



Edenred

Communiqué de presse
24 février 2011

Une année 2010 fondatrice : création d'un leader mondial et atteinte des objectifs

Une nouvelle stratégie de croissance à long-terme

- **Performance 2010 en phase avec les objectifs fixés**
 - **Volume d'émission** en croissance de +10% à pcc¹, dont +15% dans les pays émergents
 - **Marge brute d'autofinancement**² en hausse de +15,1% à pcc, en ligne avec un objectif de croissance normative supérieure à 10% par an
 - **Résultat d'exploitation courant** de 328 millions d'euros, situé dans la fourchette haute de l'objectif fixé

- **Une nouvelle stratégie** qui vise à augmenter le potentiel de croissance à long-terme, tout en maintenant la croissance des résultats à court-terme
 - **Focalisation sur la croissance du volume d'émission dans le cœur de métier**
Objectif confirmé de croissance normative du volume d'émission compris entre +6% et +14% par an à pcc
 - **Accélération du passage au numérique**
Objectif : 50% de volume d'émission dématérialisé dès 2012

- **Modèle économique fortement générateur de cash flow**
 - Proposition d'un **dividende**³ de **0,50€ par action**, soit un **taux de distribution proche de 70%**⁴

¹ Pcc : périmètre et taux de change constants

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

³ Proposé à l'Assemblée Générale mixte du 13 mai 2011

⁴ Taux de distribution calculé sur le Résultat Courant après Impôt

UNE EXPERTISE UNIQUE, FRUIT DE 50 ANS D'EXPERIENCE

Inventeur de Ticket Restaurant[®], Edenred imagine et développe des solutions facilitant la vie des salariés et améliorant l'efficacité des organisations. Le Groupe a ainsi développé une expertise unique garantissant que les fonds attribués par les entreprises seront affectés à une utilisation spécifique.

Leader mondial des services prépayés aux entreprises, Edenred a construit au cours de 50 années d'innovation une relation reposant sur l'échange, l'intérêt mutuel et la responsabilité, avec l'ensemble de ses parties prenantes :

- les *entreprises et les collectivités clientes*, soucieuses d'être des employeurs attractifs, de motiver leurs équipes et d'optimiser leurs performances
- les *bénéficiaires des titres de services*, qui apprécient un usage simple et pratique pour faciliter leur vie quotidienne
- les *prestataires affiliés*, désirant accroître leur chiffre d'affaires, fidéliser leur clientèle et sécuriser leurs transactions
- les *pouvoirs publics*, qui souhaitent améliorer l'efficacité de leurs politiques sociales et économiques, les diffuser et garantir une traçabilité des fonds distribués.

2010, ANNEE DE LANCEMENT

Le 29 juin 2010, l'Assemblée Générale Extraordinaire du groupe Accor a approuvé la séparation des activités Hôtellerie et Services, donnant ainsi naissance à Edenred, « pure player » des services prépayés, désormais coté à la Bourse de Paris.

Dans ce cadre, Edenred a construit en 2010 les **fondations d'une nouvelle stratégie de croissance à long-terme**, qui sera déployée en trois temps : « Réussir 2010 », « Conquérir 2012 », Inventer 2016 ».

La constitution du Conseil d'Administration a permis de renforcer la dimension internationale d'Edenred et d'enrichir son savoir-faire en matière de nouvelles technologies, de gestion des ressources humaines et d'innovation. Une nouvelle équipe dirigeante a été mise en place, donnant la primauté au fonctionnement en réseau et à la responsabilité locale. Parallèlement, l'esprit pionnier d'Edenred a trouvé son incarnation dans le projet d'entreprise EDEN (Entreprendre Différemment Ensemble), porté par 6 000 collaborateurs. La nouvelle marque « corporate » Edenred symbolise quant à elle la création d'une identité spécifique et fédératrice.

