



## Résultats semestriels 2016

28 septembre 2016

1. Introduction
2. Acquisition de Sanyres et ORPEA Ibérica
3. Réseau et développement
4. Résultats semestriels 2016
5. Ouvertures 2016
6. Stratégie de développement international
7. Conclusion





## Introduction

Offre globale de la prise en charge de la Dépendance physique et psychique à moyen et long terme



Mission : assurer la continuité du parcours de soins des résidents et des patients

2006



174 établissements  
16 003 lits

Croissance



2016

733 établissements  
74 272 lits

Internationalisation



4 pays  
2 223 lits hors de France  
(14%)



10 pays  
41 584 lits hors de France  
(56%)

Emploi



10 000 collaborateurs



45 000 collaborateurs



## Internationalisation

- ✦ Acquisition d'une nouvelle plateforme : Medi System en Pologne (704 lits)
- ✦ Renforcement des plateformes existantes : Vitalis en Allemagne (2 487 lits)
- ✦ Doublement du réseau espagnol avec l'acquisition de Sanyres en juillet (3 300 lits)



## Solide croissance et rentabilité

- ✦ Forte croissance du chiffre d'affaires : +23% à 1 381 M€
- ✦ Solide hausse du résultat courant avant impôt : +21,1% à 110,0 M€
- ✦ Progression de la marge d'EBITDA hors acquisition : +60 pb à 17,0%



## Renforcement du patrimoine immobilier

- ✦ Renforcement du patrimoine immobilier de 227 M€ (+7% en 6 mois)
- ✦ Un patrimoine de qualité et à la situation locative sécurisée de 3,7 Mds€



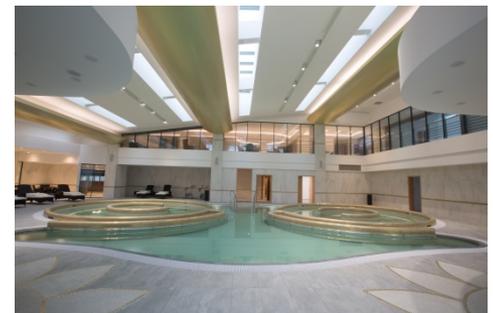
## Organisation et Système d'information

- ✦ Renforcement de l'équipe internationale composée de + de 30 personnes
- ✦ Déploiement des outils IT
- ✦ Mise en œuvre des processus de suivi, contrôle et gestion d'ORPEA dans les nouveaux pays



## Un établissement unique en Chine de 140 lits

- ✦ **Ouverture de la 1<sup>ère</sup> maison de retraite haut de gamme hôtelier, prenant en charge la grande Dépendance en Chine**
  - ⇒ 1<sup>er</sup> opérateur étranger à ouvrir, seul, un établissement (3 ans de travail)
  - ⇒ Renforcement de la **crédibilité** et de l'expertise ORPEA dans ce pays
  
- ✦ **Ouverture au T2 2016 et montée en puissance progressive**
  - ⇒ De **très nombreuses visites** (Autorités, corps médical, investisseurs, médias) reconnaissant le savoir-faire d'ORPEA
  - ⇒ ORPEA Xianlin International Care Center est considéré comme **la plus belle maison de retraite de Chine**
  
- ✦ **Stratégie de développement :**
  - ⇒ Poursuite de l'exploitation de Nankin et ajustement du modèle
  - ⇒ **Discussions avec des partenaires potentiels** pour faciliter le développement (autorisations, immobilier) et l'optimiser



Un potentiel à long terme

## La luminothérapie...

- ✦ 1<sup>ère</sup> étude scientifique sur les bienfaits de la lumière sur la qualité de vie des personnes atteintes de maladies neurodégénératives de type Alzheimer
  - Une étude réalisée avec le CHU de Nice et le Centre d'Innovation et d'Usage en Santé



- ✦ Intégration d'un système dynamique d'éclairage innovant dans une unité de vie protégée
  - Spécifiquement conçu avec la Direction Médicale
  - Intégré à la structure sur tous les espaces de vie et circulations, permettant une exposition en continu
  - Dynamique avec un niveau d'éclairage qui varie selon le rythme circadien
  - Qui repose sur la couleur / chaleur de la lumière naturelle

## ...des résultats probants sur la qualité de vie des malades



- ✦ Amélioration du sommeil : +55 min de sommeil par 24h et diminution des réveils nocturnes



- ✦ Réduction significative des troubles du comportement et du niveau d'anxiété



- ✦ Réduction progressive des prescriptions de médicaments à visée sédatrice



- ✦ Efficacité de l'action des ateliers occupationnels et cognitifs pour préserver l'autonomie

Résultats publiés dans Journal of the American Medical Association

Présenté à plusieurs congrès mondiaux : 10<sup>th</sup> World Conference of Gerontechnology  
Clinical Trials on Alzheimer's Disease (USA)  
21<sup>st</sup> IAGG World Congress of Gerontology and Geriatrics (USA)



Acquisition de Sanyres et ORPEA Ibérica

# L'Espagne, un pays aux fondamentaux favorables, propice à un développement sélectif



## Vieillesse de la population

- ✦ Forte croissance des +80 ans : +3,5 millions de personnes d'ici 2050 (+2,4% / an)
- ✦ Urbanisation et changement sociologique



## Une offre mal répartie et inadaptée

- ✦ 35% de la population espagnole concentrés sur 4 villes (Madrid, Barcelone, Séville et Valence)
- ✦ Répartition géographique de l'offre mal adaptée à cette demande
- ✦ Un secteur d'activité récent développé surtout par des promoteurs



## Environnement social et fiscal favorable

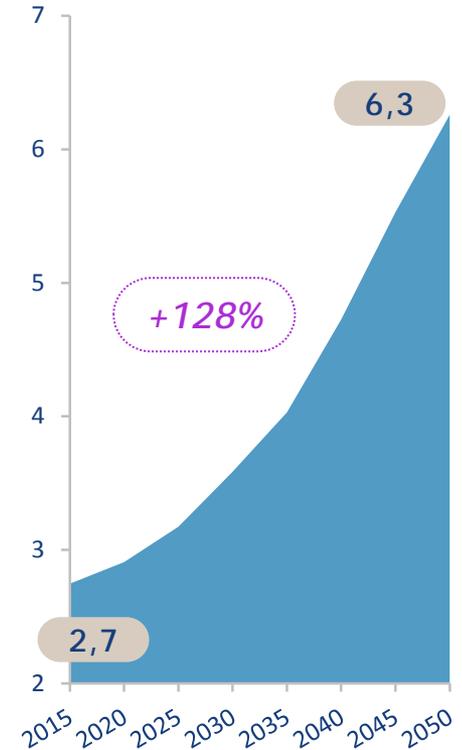
- ✦ Cadre social et fiscal flexible et adapté aux sociétés en développement
- ✦ Taux d'impôt sur les Sociétés en baisse régulière : 25% en 2016



## Environnement réglementaire

- ✦ Lits « concertés » : prix de journée financé en partie par la Région et hausse de tarif limitée
- ✦ Lits « privés » : financement 100% privé avec flexibilité des tarifs

Personnes de +80 ans  
(en millions)



Nécessaire sélectivité parmi les nombreuses opportunités

## Réseau Sanyres



3 300 lits



18 établissements

67%  
de lits privés

60%  
de chambres particulières

180 lits  
en moyenne / établissement

Patrimoine  
immobilier récent  
( < 10 ans ) de 200 000 m<sup>2</sup>  
Potentiel de création de valeur

40% à Madrid  
Localisations dans les grandes  
agglomérations



Sanyres répond à tous les critères ORPEA



## Intégration de Sanyres

- ✦ Complémentarité géographique
- ✦ Création de valeur :
  - optimisation et synergie
  - amélioration de l'offre hôtelière
- ✦ Mise en œuvre du savoir-faire ORPEA



ORPEA double de taille en Espagne avec désormais 7 334 lits et devient un acteur de référence

