

# Résultats S1 2013

## Conférence téléphonique presse

24 juillet 2013



# S1 2013 : Chiffres clés & principales réalisations

## Chapitre 1

# S1 2013 - Chiffres clés

En millions d'euros

|  | S1<br>2013   | Variation<br>organique |
|--|--------------|------------------------|
| <b>Volume d'émission (VE)</b>                              | <b>8 576</b> | <b>+11,0%</b>          |
| Chiffre d'affaires opérationnel                            | 483          | +7,4%                  |
| Chiffre d'affaires financier                               | 42           | -5,8%                  |
| <b>Chiffre d'affaires total</b>                            | <b>525</b>   | <b>+6,2%</b>           |
| <b>Résultat d'exploitation courant</b>                     | <b>172</b>   | <b>+7,7%</b>           |
| <b>Marge brute<br/>d'autofinancement (FFO)<sup>2</sup></b> | <b>143</b>   | <b>+12,3%</b>          |

**Résultats solides au 1<sup>er</sup> semestre, en ligne avec les objectifs du Groupe<sup>1</sup>**



(1) Objectif normatif : en données comparables, croissance du volume d'émission de +6% à +14% et croissance de la marge brute d'autofinancement supérieure à 10%. La croissance normative est le niveau de croissance que le Groupe estime pouvoir atteindre dans un contexte économique où l'emploi salarié ne se dégrade pas.

(2) Marge brute d'autofinancement avant éléments non récurrents.

# S1 2013 – Principales réalisations

## Nouveaux clients et partenariat

+5,3%<sup>1</sup>

Exemples de gains significatifs de contrats, représentant 135 000 nouveaux bénéficiaires :



Développement de l'activité au Portugal avec la création d'une joint-venture



## Nouvelles solutions

+2,0%<sup>1</sup>

Principaux lancements récents :



**Ticket Cultura**



Nouvelle solution sur le marché brésilien



**NutriSavings™**

Solution innovante sur le marché américain

## Acquisitions

+2,8%<sup>2</sup>

Acquisitions faites au 1<sup>er</sup> semestre :



**Repom**

Clôture de l'opération



Ouverture de la Colombie avec l'acquisition de Big Pass

Nouveau pays



Développement au Mexique avec l'acquisition d'OPAM



## Passage au numérique

56%<sup>3</sup>



56% de volume d'émission dématérialisé à fin juin vs. 51% à fin 2012



(1) Croissance organique : à périmètre de consolidation comparable et taux de change constants.

(2) Impact des acquisitions réalisées sur la période sur le volume d'émission.

(3) Part du volume d'émission dématérialisé sur le total du volume d'émission au 30 juin 2013.

# Focus sur le marché du "Frete" : Finalisation de l'acquisition de Repom



Leader sur un marché à fort potentiel de croissance



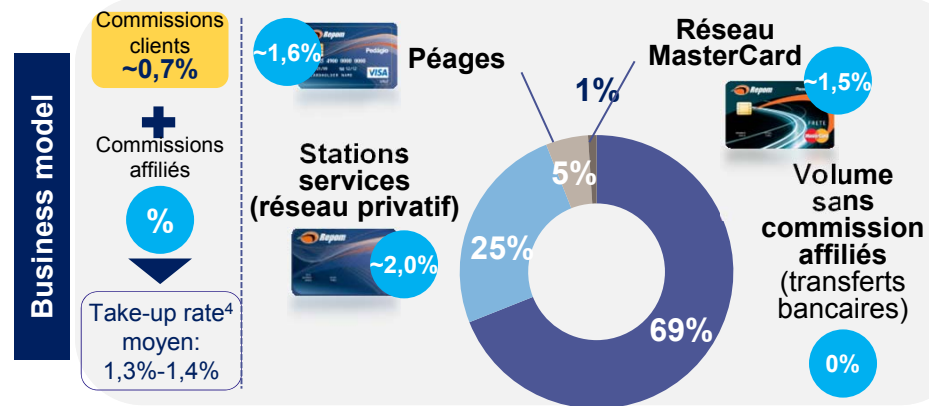
Intégration

- ❑ Clôture réussie le 28 février 2013<sup>1</sup>
- ❑ Acquisition de 62% du capital pour un montant de 53m€
- ❑ Option d'achat sur les 38% restants du capital, comptabilisée en dette pour un montant de 64m€ à fin juin



Tendances récentes

- ❑ Performances commerciales solides :
  - Volume d'activité<sup>2</sup> : 606m€<sup>3</sup> au S1, dont 182m€<sup>2</sup> de volume d'émission
  - Croissance de l'activité de +28%<sup>1</sup>
- ❑ Leader du marché avec plus de 40% de part de marché (n°2 : Pamcary et n°3 : DBTrans)



**Performances commerciales solides au 1<sup>er</sup> semestre,  
confirmant la solidité de l'offre de Repom**

(1) Consolidée à partir de mars 2013 et présentée en effet de périmètre.

