



Résultats semestriels 2017

27 septembre 2017

1. Introduction
2. Espagne : intégration de Sanyres
3. Allemagne : structuration et développement
4. Réseau et développement
5. Résultats semestriels 2017
6. Ouvertures 2017 et projets
7. Développement Brésil et Portugal
8. Stratégie et perspectives

Annexes





Introduction



Des activités complémentaires qui répondent à la demande des résidents et patients ainsi qu'à celles des Autorités de Tutelle



Démarche Qualité globale

- ✦ **Politique Qualité identique déployée dans tous les pays** et à tous les niveaux de prise en charge : soins, services, nourriture, hébergement, animation, accueil, dialogue,...
- ✦ **Approche globale de la Qualité** : procédures écrites, formation, incentive des managers, audits internes réguliers et externes, innovation, ...
- ✦ **Principe Qualité** : recherche d'amélioration permanente et adaptation de la démarche



Résultats des enquêtes de satisfaction 2016

- ✦ Enquête de satisfaction auprès des résidents et familles sur l'ensemble du réseau
 - Taux de satisfaction > 90%
- ✦ Enquête de satisfaction auprès des correspondants (professionnels de santé) en France :
 - Taux de satisfaction > 90%

Informatique et Sécurité

- ✦ Certification ISO 27 001 de la DSI Groupe
- ✦ Trophée IT & Sécurité décerné par le Magazine Solutions Numériques pour la mise en place de son NSOC (Network & Security Opération Center)

Prise en charge des résidents et des patients

- ✦ **France** : Silver Show & Silver Night : 5 projets lauréats
- ✦ **Pologne** : Prix décerné à Medi System par le « National Health Care System »

Gestion des Ressources Humaines

- ✦ **France** : Trophée FHP décerné à la Clinique de Kerfriden (Transfert des valeurs, savoirs et compétences aux futurs professionnels)
- ✦ **Autriche** : Programme de formation « prise en charge de la douleur » récompensé par le Syndicat des Maisons de Retraite



Des initiatives innovantes récompensées

ORPEA reçoit le prix de la meilleure collecte Entreprise à la course « Enfants sans cancer » 2017

880 collaborateurs ORPEA inscrits
180 000 € de dons collectés

enfants
SANS
cancer

COURSE
2017





Espagne : intégration de Sanyres



- ✦ Acquisition de Sanyres en juillet 2016
- ✦ 3 300 lits (18 établissements), soit un quasi doublement du réseau espagnol
- ✦ Acquisition de l'immobilier (140 000 m²), des établissements de 184 lits en moyenne

OBJECTIF : Avoir rapidement une seule organisation et structure

Anticipation des axes d'amélioration

- ✦ 2 cultures différentes :
 - Sanyres est une marque avec une adhésion forte des équipes à leur entreprise
 - ORPEA Ibérica a également une culture forte en termes de qualité et de pérennité de l'activité
- ✦ 2 Sièges (Cordoue et Madrid) avec 2 systèmes informatiques

Plan d'action parallèle sur les fonctions Support (Siège) et les établissements

- ✦ Un impératif préalable : un système informatique unique
- ✦ Identifier le potentiel des cadres et managers de Sanyres pour une organisation optimisée



Une intégration réussie est une intégration préparée avec un plan d'actions précis



Une intégration bien engagée seulement 1 an après l'acquisition

-1-

Intégration des fonctions Support

- ✦ Migration des systèmes IT : paie, soins, comptabilité et reporting (achevée en avril 2017)
- ✦ Transfert du Siège de Cordoue vers Madrid : mobilité offerte aux personnes le souhaitant
- ✦ Recrutement pour renforcer les capacités du Siège
- ✦ Nouveau Siège d'ORPEA Ibérica équipé des dernières technologies et dimensionné pour le réseau (déménagement en avril 2017, moins de 12 mois après l'acquisition)

-2-

Intégration opérationnelle des établissements

- ✦ Mise en place de nouvelles Directions régionales
- ✦ Mise en œuvre des procédures ORPEA dans tous les établissements Sanyres
- ✦ Réorganisation des directions d'établissements
- ✦ Intégration sous la marque ORPEA

Résultats
aujourd'hui

Des équipes motivées
et intégrées

Une seule marque,
culture et système



Première étape de l'intégration réussie





Allemagne : structuration et développement



2014
-
2016

3 ans de développement intense par acquisitions :

- ✦ Acquisition de 10 Groupes (plateforme Silver Care suivie des acquisitions de Residenz Gruppe Bremen, Vitalis) : 11 456 lits
- ✦ Environ 3 000 lits en construction



Environ 15 000 lits de maisons de retraite avec 10 sièges régionaux

2017
-
2019

Regroupement sur un siège unique et développement par créations

Nouvelle équipe de direction



Erik Hamann - CEO

Ex CFO, et CEO adjoint Rhoen-Klinikum¹, 17 années d'expérience dans les secteurs dépendance/santé



Robert Kordic - COO

Ex directeur performance opérationnelle Asklepios², 10 années d'expérience dans les secteurs dépendance/santé



Andreas Heinrich - CFO

Ex PWC/ ex CFO adj. Asklepios², 12 années d'expérience dans les secteurs dépendance/santé

Regroupement des fonctions supports sur 1 siège unique à Francfort

- ✦ Développement des synergies
- ✦ Fermeture des sièges régionaux (4 en cours de fermeture)
- ✦ Centralisation des fonctions (RH, comptabilité, paie, restauration, maintenance & sécurité, achats, marketing, gestion du patrimoine immobilier)
- ✦ Informatique : homogénéisation logiciel de soins, planning du personnel, facturation

¹ Rhoen-Klinikum : environ 15 000 lits de chirurgie, 3 mds € de CA avant cession à Fresenius

² Asklepios : 150 établissements de santé, 3,2 Mds € de CA en 2016



Leviers sur la croissance du chiffre d'affaires

- ✦ Augmentation de la part de résidents privés
- ✦ Développement de **prestations supplémentaires** : chambres confort, produits et services annexes (équipement de la chambre, services supplémentaires, ...)
- ✦ **Renégociation des prix de journée** pour les établissements n'ayant pas encore obtenu de revalorisation

Levier sur les charges de personnel

- ✦ Renforcement de la politique RH (formation, promotion interne)
- ✦ Participation aux programmes destinés aux réfugiés
- ✦ Renforcement de notre propre agence de travail temporaire

Levier sur l'immobilier

- ✦ **Rachat d'immobilier** à des taux attractifs
- ✦ Construction des nouveaux établissements par ORPEA



Potentiel important d'accroissement de la rentabilité et de la flexibilité

Acquisitions opportunistes

- ✦ Eviter les très grosses acquisitions à un prix souvent élevé et pas toujours créatrices de valeur
- ✦ Possibilité d'acquisitions ciblées de petits groupes à prix raisonnables

Construction de nouveaux sites

- ✦ Nouveaux projets de construction dans des localisations stratégiques : cœur des grandes villes ou quartiers urbains à fort pouvoir d'achat
- ✦ Renforcement de l'équipe immobilière et construction
- ✦ 30 établissements en construction ou en planification concrète avec près de 3 000 lits
- ✦ Nombreux autres projets en cours d'étude
- ✦ Élargissement et diversification de l'offre : Résidences Services, Accueil de jour (« concept campus »)



➔ Un modèle créateur de valeur et adapté à l'environnement réglementaire



Réseau et développement

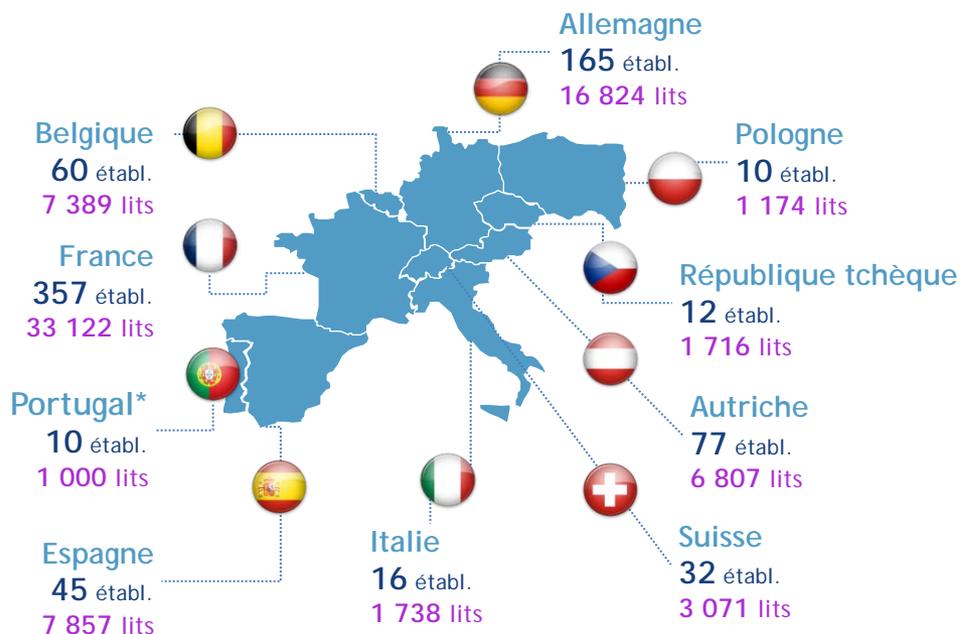
Europe



784 établissements



80 698 lits



Brésil*



13 établissements



2 000 lits

Chine



1 établissement



140 lits

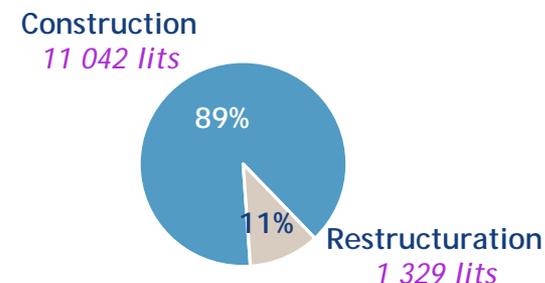


60% du réseau à l'international

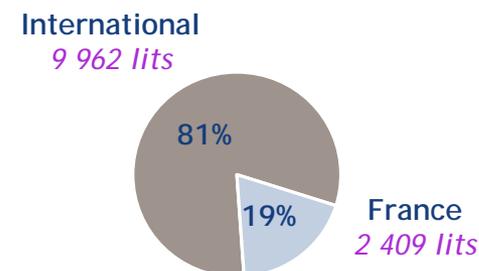
Un réservoir de croissance de 12 371 lits en construction et restructuration