Dans le cadre de sa nouvelle stratégie, Edenred a redéfini son offre commerciale auprès des entreprises, qui s'articule désormais autour de trois types de solutions permettant de gérer :

- les *avantages aux salariés* (Ticket Restaurant[®], Ticket Alimentación, Ticket CESU, Childcare Vouchers...)
- les *frais professionnels* (Ticket Car, Ticket Cleanway...)
- la *motivation et les récompenses* (Ticket Compliments, Ticket Kadéos...).

Par ailleurs, Edenred propose une gamme de solutions pour les institutions publiques, en les accompagnant dans la gestion de leurs *programmes sociaux*.

RESULTATS 2010

Lors de sa séance du 23 février 2011, le Conseil d'Administration a approuvé les comptes consolidés arrêtés au 31 décembre 2010, dont les principaux agrégats sont les suivants :

<i>(en millions d'euros)</i>	2009	2010	Variation publiée	Variation pcc⁵
Volume d'émission	12 407	13 875	+11,8%	+10,0%
Chiffre d'affaires , dont :	902	965	+7,0%	+3,9%
Chiffres d'affaires opérationnel	808	885	+9,6%	+6,3%
Chiffre d'affaires financier	94	80	-14,8%	-16,8%
Résultat d'exploitation courant , dont :	327	328	+0,4%	+2,8%
Résultat d'exploitation courant opérationnel	233	248	+6,5%	+10,7%
Résultat d'exploitation courant financier	94	80	-14,8%	-16,8%
Résultat avant impôt et éléments non récurrents	223	266	+19,4%	
Résultat net, part du Groupe	(57)	68	-	
Résultat courant après impôt	141	165	+17,0%	
Résultat courant après impôt par action (en €)	0,63	0,73		

VOLUME D'EMISSION : EN PROGRESSION DE +10,0% EN DONNEES COMPARABLES

Le **volume d'émission 2010** s'établit à 13 875 millions d'euros, **en hausse de +10,0% en données comparables** et de +11,8% en données publiées, les effets de change influant positivement pour +1,4% sur l'année.

Cette hausse reflète un fort dynamisme dans les pays émergents (+15% à pcc), qui représentent 55% du volume d'émission, en particulier en Amérique latine. Les pays développés affichent une croissance plus modérée (+4% à pcc).

Les solutions d'*avantages aux salariés* liés à l'alimentation (78% du volume d'émission) et à la qualité de vie (9% du volume d'émission) et les solutions permettant d'optimiser les *frais professionnels* (8% du volume d'émission) ont contribué à cette bonne performance, affichant des croissances respectives de +11%, +18% et +17% en données comparables. Les solutions de *motivation et récompenses* (4% du volume d'émission), particulièrement affectées par la baisse en France du volume d'émission de la carte Kadéos BtoC, reculent de -19% en données comparables cette année. Enfin, les *programmes sociaux publics*, qui représentent seulement 1% du volume d'émission en 2010, affichent une croissance modérée de 3%.

Différents leviers de croissance ont contribué à la hausse de +10,0% du volume d'émission en 2010 :

- **l'augmentation des taux de pénétration sur les marchés existants**, à hauteur de +5,4%. La croissance de l'emploi salarié dans les pays émergents a notamment soutenu cette hausse. Par des actions commerciales efficaces sur l'ensemble de ses marchés, Edenred a attiré de nouveaux clients et bénéficiaires : plus de 62 000 bénéficiaires en France comme au Brésil pour Ticket Restaurant[®], et presque 13 000 au Royaume-Uni pour Childcare Vouchers.
- **l'augmentation de la valeur faciale**, à hauteur de +4,0%. Par des actions spécifiques auprès de la clientèle et des pouvoirs publics, Edenred a recherché l'augmentation des valeurs faciales des titres émis en corrélation avec celle des revenus ou des prix, notamment dans les pays émergents, et en particulier ceux d'Amérique latine.