(2) Le volume d'activité représente le total des montants chargés sur les cartes par les clients, dont env. 70% seront liés à des transferts bancaires et donneront lieu à des commissions clients, mais pas à des commissions affiliés. Le volume sans commission affiliés est exclu du volume d'émission.

(3) Taux de change : 2,67BRL/€.

(4) Ratio entre le chiffre d'affaires opérationnel avec volume d'émission et le volume d'émission.



# Focus sur l'acquisition d'Opam, au Mexique



## OPAM : une acquisition ciblée au Mexique

- 91% de titres-alimentation
- Titres-repas, cartes-essence, cartes-cadeaux, programmes sociaux publics

### Chiffres clés

- Plus de 1 000 clients
- Solutions 100% dématérialisées
- Volume d'émission de plus de 140m€ en 2012
- Consolidé en compte de résultat à partir de juillet 2013<sup>1</sup>

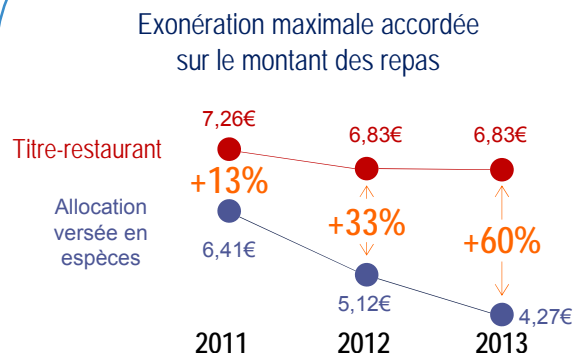
Une acquisition ciblée permettant à Edenred de consolider ses positions sur un marché très dynamique



(1) Consolidé au bilan à compter du 30 juin 2013.

# Focus sur le Portugal

## Evolution favorable de la législation, inspirée par d'autres modèles européens



Aujourd'hui, ~ 85% des employés perçoivent une allocation pour le déjeuner versée en espèces

Potential de transfert rapide de l'allocation versée en espèces vers les titres-restaurants



**FOCUS**

Objectif de croissance rapide du volume d'émission afin de bénéficier du changement législatif récent

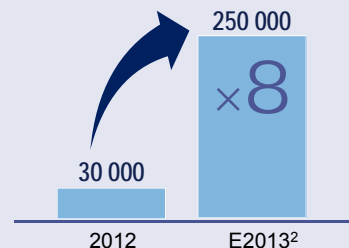
## Partenariat avec BES

  
Edenred  
Apport d'expertise

  
Partenaire historique,  
apport du portefeuille clients

## Chiffres clés

Hausse significative des bénéficiaires<sup>1</sup>



- **Marché adressable potentiel :**  
~ 3 millions de bénéficiaires potentiels
- **Taux de pénétration :** ~ 7% en 2012 ;  
~ 20% estimé en 2013
- **Part de marché après la joint-venture :**  
~ 50%

**Edenred, leader indiscutable sur un marché bénéficiant d'une rapide croissance grâce à un changement récent de l'environnement législatif**

 (1) Bénéficiaires de la joint-venture.  
(2) Estimation 2013.

# S1 2013 : Résultats

## Chapitre 2



# Volume d'émission : 8 576m€ au S1 2013

+11,0%

Pcc  
864m€

+2,8%

Périmètre<sup>1</sup>  
221m€

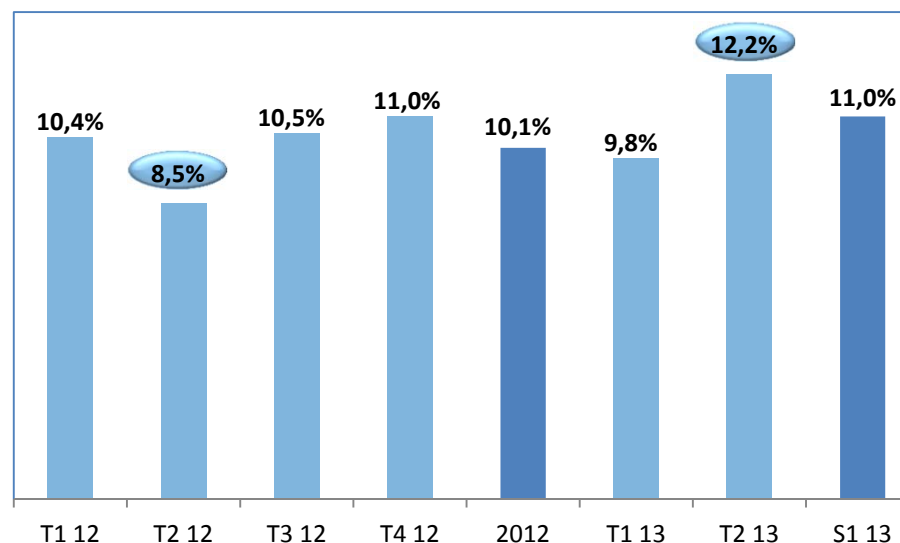
-4,8%

Effet de change  
-374m€

+9,0%

Publié  
711m€

Volume d'émission (à pcc)



