



Edenred accélère son développement dans la gestion des frais professionnels

Accord avec Embratec au Brésil
Conférence téléphonique - 12 janvier 2016



UNE OPPORTUNITÉ UNIQUE POUR EDENRED

Accélération du développement dans la gestion des frais professionnels

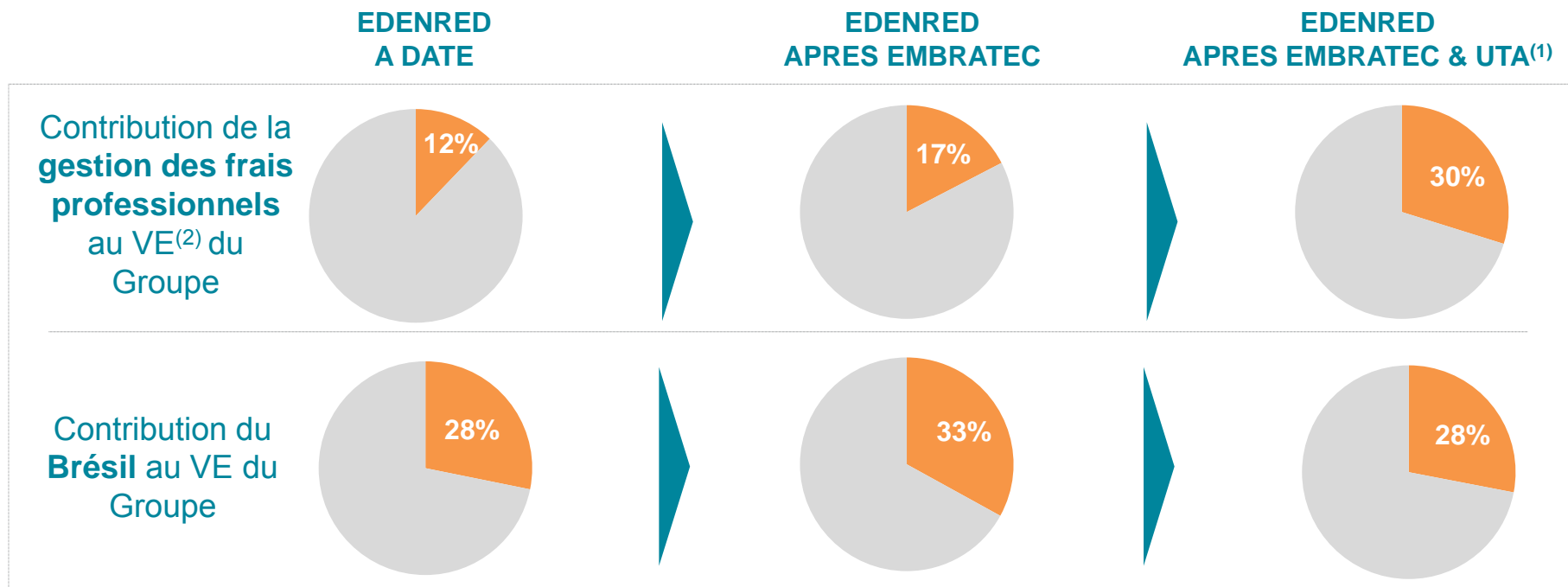
- Création d'un **acteur majeur**, détenu à 65% par Edenred, dans un marché brésilien en forte croissance et faiblement pénétré
- **Doublement de la taille** de l'activité d'Edenred dans les cartes-carburants au Brésil
- Une opération stratégique avec un partenaire brésilien reconnu, ayant un track-record financier solide et une position significative sur le marché
- Une **opération créatrice de valeur**, avec d'importantes synergies de coûts et de synergies opérationnelles attendues
- Une opération principalement financée par un **apport d'actifs**, complété d'un **versement en numéraire de 790 millions de reais⁽¹⁾**
- **Confirmation de la notation d'Edenred** (BBB+ / perspective stable) par S&P après l'opération



⁽¹⁾ Soit approximativement 180 millions d'euros sur base d'un taux de clôture de 4,389R\$ pour 1 euro au 11 janvier 2016.

