



# Résultats annuels 2016

29 mars 2017

1. Gouvernance
2. Les activités d'ORPEA
3. Réseau et développement
4. Résultats annuels 2016
5. Ouvertures 2016 et 2017
6. Stratégie et perspectives

*Annexes*





## Gouvernance

Dr Jean-Claude Marian, Philippe Charrier et Yves Le Masne

# ORPEA depuis l'IPO : 15 ans de développement et de croissance rentable



RÉSEAU

X11  
+17% / an

6 922 lits  
dans 1 pays



77 094 lits  
dans 10 pays



CHIFFRE  
D'AFFAIRES

X22  
+23% / an

127 M€



2 841 M€



EBITDA

X20  
+22% / an

24 M€



475 M€



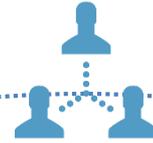
COLLABORATEURS

X13  
+18% / an

10 000



50 000



## Une équipe

managériale fidèle et un actionnariat de long terme



## Un réseau

international de grande qualité



## Une solidité financière

notamment avec son patrimoine immobilier



## Des processus

de l'IT et des pré-requis pilotés par une équipe internationale dédiée



## Un savoir-faire

dans la qualité et le contrôle



Un groupe structuré et dimensionné pour poursuivre activement la dynamique de croissance

# Le Docteur Marian devient Président d'honneur Philippe Charrier nommé Président non-exécutif d'ORPEA

Philippe Charrier, un entrepreneur disposant d'une solide expérience dans la santé et le déploiement international



63 ans,  
Diplômé d'HEC

**Procter & Gamble** : il débute sa carrière et devient PDG pour la France en 1999

**Oenobiol** (compléments alimentaires) : associé à la fondatrice en 2006, il transforme une société française en une multinationale présente dans 20 pays

**Labco** (leader européen du diagnostic médical) : prise de participation en 2011 dont il devient Président exécutif. Il déploie le modèle dans de nombreux pays

**Ponroy Santé** (produits de santé naturels) : il est aujourd'hui Président exécutif

**Vie associative engagée**, notamment dans la lutte contre l'exclusion des personnes fragilisées par des troubles neurologiques ou psychiatriques

Un Président  
non exécutif aux  
valeurs d'ORPEA

- ✦ Culture de l'entrepreneuriat
- ✦ Expertise dans le déploiement d'un modèle à l'international
- ✦ Connaissance du secteur de la Santé
- ✦ Des valeurs éthiques



Un profil parfaitement adapté à la culture d'ORPEA et au management

## CONSEIL D'ADMINISTRATION

composé de 12 membres



**Philippe Charrier**  
*Président non exécutif*

- ✦ Diversité avec des représentants des actionnaires, et des indépendants
- ✦ Diversité des expériences et expertises : santé, finance, marketing, international, relation clients, juridique

## DIRECTION GÉNÉRALE



**Yves Le Masne**  
*Directeur général*  
Mandat renouvelé par anticipation



**Jean Claude Brdenk**  
*Directeur général délégué*  
Mandat renouvelé par anticipation

**40 ans**  
d'ancienneté  
à eux deux

## COMITÉ DE DIRECTION



Composé de **10** managers, dont  
l'ancienneté moyenne est de près de 15 ans  
et **10** patrons de Business Units



