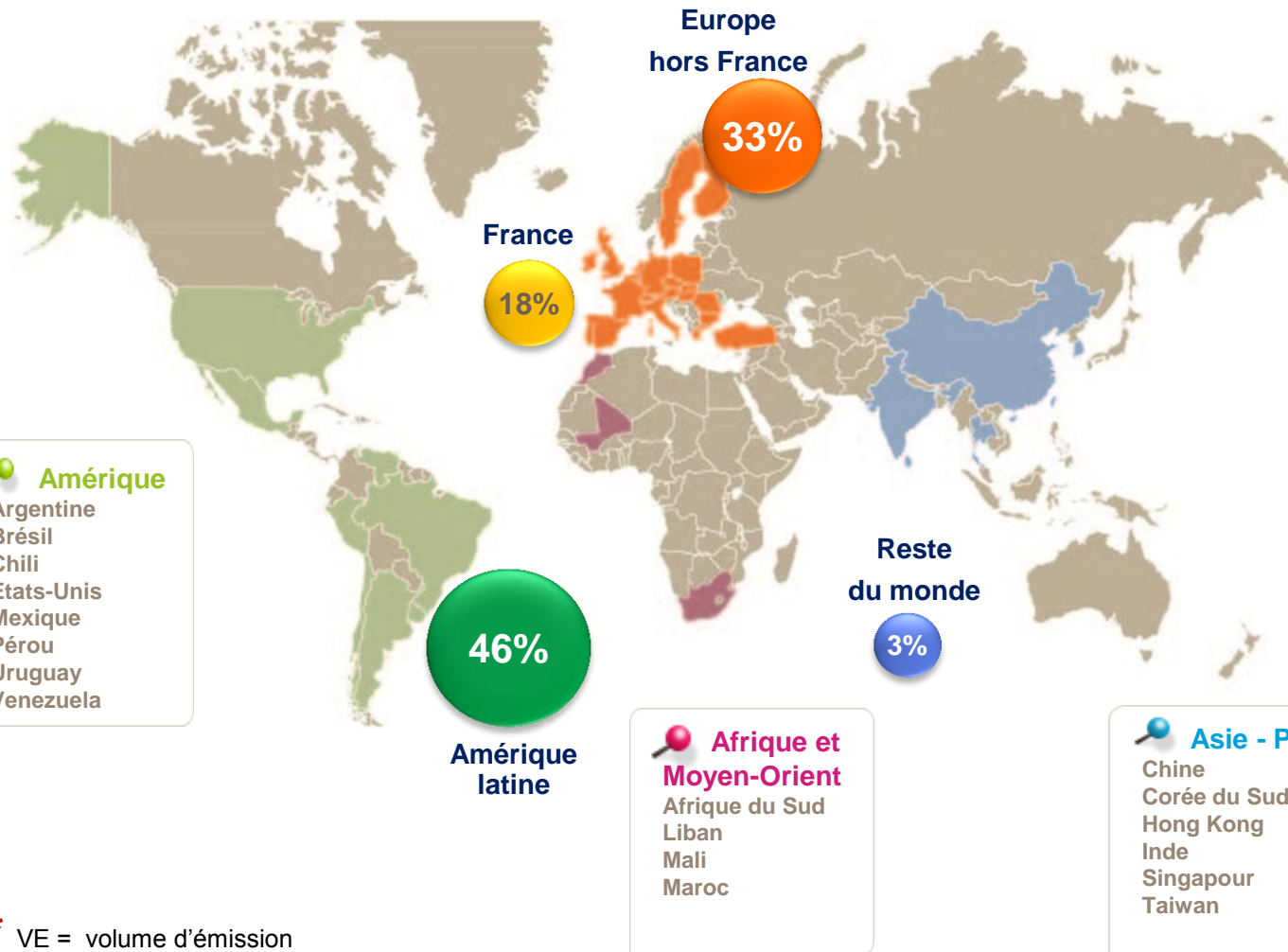


* VE: Volume d'émission

Un volume d'émission de 13,9 milliards d'euros
4 familles de solutions s'adressant aux entreprises ou aux gouvernements