PROFIL D'EDENRED APRÈS L'OPÉRATION

Plus forte contribution de la gestion des frais professionnels, augmentation modérée de l'exposition au Brésil



NB: les chiffres 2014 sont calculés sur la base d'un taux de change estimé à 1€ = R\$3,693 en moyenne sur l'année 2015.

(1) Considérant la consolidation complète d'UTA, après avoir exercé l'option d'achat de 17% (exercable à partir de 2017).

(2) VE : Volume d'émission

Structure de l'opération

1 | PRÉSENTATION D'EMBRATEC

Eléments et chiffres clés



N°2
sur le marché du
Fuel & Fleet⁽¹⁾ au Brésil

970
employés

Créé en
1999

Volume d'émission 2014
R\$4 470M⁽²⁾

Chiffre d'affaires 2014
R\$275M⁽²⁾

Taux de marge d'EBITDA 2014
33%

LE SUCCES D'UNE ENTREPRISE FAMILIALE

- Un Groupe créé et détenu par deux **familles brésiliennes** reconnues
- Un **track-record financier solide** depuis la création d'Embratec (+22% de croissance du VE et +38% de croissance de l'EBITDA entre 2010 et 2014)
- Les deux familles **resteront actionnaires** de la joint-venture avec 35% du capital



(1) Gestion des flottes de véhicules.

(2) Soit un volume d'émission de 1 210 millions d'euros et un chiffre d'affaires de 74 millions d'euros sur base d'un taux moyen 2015 de 3,693R\$ pour 1 euro.

1 | PRÉSENTATION DES ACTIVITÉS D'EMBRATEC

Un acteur significatif sur le marché de la gestion des frais professionnels au Brésil

Fuel & Fleet
78% du VE

 **EXPERTS**
uma solução  

 Flottes de véhicules légers et lourds

 VE 2014 : R\$3 492M⁽¹⁾


 Partenariat entre Shell / Raizen et Ecofrotas


 ~ 15 000 clients

 13 000 stations-service affiliées

 6 000 ateliers de réparation

Avances sur salaires
12% du VE



 VE 2014 : R\$522M⁽¹⁾

Avantages aux salariés
10% du VE



Alimentation & repas

 VE 2014 : R\$455M⁽¹⁾

 3 200 clients

 538 000 commerçants affiliés

 2,4 millions de bénéficiaires

NB: VE = Volume d'émission

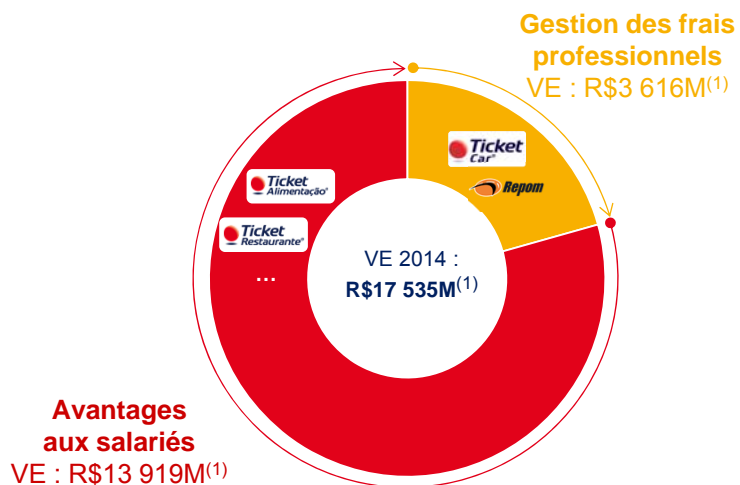


(1) Soit un volume d'émission de 946 millions d'euros pour la gestion des frais professionnels, 141 millions d'euros pour les avances sur salaires et 123 millions d'euros pour les avantages aux salariés sur base d'un taux moyen 2015 de 3,693R\$ pour 1 euro.