# ORPEA Ibérica : des établissements de qualité dans les grandes agglomérations



ORPEA Ibérica



7 334 lits

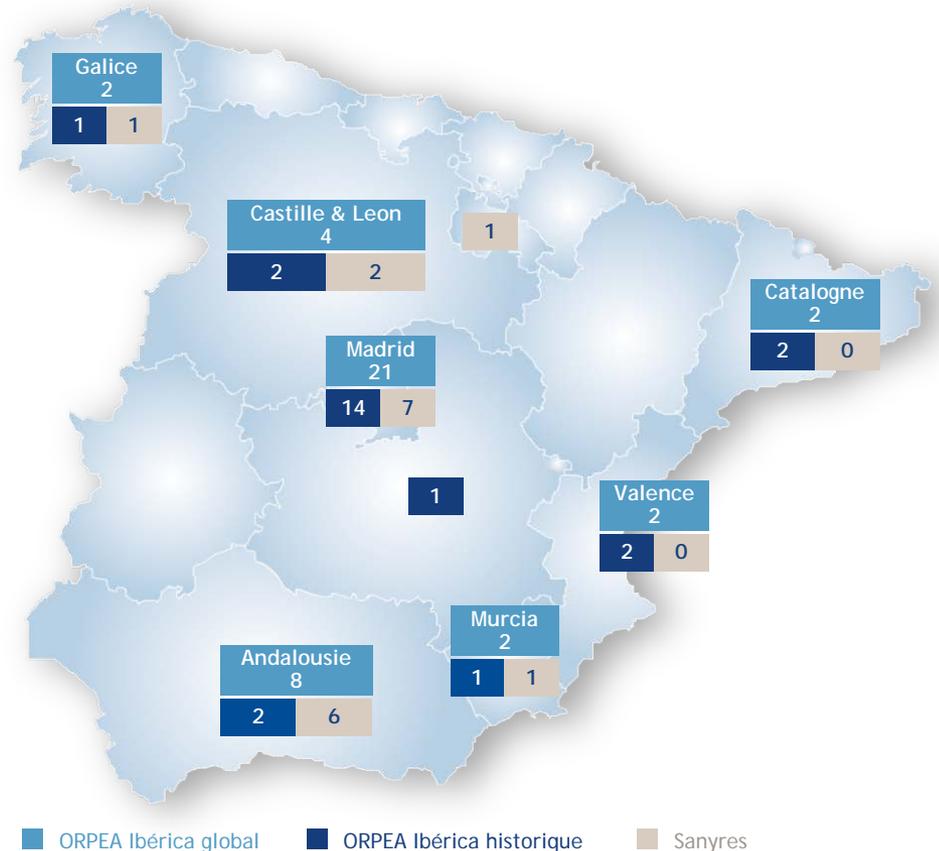


43 établissements



Residencias y Centros de Día para personas mayores

- ✦ 72% de lits privés
- ✦ 60% de chambres particulières
- ✦ 58% de lits à Madrid, Barcelone et Valence
- ✦ 50% des immeubles ont moins de 10 ans



## Barcelone



## Málaga



## Madrid



**ORPEA**  
GROUPE



Réseau et développement

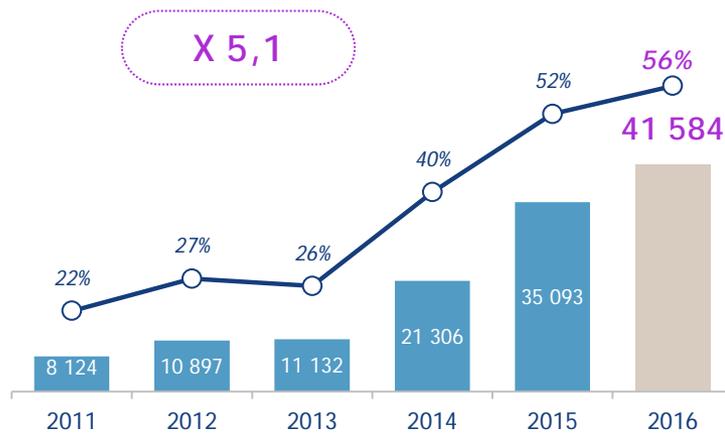
# 2011 - 2016 : forte accélération de l'internationalisation du réseau

## Réseau total (nombre de lits)



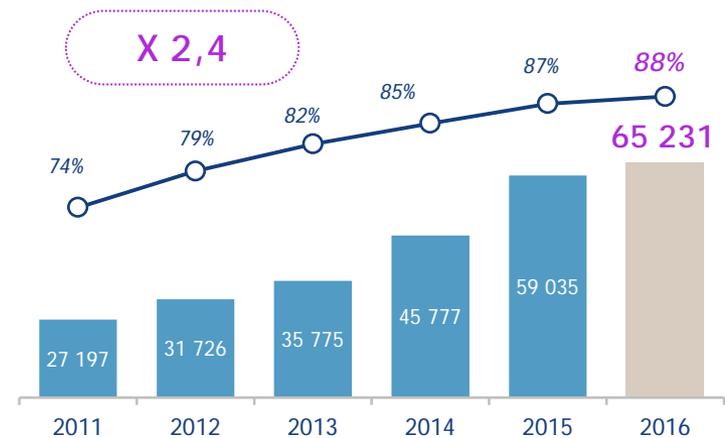
## Réseau international

(Nombre de lits et % du réseau total)