La force d'ORPEA : la fidélité et l'expérience de son management

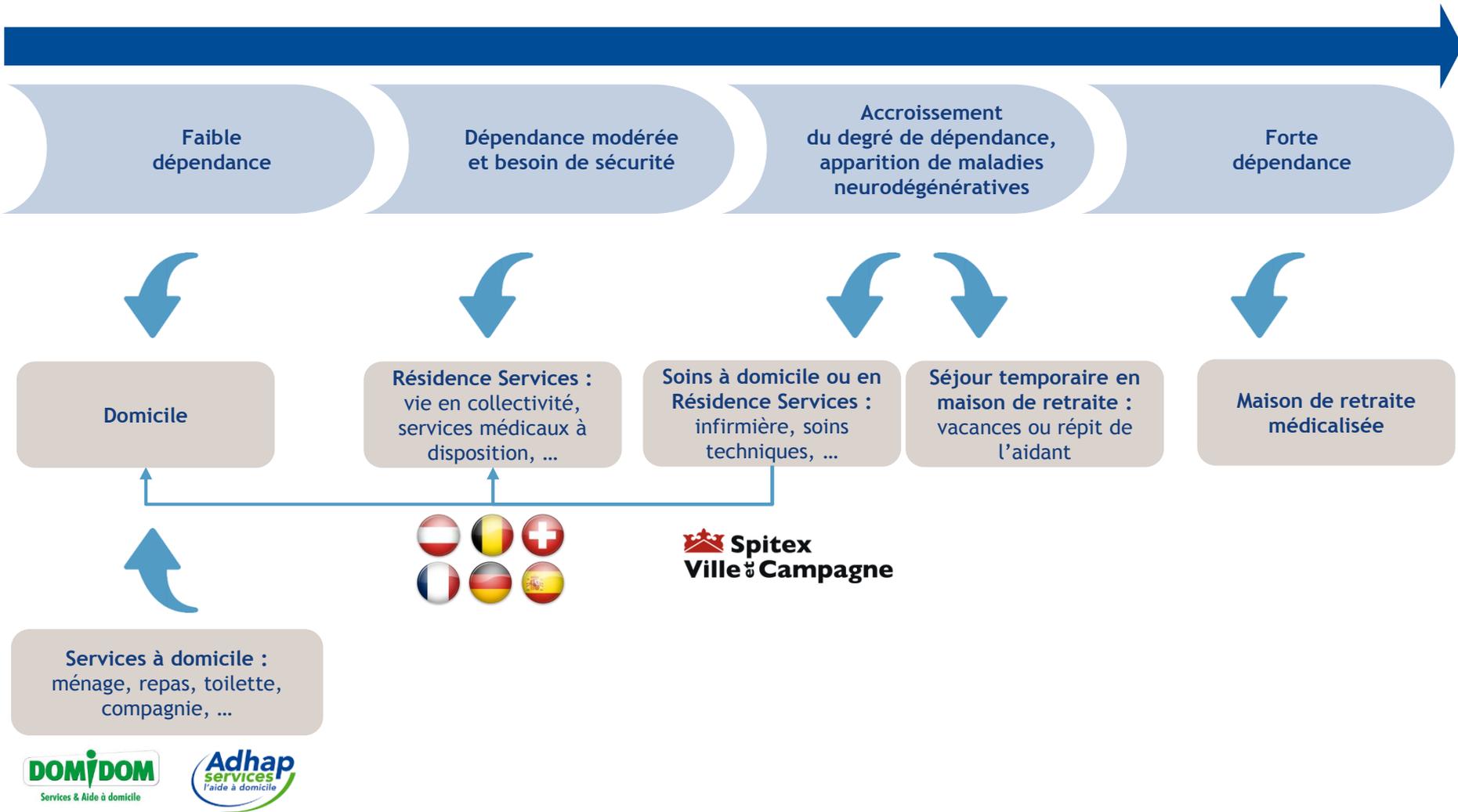


**Les activités du Groupe ORPEA**  
Jean-Claude Brdenk



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

# ORPEA développe une offre globale, qui assure le continuum de prise en charge de la Dépendance



- ✦ **PROPOSER** une offre adaptée aux besoins de la personne pour chaque phase de vie et chaque degré de dépendance
- ✦ **RÉPONDRE** à une demande sociétale et des Autorités de Tutelles pour développer le maintien à domicile
- ✦ **DÉVELOPPER** le réseau de prescripteurs et l'environnement du cœur de métier
- ✦ **MUTUALISER** le savoir-faire et les compétences du groupe