**Volume d'émission en hausse de +11,0% (à pcc) au 1<sup>er</sup> semestre, reflétant le dynamisme des pays émergents (+16,5% à pcc) et la bonne performance des pays développés (+2,9% à pcc)**



(1) Dont les acquisitions de Comprocard au Brésil et de Barclay Vouchers au Japon (consolidées à partir de juillet 2012) ; Big Pass en Colombie (consolidée à partir de février 2013) et de Repom au Brésil (consolidée à partir de mars 2013).

# Amérique latine - Volume d'émission : 4 603m€ au S1 2013

## Volume d'émission à pcc

|                            | T1            | T2            | S1            |
|----------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Brésil                     | +16,9%        | +11,0%        | +13,9%        |
| Amérique latine hispanique | +21,8%        | +27,8%        | +24,9%        |
| <b>TOTAL</b>               | <b>+18,8%</b> | <b>+17,9%</b> | <b>+18,4%</b> |



### ▶ Amérique latine :

**Très bonnes performances commerciales** dans un environnement économique favorable (hausse des salaires et création d'emplois formels) permettant une croissance de +18,6% à pcc sur le marché des titres-restaurants et titres-alimentation au S1, et une croissance de +15,1% à pcc au S1 pour Ticket Car®

### ▶ Brésil :



Base de comparaison élevée : gain du contrat **ITAÚ** en avril 2012 (4,0 pts de croissance au T2 2012)  
Effet calendaire négatif au T2 vs T1 (1,0 pt de croissance), impactant l'activité de gestion des frais professionnels

### ▶ Amérique latine hispanique :



Gain de contrat significatif : **PDVSA** au Venezuela<sup>1</sup>  
(3,1 pts de la croissance de l'Amérique latine au S1)

**Volume d'émission en hausse de +18,4% au 1<sup>er</sup> semestre, grâce à des performances commerciales solides et un environnement économique favorable, malgré une base de comparaison élevée**







(1) Début du contrat en décembre 2012, avec plus de 70 000 bénéficiaires.

# Europe – Volume d'émission : 3 652m€ au S1 2013

## Croissance du volume d'émission à pcc

|                   | T1           | T2           | S1           |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|
| France            | -0,2%        | +7,9%        | +3,7%        |
| Reste de l'Europe | -0,3%        | +4,5%        | +2,1%        |
| <b>TOTAL</b>      | <b>-0,3%</b> | <b>+5,7%</b> | <b>+2,7%</b> |

► Effet calendaire : en moyenne, 2,8% de jours travaillés en moins au T1, impact neutre au T2

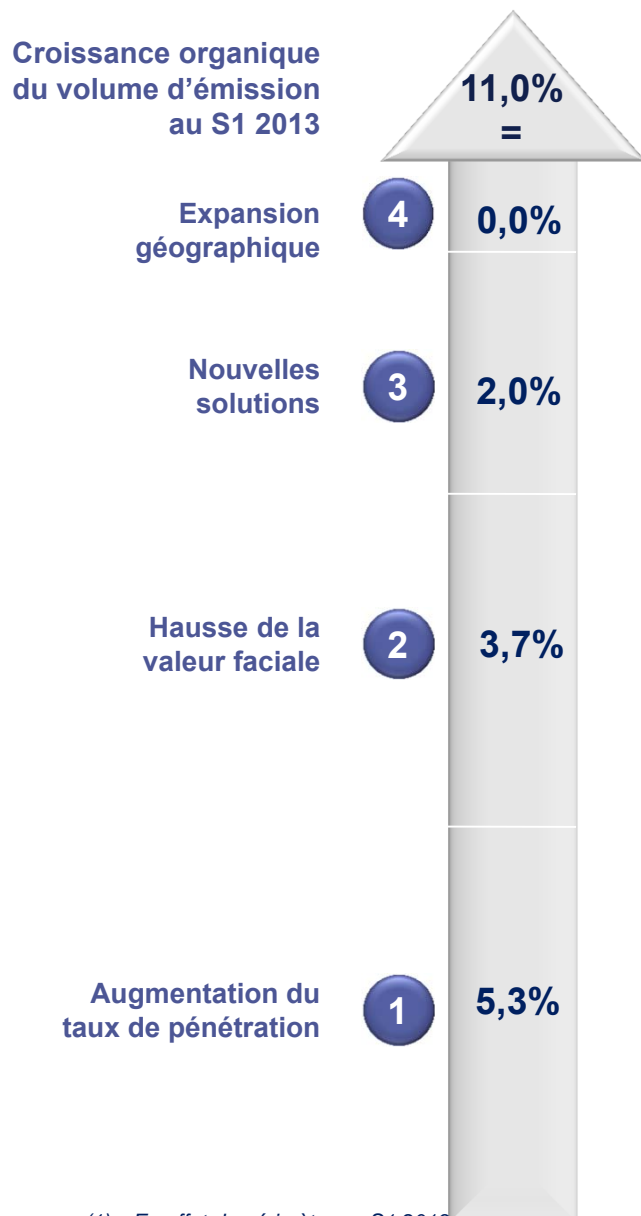
-  **France** : bonne performance au S1 grâce aux gains de nouveaux clients pour **Ticket Restaurant®** (croissance de +3,9% à pcc au S1) et une solide contribution de **Ticket Cesu®<sup>1</sup>** au T2 (2,9 pts de croissance en France au T2)
-  **Italie** : **impact négatif** lié au chômage (-2,1% à pcc au S1)
-  **Belgique** : bonne performance grâce aux gains de nouveaux clients pour **Ticket Restaurant®** (croissance de +4,1% à pcc au S1)
-  **Portugal** : forte croissance grâce à un changement législatif favorable (1,1 pt de croissance en Europe au T2)