	Lits ouverts	Lits en restruct.	Lits en construction	Pipeline (% lits en dvlp)
 FRANCE	30 713	1 030	1 379	7%
 ALLEMAGNE	14 518	0	2 306	14%
 AUTRICHE	6 588	0	219	3%
 BELGIQUE	5 412	239	1 738	27%
 BRESIL*	0	0	2 000	100%
 CHINE	140	0	0	0%
 ESPAGNE	7 697	0	160	2%
 ITALIE	1 271	60	407	27%
 POLOGNE	704	0	470	40%
 PORTUGAL*	0	0	1 000	100%
 REP. TCHEQUE	886	0	830	48%
 SUISSE	2 538	0	533	17%
TOTAL	70 467	1 329	11 042	15%

Répartition par type du pipeline



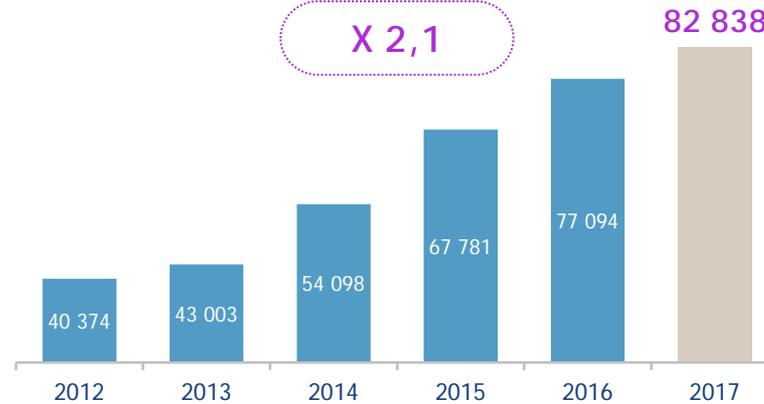
Répartition géographique du pipeline



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

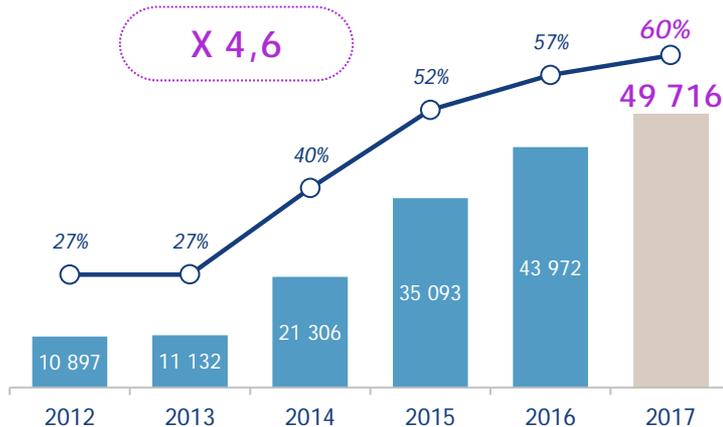
2012 - 2017 : forte accélération de l'internationalisation du réseau avec 6 pays supplémentaires

Réseau total (nombre de lits)



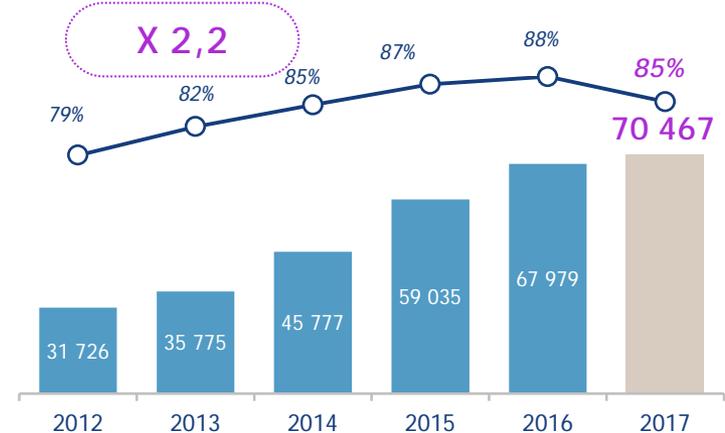
Réseau international

(Nombre de lits et % du réseau total)



Maturité du réseau

(Nombre de lits matures et % du réseau total)



Croissance de 22% du réseau en 2 ans par acquisitions et développements sélectifs

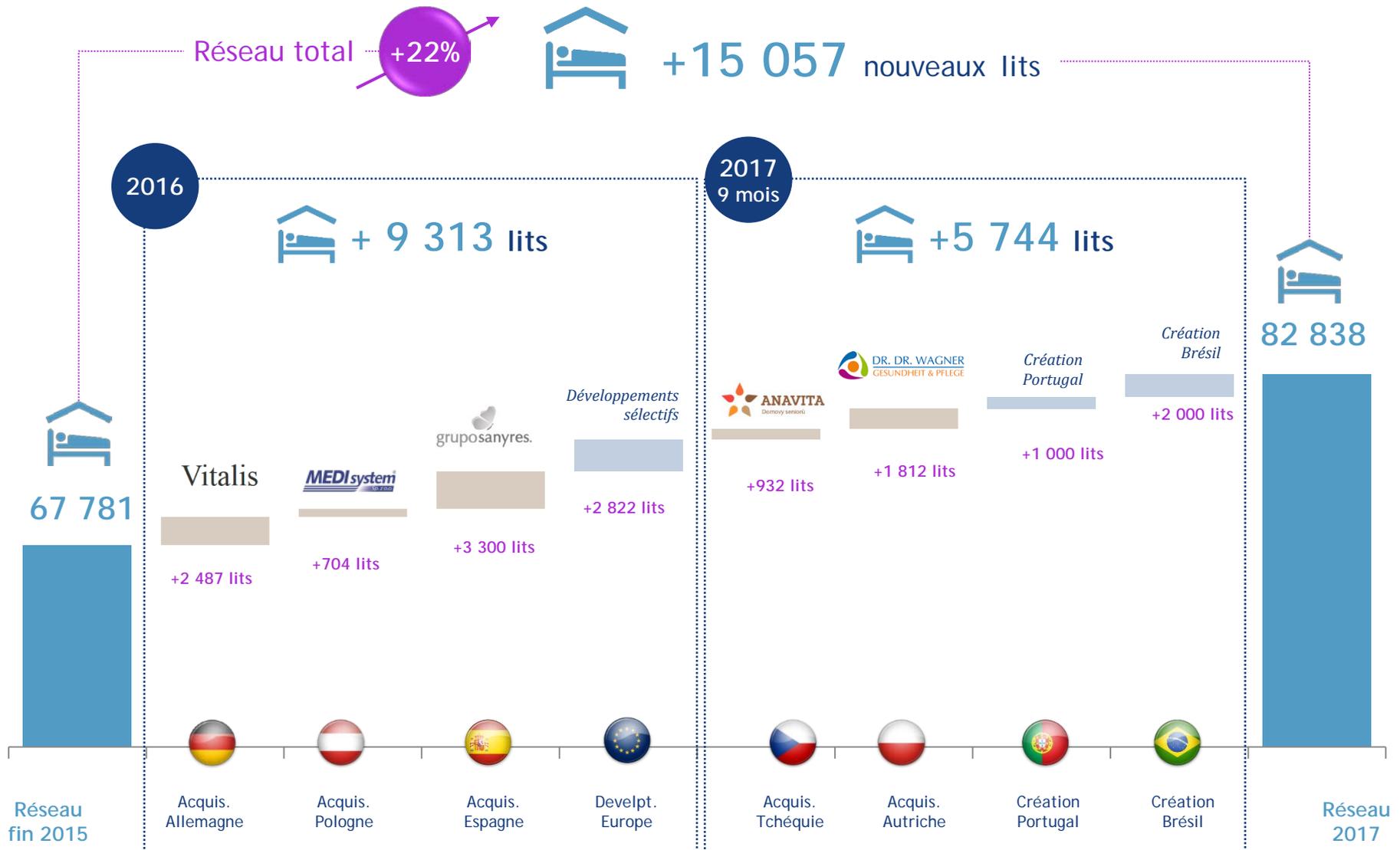


Illustration de la politique d'acquisition ciblée d'ORPEA : 2 groupes représentant 2 744 lits en 2017