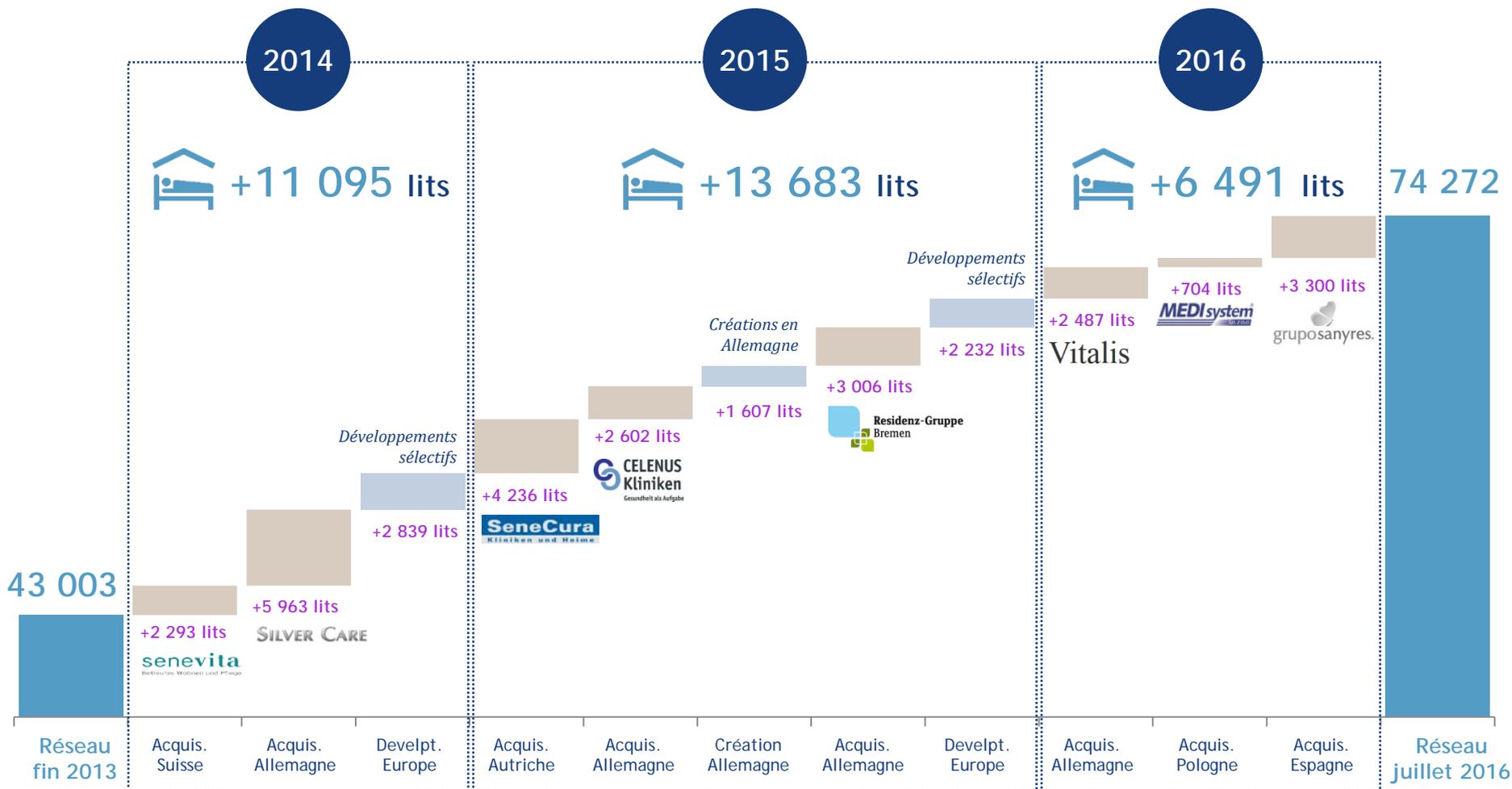


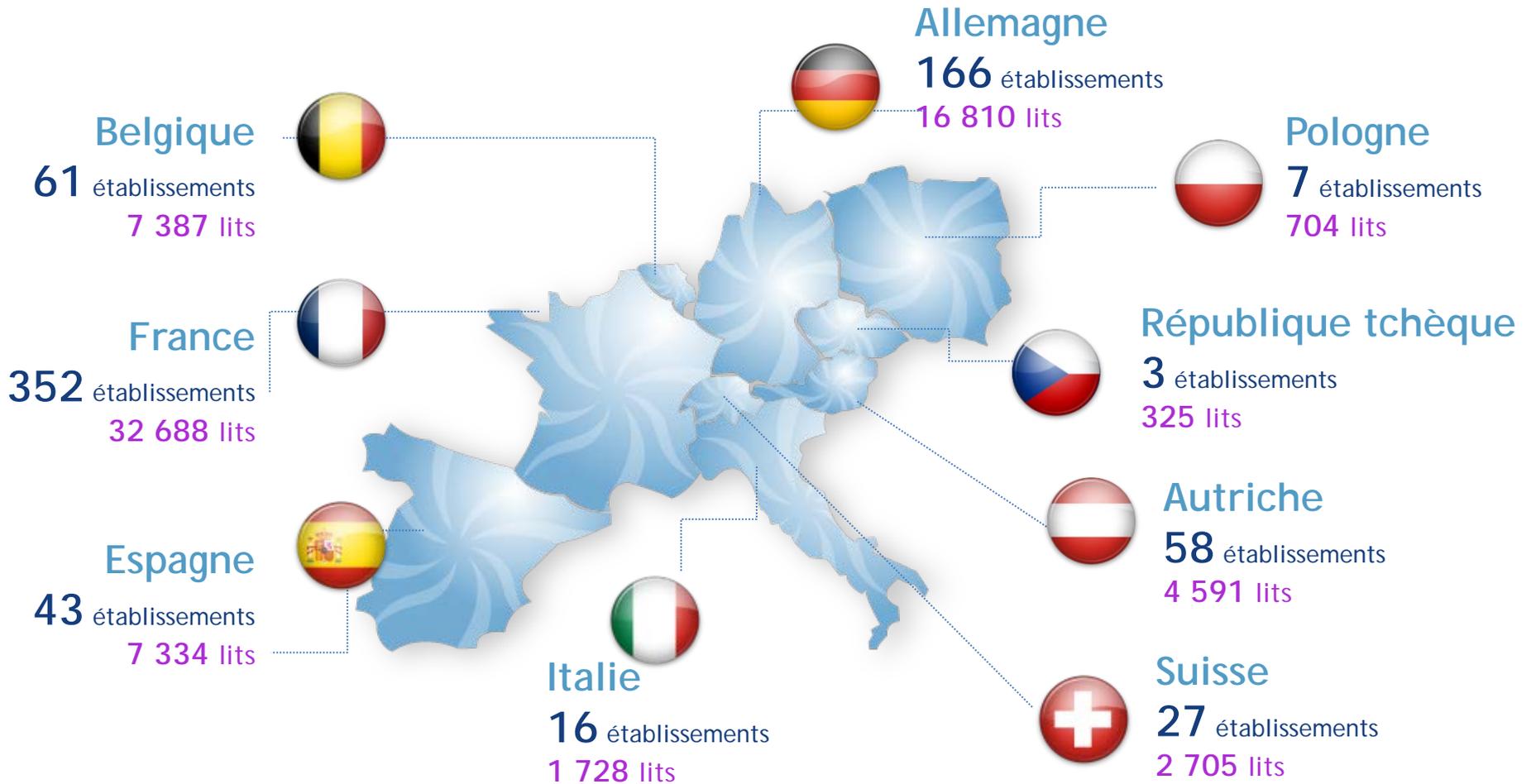
## Maturité du réseau

(Nombre de lits matures et % du réseau total)



## Réseau total : +73% = +31 269 nouveaux lits





 56% des lits à l'international



## Chiffres clés du réseau international

9 pays représentant chacun des plateformes de développement

Des établissements récents et modernes

70% de chambres individuelles

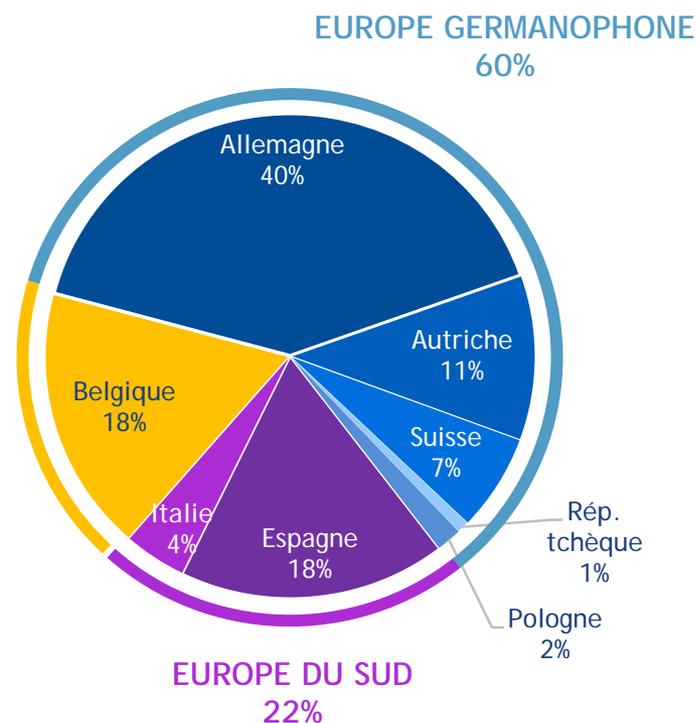


381 établissements  
41 584 lits

Qualité des soins et de l'hôtellerie

Des localisations attractives : Flandre, Zürich, Bâle, Dortmund, Berlin, Madrid, Varsovie, ...

## Répartition des lits par pays



Des plateformes de développement performantes dans des économies dynamiques à fort pouvoir d'achat et fiscalité modérée

## Réseau

	Lits ouverts	Lits en restruct.	Lits en construction	Pipeline (% lits en dvlpt)
FRANCE	29 695	1 140	1 853	9%
BELGIQUE	5 538	322	1 527	25%
ESPAGNE	7 334	0	0	0%
ITALIE	1 136	60	532	34%
SUISSE	2 243	0	462	17%
ALLEMAGNE	13 914	82	2 814	17%
AUTRICHE	4 462	0	129	3%
REP. TCHEQUE	205	0	120	37%
POLOGNE	704	0	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>65 231</b>	<b>1 604</b>	<b>7 437</b>	<b>12%</b>

## Répartition par type du pipeline

Construction

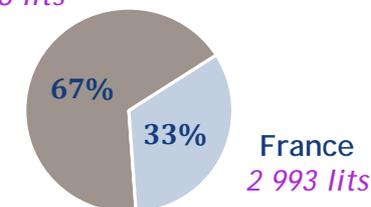
7 437 lits



## Répartition géographique du pipeline

International

6 048 lits



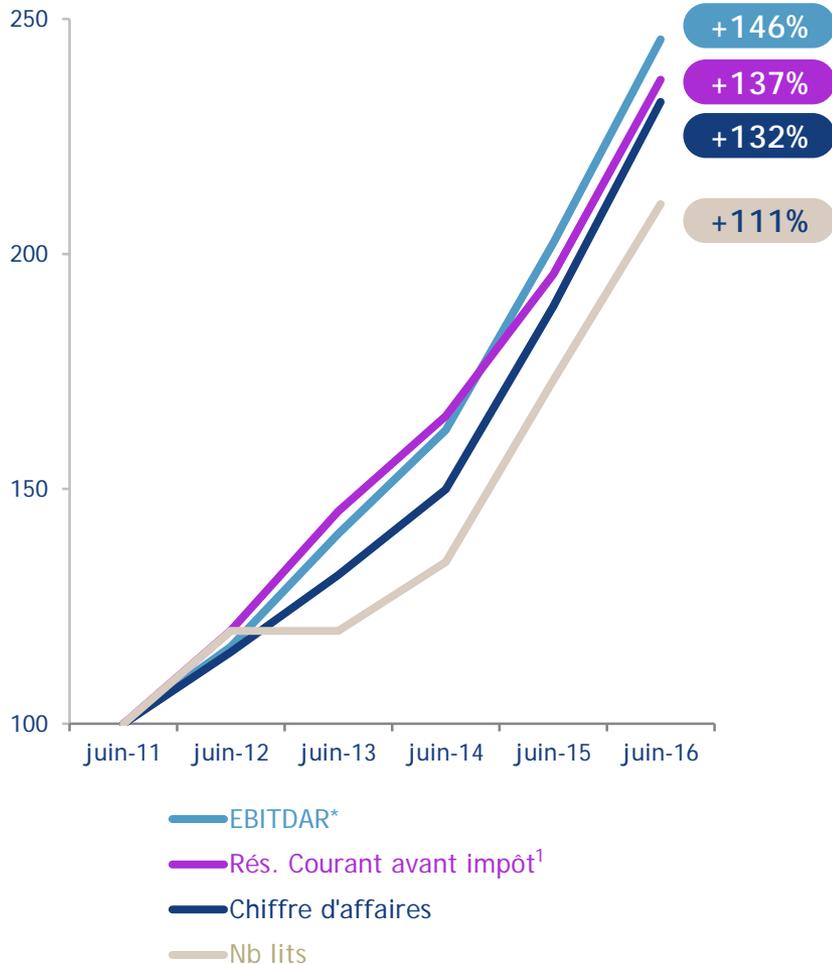
Réservoir de croissance = garant de la croissance organique des 3 à 4 prochaines années



