

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.

**42** pays, **6 000** collaborateurs, près de **660 000** entreprises et collectivités clientes,  
**1,4 million** de prestataires affiliés, **41 millions** de bénéficiaires,  
**17,7 milliards €** de volume d'émission, dont 59% dans les pays émergents.

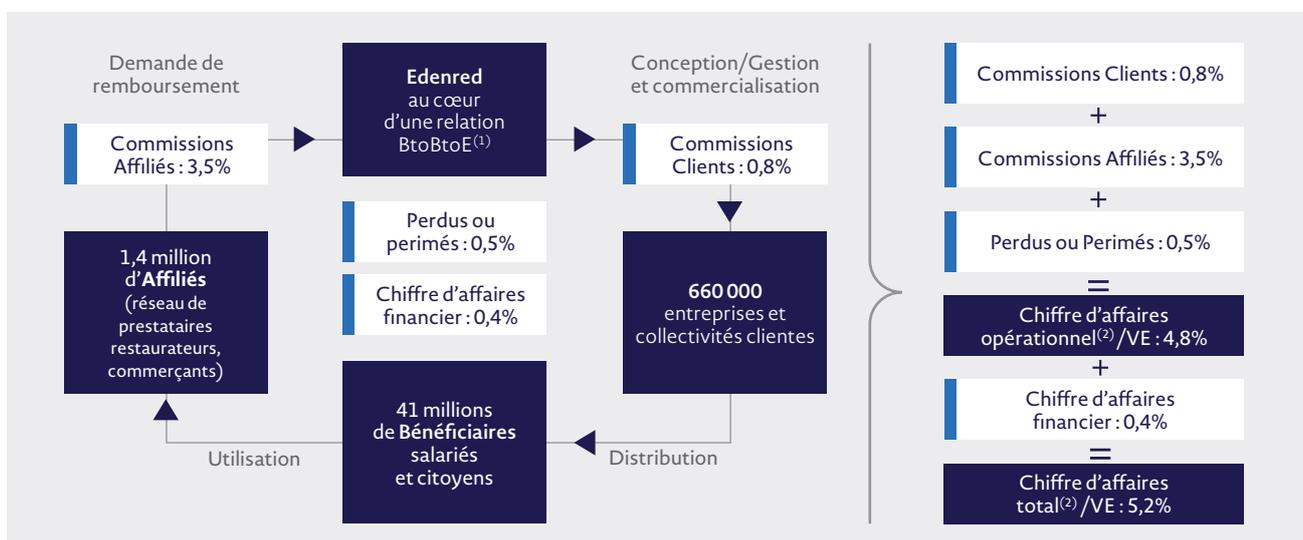
## LE GROUPE EN BREF À FIN 2014

### I Une offre commerciale structurée

	B2B			B2G
	AVANTAGES AUX SALARIÉS	FRAIS PROFESSIONNELS	MOTIVATION ET RÉCOMPENSES	PROGRAMMES SOCIAUX PUBLICS
En % du VE* total	81%	14%	4%	1%
Clients	Ressources humaines	Finances & achats	Marketing & ventes	Pouvoirs publics
Offre	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ticket Restaurant®</li> <li>Ticket Alimentación®</li> <li>Ticket CESU</li> <li>Ticket Plus® Card</li> <li>Childcare Vouchers®</li> <li>Ticket Cultura</li> <li>Commuter Check®</li> <li>NutriSavings™</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ticket Car®</li> <li>Repom</li> <li>Ticket Clean Way®</li> <li>ExpendiaSmart®</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ticket Kadéos®</li> <li>Ticket Compliments®</li> <li>Accentiv' Mimética®</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ticket Restaurant™ JUNAB</li> <li>Ticket Service®</li> <li>...</li> </ul>

\*VE : Volume d'émission

### I Un modèle économique unique



(1) Business to Business to Employees

(2) Avec volume d'émission

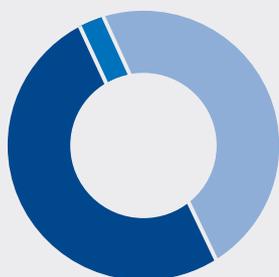
## Chiffres clés

En millions d'euros

2014

<b>Volume d'émission</b>	<b>17 713</b>
Chiffre d'affaires opérationnel	958
Chiffre d'affaires financier	76
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>1 034</b>
<b>Résultat d'exploitation courant</b>	<b>343</b>
<b>Résultat courant après impôt</b>	<b>194</b>
<b>Marge brute d'autofinancement avant éléments non récurrents</b>	<b>261</b>
<b>Dettes nettes</b>	<b>268</b>

Une présence internationale équilibrée



■ Amérique latine - **50%**  
 ■ Europe - **46%**  
 ■ Reste du monde - **4%**

En % du volume d'émission 2014

## Une croissance régulière

Volume d'émission  
(en milliards d'euros)

+9,3%



Marge brute d'autofinancement  
avant éléments non récurrents  
(en millions d'euros)

+19,0%



## 4 leviers de croissance organique

Leviers volume

Nouvelles géographies ▶ **0-1%**

Nouvelles solutions ▶ **2-4%**

Nouveaux clients ▶ **3-5%**

+

Levier prix

Valeur faciale ▶ **3-4%**

## Objectifs de croissance organique

Objectif<sup>(1)</sup> de volume d'émission  
entre **+8% et +14%**

Taux de transformation opérationnel<sup>(2)</sup>  
**> 50%**

Objectif<sup>(1)</sup> du FFO<sup>(3)</sup>  
**> +10%**

(1) Objectifs de croissance 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.