⁵ A périmètre et change constants

- la **création de nouveaux produits**, à hauteur de +0,6%, Ticket EcoCheque, lancé en Belgique fin 2009, a contribué significativement à cette hausse. Le déploiement de produits existants dans d'autres pays a également soutenu la croissance, à l'image de Ticket Guarderia, équivalent espagnol de Childcare Vouchers au Royaume-Uni, qui a contribué à hauteur de 50% à la croissance du volume d'émission de l'Espagne en 2010.

Ainsi, la croissance du volume d'émission, de +10,0% à pcc sur l'année 2010, est en ligne avec l'objectif normatif annuel que s'est fixé le groupe Edenred, compris entre +6% et +14%.

CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL : HAUSSE DE +3,9% EN DONNEES COMPARABLES

(en millions d'euros)	2009	2010	Variation publiée	Variation pcc
Chiffre d'affaires avec volume d'émission	661	729	+10,4%	+7,0%
Chiffre d'affaires sans volume d'émission	147	156	+5,8%	+3,0%
Chiffre d'affaires opérationnel	808	885	+9,6%	+6,3%
Chiffre d'affaires financier	94	80	-14,8%	-16,8%
Chiffre d'affaires total	902	965	+7,0%	+3,9%

Le **chiffre d'affaires total**, qui s'élève à **965 millions d'euros**, affiche une progression de **+7,0%** en données publiées, et **+3,9%** à périmètre et change constants, compte tenu :

- d'un **chiffre d'affaires opérationnel** de 885 millions d'euros, en augmentation de +6,3% à périmètre et change constants. Le dynamisme de l'Amérique latine explique notamment cette bonne performance, tandis que l'activité en Europe a été plus contrastée. Le chiffre d'affaires opérationnel avec volume d'émission contribue fortement à la croissance, avec une hausse de +7,0% en données comparables, contre +3,0% pour le chiffre d'affaires sans volume d'émission.
- d'un **chiffre d'affaires financier** de 80 millions d'euros, en recul de -16,8% en données comparables, lié au faible niveau des taux d'intérêt dans le monde. Le dernier trimestre de l'année 2010 marque cependant le retour à l'équilibre du chiffre d'affaires financier (-0,3% en données comparables).
- d'un **effet de change positif** de +2,3% (renforcement de toutes les monnaies face à l'Euro, en particulier le Real brésilien, à l'exception du Bolivar vénézuélien).

RESULTAT D'EXPLOITATION COURANT : HAUSSE DE + 2,8% EN DONNEES COMPARABLES

Le **résultat d'exploitation courant total** s'établit à 328 millions d'euros, dans la fourchette haute de l'objectif fixé entre 310 et 330 millions d'euros.

- **Résultat d'exploitation courant opérationnel : +10,7% en données comparables**

Sur l'exercice 2010, le **résultat d'exploitation courant opérationnel** (hors chiffre d'affaires financier) progresse significativement de +10,7% en données comparables. Le taux de transformation opérationnel⁶ atteint 49%.

En **France**, le résultat d'exploitation courant opérationnel atteint 30 millions d'euros, en hausse de +64,9% en données publiées et de +74,4% en données comparables. La très bonne performance commerciale des équipes et une gestion efficace des coûts d'exploitation ont entraîné une augmentation de 50 points de base de la marge nette opérationnelle⁷, qui atteint 1,2%.

⁶ Taux de transformation opérationnel : rapport entre la variation du résultat d'exploitation courant opérationnel, à périmètre et taux de change constants et la variation du chiffre d'affaires opérationnel à périmètre et taux de change constants.

⁷ Marge nette opérationnelle : rapport entre le résultat d'exploitation courant opérationnel et le volume d'émission.

En **Europe hors France**, le résultat d'exploitation courant opérationnel s'élève à 97 millions d'euros, en recul de -4,3% en données publiées et de -5,7% en données comparables. Cette baisse reflète les conditions économiques difficiles dans la plupart des pays d'Europe de l'Est, ainsi que la pression concurrentielle observée cette année en Italie et en Roumanie. Dans ce contexte, la marge nette opérationnelle diminue de 20 points de base à 2,1% sur l'année.