Acquisition d'Anavita en République tchèque



- ✦ Maisons de retraite médicalisées
- ✦ 6 établissements / 932 lits (dont 256 en construction)
- ✦ Détention de 100% de l'immobilier
- ✦ 7 M€ de CA en 2016 => 14 M€ à maturité



*ORPEA devient leader
en République tchèque avec 1 716 lits*



Acquisition du Groupe Dr. Dr. Wagner en Autriche



- ✦ Cliniques SSR + Maisons de retraite
- ✦ 18 établissements / 1 812 lits
- ✦ Détention de 80% de l'immobilier
- ✦ 60 M€ de CA en 2016



*ORPEA complète son offre de soins et
renforce son leadership en Autriche
avec 6 807 lits*

*Respect des
critères
ORPEA*

- ✦ Des groupes familiaux de petite taille faciles à intégrer
- ✦ Des établissements de qualité
- ✦ Potentiel d'amélioration de la rentabilité
- ✦ Acquisition de l'immobilier



Une reconnaissance grandissante du savoir-faire français d'ORPEA

- ✦ Etablissement de référence en Chine pour la mise en place de thérapies non médicamenteuses : balnéothérapie, Snoezelen, Réminiscence
- ✦ Mise en œuvre des programmes de formation



Stratégie de développement par partenariat

- ✦ Projet de création de joint venture avec investisseurs chinois reconnus dans des villes telles que Pékin, Changsha, Shanghai
- ✦ Contrat de management pour développer le volume d'activité



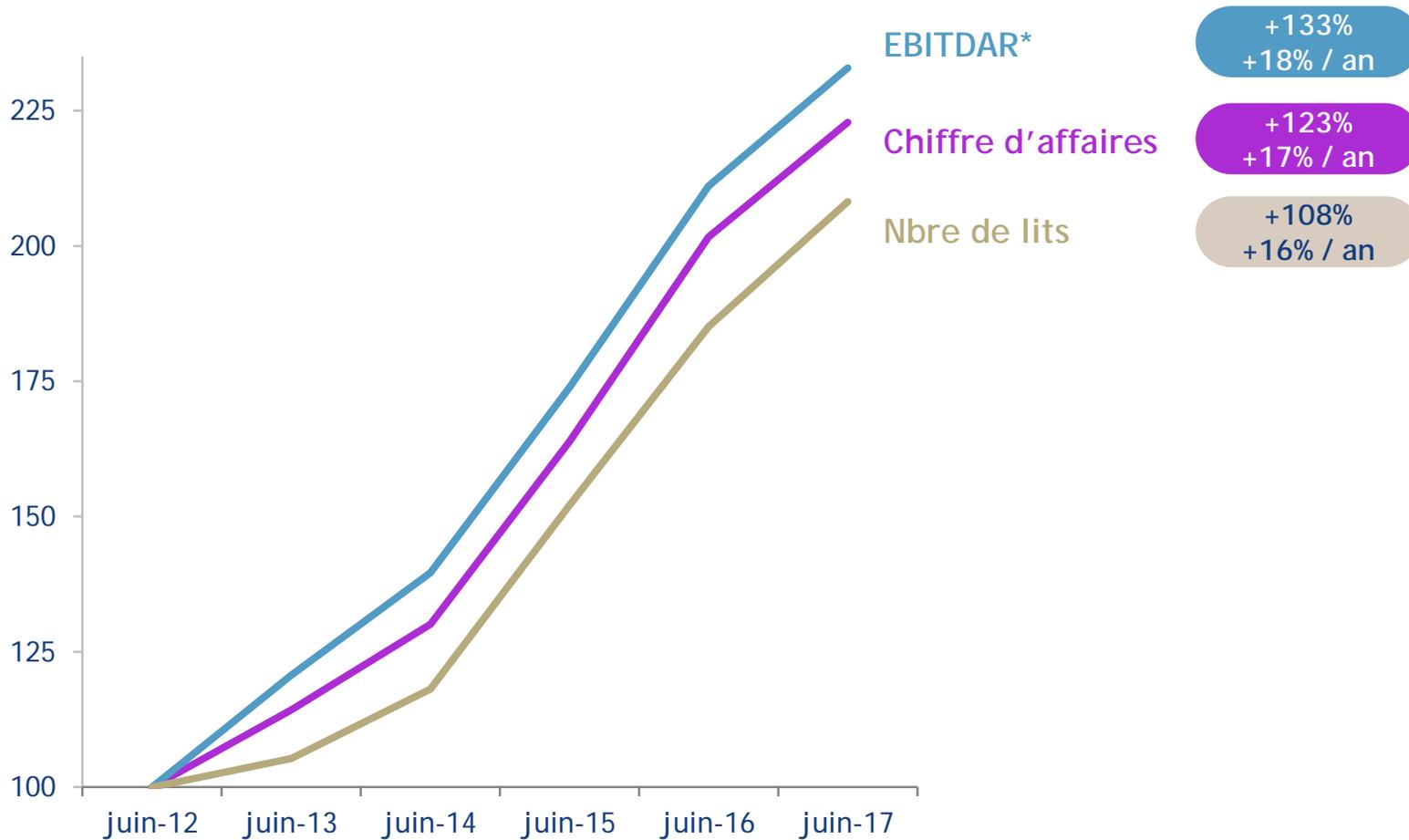
Un développement actif et prudent



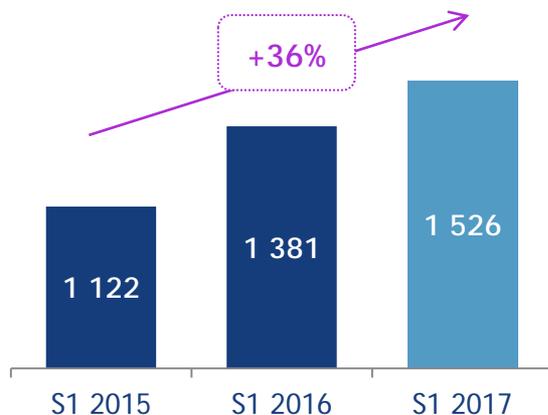
Résultats semestriels 2017

5 ans de développement (S1 2012 - S1 2017) : doublement du réseau et des résultats

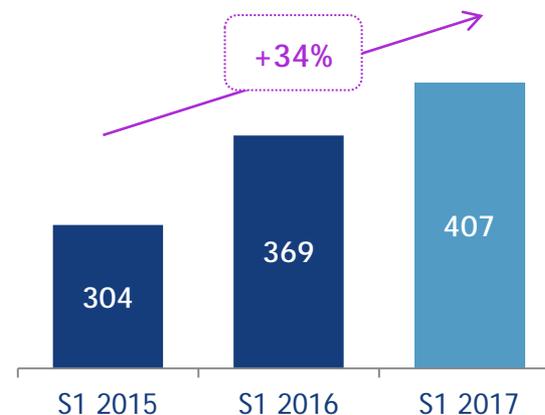
En 5 ans
+41 490 lits
+1,7 Md € de chiffre d'affaires en année pleine



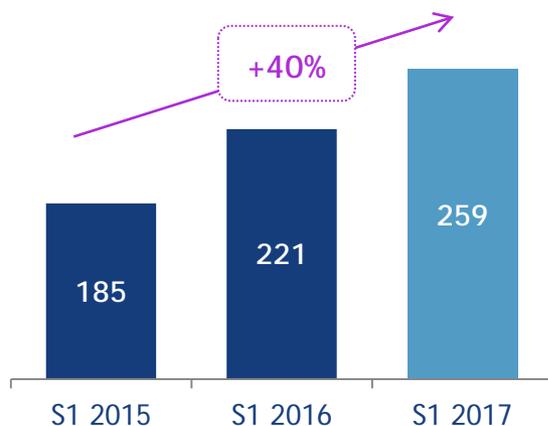
Chiffre d'affaires (M€)



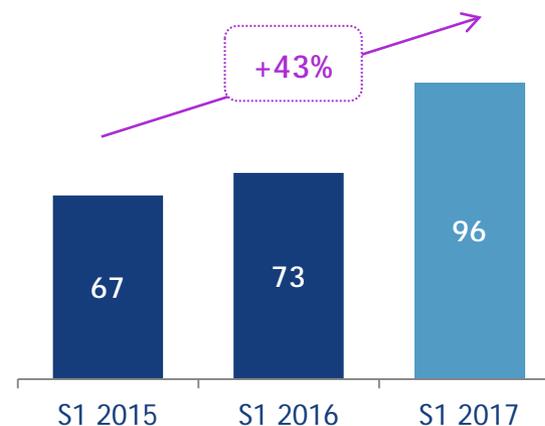
EBITDAR* (M€)



EBITDA* (M€)



Résultat net part du Groupe¹ (M€)