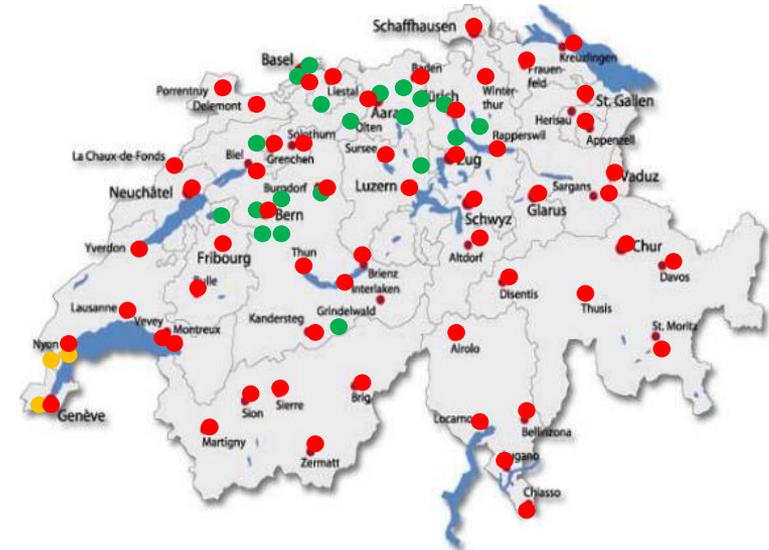


Mutualisation des activités en offrant l'ensemble des services sur un site

## Spitex Ville et Campagne

- ✦ **Leader du secteur privé des soins à domicile**
  - Métier : soins et services à domicile pour les personnes âgées
  - 1 500 employés, 40 M€ de chiffre d'affaires en 2016
  - Excellente réputation auprès des directions cantonales de santé, des assureurs ainsi que des clients
- ✦ **Un réseau avec un maillage de toute la Suisse (25 cantons sur 26)**
- ✦ **Un management disposant d'une solide expérience et d'une forte reconnaissance et notoriété dans le secteur**

## Maillage du territoire suisse



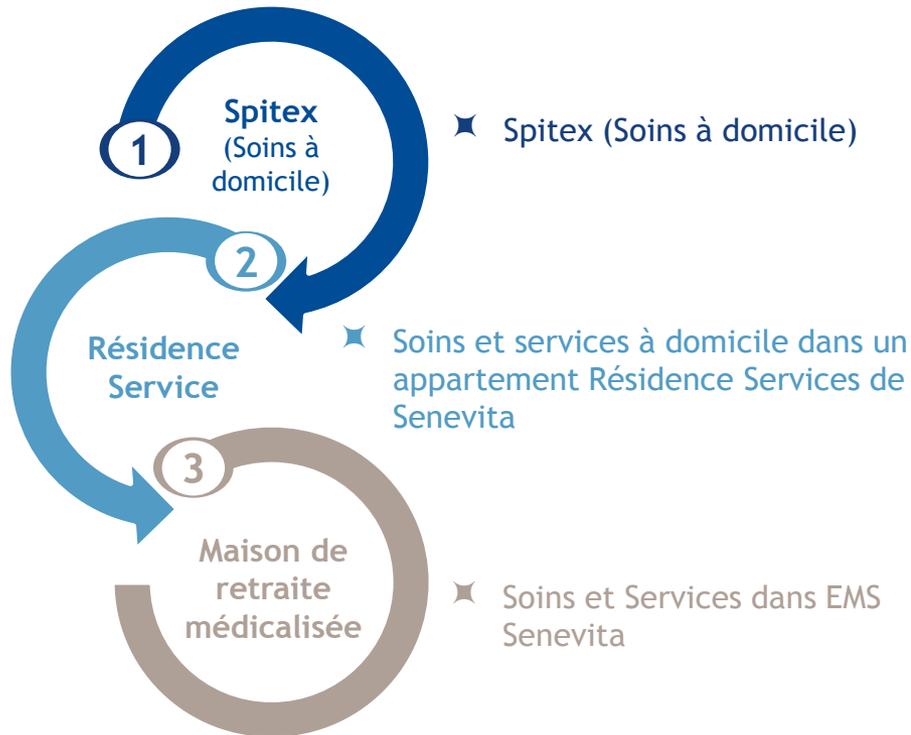
- Filiales Spitex
- Filiales Senevita
- Cliniques ORPEA



Une entreprise extrêmement bien positionnée dans un marché avec de fortes barrières à l'entrée

## Élargir l'offre de services

*Du domicile à la maison de retraite médicalisée*



Un atout concurrentiel stratégique qui va permettre d'accélérer le développement en Suisse

## Accélérer le développement du réseau Senevita

*Notamment dans les Résidences Services*

- ✦ Spitex et Senevita vont développer des Résidences Services offrant des soins :
  - Senevita apportera son savoir faire dans la construction et la gestion,
  - Spitex apportera le soin
- ✦ Développement de synergies dans le recrutement et la formation de personnel, la facturation, la comptabilité et la paie