**Bonne performance en Europe au 1<sup>er</sup> semestre (croissance de +2,7% à pcc)  
malgré un environnement économique toujours difficile**



(1) Chèque Emploi Service Universel préfinancé par les entreprises, qui vise à payer des services à la personne.

# Contribution des leviers de croissance au volume d'émission au 1<sup>er</sup> semestre 2013



## Nouveaux pays

- ▶ Objectif : contribution de 1% à 2% à partir de 2015
- ▶ **3 ouvertures de pays** : Finlande en 2011, Japon<sup>1</sup> en 2012 et Colombie<sup>2</sup> en 2013

## Nouvelles solutions +2,0% à pcc au S1 2013

- ▶ **Ticket Restaurante®** au **Mexique** : croissance du VE de **+14%** à pcc au S1
- ▶ Accélération de **Ticket Plus Card®** en **Allemagne** : VE multiplié par 40 au S1
- ▶ **Espagne**: les VE de **Ticket Transporte®** et de **Ticket Corporate®** (gestion des frais professionnels) ont plus que doublé au S1

## Valeur faciale +3,7% à pcc au S1 2013

|           | Variation valeur faciale moyenne | Inflation locale |
|-----------|----------------------------------|------------------|
|           |                                  |                  |
| • Brésil  | +7,5%                            | +6,7%            |
| • France  | +0,9%                            | +0,8%            |
| • Mexique | +5,5%                            | +4,5%            |

## Taux de pénétration +5,3% à pcc au S1 2013

|          | Pénétration <sup>3</sup> | % du total |
|----------|--------------------------|------------|
|          |                          |            |
| • Brésil |                          | +6,3%      |
|          | • France                 | +4,2%      |
|          | • Mexique                | +5,3%      |



(1) En effet de périmètre au S1 2013.

(2) En effet de périmètre en 2013.

(3) Gains de clients, hors nouveaux bénéficiaires chez les clients existants.

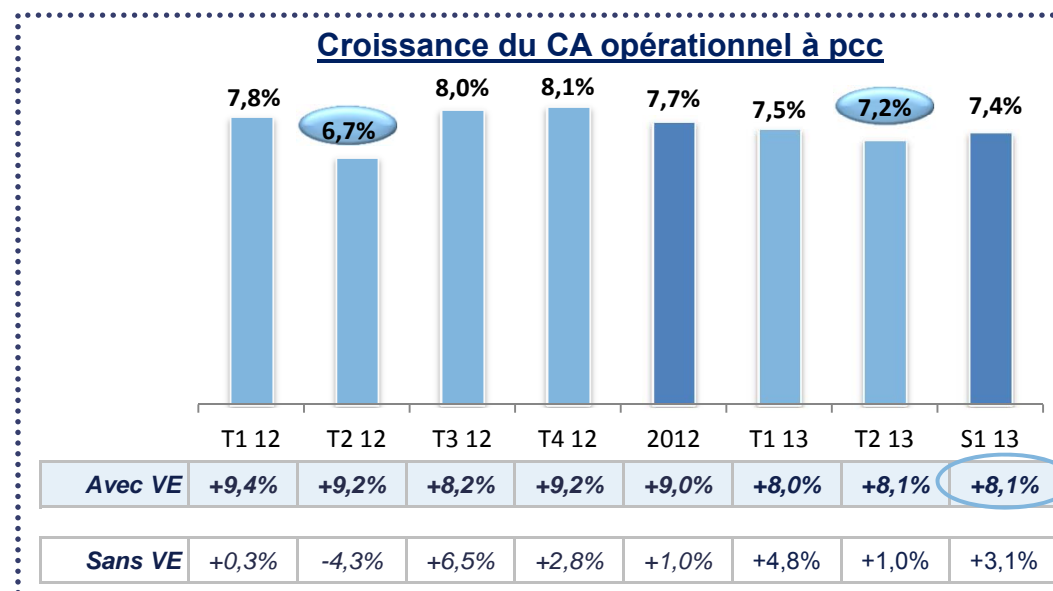
# Chiffre d'affaires opérationnel : 483m€ au S1 2013