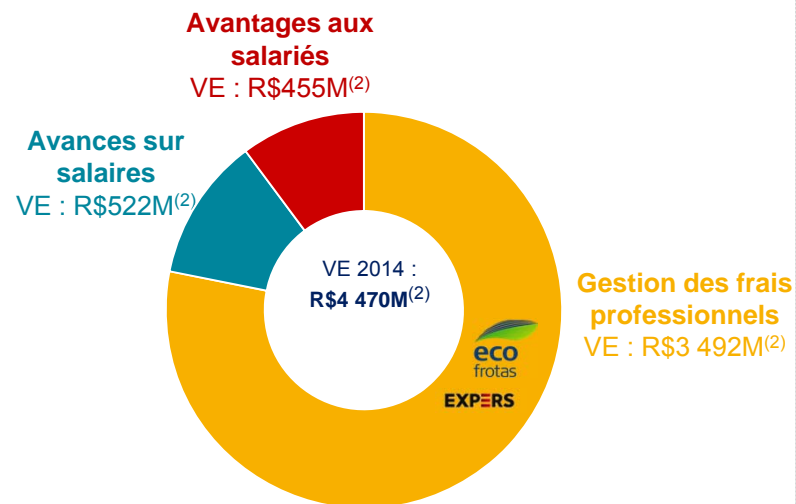
1 STRUCTURES ACTUELLES D'EDENRED & D'EMBRATEC

Des activités complémentaires

E Edenred
au Brésil



embratec
TECNOLOGIA EM CONVÊNIO



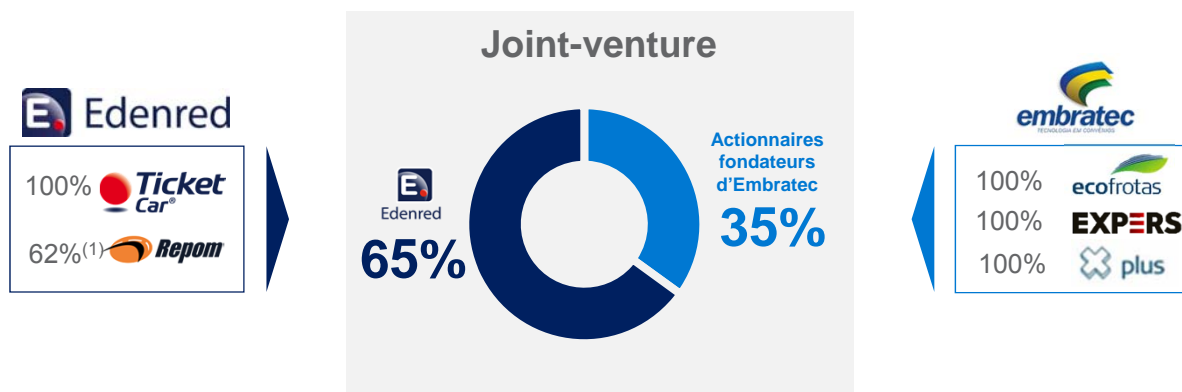
- (1) Soit un volume d'émission de 4 746 millions d'euros répartis entre 3 769 millions d'euros pour les avantages aux salariés et 979 millions d'euros pour la gestion des frais professionnels sur base d'un taux moyen 2015 de 3,693R\$ pour 1 euro.
- (2) Soit un volume d'émission de 1 210 millions d'euros répartis entre 123 millions d'euros pour les avantages aux salariés, 946 millions d'euros pour la gestion des frais professionnels et 141 millions d'euros pour les avances sur salaires sur base d'un taux moyen 2015 de 3,693R\$ pour 1 euro.