¹ Hors variation de juste valeur du droit d'attribution d'actions de l'ORNANE

* Voir définitions dans le glossaire

Procédures d'examen limité en cours

OBJECTIFS 2017

RÉALISATIONS S1 2017

① Progression du CA : +10%

+10,5%
1 526 M€

② Croissance organique* solide

+5,5%
75 M€

③ Marge d'EBITDA* solide

+100 pb
17,0%

④ Baisse du coût de l'endettement

-10 pb
3,10%

⑤ Renforcement du patrimoine immobilier¹

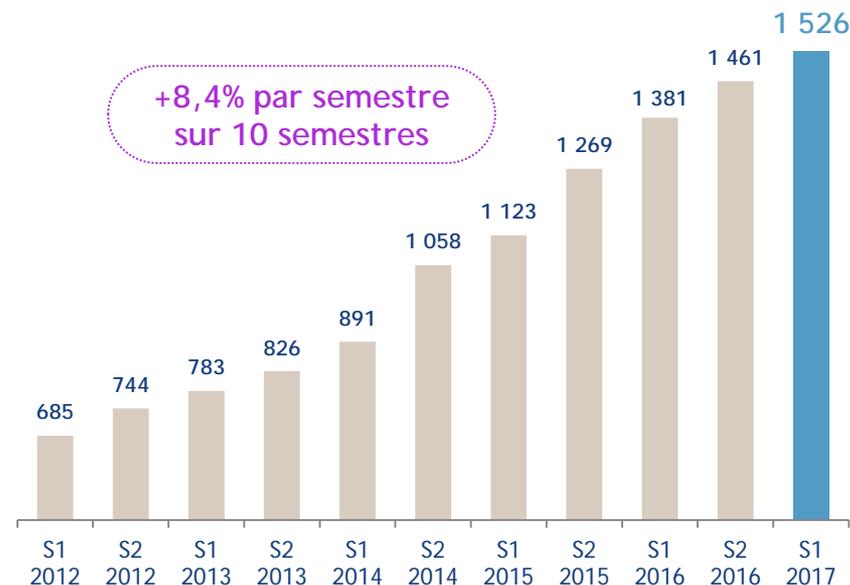
+545 M€
4 620 M€

¹ Hors incidence des actifs en cours de cession de 40 M€ au 30.06.17

* Voir définitions dans le glossaire

M€	S1 2017	S1 2016	Var.
France	877,7	835,9	+5,0%
	58%	61%	
International	648,0	544,6	+19,0%
	42%	39%	
Allemagne	260,5	246,6	+5,6%
Autriche	102,3	83,6	+22,4%
Belgique	81,9	79,6	+2,9%
Chine	0,7	-	
Espagne	69,5	34,5	+101,4%
Italie	24,4	23,8	+2,5%
Pologne	6,0	5,3	+13,2%
Suisse	98,0	70,6	+38,8%
Tchéquie	4,7	0,6	
Total	1 525,7	1 380,5	+10,5%

Croissance semestrielle (M€)



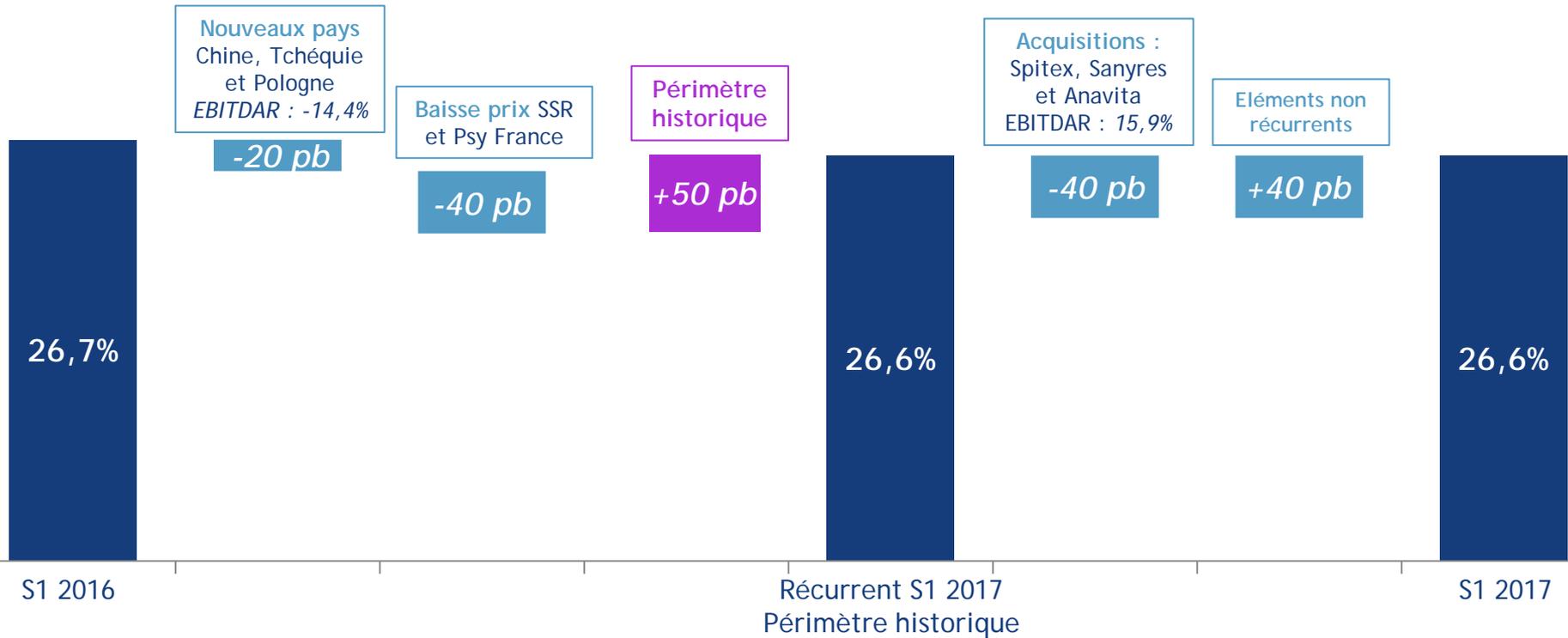
Solide croissance organique

- ✦ Ouvertures : 850 lits
- ✦ Croissance organique S1 2017 : +5,5%

Contribution des acquisitions au CA S1 2017

- ✦ Sanyres en Espagne acquis au S2 2016
- ✦ Spitex en Suisse acquis au S1 2017

Marge d'EBITDAR solide dans un contexte de développement et de structuration



Solide performance des pays historiques



Impact de la structuration des nouveaux pays et des acquisitions

Le modèle ORPEA

Un Siège dans chaque pays regroupant l'équipe de management locale et les fonctions support



Nécessité d'une taille critique de 2 500 à 3 000 lits

Structuration des pays non matures en fort développement

	 CHINE	 POLOGNE	 TCHEQUIE	 ITALIE
Début d'activité	2016	2016	2016	2005
Nombre de lits ouverts	140	704	886	1 271
Coût annuel du Siège (M€)	2,0 M€	1,8 M€	1,5 M€	6,8 M€
<i>% du CA</i>	<i>155%</i>	<i>15%</i>	<i>16%</i>	<i>14%</i>

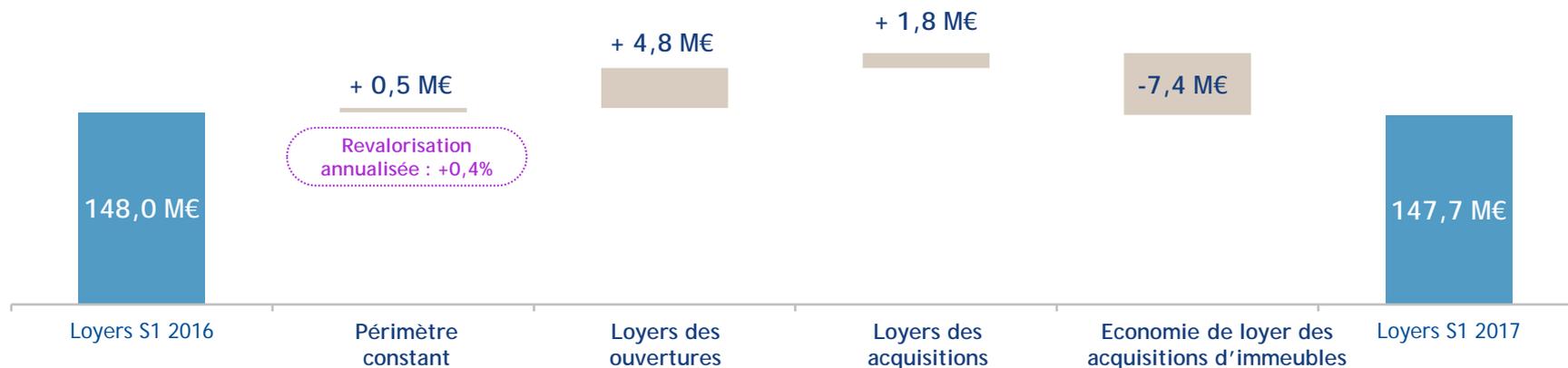
En M€	S1 2017			S1 2016			Commentaires
	CA	EBITDAR*	%CA	CA	EBITDAR*	%CA	
 France	877,7	256,9	29,3%	835,9	236,9	28,3%	Marge stable hors éléments exceptionnels
 Allemagne	260,5	63,1	24,2%	246,6	62,0	25,1%	-90 pb : structuration des Sièges
 Autriche	102,3	20,3	19,8%	83,6	15,7	18,8%	+100 pb
 Belgique	81,9	14,2	17,4%	79,6	13,6	17,1%	+30 pb
 Chine	0,7	-1,3	N.A.				Ouverture 1 ^{er} établissement en 2016
 Espagne	69,5	14,8	21,3%	34,5	7,4	21,4%	-10 pb (intégration de Sanyres)
 Italie	24,4	4,2	17,2%	23,8	4,1	17,2%	Stable
 Pologne	6,0	0,9	15,0%	5,3	0,8	15,1%	-10 pb
 Rép. tchèque	4,7	-0,6	N.A.	0,6	-0,4	N.A.	Ouvertures et intégration Anavita
 Suisse ¹	77,0	23,0	29,9%	51,1	17,6	34,4%	Impact acquisition de Spitex