Leader mondial, présent dans 40 pays

Répartition géographique du VE* en 2010



Amérique

Argentine
Brésil
Chili
États-Unis
Mexique
Pérou
Uruguay
Venezuela

Europe

Allemagne
Autriche
Belgique
Bulgarie
Espagne
Finlande
France
Grèce
Hongrie
Italie
Luxembourg
Pays-Bas
Pologne
Portugal
République
Tchèque
Royaume-Uni
Roumanie
Slovaquie
Suède
Suisse
Turquie

Afrique et Moyen-Orient

Afrique du Sud
Liban
Mali
Maroc

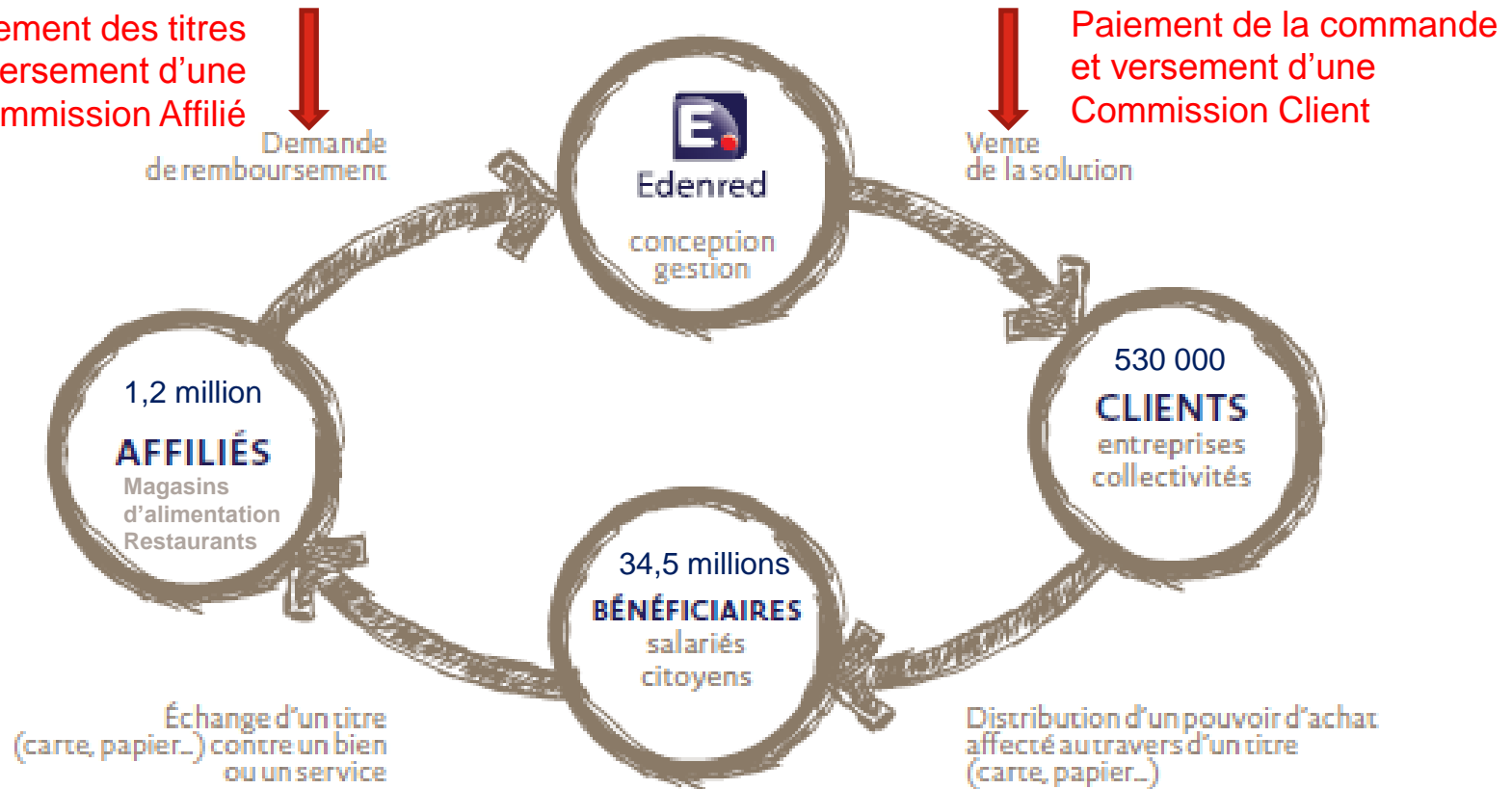
Asie - Pacifique

Chine
Corée du Sud
Hong Kong
Inde
Singapour
Taiwan

* VE = volume d'émission
Chiffres au 1^{er} semestre 2011

57% du VE réalisé dans les pays émergents, en croissance de 18%*

Un modèle économique unique



* VE: Volume d'émission

Un modèle économique fortement générateur de trésorerie et peu capitalistique

Chiffres clés 2010

<i>En millions d'euros</i>	Année 2010
Volume d'émission (VE)	13 875
Chiffre d'affaires opérationnel	885
Chiffre d'affaires financier	80
Chiffre d'affaires total	965
Résultat d'exploitation courant opérationnel	248
Résultat d'exploitation courant financier	80