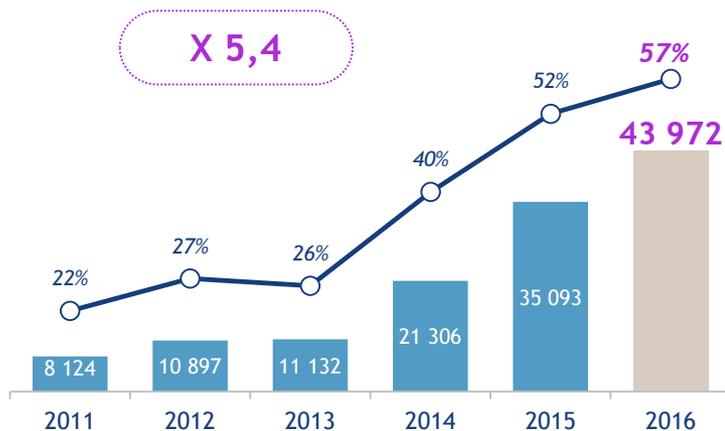
Réseau et développement  
Steve Grobet

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

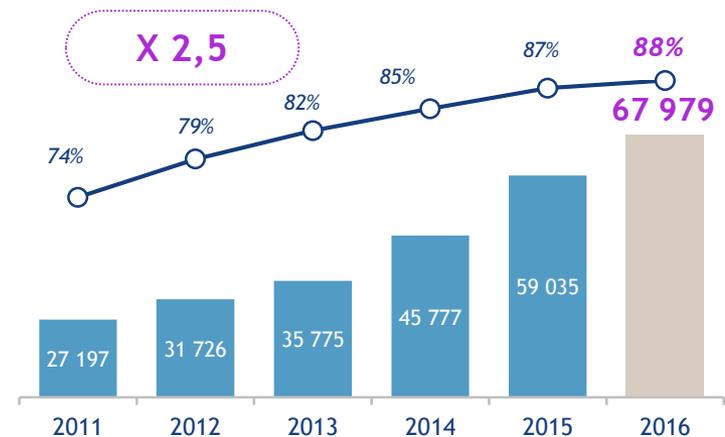
## Réseau total (nombre de lits)