**+7,4%** Pcc  
34m€

**+1,4%** Périmètre<sup>1</sup>  
7m€

**-5,0%** Effet de change  
-23m€

**+3,8%** Publié  
18m€



**Effet de change<sup>2</sup>**

|                  | S1           |
|------------------|--------------|
| BRL              | -3,4%        |
| VEF <sup>3</sup> | -1,4%        |
| Autre            | -0,2%        |
| <b>TOTAL</b>     | <b>-5,0%</b> |

| S1 2012<br>Taux<br>moyen | S1 2013<br>Taux<br>moyen | Change<br>(en %) |
|--------------------------|--------------------------|------------------|
| 2,41                     | 2,67                     | -10,6%           |

(1) Dont +2,2% issus des acquisitions de Comprocard au Brésil et de Barclay Vouchers au Japon (consolidées à partir de juillet 2012) ; Big Pass en Colombie (consolidée à partir de février 2013) et Repom au Brésil (consolidée à partir de mars 2013) ; -0,8% issus de la cession de Tintelingen (activité sans volume d'émission) aux Pays-Bas en janvier 2013.

(2) Voir les taux de change en slide 31.

(3) Impact de la dévaluation présenté en slide 32.

# Croissance du chiffre d'affaires opérationnel au S1 2013

## Croissance organique du chiffre d'affaires opérationnel avec et sans volume d'émission<sup>1</sup>

|                               | T1           | T2           | S1           |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Avec volume d'émission</b> | +8,0%        | +8,1%        | +8,1%        |
| <b>Sans volume d'émission</b> | +4,8%        | +1,0%        | +3,1%        |
| <b>TOTAL</b>                  | <b>+7,5%</b> | <b>+7,2%</b> | <b>+7,4%</b> |

## Croissance organique du chiffre d'affaires opérationnel avec VE par région

|                        | T1           | T2           | S1           |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Amérique latine</b> | +15,0%       | +11,8%       | +13,4%       |
| <b>Europe</b>          | -0,1%        | +3,4%        | +1,6%        |
| <b>Reste du monde</b>  | +7,4%        | +10,7%       | +9,1%        |
| <b>TOTAL</b>           | <b>+8,0%</b> | <b>+8,1%</b> | <b>+8,1%</b> |

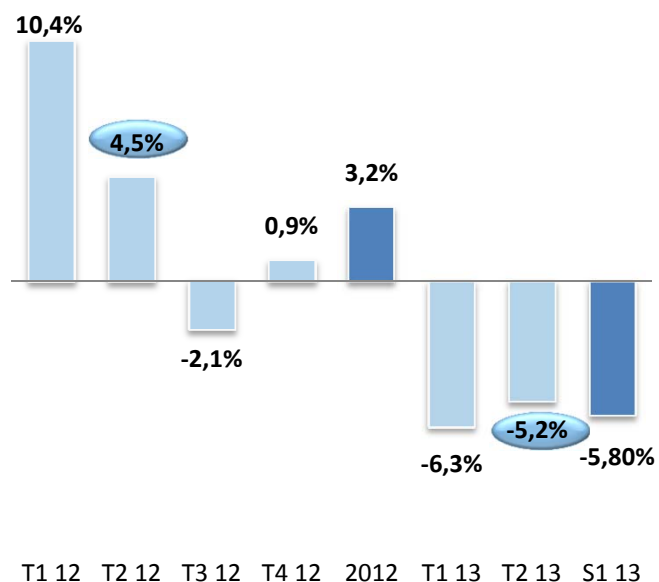
**Bonne performance du chiffre d'affaires avec volume d'émission : +8,1% à pcc**  
**Une différence de 2,9 points avec la croissance du volume d'émission,**  
**résultant de niveaux de "take-up rates" différents**  
**selon les types de solutions, les pays et l'importance des contrats**



(1) Correspond au chiffre d'affaires généré par des activités à valeur ajoutée telles que les programmes de motivation, des services à la personne, des prestations liées à de l'événementiel.