1 STRUCTURE DE LA TRANSACTION

Création d'une joint-venture contrôlée par Edenered

Gestion des frais professionnels

Création d'une joint-venture contrôlée par Edenered



Avantages aux salariés

Acquisition par Edenered



Transaction totale = actifs apportés à la joint-venture + versement en numéraire de 790 millions de reais⁽²⁾

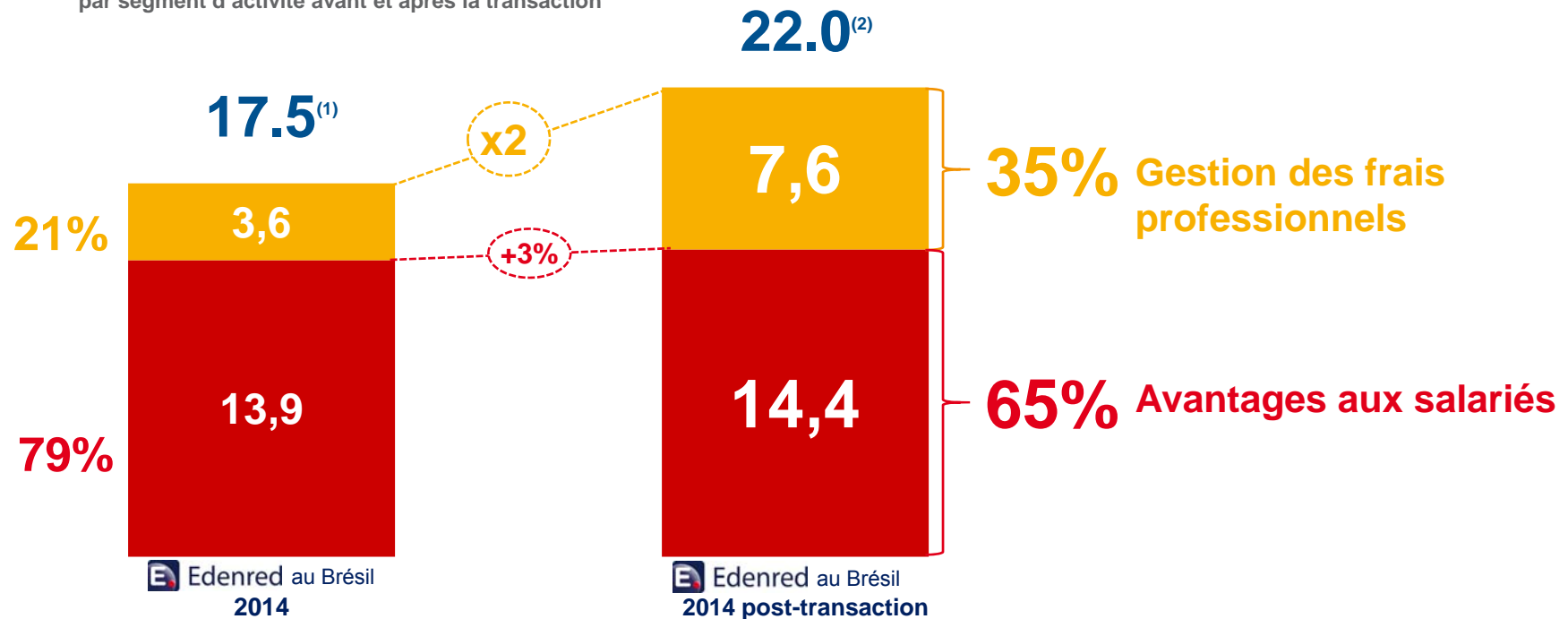


(1) Repom est détenu à 62% par Edenered et à 38% par des actionnaires familiaux ainsi que par l'équipe dirigeante.
(2) Soit approximativement 180 millions d'euros sur base d'un taux de clôture de 4,389R\$ pour 1 euro au 11 janvier 2016.

1 ÉVOLUTION DU PROFIL D'EDENRED BRÉSIL

Doublement de l'activité d'Edenred dans la gestion des frais professionnels

Volume d'émission d'Edenred Brésil en 2014 (en milliards de reais)
par segment d'activité avant et après la transaction



(1) VE avant la transaction de 4,7 milliards d'euros répartis entre 3,8 milliards d'euros pour les avantages aux salariés et 0,9 milliard d'euros pour la gestion des frais professionnels sur base d'un taux moyen 2015 de 3,693R\$ pour 1 euro.