## Réseau international (Nombre de lits et % du réseau total)

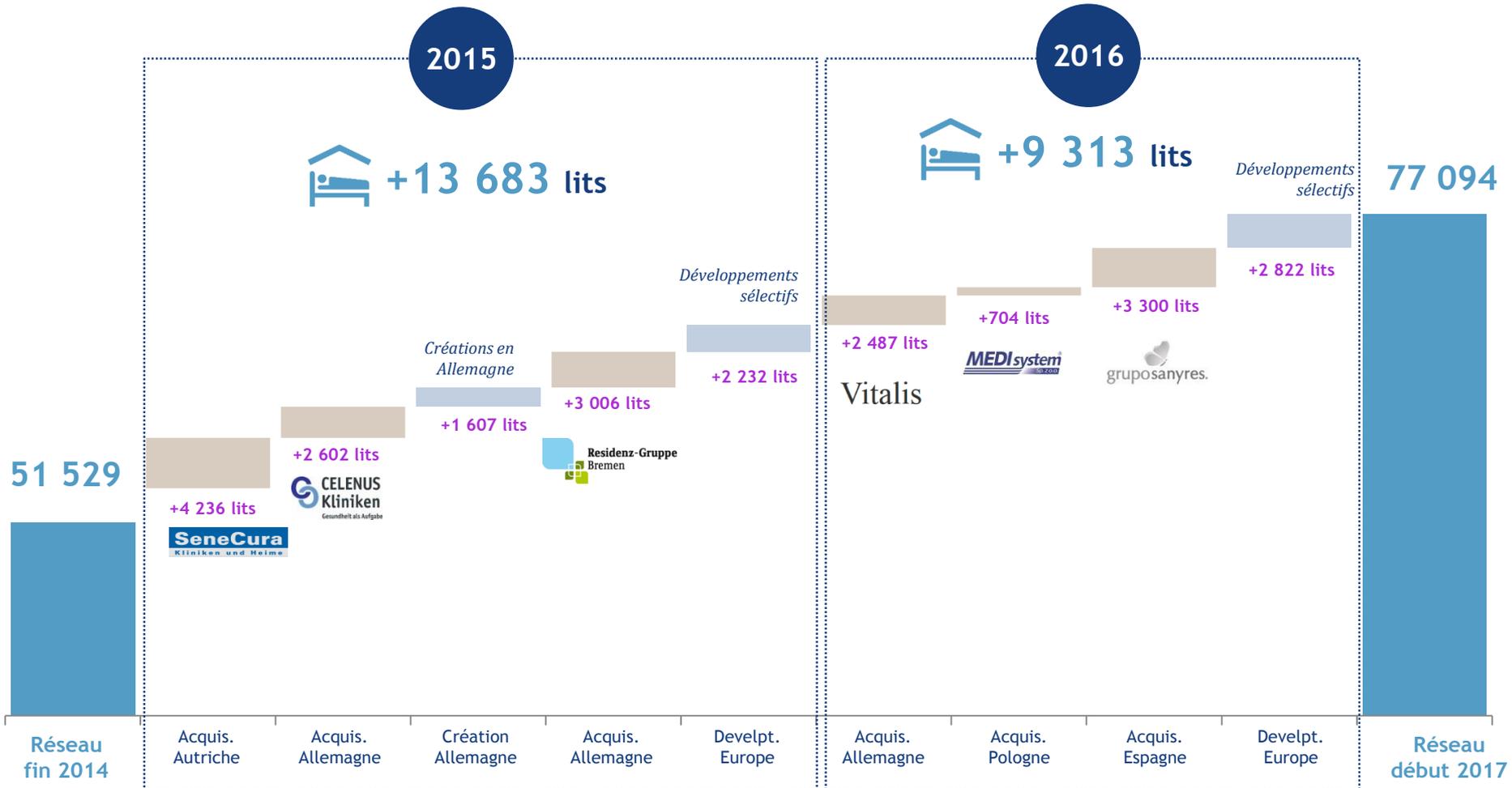


## Maturité du réseau (Nombre de lits matures et % du réseau total)



# Croissance de 50% du réseau en 2 ans par acquisitions stratégiques et développements sélectifs

Réseau total : +50% = +22 996 nouveaux lits





**2 822 lits supplémentaires en 12 mois**

## Extensions d'établissements existants :

- ✦ Dans la plupart des pays
- ✦ Hôpital de jour / de nuit
- ✦ Accueil de jour
- ✦ Extension de capacités pour atteindre 80 lits



*Faible impact sur le chiffre d'affaires mais impact très favorable sur la rentabilité*

## Nouvelles autorisations de création d'établissements :

- ✦ Suisse, Pologne, Tchéquie et Belgique
- ✦ Excellentes localisations : Prague, Varsovie, Poznań, ...



*Projets de 3 à 4 ans qui alimenteront la croissance organique et à forte rentabilité à maturité*

## Acquisitions ciblées d'établissements indépendants :

- ✦ Suisse, Espagne, Autriche, France
- ✦ Établissements avec de bons emplacements et à un prix attractif



*Potentiel important d'amélioration de la rentabilité*



**Duplication du modèle de développement ORPEA dans tous les pays**

## Acquisition (murs et fonds) de 2 maisons de retraite de luxe à Vienne

- Localisation dans le quartier de Döbling, 2<sup>ème</sup> quartier le plus cher de Vienne après l'hyper centre