# Chiffre d'affaires financier au S1 : 42m€

## Croissance du chiffre d'affaires financier à pcc



## Croissance du chiffre d'affaires financier à pcc

|                 | T1           | T2           | S1           |
|-----------------|--------------|--------------|--------------|
| Amérique latine | -0,6%        | +10,6%       | +4,7%        |
| Europe          | -10,7%       | -16,3%       | -13,4%       |
| Reste du monde  | -4,0%        | -10,4%       | -7,3%        |
| <b>TOTAL</b>    | <b>-6,3%</b> | <b>-5,2%</b> | <b>-5,8%</b> |

**Baisse du chiffre d'affaires financier de -5,8% à pcc au 1<sup>er</sup> semestre, reflétant l'impact de la baisse des taux d'intérêt dans la plupart des pays**

# Résultat d'exploitation courant S1 2013 : 172m€

| En millions d'euros                          | Jun 2012   | Jun 2013   | variation publiée | variation organique |
|--|------------|------------|-------------------|---------------------|
| Chiffre d'affaires opérationnel              | 465        | 483        | +3,8%             | +7,4%               |
| Chiffre d'affaires financier                 | 46         | 42         | -7,6%             | -5,8%               |
| <b>Chiffre d'affaires total</b>              | <b>511</b> | <b>525</b> | <b>+2,8%</b>      | <b>+6,2%</b>        |
| Résultat d'exploitation courant opérationnel | 124        | 130        | +4,6%             | +12,5%              |
| Résultat d'exploitation courant financier    | 46         | 42         | -7,6%             | -5,8%               |
| <b>Résultat d'exploitation courant total</b> | <b>170</b> | <b>172</b> | <b>+1,4%</b>      | <b>+7,7%</b>        |

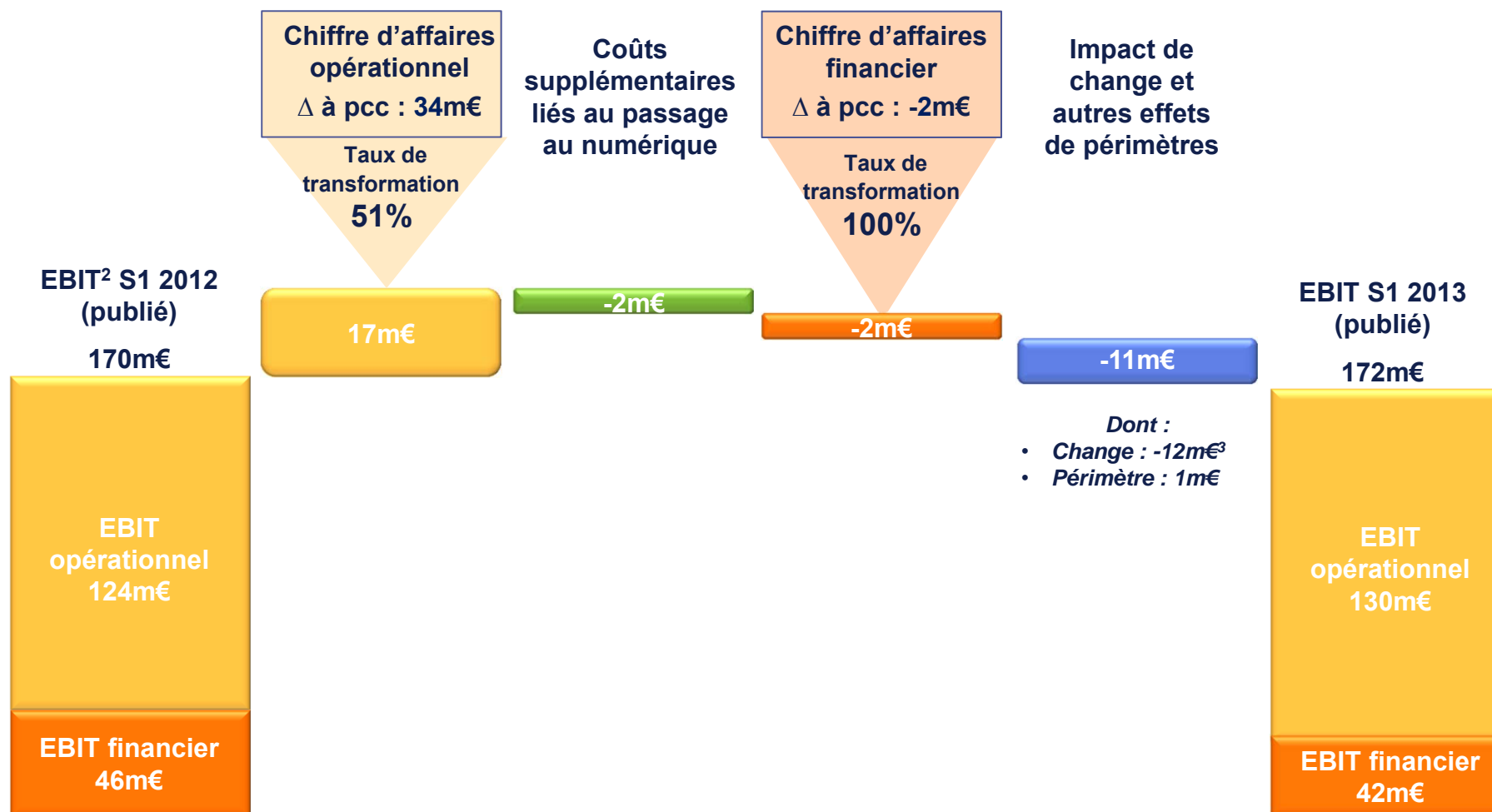
## Résultat d'exploitation opérationnel par région