¹ Hors activité Résidence Services Suisse

* Voir définitions dans le glossaire

En M€	S1 2017	S1 2016	Var.
Chiffre d'affaires	1525,7	1380,5	+10,5%
Charges de personnel	-804,3	-710,9	+13,1%
Achats	-266,4	-253,8	+5,0%
Impôts et taxes	-57,7	-56,8	+1,6%
Autres Charges et Produits	9,2	9,5	N.A.
EBITDAR* (EBE courant avant loyers)	406,6	368,5	+10,3%
% du chiffre d'affaires	26,6%	26,7%	
Loyers	-147,7	-148,0	-0,2%
EBITDA* (EBE courant)	258,8	220,5	+17,4%
% du chiffre d'affaires	17,0%	16,0%	

Évolution des loyers (en M€) :



Forte croissance du résultat opérationnel courant : +15%

En M€	S1 2017	S1 2016	Var.
EBITDA* (EBE courant)	258,8	220,5	+17,4%
Amortissements et provisions	-70,8	-57,0	+24,2%
Résultat Opérationnel Courant	188,1	163,6	+15,0%
Résultat Financier net ¹	-66,7	-53,5	+24,8%
Résultat courant avant impôt* ¹	121,3	110,0	+10,3%
Eléments non courants	13,8	4,6	N.A.
Résultat avant impôt ¹	135,1	114,6	+17,9%
Charge d'impôt ¹	-41,0	-40,4	+1,5%
Mises en équivalence	2,1	1,4	N.A.
Résultat net hors mark to market de l'Ornane ¹	96,1	75,6	+27,1%

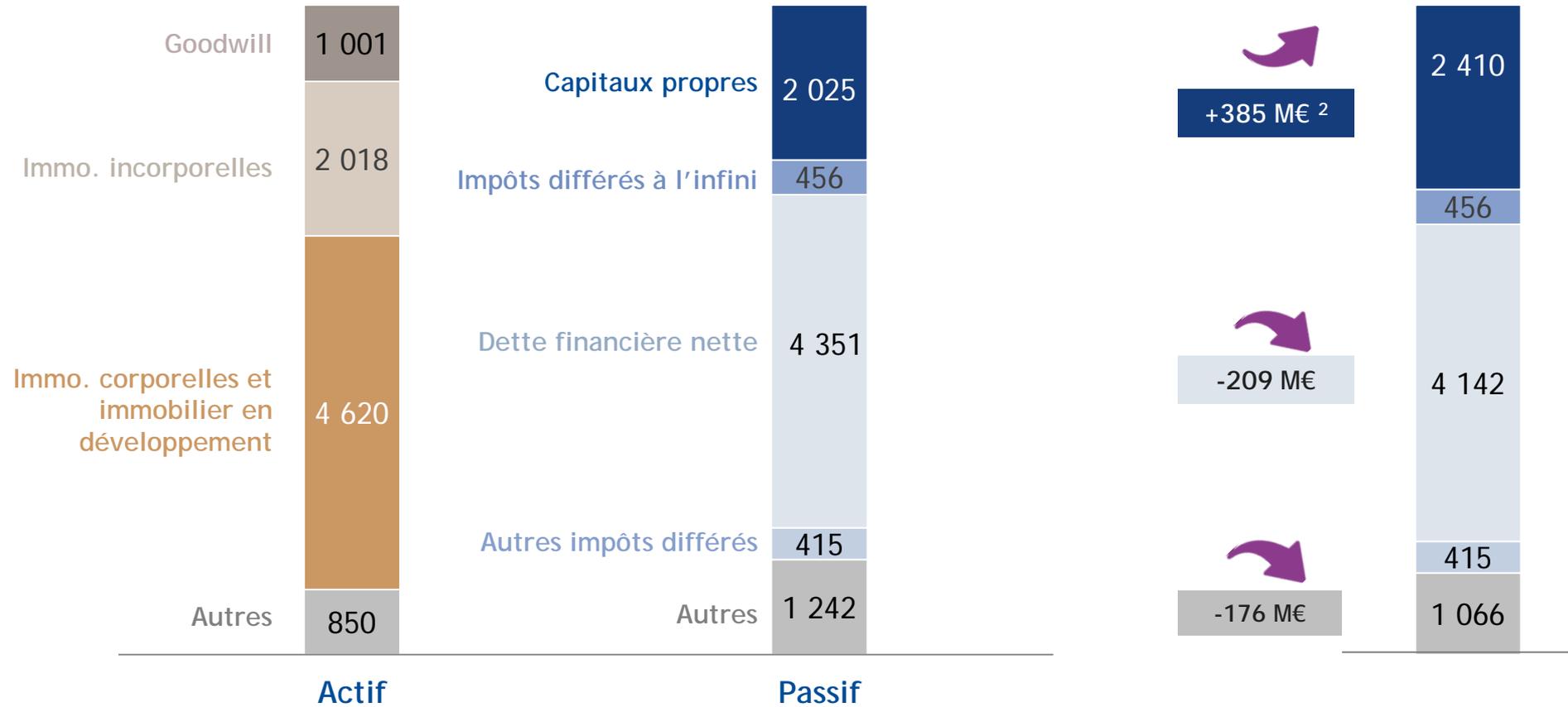
¹ Hors charge, sans impact cash, relative au traitement comptable du mark to market du dérivé incorporé de l'ORNANE et du remboursement anticipé de l'ORNANE, de 142,7 M€. Cette charge sera intégralement compensée, au S2 2017, par une augmentation des fonds propres d'environ 385 M€, montant qui sera arrêté lors de la clôture de la conversion des ORNANE, en octobre 2017.

* Voir définitions dans le glossaire

<i>En M€</i>	S1 2017	S1 2016
EBITDA	259	221
Flux nets de trésorerie générés par l'activité	167	140
Investissements de construction	-155	-107
Acquisitions d'immobilier	-483	-160
Cessions immobilières	16	54
Investissements immobiliers nets	-622	-213
Investissements d'exploitation nets	-98	-55
Flux nets de financement	568	68
Variation de trésorerie sur la période	15	-60
	30.06.17	31.12.16
Trésorerie de fin de période	554	539

Bilan¹ simplifié au 30.06.17 (en M€)

Après remb. ORNANE



Patrimoine immobilier : +545 M€

¹ Hors actifs et dette associée à des actifs détenus en vue de la vente pour 90 M€

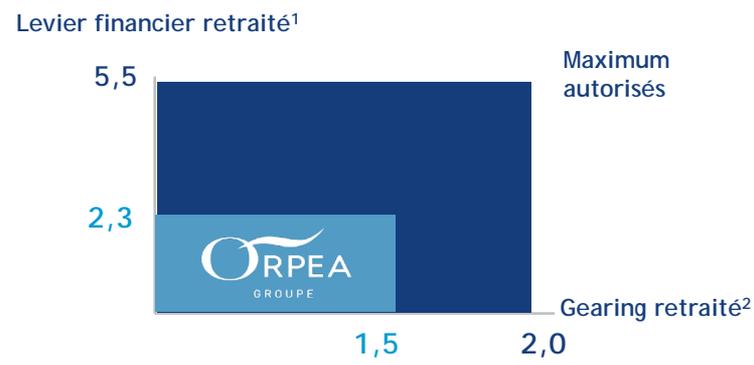
² Montant qui sera arrêté lors de la clôture de la conversion des ORNANE, en octobre 2017

Indicateurs	Après remb. ORNANE	30.06.17	31.12.16
Dettes financières Nettes* (M€)	4 142	4 351	3 680
% Dettes immobilières	85%	85%	84%
Levier financier retraité ¹	2,3	2,3	2,3
Gearing retraité ²	1,5	1,8	1,5

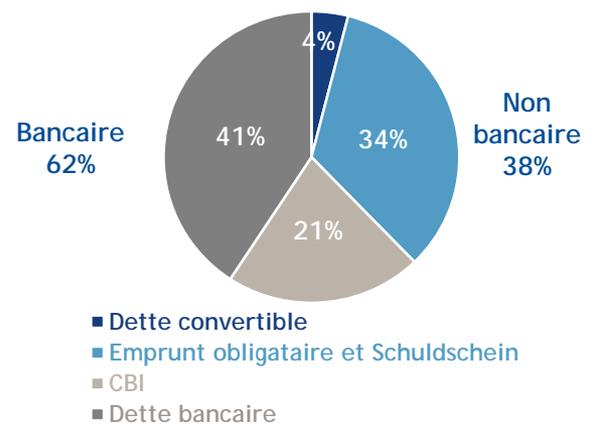
¹ $\frac{\text{Dettes Financ. Nettes} - \text{Dettes Immob.}}{\text{Ebitda} - (6\% \text{ Dettes Immob.})}$