En **Amérique latine**, le résultat d'exploitation courant opérationnel s'élève à 139 millions d'euros, en forte progression : +8,9% en données publiées et +13,5% en données comparables. La marge nette opérationnelle est en recul de 30 points de base, à 2,2%, principalement lié aux effets de change sur le Bolivar. Hors Venezuela, ce niveau de marge reste stable en 2010.

Le ratio résultat d'exploitation courant opérationnel sur chiffre d'affaires opérationnel en données publiées s'établit à 28,0% en 2010, à comparer à 28,8% en 2009, principalement affecté par des effets de change négatifs. A périmètre et taux de change constants, ce ratio s'améliore nettement, en augmentation de 120 points de base.

- **Résultat d'exploitation courant financier : -16,8% en données comparables**

Le **résultat d'exploitation courant financier**, égal au chiffre d'affaires financier (80 millions d'euros), recule de -16,8% en données comparables, en raison de la chute des taux d'intérêt.

RESULTAT COURANT APRES IMPOT : HAUSSE DE +17,0%

Le **résultat financier** s'établit à -62 millions d'euros. Edenred a émis en septembre 2010 un emprunt obligataire de 800 millions d'euros d'une durée de 7 ans, avec un coupon de 3,625%, permettant ainsi de refinancer une partie de la dette existante.

Le **résultat courant après impôt** s'établit à 165 millions d'euros contre 141 millions d'euros en 2009, progressant ainsi de +17,0%.

Après prise en compte de charges exceptionnelles (100 millions d'euros) principalement liées à la scission (44 millions d'euros) et à des dépréciations d'actifs (43 millions d'euros), de l'impôt (89 millions d'euros), et des intérêts minoritaires (9 millions d'euros), **le résultat net part du Groupe** s'établit à 68 millions d'euros en 2010, contre une perte de 57 millions d'euros en 2009.

FLUX DE TRESORERIE

La **marge brute d'autofinancement** avant éléments non récurrents (**FFO**) atteint 213 millions d'euros, contre 184 millions d'euros en 2009, en progression de +15,1% à périmètre et change constants, en ligne avec l'objectif de croissance normative supérieure à +10% par an.

L'**unlevered free cash flow**⁸ généré sur les 12 derniers mois s'élève à 287 millions d'euros à fin décembre.

L'**endettement net** au 31 décembre 2010 s'établit à 25 millions d'euros, en net recul par rapport à son niveau de 303 millions d'euros fin 2009. Le ratio de marge brute d'autofinancement sur dette nette ajustés, égal à 57%, est supérieur au critère de notation « Strong Investment Grade »⁹.

⁸ L'unlevered Free Cash Flow est un indicateur qui permet de mesurer la capacité de la société à générer de la trésorerie

⁹ Le ratio Marge Brute d'Autofinancement ajusté sur dette nette ajustée, établi selon la méthode de Standard & Poor's, doit être supérieure à 30% pour maintenir une notation Strong Investment Grade.

POLITIQUE FINANCIERE

Le **float** (créé par un besoin en fonds de roulement structurellement négatif) s'élève à 2 249 millions d'euros au 31 décembre 2010, en augmentation de 217 millions d'euros sur un an.

L'objectif à moyen-terme est d'optimiser le taux de placement moyen sur le float, tout en respectant les principes de prudence établis par le Groupe (en matière de contreparties et d'instruments), en plaçant 50% du float sur des maturités supérieures à un an contre 13% à fin 2010. La mise en œuvre de cet objectif se fera en fonction de l'évolution des taux.

Enfin, compte tenu du profil fortement générateur de cash flow d'Edenred et d'un endettement net de 25 millions d'euros à fin 2010, le Conseil d'Administration proposera à l'Assemblée Générale **un dividende de 0,50€ par action, soit un taux de distribution proche de 70%** du résultat courant après impôt au titre de l'année 2010.

