

Edenred, inventeur de Ticket Restaurant® et leader mondial des services prépayés aux entreprises, conçoit et gère des solutions qui améliorent l'efficacité des organisations et le pouvoir d'achat des individus.

40 pays, **6 000** collaborateurs, près de **640 000** entreprises et collectivités clientes,

1,4 million de prestataires affiliés, **40 millions** de bénéficiaires,

17,1 milliards € de volume d'émission, dont 59% dans les pays émergents.

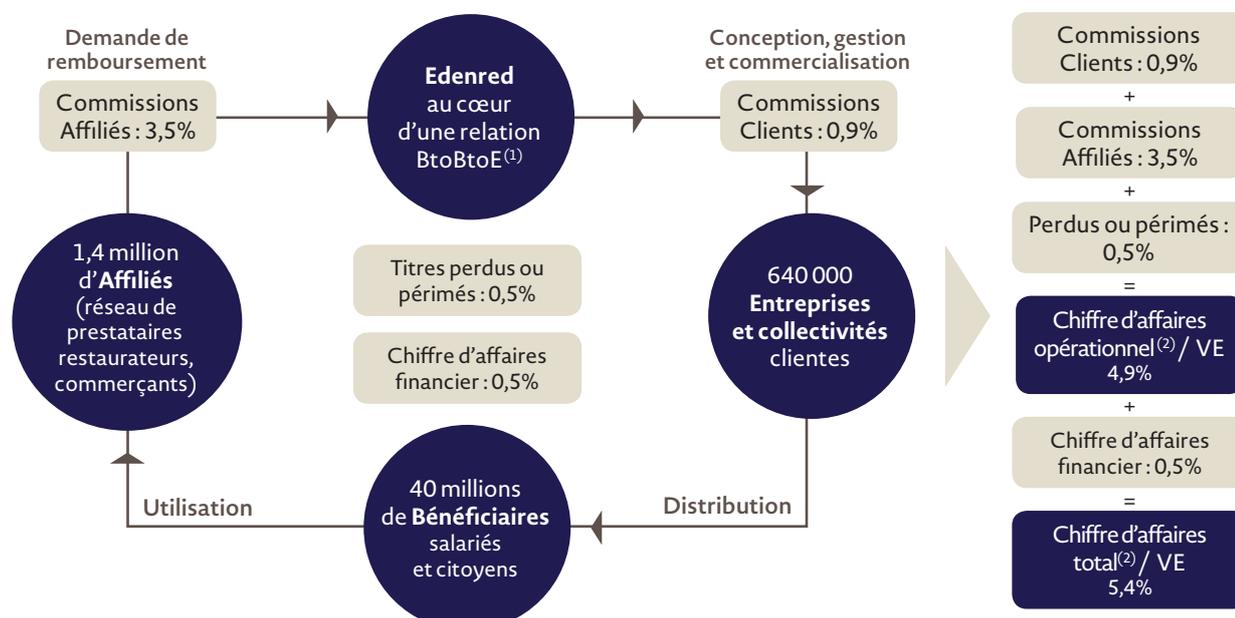
Le Groupe en bref à fin 2013

Une offre commerciale structurée

	B2B			B2G	
	AVANTAGES AUX SALARIÉS		FRAIS PROFESSIONNELS	MOTIVATION ET RÉCOMPENSES	PROGRAMMES SOCIAUX PUBLICS
	ALIMENTATION	QUALITÉ DE VIE			
En % du VE* total	75%	8%	12%	4%	1%
Fonds dédiés	<ul style="list-style-type: none"> Ticket Restaurant* Ticket Alimentación* 	<ul style="list-style-type: none"> Childcare Vouchers* Ticket EcoCheque* Ticket CESU Ticket Cultura* Ticket Plus* Card Ticket Kadéos* Ticket Compliments* 	<ul style="list-style-type: none"> Ticket Car* Repom Ticket Clean Way* 	<ul style="list-style-type: none"> Ticket Compliments* Ticket Kadéos* 	<ul style="list-style-type: none"> Ticket Restaurant™ (UNICED) Ticket CESU Ticket Service*
Fonds non dédiés			<ul style="list-style-type: none"> ExpensiaSmart® 		
	RESSOURCES HUMAINES		FINANCES & ACHAT	MARKETING & VENTES	POUVOIRS PUBLICS