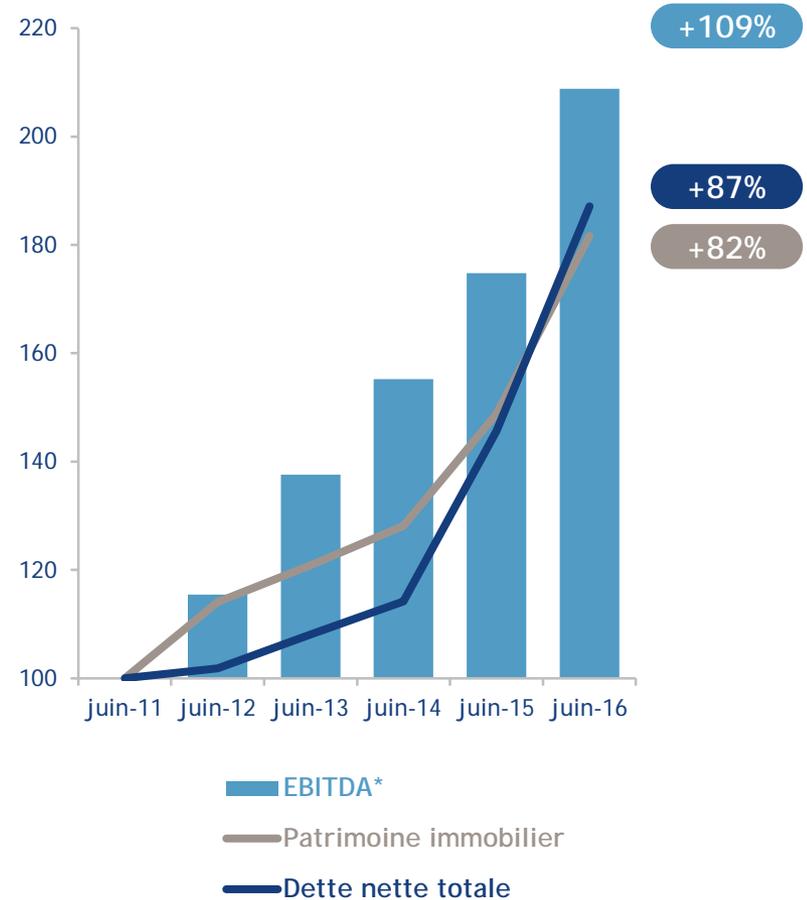
## Résultats semestriels 2016

# Analyse sur 5 ans (S1 2011 - S1 2016) : croissance rentable forte dans un contexte de développement (+37 272 lits)

## Croissance et rentabilité



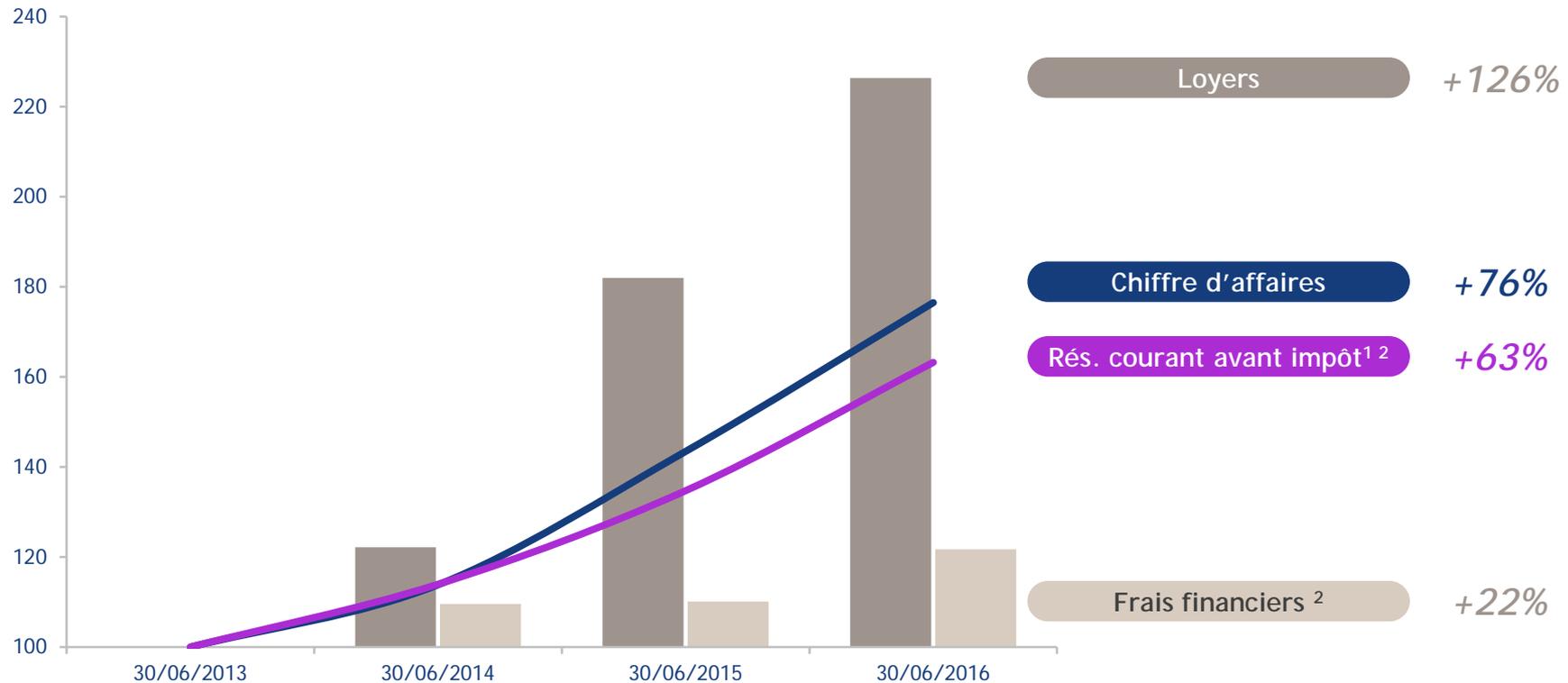
## Bonne maîtrise des équilibres bilanciers



¹ Résultat courant avant impôt = Résultat Opérationnel Courant - Résultat financier net  
Hors variation de juste valeur du droit d'attribution d'action de l'ORNANE

\* Voir définitions dans le glossaire

# Analyse sur 3 ans (S1 2013 - S1 2016) : bonne gestion de la phase de forte expansion (+30 000 lits)



Solide maîtrise de la rentabilité malgré l'acquisition de plus de 30 000 lits dans 5 pays

<sup>1</sup> Résultat courant avant impôt = Résultat Opérationnel Courant - Résultat financier net

<sup>2</sup> Hors variation de juste valeur du droit d'attribution d'action de l'ORNANE

## OBJECTIFS 2016

## RÉALISATIONS S1 2016

① Progression initiale du CA : +14%

+23%  
1 380,5 M€

② Croissance organique\* solide

+5,7%  
> 60 M€

③ Rentabilité soutenue

Marge d'EBITDA\* hors acquisitions du  
S1 2016 : +60 pb (17,0%)  
Marge d'EBITDA\* totale : 16,0%

④ Baisse du coût de l'endettement

-40 pb

⑤ Renforcement du patrimoine immobilier

+227 M€  
3 672 M€

En M€	S1 2016	S1 2015	Var.
<b>France</b>	<b>835,9</b>	<b>788,2</b>	<b>+6,1%</b>
	<i>61%</i>	<i>70%</i>	
<b>International</b>	<b>544,6</b>	<b>334,2</b>	<b>+63,0%</b>
	<i>39%</i>	<i>30%</i>	
Belgique	79,6	77,6	
Espagne	34,5	31,4	
Italie	23,8	22,2	
Suisse	70,6	62,3	
Allemagne	246,6	105,4	
Autriche	83,6	35,3	
Rép. tchèque	0,6	-	
Pologne	5,3	-	
<b>Total</b>	<b>1 380,5</b>	<b>1 122,4</b>	<b>+23,0%</b>

## Croissance organique\* soutenue

- ✦ Nouvelles ouvertures : 2 050 lits
- ✦ Croissance organique\* S1 2016 : +5,7% (hors effet positif de l'année bissextile)

## Contribution des acquisitions

- ✦ Autriche (SeneCura) : T1 2016
- ✦ Allemagne (Celenus Kliniken, Vitalis et Residenz Gruppe Bremen) : S1 2016
- ✦ Pologne (Medi-System) : S1 2016

4 acquisitions consolidées sur le S1 2016 qui n'étaient pas consolidées sur le S1 2015