Résultat d'exploitation courant total	328
<i>Résultat courant après impôt</i>	165
<i>Résultat courant après impôt par action (en €)</i>	0,73
Marge brute d'autofinancement*	213

* MBA avant éléments non récurrents = Excédent brut d'exploitation – résultat financier - impôt

Notre politique financière

Objectif de maintien de notre notation Strong Investment Grade*

Politique financière long terme

Modèle économique fortement générateur de trésorerie



Politique d'acquisitions ciblées

Forte capacité de redistribution aux actionnaires

Réalisation 2010

Forte génération de trésorerie
MBA 2010 : 213m€



Investissements de développement limités
29m€ en 2010

Réduction de la dette nette
Dette nette à fin 2010 : 25m€

**Le ratio Marge Brute d'Autofinancement ajusté sur dette nette ajustée, établi selon la méthode de Standard & Poor's, doit être supérieur à 30 % pour maintenir une notation Strong Investment Grade.*

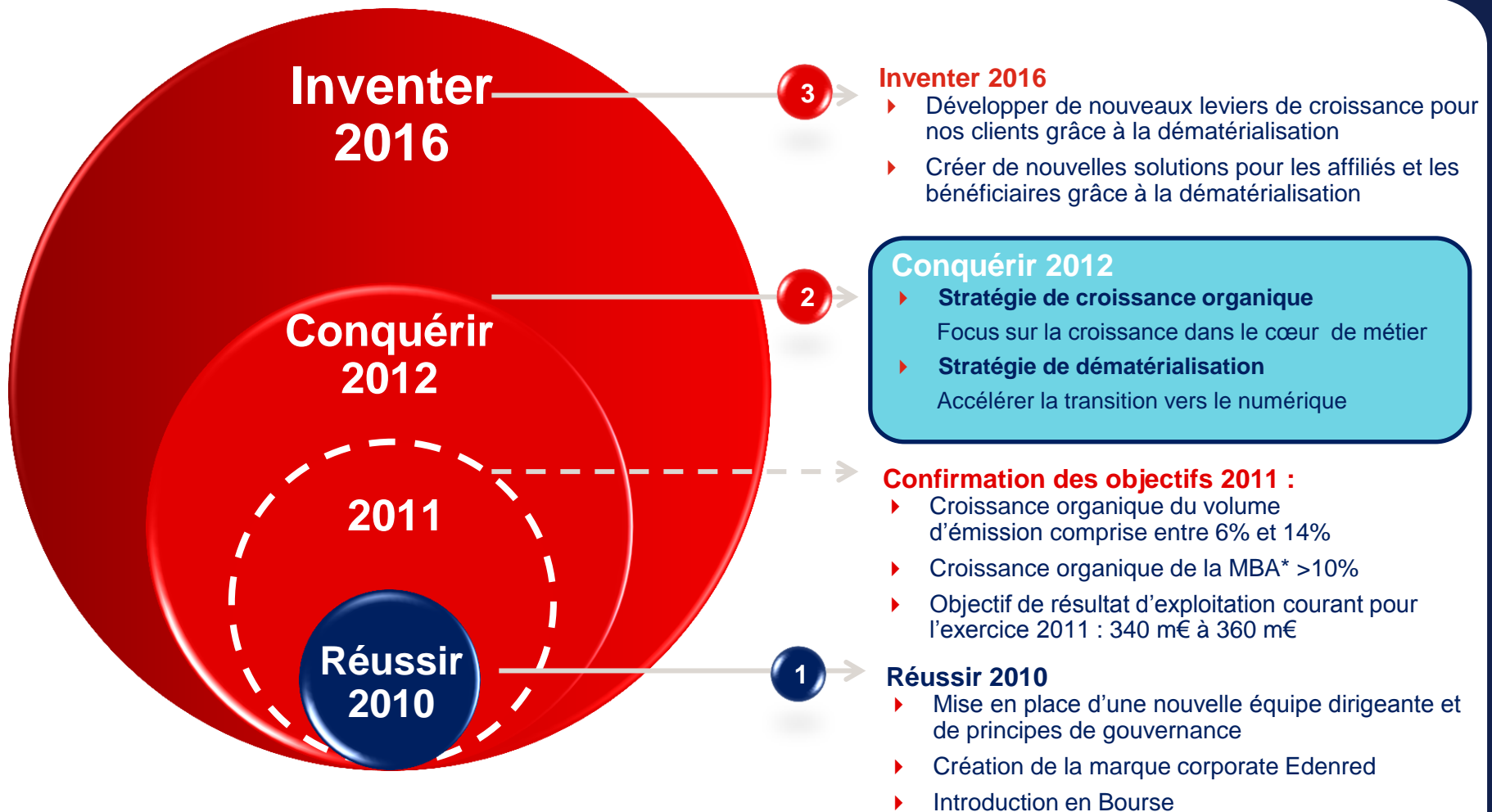
Dividende versé au titre de l'année 2010 : 0,50€ par action, soit 70% du résultat courant après impôt