*VE: Volume d'émission

Un modèle économique unique



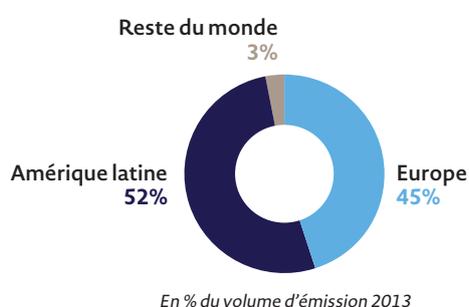
⁽¹⁾ Business to Business to Employees

⁽²⁾ Avec volume d'émission

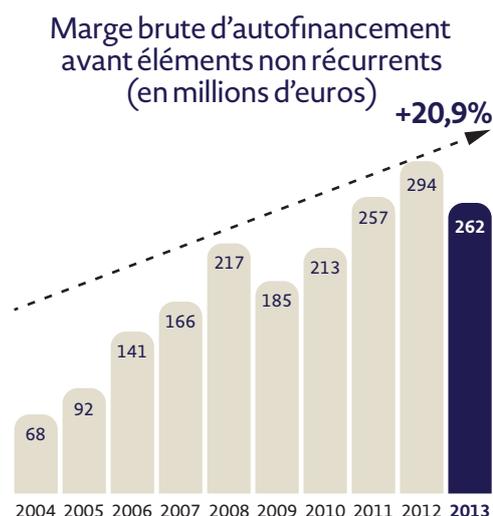
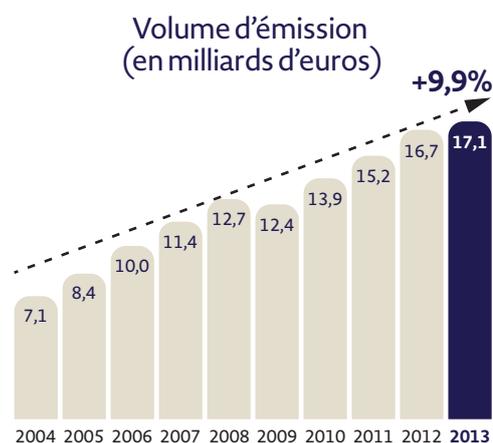
Chiffres clés

En millions d'euros	2013
Volume d'émission	17 119
Chiffre d'affaires total, dont :	1 030
<i>Chiffre d'affaires opérationnel</i>	950
<i>Chiffre d'affaires financier</i>	80
Résultat d'exploitation courant	343
<i>Marge nette opérationnelle</i>	1,5%
Résultat courant après impôt	193
Marge brute d'autofinancement avant éléments non récurrents	262
Dettes nettes	276

Une présence internationale équilibrée



Une croissance régulière



4 leviers de croissance organique

Leviers Volume

Nouvelles géographies

▶ 0-1%

Objectif¹ de volume d'émission entre +8% et +14% de croissance organique par an

Nouvelles solutions

▶ 2-4%

Taux de transformation opérationnel²

> 50%

Nouveaux clients

▶ 3-5%

Levier Prix

Valeur faciale

▶ 3-4%

Objectif¹ du FFO³

> +10% de croissance organique par an

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

⁽²⁾ Le taux de transformation opérationnel est le ratio entre la variation en données comparables du résultat d'exploitation courant opérationnel et la variation en données comparables du chiffre d'affaires opérationnel.

⁽³⁾ FFO ou Funds from operations: Marge Brute d'Autofinancement avant éléments non récurrents.