Vitalis



+8 799 lits

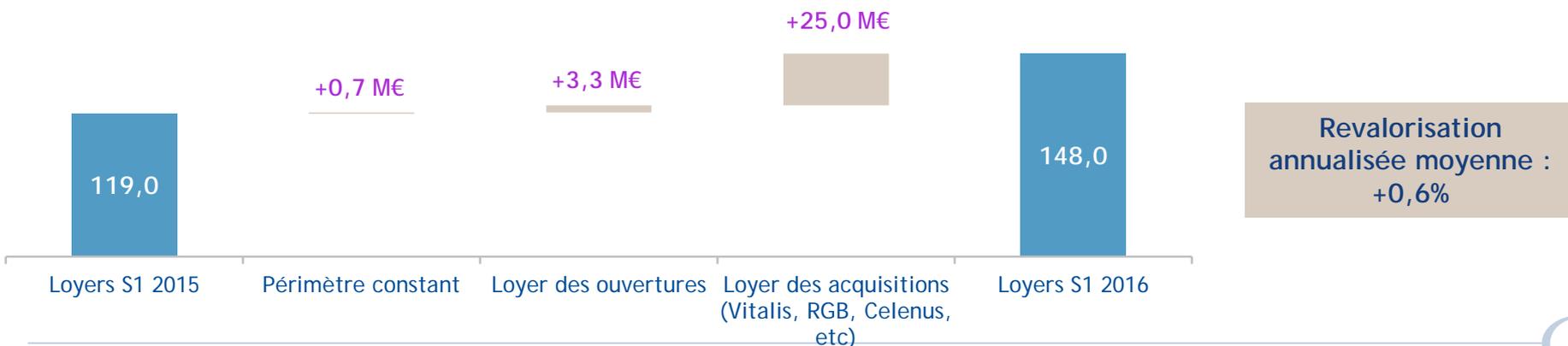
138 M€ de CA au S1 2016

Investissement peu important  
(sociétés essentiellement *asset light*)

	S1 2016			S1 2015	Variation
	Total	Acquisitions du S1 2016	ORPEA hors acquisitions du S1 2016		
Marge d'EBITDAR*	26,7%	23,9%	27,0%	27,0%	=
Marge d'EBITDA*	16,0%	6,8%	17,0%	16,4%	+60 pb

En M€	S1 2016	S1 2015	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1380,5</b>	<b>1122,4</b>	<b>+23,0%</b>
Charges de personnel	-710,9	-568,4	+25,1%
Achats	-253,8	-209,6	+21,1%
Impôts et taxes	-56,8	-49,5	+14,7%
Autres Charges et Produits	9,5	8,7	N.A.
<b>EBITDAR* (EBE courant avant loyers)</b>	<b>368,5</b>	<b>303,6</b>	<b>+21,4%</b>
% du chiffre d'affaires	26,7%	27,0%	
Loyers	-148,0	-119,0	+24,4%
<b>EBITDA* (EBE courant)</b>	<b>220,5</b>	<b>184,6</b>	<b>+19,5%</b>
% du chiffre d'affaires	16,0%	16,4%	

## Évolution des loyers (en M€)



En M€	S1 2016			S1 2015		
	CA	EBITDAR*	%CA	CA	EBITDAR*	%CA
 France	835,9	236,9	28,3%	788,2	218,3	27,7%
 Belgique	79,6	13,6	17,1%	77,6	14,0	18,0%
 Espagne	34,5	7,4	21,6%	31,4	6,6	21,2%
 Italie	23,8	4,1	17,3%	22,2	3,4	15,1%
 Suisse <sup>1</sup>	51,1	17,6	34,5%	41,8	14,4	34,4%
 Allemagne	246,6	62,0	25,1%	105,4	28,3	26,9%
 Autriche	83,6	15,7	18,8%	35,3	7,3	20,5%
 Rép. tchèque	0,6	-0,4	N.A.			
 Pologne	5,3	0,8	14,2%			
International <sup>2</sup>	544,6	131,6	24,2%	334,2	73,9	22,1%
<b>TOTAL Général</b>	<b>1380,5</b>	<b>368,6</b>	<b>26,7%</b>	<b>1122,4</b>	<b>303,5</b>	<b>27,0%</b>

Commentaires
Maturité croissante du réseau
Impact des ouvertures (2 000 lits en 18 mois)
Intégration de 3 nouveaux établissements
Montée en puissance des ouvertures
Bonne tenue de la marge malgré les ouvertures
Intégration de Vitalis et Residenz Gruppe Bremen
Impact des ouvertures
Montée en puissance rapide des 2 ouvertures
Investissement dans la structuration du Siège

<sup>1</sup> Hors activité Résidence Services

<sup>2</sup> Incluant l'activité Résidence Services en Suisse

\* Voir définitions dans le glossaire

# Résultat courant avant impôt en hausse soutenue de 21,1%

En M€	S1 2016	S1 2015	Var.
EBITDA* (EBE courant)	220,5	184,6	+19,5%
Amortissements et provisions	-57,0	-45,7	+24,7%
Résultat Opérationnel Courant	163,6	138,9	+17,8%
Résultat Financier net <sup>1</sup>	-53,5	-48,1	+11,2%
<b>Résultat courant avant impôt* <sup>1</sup></b>	<b>110,0</b>	<b>90,8</b>	<b>+21,1%</b>
Eléments non courants	4,6	12,5	N.A.
<b>Résultat avant impôt <sup>1</sup></b>	<b>114,6</b>	<b>103,3</b>	<b>+11,0%</b>
Charge d'impôt <sup>1</sup>	-40,4	-37,3	+8,3%
Mises en équivalence	1,3	1,4	N/A
<b>Résultat net part du groupe <sup>1</sup></b>	<b>75,5</b>	<b>67,4</b>	<b>+12,1%</b>

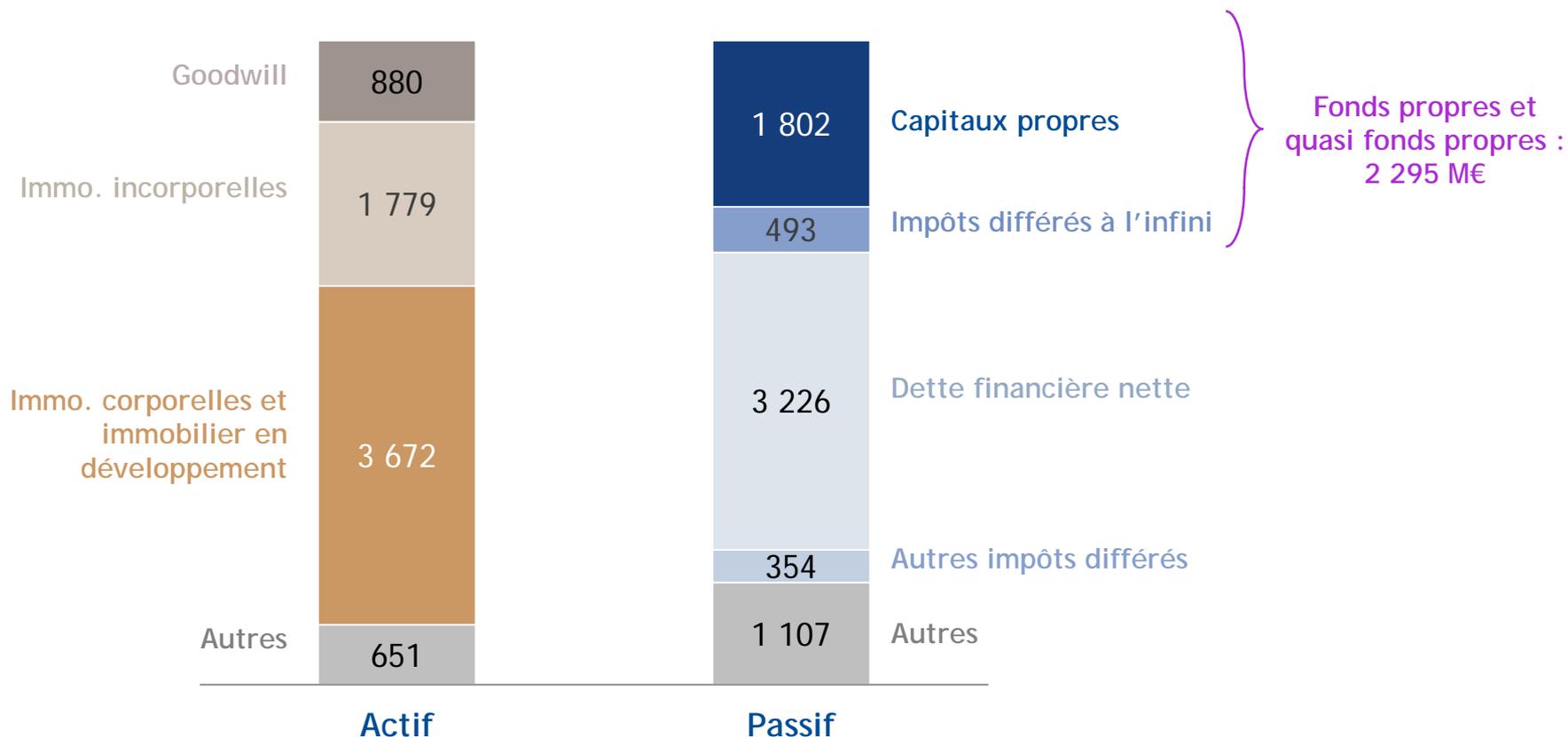


**Solides performances financières dans un contexte de fort développement et de baisse des cessions immobilières**

<sup>1</sup> Hors variation de juste valeur du droit d'attribution d'actions de l'ORNANE d'un montant de 0 M€ au S1 2016 contre -19,5 M€ (brut) et -12,1 M€ (net) au S1 2015