Sommaire partie 2

Stratégie

- Une stratégie de long terme
- Conquérir 2012
 - La stratégie organique
 - Le passage au numérique

Une stratégie de long terme



* MBA : Marge brute d'autofinancement avant éléments non récurrents

Une stratégie de long terme avec des objectifs échelonnés jusque 2016

Conquérir 2012

1 STRATEGIE ORGANIQUE

**Se concentrer sur la croissance
dans le cœur de métier**

Mettre en place les conditions
d'un **déploiement systématique**
de nos solutions
grâce à 4 leviers organiques

Objectif :
Croissance annuelle
du volume d'émission
entre 6% à 14%
en données comparables

**Plus
d'innovation**
**Accélération
du
déploiement**

2 STRATEGIE NUMERIQUE

**Accélérer
le passage au numérique**

Mettre en œuvre les conditions
de **dématérialisation de nos solutions**
dans la majorité des pays

Objectif :
50% du volume émis
dématérialisé d'ici 2012

Les 4 leviers de la croissance organique du volume d'émission

4 leviers pour soutenir une croissance organique du volume d'émission entre 6% à 14% par an

Organisation, ressources et feuille de route établies pour accroître l'innovation et déployer nos solutions

Montée en puissance progressive des 6 à 8 nouveaux pays ouverts d'ici 2016 contribuant à la croissance du volume d'émission à hauteur de 1% à 2%

Croissance normative ⁽¹⁾ *Echéance*

1 Augmenter le taux de pénétration dans nos marchés existants

2-5%



2 Créer de nouvelles solutions et déployer les existantes

2-4%

Après 2012

3 Etendre la couverture géographique

1-2%

Après 2014

4 Augmenter la valeur faciale

1-3%



6 à 14%

(1) La croissance « normative » est l'objectif que le Groupe considère atteignable dans un contexte où l'emploi salarié ne se dégrade pas.