UNE NOUVELLE STRATEGIE DE CROISSANCE A LONG-TERME

La stratégie d'Edenred pour « Conquérir 2012 », fondée sur deux axes, consiste à se focaliser sur la croissance du volume d'émission dans son cœur de métier, en systématisant le déploiement de ses savoir-faire, tout en accélérant le passage au numérique, afin d'augmenter le potentiel de croissance à long-terme.

FOCALISATION SUR LA CROISSANCE DANS SON CŒUR DE METIER

Edenred confirme son objectif de croissance organique du volume d'émission entre +6% et +14% par an, en se concentrant sur cinq leviers, principalement organiques :

- **Augmenter les taux de pénétration sur ses marchés existants : 2 à 5% par an**

Pour 2011, le Groupe devrait bénéficier du fort dynamisme en Amérique latine (en tenant compte toutefois d'une base de comparaison 2010 élevée) et de l'amélioration des tendances en Europe de l'Ouest, liée à la stabilisation des taux de chômage. L'environnement économique en Europe Centrale et Orientale devrait rester cependant encore difficile.

- **Créer de nouveaux produits et déployer les produits existants : 2 à 4% par an**

L'innovation étant l'un des piliers de la stratégie de croissance du volume d'émission d'Edenred, le Groupe bénéficiera dès 2011 de nouveaux produits lancés au cours du second semestre 2010, notamment les premières cartes de gestion des frais professionnels déployées en Espagne et en Italie, ou les cartes cadeaux innovantes émises au Royaume-Uni (carte Compliments Green) et en Inde (Ticket Compliments Holiday).

L'introduction de Ticket Restaurant[®], désormais permise par la Loi d'Aide à l'Alimentation des Travailleurs mise en place depuis janvier 2011 au **Mexique**, ouvre à Edenred un marché potentiel de 750 000 à 1 million de bénéficiaires à horizon 2016, dans ce pays où le Groupe bénéficie déjà d'une position de leader sur le marché de Ticket Alimentación (22% de part de marché).

En **Inde**, Edenred s'est engagé dans un programme social public avec le gouvernement de la région Madhya Pradesh, dont l'objectif est de sécuriser la distribution de fonds dédiés à 5 millions de familles défavorisées, soit 30 millions de bénéficiaires finaux, représentant un volume managé estimé à 800 millions d'euros sur cinq ans.

- **Etendre la couverture géographique : 1 à 2% par an**

La contribution de ce levier sera significative à un horizon de trois ans. L'objectif d'ouvrir six à huit nouveaux pays d'ici 2016 est confirmé.

- **Augmenter la valeur faciale des produits : 1 à 3% par an**

Par des actions spécifiques auprès de la clientèle et des pouvoirs publics, Edenred recherche l'augmentation des valeurs faciales des titres émis, en corrélation avec celle des revenus ou des prix, notamment dans les pays émergents qui génèrent plus de 50% de son volume d'émission, et en particulier en Amérique latine.

- **Réaliser des acquisitions ciblées**

Dans le cadre de sa stratégie d'acquisitions ciblées, Edenred a réalisé fin 2010 et début 2011 deux opérations rapidement relatives, permettant de consolider sa position de leader sur des marchés existants.

L'acquisition des activités titres restaurant et titres cadeaux du quatrième opérateur roumain Euroticket, pour 5,5 millions d'euros, a permis à Edenred de confirmer sa position de leader en Roumanie, avec désormais près de 40% de part de marché.

L'acquisition de Ristochef, septième opérateur italien de titres restaurant, pour une valeur d'entreprise de 12 millions d'euros, a également permis au Groupe de renforcer sa position de leader en Italie, avec plus de 40% de part de marché.

ACCELERER LE PASSAGE AU NUMERIQUE

Priorité stratégique, la dématérialisation va créer de nouvelles opportunités pour Edenred. Ce virage technologique apportera des avantages à toutes les parties prenantes : processus optimisés pour clients et affiliés, simplicité et rapidité d'usage pour les bénéficiaires. Enfin, Edenred pourra garantir aux pouvoirs publics un meilleur contrôle et une meilleure traçabilité des fonds dédiés.