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

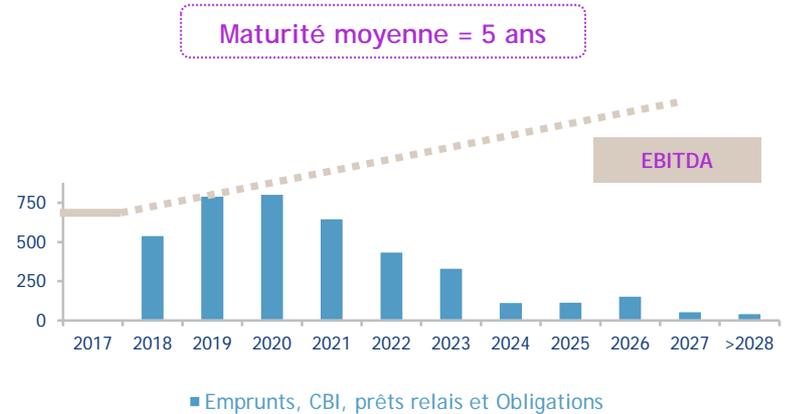
Large respect des covenants (après débouclage ORNANE)



Dettes nettes* diversifiées



Échéancier de la dette nette* (après débouclage ORNANE)



* Hors dette associée à des actifs détenus en vue de la vente pour 90 M€ au 30.06.17 et 140 M€ au 31.12.16

Nouveaux financements non sécurisés

- ✦ Euro PP obligataire : 150 M€ à 7 ans
- ✦ Schuldschein : 224 M€ sur 5 à 10 ans



Allongement de la maturité de la dette à des coûts avantageux

Remboursement anticipé de l'ORNANE émise en 2013

- ✦ **Objectifs** : renforcer encore la capacité de financement et baisser la charge financière
- ✦ **Principe** : remboursement du nominal et de la performance en actions
- ✦ **ORNANE restant en circulation avant remboursement** : 3 695 897, soit 86,75% de la souche initiale (172 M€)
- ✦ **Émission d'un maximum de 3 947 218 actions nouvelles**



Double impact sur la structure financière :

- ✦ baisse de la dette
- ✦ hausse des fonds propres

Maturité moyenne de la dette



5 ans

contre 4,5 ans auparavant

Gearing retraité



1,5

contre 1,8 auparavant

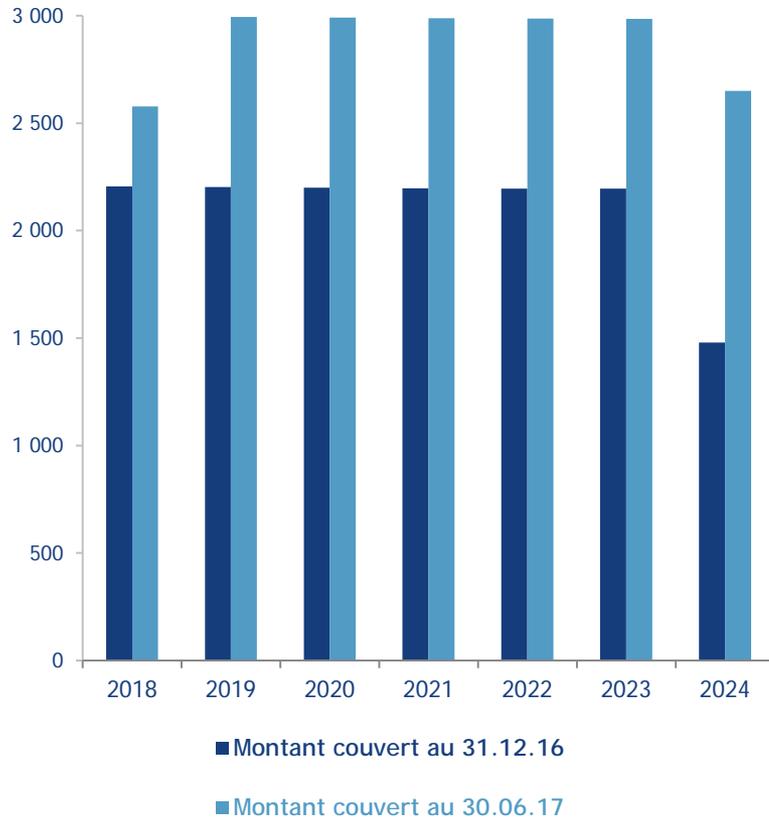
Dette non bancaire



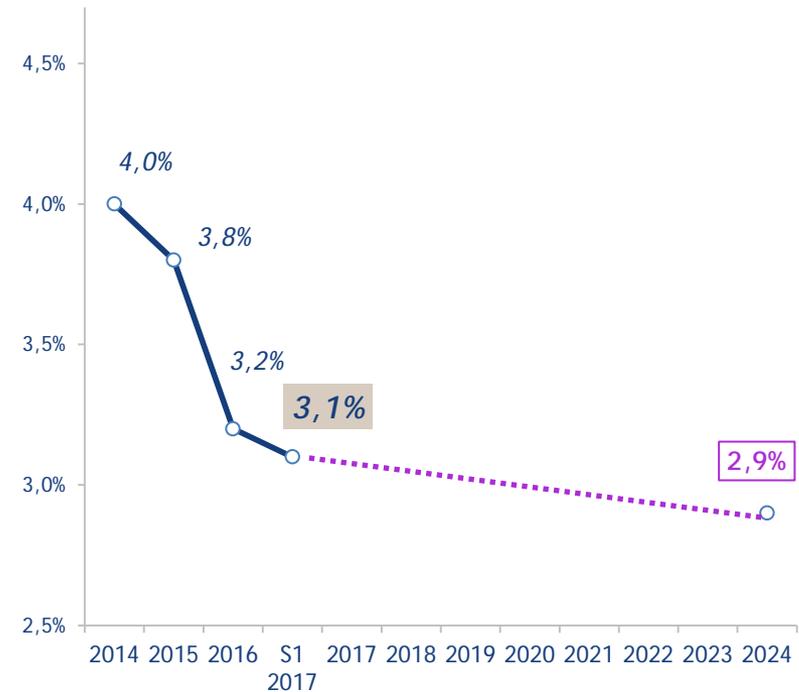
44%

contre 38% auparavant

Couverture à 100% de la dette nette à taux variable



Baisse du coût de la dette



Une dette nette 100% à taux fixe

Activité

82 838 lits

(dont 12 371 en développement)



Chiffre d'affaires annuel prévu 3 125 M€

EBITDA

=EBITDA S1 2017 x 2 - Loyers à 5,5%* de l'immobilier exploité en propriété
288 M€
(4 173 M€)

Dette nette opérationnelle 653 M€

Levier financier

2,3 x EBITDA



LEVIER FINANCIER
« OPÉRATIONNEL » SOLIDE

Immobilier dédié



Valeur totale du patrimoine¹ 4 620 M€

- En exploitation 4 173 M€
- En construction 447 M€

Dette nette immobilière totale 3 698 M€

- Pour patrimoine en exploitation 3 226 M€
- Pour patrimoine en construction 447 M€



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

(les loyers sont directement payés par ORPEA)

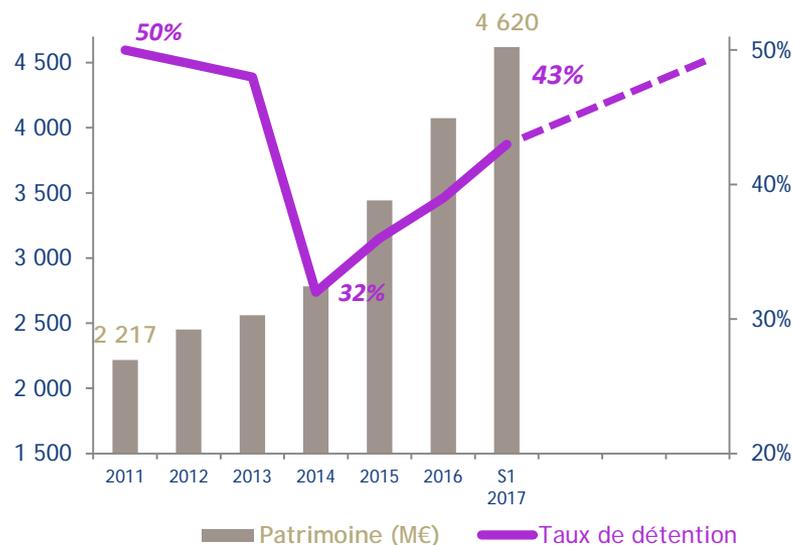
¹ Hors incidence des actifs en cours de cession de 40 M€ au 30.06.17

	30.06.17	31.12.16	Var.
Taux de détention des immeubles	43%	39%	+4 pts
Surface (m ²)	1 755 000	1 525 000	+15%
Valeur totale ¹ (M€)	4 620	4 075	+13%
Rendement moyen (valorisation par DTZ et JLL)	6,1%	6,1%	=