- ▶ **Amérique latine, 95m€** : performance solide au S1 avec un résultat d'exploitation opérationnel en hausse de **+13,8% à pcc**
- ▶ **Europe, 43m€** : bonne performance au S1 avec une croissance de **+5,5% à pcc**, hors coûts supplémentaires de 2m€ liés au passage au numérique

**Hausse de +7,7% à pcc du résultat d'exploitation courant au 1<sup>er</sup> semestre 2013, traduisant une performance opérationnelle solide (+12,5% à pcc), malgré la baisse du chiffre d'affaires financier (-5,8% à pcc)**



# Taux de transformation<sup>1</sup>



**Taux de transformation opérationnel à 51% hors coûts supplémentaires liés au passage au numérique, en ligne avec l'objectif d'un taux supérieur ou égal à 50%**



(1) Ratio entre la variation à pcc du résultat d'exploitation et la variation à pcc du chiffre d'affaires.

(2) EBIT : résultat d'exploitation courant.

(3) Représentant un impact de -7,0% sur le résultat d'exploitation courant au S1 2013 : -8m€ issus du Real brésilien et -4m€ issus du Bolívar vénézuélien.

# Résultat net

| <i>En millions d'euros</i>                                | Jun<br>2012      | Jun<br>2013 |
|---|------------------|-------------|
| Résultat d'exploitation courant                           | 170              | 172         |
| Résultat financier  | -20              | -22         |
| <b>Résultat avant impôt et éléments non récurrents</b>    | <b>150</b>       | <b>150</b>  |
| Charges et produits non récurrents                        | -1               | -8          |
| Impôts  | -40 <sup>1</sup> | -46         |
| Intérêts minoritaires                                     | -9               | -7          |
| <b>Résultat net, part du Groupe</b>                       | <b>100</b>       | <b>89</b>   |
| <b>Résultat net courant après impôt</b>                   | <b>101</b>       | <b>97</b>   |
| <b>Résultat net courant après impôt par action (en €)</b> | <b>0,44</b>      | <b>0,43</b> |

**Résultat net courant par action de 0,43€ au 1<sup>er</sup> semestre 2013**



(1) Incluant des éléments exceptionnels dont impôts différés actifs sur déficit générés par des pertes fiscales passées (7m€ au Royaume-Uni).

# Position financière solide

| <i>En millions d'euros</i>   | Jun 2012               | Déc. 2012              | Jun 2013               |
|--|------------------------|------------------------|------------------------|
| Dette brute  | 1 419                  | 1 303                  | 1 298                  |
| Autres passifs financiers  | 141                    | 85                     | 244                    |
| Trésorerie et autres actifs financiers courants                                | -1 148                 | -1 473                 | -1 017                 |
| <b>Dette nette</b>   | <b>412</b>             | <b>-85</b>             | <b>525</b>             |
| <b>Marge brute d'autofinancement ajustée / Dette nette ajustée<sup>2</sup></b> | <b>38%<sup>2</sup></b> | <b>95%<sup>3</sup></b> | <b>38%<sup>2</sup></b> |

**Position financière reflétant une notation "Strong Investment Grade"<sup>4</sup>**

(1) Incluant l'option d'achat sur les 38% restants du capital, comptabilisés en dette pour un montant de 64m€ à fin juin.

(2) Estimations internes, basées sur la méthode de Standard & Poor's la plus récente.

(3) Ratio Standard & Poor's tel que publié dans la note "Corporate Credit Rating Note" du 26 mars 2013.

(4) Le ratio Marge brute d'autofinancement ajustée sur dette nette ajustée doit être à tous moments supérieur à 30%.



# Perspectives 2013

## Chapitre 3

# 2013 : Perspectives et objectifs

## TENDANCES DU 2<sup>ND</sup> SEMESTRE

- ▶ **Tendances similaires au premier semestre**, en termes d'activité et de chiffre d'affaires financier

## CONFIRMATION DES OBJECTIFS 2013

**EBIT opérationnel à pcc :**  
Taux de transformation  
≥50%<sup>1</sup>

**Surcoûts liés au passage au numérique :**  
-5m€

## ESTIMATION DES IMPACTS DE CHANGE

|                                 | Bolivar vénézuélien/\$ | Real brésilien/€  |
|---------------------------------|------------------------|-------------------|
| Taux 2012                       | 5,3                    | 2,51              |
| Taux 2013 estimé                | 6,3                    | 2,77 <sup>2</sup> |
| <b>Impact estimé sur l'EBIT</b> | <b>-9m€</b>            | <b>-15m€</b>      |