\* Voir définitions dans le glossaire

## Bilan<sup>1</sup> simplifié au 30.06.16 (en M€)



Sur 6 mois, dette financière nette totale : +212 M€  
 Patrimoine immobilier : +227 M€

<sup>1</sup> Hors actifs et dette associée à des actifs détenus en vue de la vente pour 172 M€

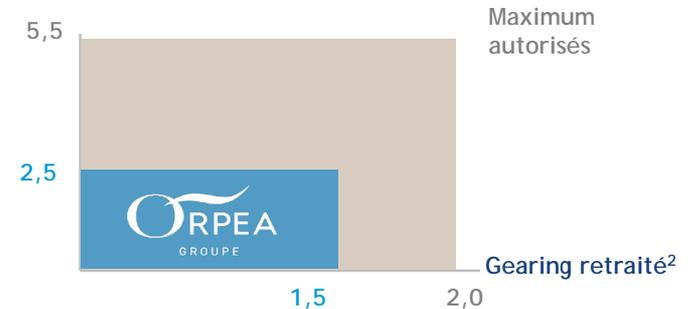
Indicateurs	30 juin 2016	31 déc. 2015
Dettes financières Nettes* (M€)	3 226	3 014
% Dettes immobilières	80%	78%
Levier financier retraité <sup>1</sup>	2,5	2,9
Gearing retraité <sup>2</sup>	1,5	1,4

<sup>1</sup>  $\frac{\text{Dettes Financ. Nettes} - \text{Dettes Immob.}}{\text{Ebitda} - (6\% \text{ Dettes Immob.})}$

<sup>2</sup>  $\frac{\text{Dettes Financières Nettes}}{\text{Capitaux propres} + \text{quasi fonds Propres}}$

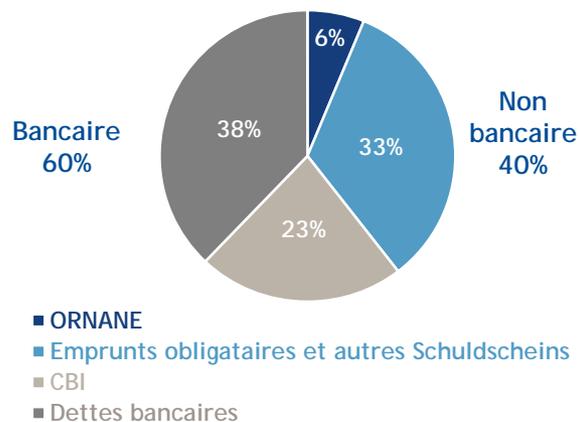
## Large respect des covenants

Levier financier retraité<sup>1</sup>



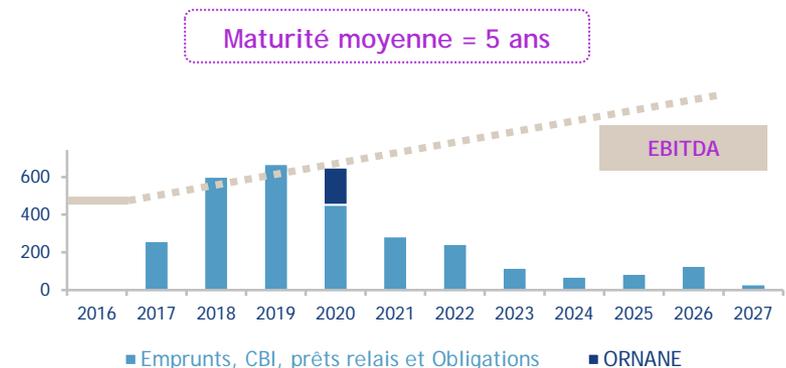
## Dettes nettes\* diversifiées

avant émission de Schuldschein de juillet 2016



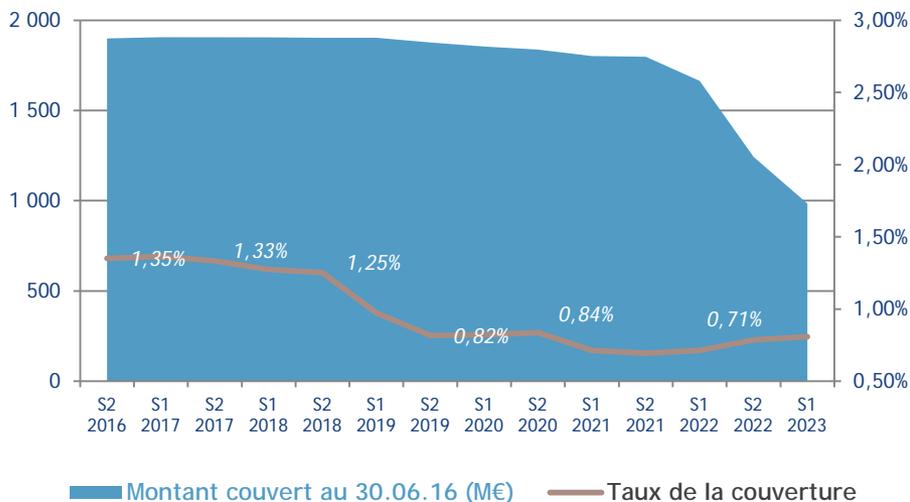
## Échéancier de la dette nette\*

avant émission de Schuldschein de juillet 2016

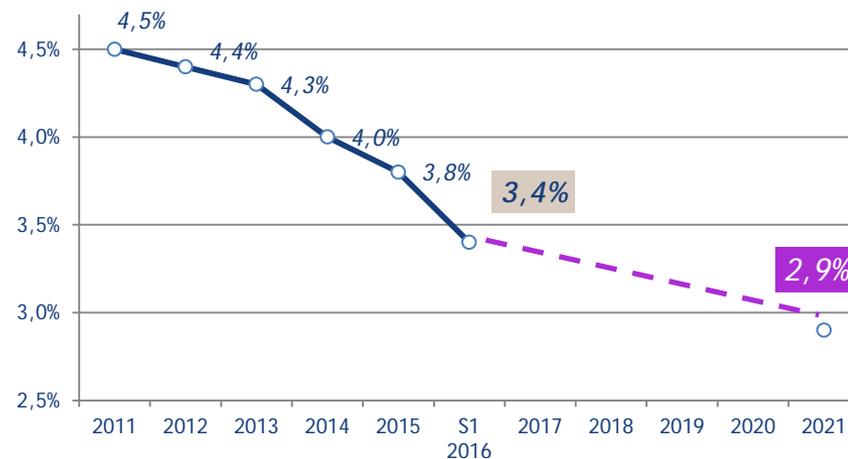


## Couverture de la dette

Près de 95% de la dette nette couverte <sup>1</sup>



## Baisse du coût de la dette



## Émission d'un nouveau Schuldschein (prêt de droit allemand) en juillet 2016

- ✦ Taille initiale de 100 M€ portée à **291,5 M€**
- ✦ Maturité moyenne de **6 ans** (2022)
- ✦ Taux très attractifs
- ✦ **Diversité des investisseurs** : allemands, européens, asiatiques, ...