Taux de détention des immeubles exploités par pays

	30.06.17	31.12.16	Var.
TOTAL Groupe	43%	39%	+4 pts
France	52%	50%	+2 pts
Allemagne	11%	9%	+2 pts
Autriche	55%	39%	+16 pts
Belgique	47%	45%	+2 pts
Espagne	62%	61%	+1 pt
Italie	64%	33%	+31 pts
Pologne	88%	86%	+2 pts
Suisse	7%	7%	=
Tchéquie	100%	0%	+100 pts

Evolution du patrimoine (M€) et du taux de détention



¹ Hors incidence des actifs en cours de cession de 40 M€ au 30.06.17 et 67 M€ au 31.12.16



Ouvertures 2017 et projets



Bruxelles Overijse (Belgique) - 80 lits



Paris 16^{ème} (France) - 87 lits



Callian (France) - 80 lits



Berne (Suisse) - 226 lits



Zürich (Suisse) - 80 lits



Lac Majeur (Italie) - 80 lits



Kolin (République tchèque) - 131 lits



Sitzenberg (Autriche) - 80 lits



Ardoois (Belgique) - 175 lits



Hambourg (Allemagne) - 157 lits



Gènes (Italie) - 141 lits



Milan (Italie) - 120 lits



Varsovie (Pologne) - 144 lits



Zürich (Suisse) - 158 lits



Suresnes (France) - 96 lits



Développement Brésil et Portugal



Brésil : des fondamentaux solides pour un fort potentiel de développement

Vieillesse accélérée de la population

- ✦ Espérance de vie en forte augmentation : 75 ans (+12 ans en 30 ans)
- ✦ Croissance des plus de 80 ans parmi les plus élevées au monde : +12 M de personnes d'ici 2050, soit un taux 2 fois supérieur à l'Europe
- ✦ Explosion des maladies neurodégénératives : +165% d'ici 2033

Une offre insuffisante et inadaptée

- ✦ Secteur existant : 100 000 lits / 3 500 établissements
- ✦ Taux d'équipement faible : 3% contre 15 à 20% en Europe
- ✦ Des établissements de petite taille (30 lits), avec des chambres de 3 à 4 lits, équipements vieillissants
- ✦ Une offre dominée par le secteur associatif

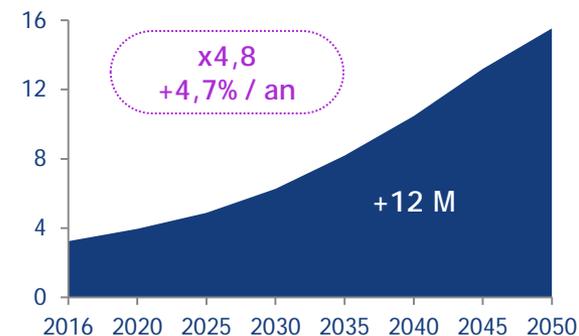
Cadre réglementaire favorable

- ✦ Autorisations accordées par la Municipalité dans le cadre du permis de construire (respect des normes)
- ✦ Prix de journée libre et entièrement payé par le résident

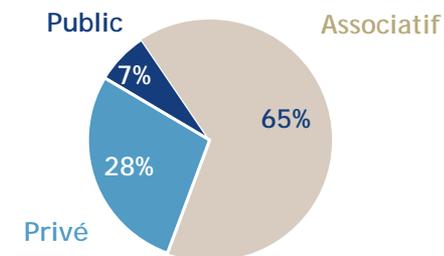


Un pays à la culture proche de l'Europe avec un très fort potentiel de développement

Évolution des + 80 ans (M)¹



Répartition de l'offre existante

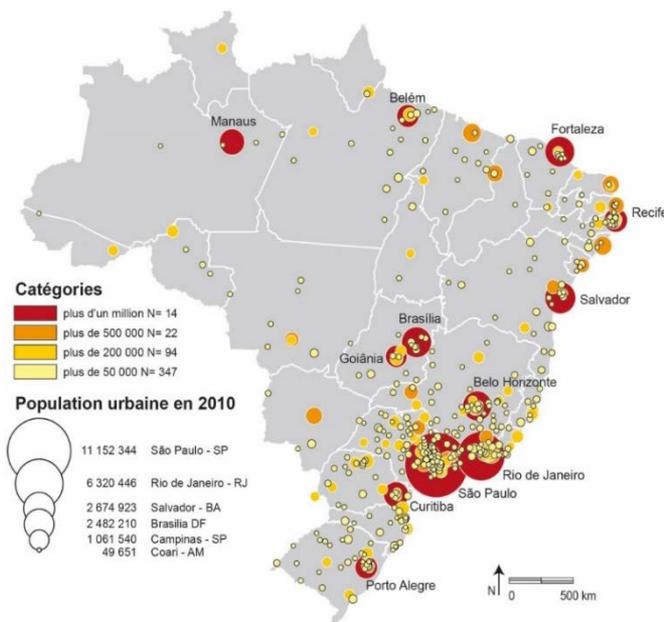


¹ Source : Banque mondiale



Concentration géographique de la richesse

- ✦ 52% de la population âgée vie dans le Sud Est
- ✦ 70% des villes brésiliennes n'ont aucune structure de prise en charge
- ✦ Forte concentration de la richesse dans le Sud Est et notamment les 2 mégalo-poles



Forte amélioration de l'économie

- ✦ PIB 2017 : **+0,5%** (+2% sur 2018)
- ✦ Baisse du chômage
- ✦ Inflation en recul et au plus bas depuis 1999 à **2,7%** en juillet 2017
- ✦ Baisse des taux : **9,25%** en juillet 2017 (**14,25%** en octobre 2016)
- ✦ Forte hausse de la bourse de São Paulo : **+89%** depuis début 2016
- ✦ Vaste programme de privatisation



Concentration du développement au cœur des grandes villes

Vieillesse accélérée de la population

- ✦ Espérance de vie parmi les plus élevées d'Europe : 80 ans
- ✦ Croissance des plus de 80 ans : x2 d'ici à 2050 (+650 000 personnes)
- ✦ 18% de la population concentre 53% des richesses (régions de Lisbonne, Porto et Braga)

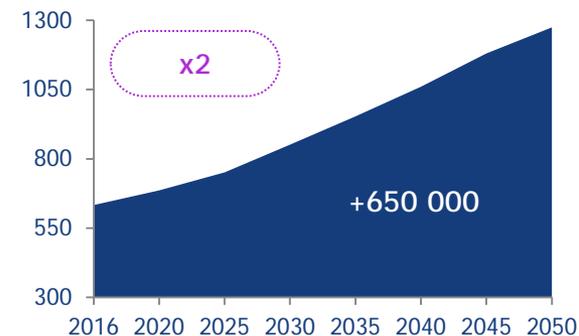
Une offre inadaptée

- ✦ **Secteur existant** : 89 000 lits essentiellement composés de structures non médicalisées
- ✦ **Des établissements de petite taille** (40 lits), avec peu de chambres particulières (3%)
- ✦ Une offre dominée par le **secteur associatif** (notamment religieux)

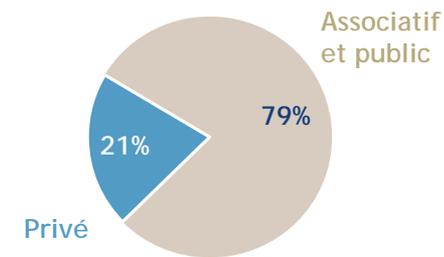
Cadre réglementaire favorable

- ✦ Cadre réglementaire renforcé par une loi en 2012
- ✦ **Système de licence d'exploitation** accordée par le Ministère de la Solidarité et de la Sécurité Sociale
- ✦ **Prix de journée libre et entièrement payé par le résident**

Évolution des + 80 ans (M)¹



Répartition de l'offre existante



Un pays complémentaire de l'implantation ibérique

¹ Source : Banque mondiale



Brésil

 **150 lits**
Par établissement

- ✦ Localisations dans les meilleurs quartiers des grandes villes
- ✦ Prestations haut de gamme