**Objectif de résultat d'exploitation courant pour l'exercice 2013 compris entre 370m€ à 390m€**



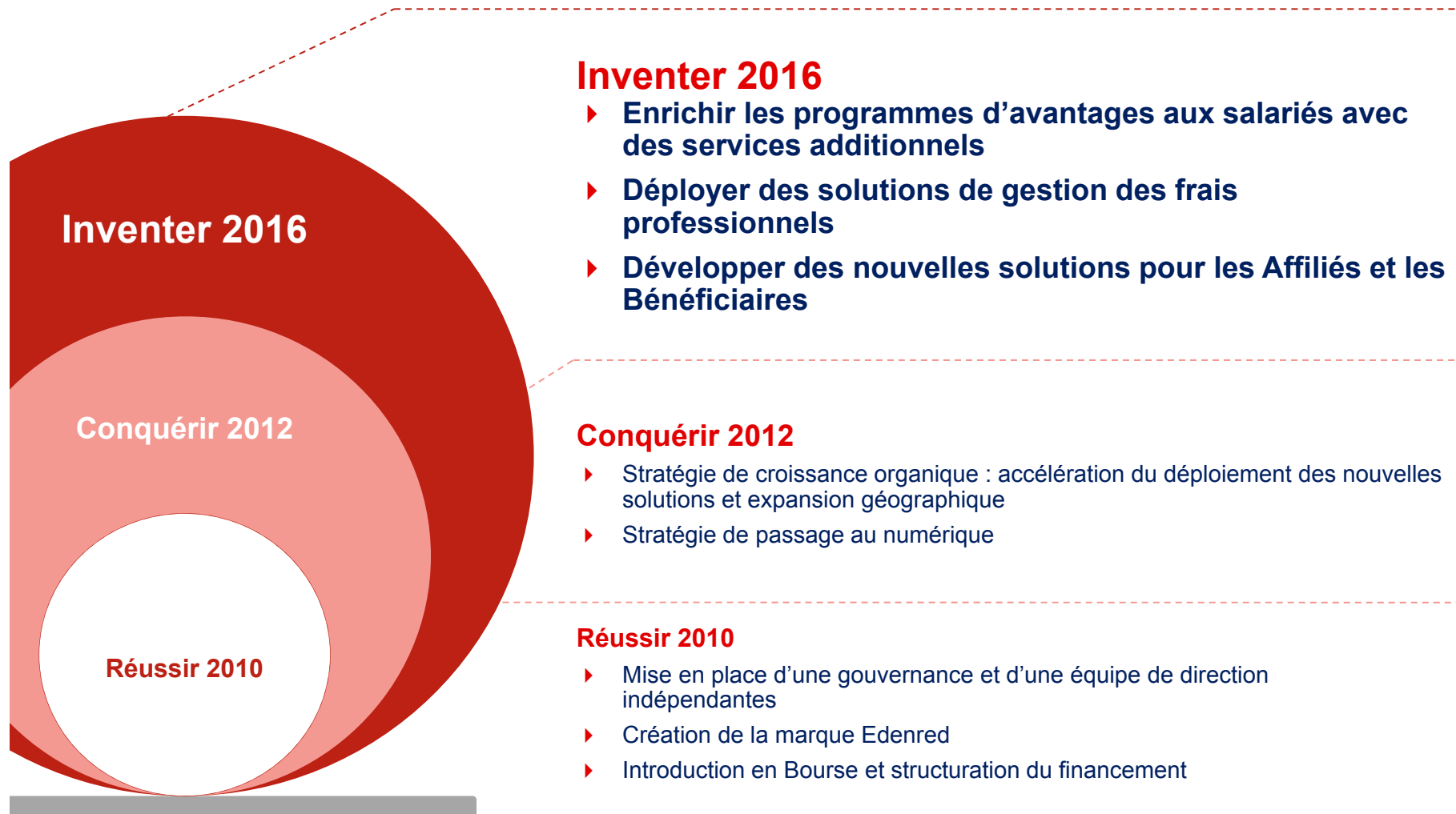
(1) Taux de transformation opérationnel avant surcoûts liés au passage au numérique.

(2) Calcul effectué sur la base du taux de change moyen de 2,67 BRL/€ au S1 et d'une estimation moyenne de 2,86BRL/€ au S2.

# Conclusion

## Chapitre 4

# Notre stratégie à long-terme



**“Inventer 2016” : une nouvelle étape stratégique  
pour créer une croissance forte et durable  
Confirmation des objectifs normalisés fixés à moyen-terme<sup>1</sup>**



(1) Objectifs normalisés pour 2010-2016. La croissance normative est l'objectif que le Groupe considère atteignable dans un contexte où l'emploi salarié ne se dégrade pas. 23