➔

- Allongement de la maturité
- Baisse du coût
- Diversification

## Activité

70 972 lits (hors Sanyres)  
(dont 9 041 en développement)



Chiffre d'affaires annuel  
prévu

2 810 M€

EBITDA

=EBITDA S1 2016 x 2 - Loyers à 5,5%\* de  
l'immobilier exploité en propriété  
(3 225 M€)

265 M€

Dette nette

612 M€

Levier financier

2,3x EBITDA

2,8 x au 31.12.15



BAISSE DU LEVIER FINANCIER  
« OPÉRATIONNEL »

## Immobilier dédié

1,25 M de m<sup>2</sup>



Valeur totale du patrimoine<sup>1</sup>

3 672 M€

- En exploitation
- En construction

3 225 M€  
447 M€

Dette nette immobilière totale

2 614 M€

- Pour patrimoine en exploitation
- Pour patrimoine en construction

2 167 M€  
447 M€



L'IMMOBILIER D'ORPEA :  
ACTIF DE FORTE VALEUR,  
PEU RISQUÉ

\* Taux de rendement des loyers conservateur. Le marché actuel se situe plutôt à 5% (Exemple : 4,6% pour un portefeuille d'EHPAD de 301 M€ en juillet 2016 acquis par Primonial Reim )

	30 juin 2016	31 déc. 2015
Taux de détention des immeubles	37%	36%
Surface construite (m <sup>2</sup> )	1 250 000	1 155 500
Valeur totale <sup>1</sup> (M€)	3 672	3 444
Rendement moyen des immeubles valorisés par DTZ et JLL	6,3%	6,3%

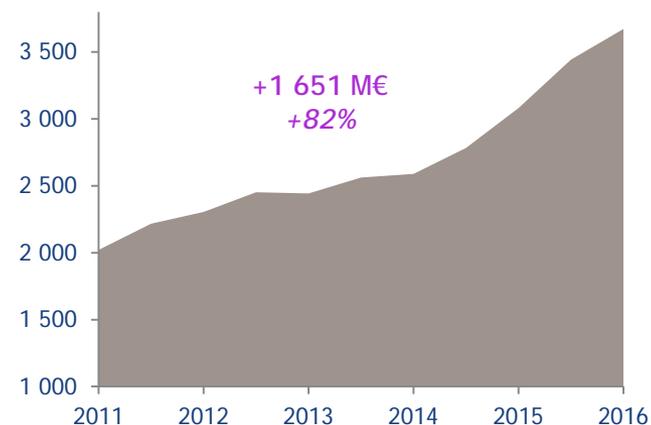
Taux de détention des immeubles exploités

TOTAL Groupe	37%
France	49%
Belgique	41%
Espagne	36%
Italie	36%
Suisse	4%
Allemagne	9%
Autriche	39%
Rep. Tcheque	0%
Pologne	86%

## Qualité des actifs

- ✦ Actifs récents : 14 ans d'âge moyen
- ✦ Immeubles conçus, construits ou rénovés par ORPEA
- ✦ Localisations stratégiques : centres villes et zones à fort pouvoir d'achat
- ✦ Risque de vacance faible

## Croissance du patrimoine sur 5 ans



<sup>1</sup> Hors incidence des actifs en cours de cession de 98 M€ au 30.06.16

<i>En M€</i>	S1 2016	S1 2015
EBITDA	221	185
<b>Flux nets de trésorerie générés par l'activité</b>	<b>140</b>	<b>117</b>
Investissements de construction	-107	-109
Acquisitions d'immobilier	-160	-243
Cessions immobilières	54	130
<b>Investissements immobiliers nets</b>	<b>-213</b>	<b>-222</b>
Acquisitions d'exploitation	-55	-158
Cessions d'exploitation	0	0
<b>Investissements d'exploitation nets</b>	<b>-55</b>	<b>-158</b>
<b>Flux nets de financement</b>	<b>68</b>	<b>104</b>
<b>Variation de trésorerie sur la période</b>	<b>-60</b>	<b>-159</b>
<b>Trésorerie de fin de période</b>	<b>459</b>	<b>452</b>



Ouvertures 2016

# 2016 : ouverture de plus de 3 000 lits



Paris 17<sup>ème</sup> (France) - 125 lits



Cannes (France) - 86 lits



Bruxelles (Belgique) - 112 lits



Bâle (Suisse) - 93 lits



Berlin (Allemagne) - 180 lits



Knokke-le-Zoute (Belgique) - 130 lits



Prague (République tchèque) - 115 lits



Wildbad (Autriche) - 103 lits



Venise (Italie) - 120 lits



Stratégie de développement international

## Analyse macro-économique du pays à moyen et long terme

- ✦ Stabilité politique
- ✦ Environnement économique et financier
- ✦ Structure et prix du marché immobilier
- ✦ Politiques de santé mises en place
- ✦ Intérêt pour les investisseurs étrangers



## Analyse du secteur de la prise en charge de la Dépendance

- ✦ Vieillesse de la population
- ✦ Solvabilité de la demande : pensions, patrimoine, part de marché du secteur privé commercial
- ✦ Structure de l'offre : manque de lits / secteur privé fragmenté
- ✦ Barrières à l'entrée : réglementation, normes, ...



## Diversité des outils de prospection

- ✦ Visites des équipes ORPEA (développement, médical, Direction, ...)
- ✦ Contacts et experts locaux
- ✦ Organismes internationaux (ex: Banque Mondiale)

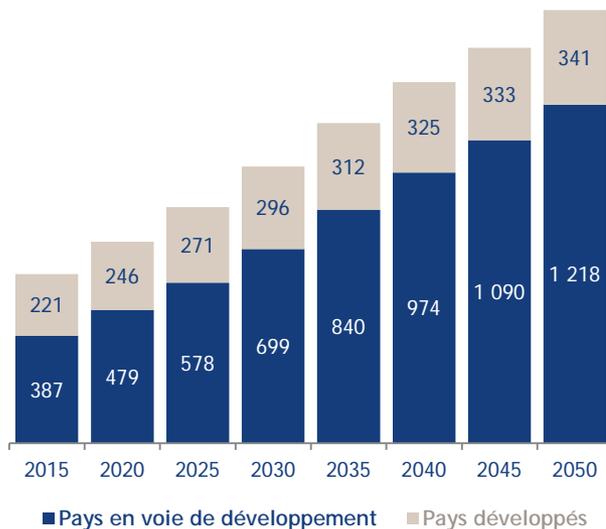


Une étude multicritères mixant approche terrain et experts internationaux

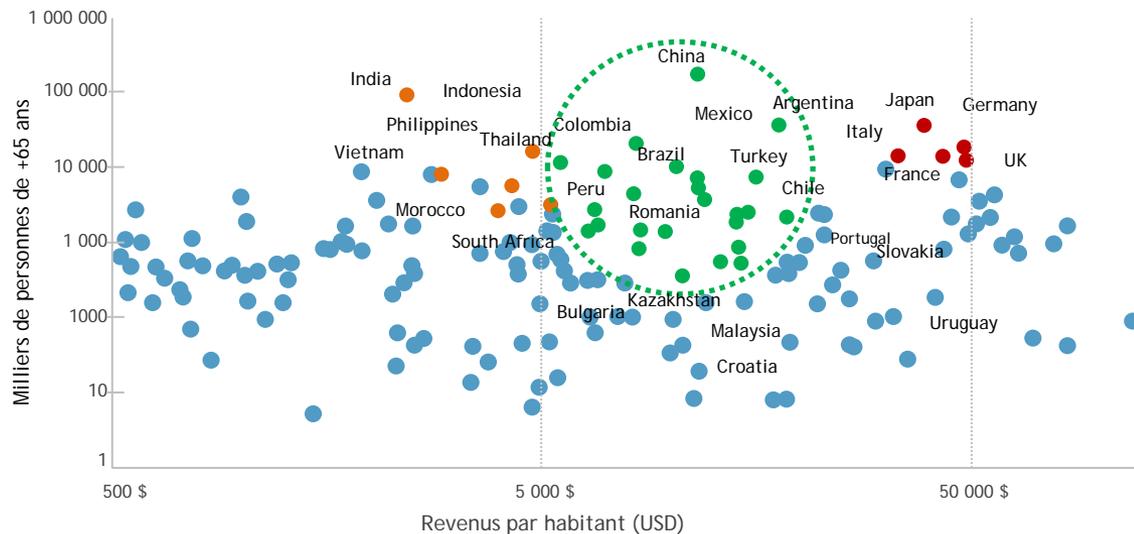
## Exemples d'étude d'IFC (Banque Mondiale)



### Évolution des +65 ans dans le monde entre 2015 et 2050



### Mapping des +65 ans et de leurs revenus à horizon 2020



Croissance 2015 -2035 :  
 +117% dans les pays émergents  
 +41% dans les pays développés

De nombreux pays combinent augmentation de la population âgée et émergence d'une classe moyenne urbaine

Acquisition d'une "plateforme" : réseau existant de bonne qualité avec un équipe de management experte

+ Atteinte immédiate de la taille critique, facilite l'intégration et le développement

- Investissement plus important

Création ex nihilo d'établissements

+ Investissement limité

- Nécessite du temps pour construire un réseau et avoir la confiance des Autorités

## Expansion du réseau

### Croissance organique

*Création et construction d'établissements dans les meilleures localisations*

+

### Croissance externe sélective

*Établissements indépendants ou groupes familiaux*

*Déploiement du savoir-faire ORPEA et des méthodes de gestion, des outils IT, par les équipes internationales*

### IMMOBILIER

Propriété d'environ 50% des immeubles (notamment les créations) pour sécuriser la rentabilité à long terme



Développement axé sur la création de valeur et le long terme



## Acquisition de plateformes

Juillet 2014

**SILVER CARE**

- 1<sup>er</sup> grand groupe de maisons de retraite en 2012, 2013, 2014 et 2015 pour sa qualité