Le lancement et le déploiement de nouvelles solutions seront des composantes clés de la croissance du volume d'émission à long terme

L'innovation dans les faits

Avantages Aux salariés

69 solutions à fin 2010
11 lancements en
2011/2012



MEXIQUE
Mars 2011

Lancement de
Ticket Restaurant®

Nouvelle loi introduisant un
cadre fiscal

750 000 à 1 million de
bénéficiaires d'ici 2016

Gestion des frais professionnels

16 solutions à fin 2010
9 lancements en
2011/2012



BRESIL
Novembre 2011

**Carte de gestion des frais
professionnels pour les
routiers**

Nouvelle réglementation à
respecter d'ici mai 2012

Marché potentiel : 23 Mds€

Motivation & récompenses

33 solutions à fin 2010
6 lancements en
2011/2012



AFRIQUE DU SUD
Juillet 2011

**1^{ère} carte cadeau multi
marques sur le marché
sud africain**

Un réseau de 5 000 affiliés

Programmes Sociaux publics

Solutions déjà
développées dans 14
pays



INDE
Décembre 2011

Organiser pour
l'Etat du Madhya Pradesh
la distribution d'une aide
publique à 5 millions de
familles défavorisées

Le passage au numérique : une étape essentielle de notre stratégie



Une évolution pertinente pour chaque partie prenante

Affiliés

1,2 million

- Simplification des procédures administratives
- Services à valeur ajoutée
- Réduction des coûts

Bénéficiaires

34,5 millions

- Praticité
- Modernité

Clients

530 000

- Procédures optimisées et simplifiées
- Réduction des coûts

Pouvoirs publics

- Meilleur contrôle de l'attribution des fonds
- Traçabilité
- Lutte contre l'économie parallèle

Des effets positifs à long terme pour Edenred

Croissance du volume

Nouvelles sources de revenus

Réduction des coûts opérationnels

Cibler plus de clients plus facilement

Créer de nouvelles solutions

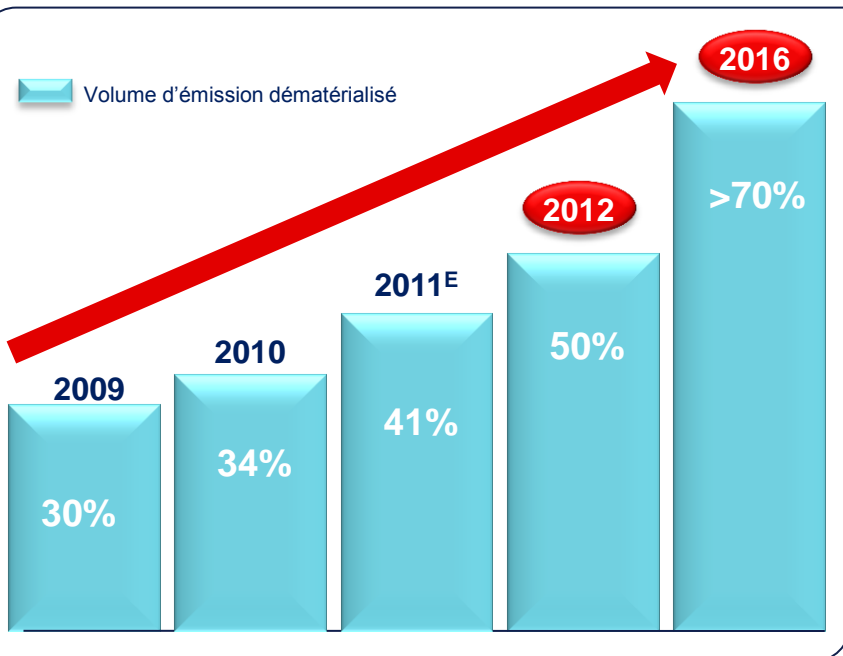
Apporter des services non financiers à valeur ajoutée