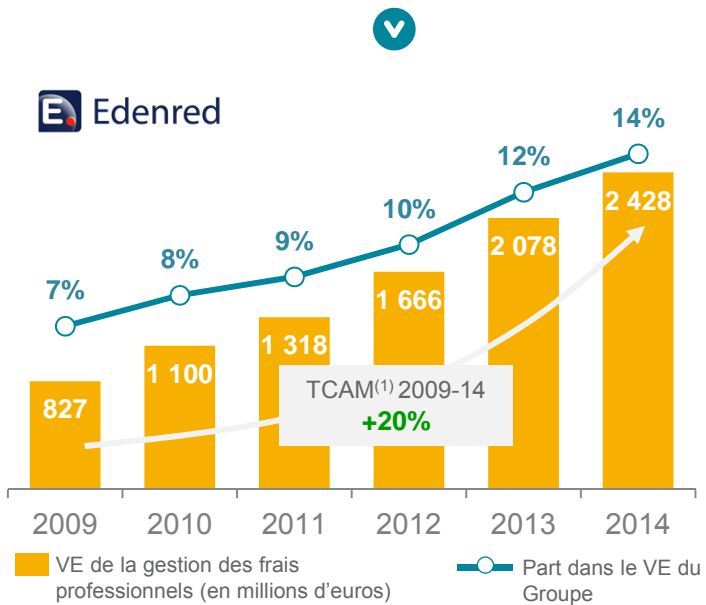
(2) VE proforma après la transaction de 5,9 milliards d'euros répartis entre 3,9 milliards d'euros pour les avantages aux salariés et 2,1 milliards d'euros pour la gestion des frais professionnels sur base d'un taux moyen 2015 de 3,693R\$ pour 1 euro.

| Stratégie

2 | GESTION DES FRAIS PROFESSIONNELS : 2^{ÈME} PILIER DE CROISSANCE

Un levier de croissance majeur pour le Groupe

Une activité en fort développement



(1) TCAM : taux de croissance annuel moyen
Chiffres publiés



Réalisations 2015/2016

Croissance en Europe, via un investissement dans UTA, pour accélérer le développement sur un marché à fort potentiel

- Acquisition de 34% avec une option d'achat de 17% exerçable à partir de 2017

Expansion en Amérique latine avec Ticket Car®

- Un rythme de croissance soutenu au Mexique
- Signature d'un partenariat avec Daimler au Brésil



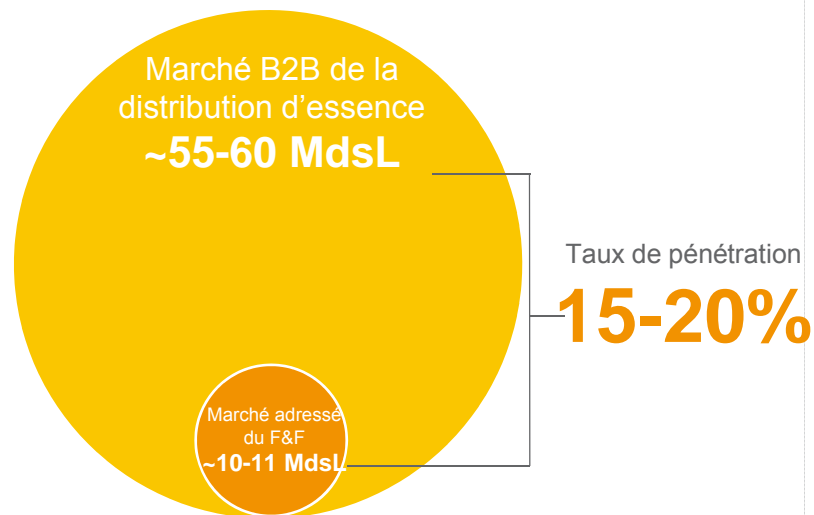
Un acteur majeur sur le marché brésilien de la gestion des frais professionnels via une alliance prometteuse avec Embratec

Une opportunité unique, en ligne avec la stratégie du Groupe à long terme

2 | LE MARCHÉ BRÉSILIEN DU FUEL & FLEET⁽¹⁾

Un marché faiblement pénétré avec un fort potentiel

TAUX DE PENETRATION (milliards de litres)