6 000 lits



200 M€ de CA

Juillet 2015

**CELENUS Kliniken**  
Gesundheit als Aufgabe



2 600 lits



100 M€ de CA

## Expansion du réseau

### Croissance organique

2 800 lits en construction en 2016



### Croissance externe

**Vitalis + Residenz**  
+ indépendants  
5 500 lits

*Déploiement du savoir-faire ORPEA et des méthodes de gestion, des outils IT, par les équipes internationales*

### IMMOBILIER

Acquisition 2015 / 2016 de 127 M€ d'immeubles et de terrains



En 2 ans, un réseau qui double de taille : 16 810 lits / 500 M€ de CA



Conclusion

## Offre : qualité et innovation



- ✦ Positionnement sur les plus hauts standards de Qualité (soins et hôtellerie)
- ✦ Sélection des meilleures localisations
- ✦ Innovation

## Développement : poursuite de l'expansion internationale du réseau



- ✦ Croissance organique : création et construction de nouveaux établissements
- ✦ Croissance externe sélective
- ✦ Etude de nouvelles implantations géographiques

## Immobilier : renforcement du taux de détention



- ✦ Déploiement du savoir-faire immobilier dans tous les pays
- ✦ Acquisitions ciblées d'immeubles exploités
- ✦ Propriété des nouvelles constructions

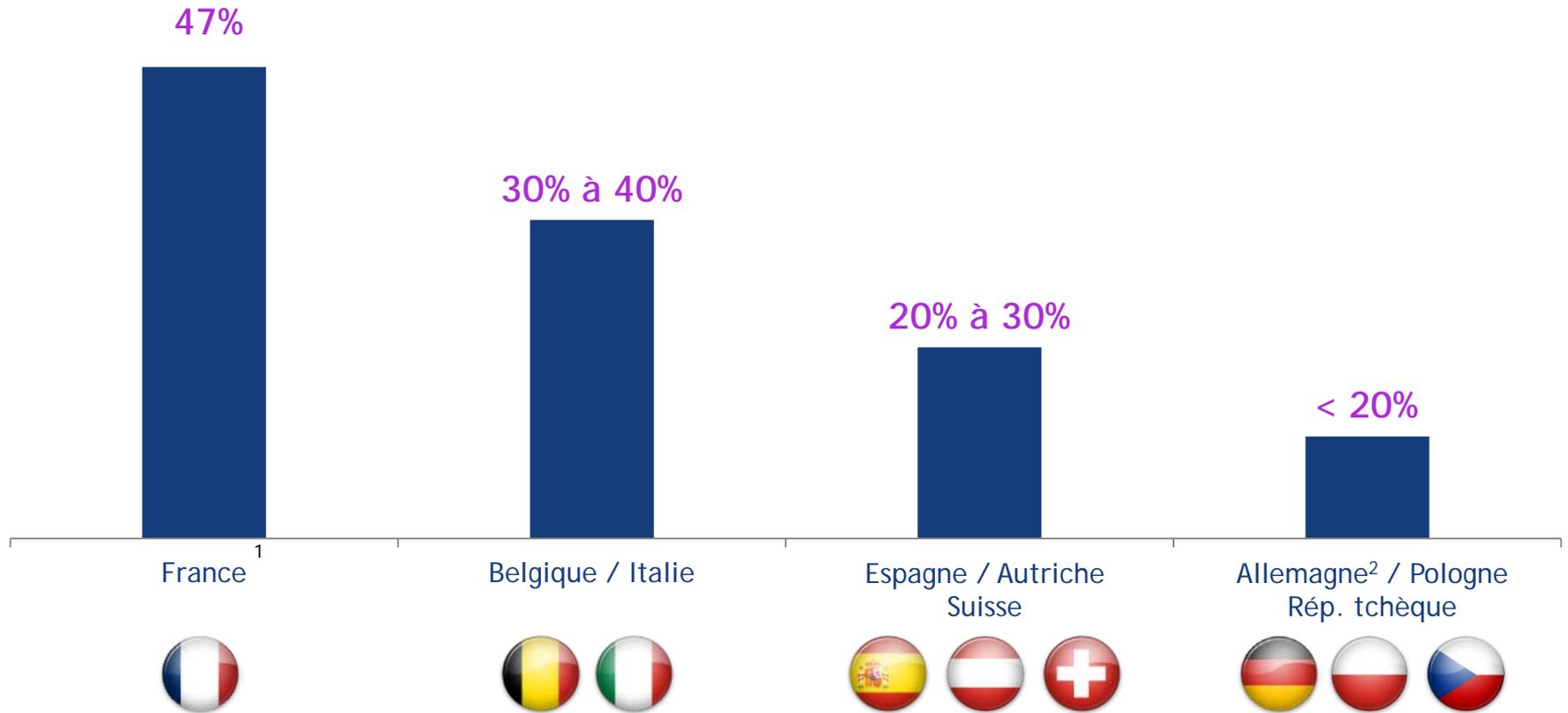
## Croissance rentable : progression de l'activité et de la rentabilité



- ✦ Objectif de CA 2016 : 2 810 M€ (+17,5%)
- ✦ Solide rentabilité opérationnelle
- ✦ Baisse du coût de financement



Annexes



<sup>1</sup> France : IS (33,3%) + Contributions additionnelle + CVAE

<sup>2</sup> Allemagne : taux propre au secteur

En M€		30-juin-16	31-déc-15
ACTIF	<b>Actif Non courant</b>	<b>6 464</b>	<b>6 169</b>
	Goodwill	880	841
	Immobilisations incorporelles	1 779	1 751
	Immobilisations corporelles et immobilier en cours de développement	3 672	3 445
	Autres actifs non courants	134	132
	<b>Actif Courant</b>	<b>976</b>	<b>1 002</b>
	<i>Dont disponibilités et VMP</i>	<i>458</i>	<i>519</i>
	<b>Actifs détenus en vue de la vente</b>	<b>172</b>	<b>200</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>		<b>7 612</b>	<b>7 371</b>
PASSIF	<b>Fonds propres part du groupe et impôts différés à l'infini</b>	<b>2 295</b>	<b>2 303</b>
	Capitaux propres part du Groupe	1 802	1 810
	Impôts différés à l'infini sur incorporels d'exploitation	493	493
	<b>Intérêts minoritaires</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>Passif Non Courant</b>	<b>4 128</b>	<b>3 788</b>
	Autre passif d'impôt différé	354	359
	Provisions pour risques et charges	150	137
	Dettes financières à moyen et long terme	3 551	3 219
	Variation de juste valeur du droit d'attribution de l'ORNANE	73	73
	<b>Passif Courant</b>	<b>1 017</b>	<b>1 080</b>
<i>Dont dette court terme (crédit relais et portage immobilier)</i>	<i>134</i>	<i>314</i>	
	<b>Dette associée à des actifs détenus en vue de la vente</b>	<b>172</b>	<b>200</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>		<b>7 612</b>	<b>7 371</b>

---

<b>Croissance organique</b>	<p>La croissance organique du chiffre d'affaires du Groupe intègre :</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. La variation du chiffre d'affaires (N vs N-1) des établissements existants consécutive à l'évolution de leurs taux d'occupation et des prix de journée;</li><li>2. La variation du chiffre d'affaires (N vs N-1) des établissements restructurés ou dont les capacités ont été augmentées en N ou en N-1;</li><li>3. Le chiffre d'affaires réalisé en N par les établissements créés en N ou en N-1, et la variation du chiffre d'affaires des établissements récemment acquis sur une période équivalente en N à la période de consolidation en N-1.</li></ol>
<b>EBITDAR</b>	<p>EBITDA avant loyers, inclus les provisions rattachées aux postes « charges externes » et « charges de personnel »</p>
<b>EBITDA</b>	<p>Résultat opérationnel courant avant dotations nettes aux amortissements, inclus les provisions rattachées aux postes « charges externes » et « charges de personnel »</p>
<b>Résultat Courant avant impôt</b>	<p>Résultat Opérationnel Courant - Résultat financier net</p>

---

## Données boursières (12 mois)

- ✦ Volume moyen : 200 000 titres / jour (=14 M€) toute plateforme confondue
- ✦ Cours : 79,62 €
- ✦ Plus haut 12 mois : 81,39 €
- ✦ Plus bas 12 mois : 64,08 €
- ✦ Turnover : 74% en 12 mois
- ✦ Capi. boursière : 4 799 M€
- ✦ Nb de titres en circulation : 60 273 691



Données au 23 septembre 2016

## Indices

- ✦ Compartiment A d'Euronext Paris
- ✦ Membre du MSCI Small Cap Europe, STOXX Europe 600, CAC Mid 60 et du SBF 120
- ✦ Membre du SRD

## Contacts

- ✦ ORPEA - Yves Le Masne, Directeur Général
- ✦ ORPEA - Steve Grobet, Investor Relations,  
Tél. : +33 (0)1 47 75 74 66, [s.grobet@orpea.net](mailto:s.grobet@orpea.net)