 Nouvelle zone de fort développement pour le Groupe

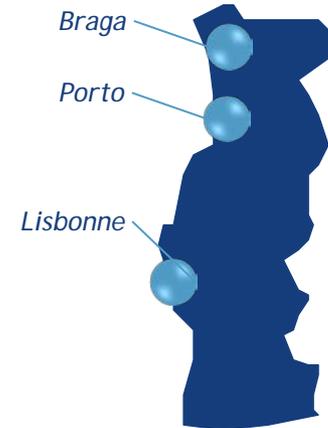


Portugal

 **100 lits**
par établissement

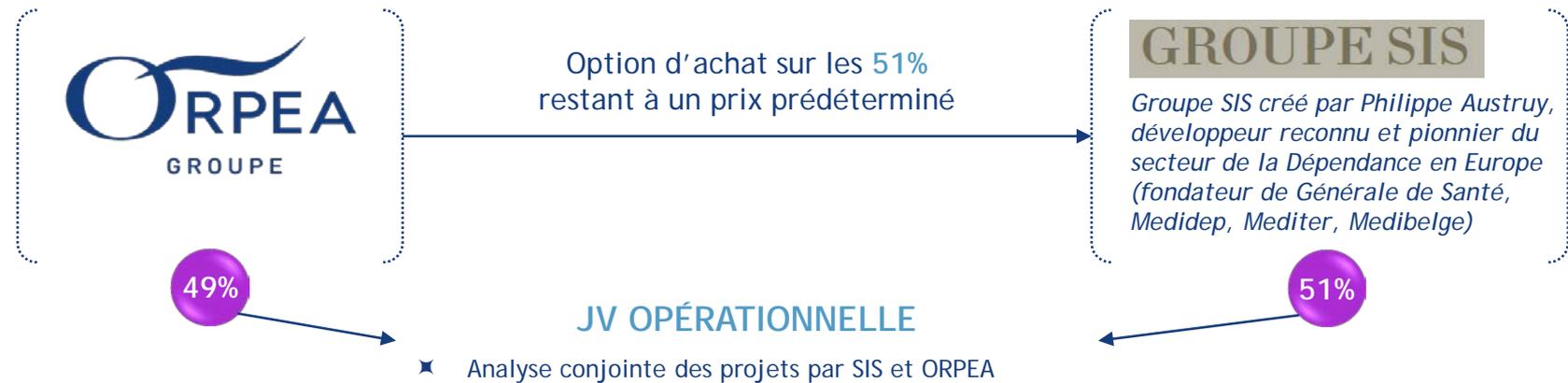
 **60 à 80 €**
Prix de journée

- ✦ Localisations dans les meilleurs quartiers de Lisbonne, Braga et Porto
- ✦ Prestations haut de gamme



 Poursuite du maillage européen

Opérationnel : création d'une joint-venture par pays avec Groupe SIS



Immobilier : ORPEA détiendra plus de 50% des immeubles dans chaque pays

Brésil



 **2 000** lits en construction
Ouvertures 2019 à 2021

 **Projet** d'autres constructions et acquisitions

Portugal



 **1 000** lits en construction
Ouvertures 2019 à 2021



Projet PENINSULA



198 lits

- ✦ Quartier barra da Tijuca : population aisée, fort développement depuis les années 90
- ✦ Condominium Peninsula : regroupement de maisons, appartements et commerces de grand luxe
- ✦ Projet de 7 764 m²
- ✦ Prestations haut de gamme



Projet
ORPEA



Projet PENINSULA





Projet ALPHAVILLE



262 lits

- ✦ São Paulo - Alphaville : quartier à la périphérie immédiate de São Paulo regroupant de nombreux condominio résidentiels et des commerces
- ✦ Condominium AlphaGran à proximité des commerces
- ✦ Projet de 9 685 m²
- ✦ Prestations haut de gamme





Projet ALPHAVILLE



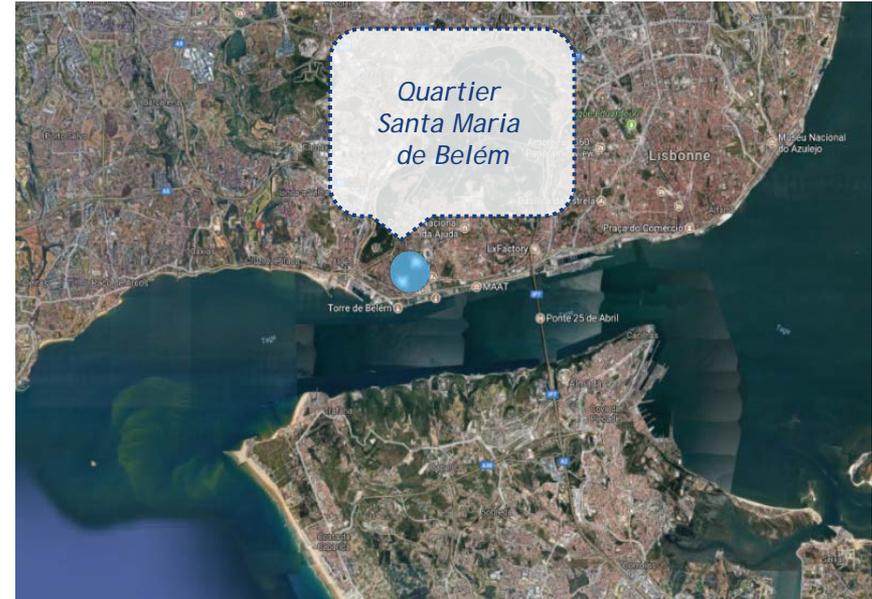


Projet BOM SUCESSO - BELÉM



115 lits entièrement en chambres particulières

- ✦ Lisbonne - Santa Maria de Belém :
 - Face à la mer et un des emplacements les plus prestigieux de Lisbonne
- ✦ Projet de 7 830 m²
- ✦ Établissement haut de gamme





Projet BOM SUCESSO - BELÉM



Varsovie (Pologne)

ORPEA
GROUPE



Stratégie et perspectives



Développement dans les meilleures localisations

Création d'établissements (localisations à fort pouvoir d'achat)
Acquisitions ciblées et opportunistes
Optimisation du réseau existant (extension, spécialisation,...)



Internationalisation

Développements dans les 12 pays d'implantation notamment Europe de l'Est, Brésil,...
Identification de nouvelles zones géographiques avec une offre insuffisante et un fort pouvoir d'achat



Renforcement du patrimoine immobilier

Acquisition d'immeubles exploités
Détenition de la plupart des nouveaux projets

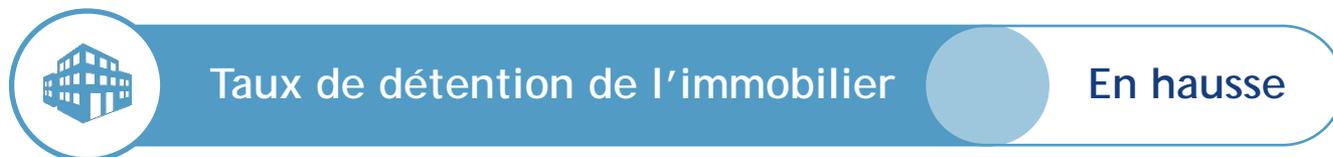
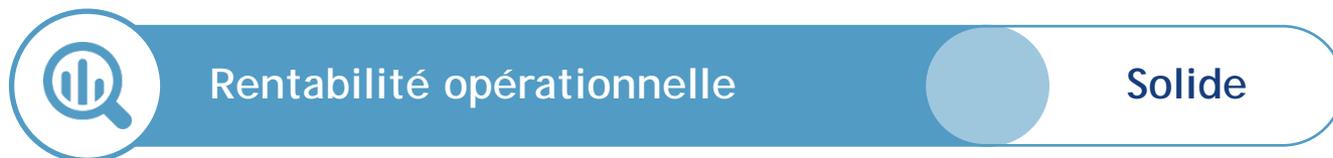


Poursuite de la structuration

Structuration des équipes de management et des Sièges dans les nouveaux pays
Renforcement des fonctions Support et Contrôle



ORPEA devient un des principaux acteurs mondiaux de la prise en charge de la Dépendance





Annexes

Croissance organique

La croissance organique du chiffre d'affaires du Groupe intègre :

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 ;
 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 ;
 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.
-

EBITDAR

EBITDA avant loyers, inclus les provisions rattachées aux postes « charges externes » et « charges de personnel »

EBITDA

Résultat opérationnel courant avant dotations nettes aux amortissements, inclus les provisions rattachées aux postes « charges externes » et « charges de personnel »

Résultat Courant avant impôt

Résultat Opérationnel Courant - Résultat financier net

En M€		30-juin-17	31-déc-16
ACTIF	Actif Non courant	7 795	7 081
	Goodwill	1 001	982
	Immobilisations incorporelles	2 018	1 889
	Immobilisations corporelles et immobilier en cours de développement	4 620	4 075
	Autres actifs non courants	156	135
	Actif Courant	1 247	1 104
	<i>Dont disponibilités et VMP</i>	554	540
	Actifs détenus en vue de la vente	90	140
TOTAL ACTIF		9 133	8 326
PASSIF	Fonds propres part du groupe et impôts différés à l'infini	2 481	2 519
	Capitaux propres part du Groupe	2 025	2 076
	Impôts différés à l'infini sur incorporels d'exploitation	456	443
	Intérêts minoritaires	0	0
	Passif Non Courant	4 851	4 425
	Autre passif d'impôt différé	415	342
	Provisions pour risques et charges	217	207
	Dettes financières à moyen et long terme	4 028	3 801
	Variation de juste valeur du droit d'attribution de l'ORNANE	191	75
	Passif Courant	1 711	1 242
	<i>Dont dette court terme (crédit relais et portage immobilier)</i>	877	419
	Dette associée à des actifs détenus en vue de la vente	90	140
TOTAL PASSIF		9 133	8 326

Données boursières (12 mois)

- ✦ Volume moyen : 160 000 titres / jour (=14 M€) toute plateforme confondue
- ✦ Cours : 103,40 €
- ✦ Plus haut 12 mois : 107,35 €
- ✦ Plus bas 12 mois : 70,36 €
- ✦ Turnover : 69% en 12 mois
- ✦ Capi. boursière : 6 267 M€
- ✦ Nb de titres en circulation : 60 607 956



Données au 19 septembre 2017

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