LEVIERS DE CROISSANCE

- **Fort potentiel de croissance** grâce à :
 - des infrastructures brésiliennes qui privilégient **la route comme moyen de transport**
 - **un taux de pénétration** des solutions de Fuel & Fleet en hausse
 - **une capacité de résistance à l'instabilité macro-économique** : le contrôle des coûts est une tendance structurelle pour les entreprises brésiliennes
- **Croissance du VE de l'activité Gestion des frais professionnels d'Edenred Brésil** au troisième trimestre 2015 : **+20,2%**



(1) Gestion des flottes de véhicules.
Sources : estimations d'Edenred et études de marché.

2 | CRÉATION D'UN ACTEUR MAJEUR DU FUEL & FLEET

Edenred accélère son développement au Brésil



R\$7,6Mds⁽¹⁾
de volume d'émission

R\$450M⁽¹⁾
de chiffre d'affaires

FOCUS SUR LE FUEL & FLEET

POSITION DE LA JOINT-VENTURE SUR LE MARCHÉ BRÉSILIEN DU FUEL & FLEET (HORS FRET)

(En dehors de Repom et des autres acteurs du fret)



~23 500

stations-services et ateliers de
maintenance affiliés



18%

de part de marché



~27 000

clients



#2

acteur sur le marché du
Fuel & Fleet



Sources : estimation d'Edenred et études de marché.

(1) Soit un volume d'émission de 2 100 millions d'euros et un chiffre d'affaires de 122 millions d'euros sur base d'un taux moyen 2015 de 3,693R\$ pour 1 euro. Basé sur les chiffres de 2014.

 Finances

3 | SYNERGIES

D'importantes synergies attendues dans la gestion des frais professionnels

Synergies opérationnelles

- Amélioration de l'efficacité des ventes
- Diversification du réseau géographique
- Capitalisation sur les meilleures pratiques (fidélisation, prix...)

Coûts

- Mise en commun des fonctions Corporate et Support
- Mutualisation de la plateforme IT
- Economies d'échelle sur les coûts variables

R\$60M

de synergies attendues en rythme annuel à un horizon de 3 ans
après la date de clôture de l'opération



3 | DONNEES FINANCIERES

- Finalisation de la transaction **prévue au cours du premier semestre 2016** (après examen des autorités de la concurrence brésiliennes)
- Une transaction apportant un EBITDA additionnel de **R\$90M⁽¹⁾** (base 2014, avant synergies)
- Une valorisation des actifs d'Embratel à environ **14 fois son EBITDA**, après prise en compte d'une partie des synergies
- Un **impact relatif** d'environ 2% sur le résultat net part du Groupe dès 2016 (en base annuelle et avant amortissement de l'écart de première consolidation)
- **Versement en numéraire de 790 millions de reais brésiliens⁽²⁾** par Edenerd aux actionnaires d'Embratel
- **Confirmation de la notation d'Edenerd (BBB+ / perspective stable)** par S&P



(1) EBITDA additionnel de 23 millions d'euros sur base d'un taux moyen 2015 de 3,693R\$ pour 1 euro.

(2) Soit approximativement 180 millions d'euros sur base d'un taux de clôture de 4,389R\$ pour 1 euro au 11 janvier 2016.

Conclusion

4 CONCLUSION

Une opportunité stratégique pour renforcer le profil de croissance d'Edenred

1. Créer et développer un **acteur majeur sur le marché du Fuel & Fleet** au Brésil, qui offre un potentiel de croissance important
2. Augmenter **la contribution de la gestion des frais professionnels**, marché en pleine expansion et faiblement pénétré, qui représenterait 30% du volume d'émission du Groupe en 2017
3. Capitaliser sur **l'engagement des familles fondatrices**, confiantes dans les perspectives de la joint-venture sur le marché brésilien
4. Consolider **notre part de marché** dans les avantages aux salariés
5. Dégager des **synergies** et améliorer le profil de marge d'Edenred