Ainsi, le passage au numérique va s'accélérer dès 2011, avec pour **nouvel objectif un volume d'émission dématérialisé de 50% dès 2012, contre un horizon de 2016 fixé précédemment.**

Pendant cette phase d'accélération du passage au numérique (2011/2012), Edenred anticipe des surcoûts d'exploitation de 10 à 15 millions d'euros par an et attend des bénéfices à long terme dès 2013. En effet, en période de transition la plupart des coûts liés au support papier persisteront, tandis que des coûts de lancement initiaux et de nouveaux coûts récurrents liés au support numérique apparaîtront. A plus long-terme, le passage au numérique sera bénéfique, comme en témoigne l'exemple de la transition du papier à la carte de Ticket Alimentação au Brésil. **A partir de 2013, Edenred vise par conséquent un objectif de taux de transformation opérationnel supérieur à 50%.**

En ce qui concerne **les investissements récurrents**, Edenred n'anticipe pas d'investissement majeur lié au passage au numérique, et maintient donc son objectif d'une enveloppe annuelle comprise entre 30 et 40 millions d'euros.

CONCLUSION

Après une année 2010 fondatrice, Edenred vise désormais à « Conquérir 2012 » en se focalisant sur la croissance du volume d'émission dans son cœur de métier, tout en accélérant la dématérialisation de ses solutions. Ces deux axes permettront au Groupe de **renforcer son potentiel de croissance à long-terme, tout en maintenant l'augmentation de ses résultats à court-terme.**

Le Groupe s'emploie parallèlement à « Inventer 2016 », en travaillant dès à présent à l'ouverture vers de nouveaux territoires de croissance.

PROCHAIN RENDEZ-VOUS : Information trimestrielle le 18 avril 2011.

Edenred, inventeur de Ticket Restaurant® et leader mondial des services prépayés aux entreprises, imagine et développe des solutions facilitant la vie des salariés et améliorant l'efficacité des organisations.

Les solutions proposées par Edenred garantissent que les fonds attribués par les entreprises seront affectés à une utilisation spécifique. Elles permettent de gérer :

- *les **avantages aux salariés** (Ticket Restaurant®, Ticket Alimentación, Ticket CESU, Childcare Vouchers...)*
- *les **frais professionnels** (Ticket Car, Ticket Cleanway...)*
- *la **motivation et les récompenses** (Ticket Compliments, Ticket Kadéos...)*

*Le Groupe accompagne également les institutions publiques dans la gestion de leurs **programmes sociaux**.*

Coté à la Bourse de Paris, Edenred est présent dans 40 pays avec 6 000 collaborateurs, près de 530 000 entreprises et collectivités clientes, 1,2 million de prestataires affiliés et 34,5 millions de bénéficiaires. En 2010, Edenred a réalisé un volume d'émission de 13,9 milliards d'euros, dont 55% dans les pays émergents.

Les informations complètes sur les résultats annuels 2010 sont disponibles sur le site internet d'Edenred : www.edenred.com.

Ticket Restaurant® ainsi que les autres dénominations des produits et services proposés par Edenred sont des marques déposées dont le groupe Edenred est propriétaire.

CONTACTS

Eliane Rouyer-Chevalier, Directeur Général Communication - Tél. : +33 (0)1 74 31 86 26 - eliane.rouyer@edenred.com

RELATIONS PRESSE

Anne-Sophie Sibout, Directrice Relations presse - Tél. : +33 (0)1 74 31 86 11 - anne-sophie.sibout@edenred.com

Nuno Afonso, Attaché de presse - Tél. : +33 (0)1 74 31 86 27 - nuno.afonso@edenred.com

RELATIONS INVESTISSEURS

Solène Zammito, Directrice Communication financière - Tél. : + 33 (0)1 74 31 86 18 - solene.zammito@edenred.com

Virginie Monier, Relations investisseurs - Tél. : + 33 (0)1 74 31 86 16 - virginie.monier@edenred.com