Réduire les coûts de production et de logistique

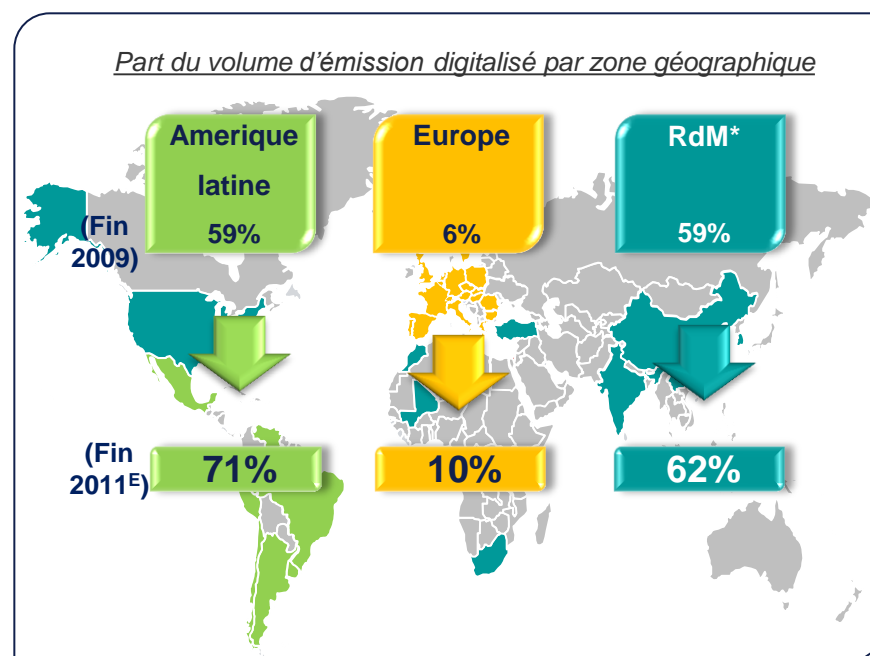
Le passage au numérique : un avantage pour les parties prenantes

Accélération du passage au numérique

Objectif : 50% du volume d'émission dématérialisé avant fin 2012



Premiers résultats de l'accélération décidée fin 2010



* Reste du monde

Objectif de 50% de volume dématérialisé à fin 2012 et plus de 70% après 2016

Sommaire partie 4

Dernières tendances et perspectives 2011

- Performance du 3^{ème} trimestre 2011
- Perspectives et objectifs 2011
- A retenir d'Edenred
- La communication aux actionnaires
- Nos prochains rendez-vous en 2012

Performance du 3^{ème} trimestre 2011

<i>A périmètre et change constants</i>	T1	T2	T3	Sur 9 mois
Volume d'émission	+9,0%	+10,9%	+9,1%	+9,7%
Chiffre d'affaires total	+7,2%	+12,3%	+11,3%	+10,3%
Chiffre d'affaires opérationnel	+6,6%	+11,7%	+10,3%	+9,6%
Chiffre d'affaires financier	+12,9%	+19,0%	+21,9%	+17,9%

Performance en ligne avec l'objectif de croissance annuelle de 6% à 14% du volume d'émission

Perspectives et objectifs 2011

Objectif de croissance du volume d'émission confirmé
+6% à +14%

Objectif de résultat d'exploitation courant 2011
entre 340 et 360 M€

A retenir d'Edenred

Une croissance forte et durable
sur l'ensemble des solutions offertes

Un modèle économique unique,
fortement générateur de trésorerie
et peu capitalistique

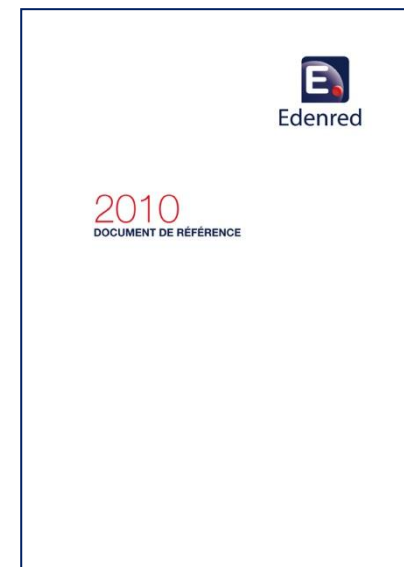
Une position de leader mondial dans 40 pays
avec un potentiel de développement important
dans les pays émergents et développés

Une stratégie de croissance sur le long terme

Forte capacité de distribution aux actionnaires

La communication aux actionnaires

Relations.actionnaires@edenred.com



 **N° Vert 0 805 652 662**

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

edenred.com

Nos prochains rendez-vous en 2012

16 janvier

Chiffre d'affaires du quatrième trimestre 2011

23 février

Résultats annuels 2011

18 avril

Chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2012

15 mai

Assemblée générale des actionnaires