289 lits



## Création d'un complexe (SSR et maison de retraite) à Poznań (Pologne)

- Localisation dans l'hyper centre dans un bâtiment historique

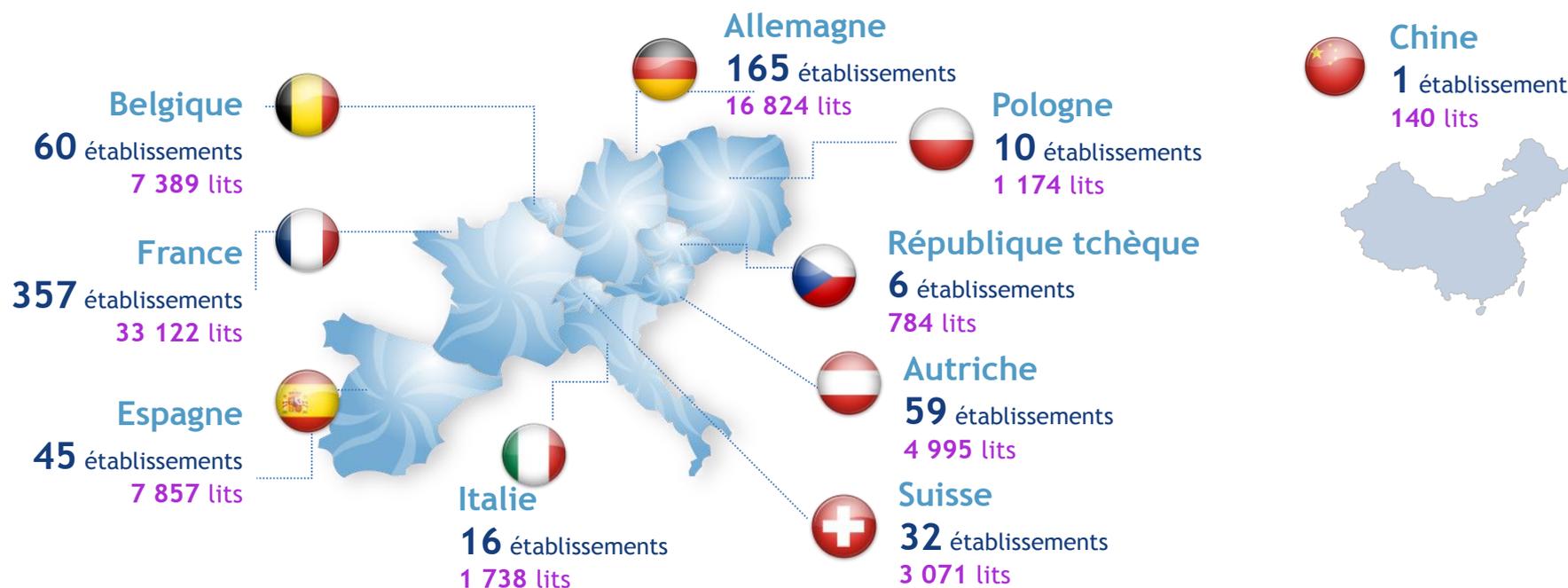


+300 lits



# Un réseau de 751 établissements dans 10 pays

 77 094 lits  751 établissements



 57% des lits à l'international

# Un réseau uniforme en termes de qualité et adapté à la culture de chaque pays

## Un modèle commun à tous les pays



## Adaptation à la culture locale

- ✦ Restauration
- ✦ Animations et divertissements
- ✦ Mode de prise en charge
- ✦ Réglementations du secteur
- ✦ Politique de ressources humaines



Un modèle répliquable dans de nombreux pays avec un objectif prioritaire : la Qualité

# Un réservoir européen de croissance de 9 115 lits

	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	4 776	0	219	4%
 BELGIQUE	5 412	239	1 738	27%
 CHINE	140	0	0	0%
 ESPAGNE	7 697	0	160	2%
 ITALIE	1 271	60	407	27%
 POLOGNE	704	0	470	40%
 REP. TCHEQUE	210	0	574	73%
 SUISSE	2 538	0	533	17%
<b>TOTAL</b>	<b>67 979</b>	<b>1 329</b>	<b>7 786</b>	<b>12%</b>

## Répartition par type du pipeline

Construction

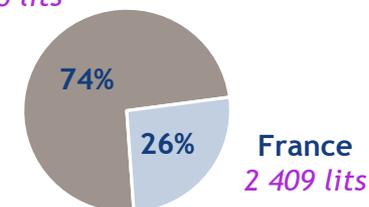
7 786 lits



## Répartition géographique du pipeline

International

6 706 lits



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



## ORPEA Chine

Montée en puissance de l'établissement de Nankin

- ✦ Ouvert en 2016, montée en puissance progressive
- ✦ Une vitrine pour le marché chinois, générant un fort intérêt des familles, des investisseurs et des acteurs publics : reconnu comme un site exemplaire



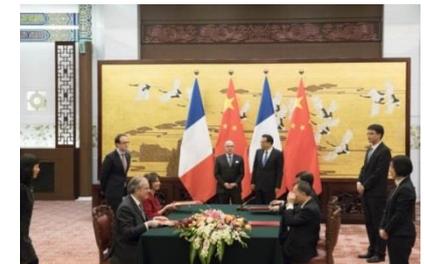
ORPEA, au cœur des relations franco-chinoises sur la thématique du vieillissement

- ✦ Rencontre au Ministère entre ORPEA, le Maire de Nankin et la Secrétaire d'Etat en charge des personnes âgées, Madame Boistard
- ✦ ORPEA invité au voyage officiel du 1<sup>er</sup> Ministre en Chine en mars 2017 pour matérialiser la coopération franco-chinoise dans le domaine du vieillissement



Plusieurs projets de développement

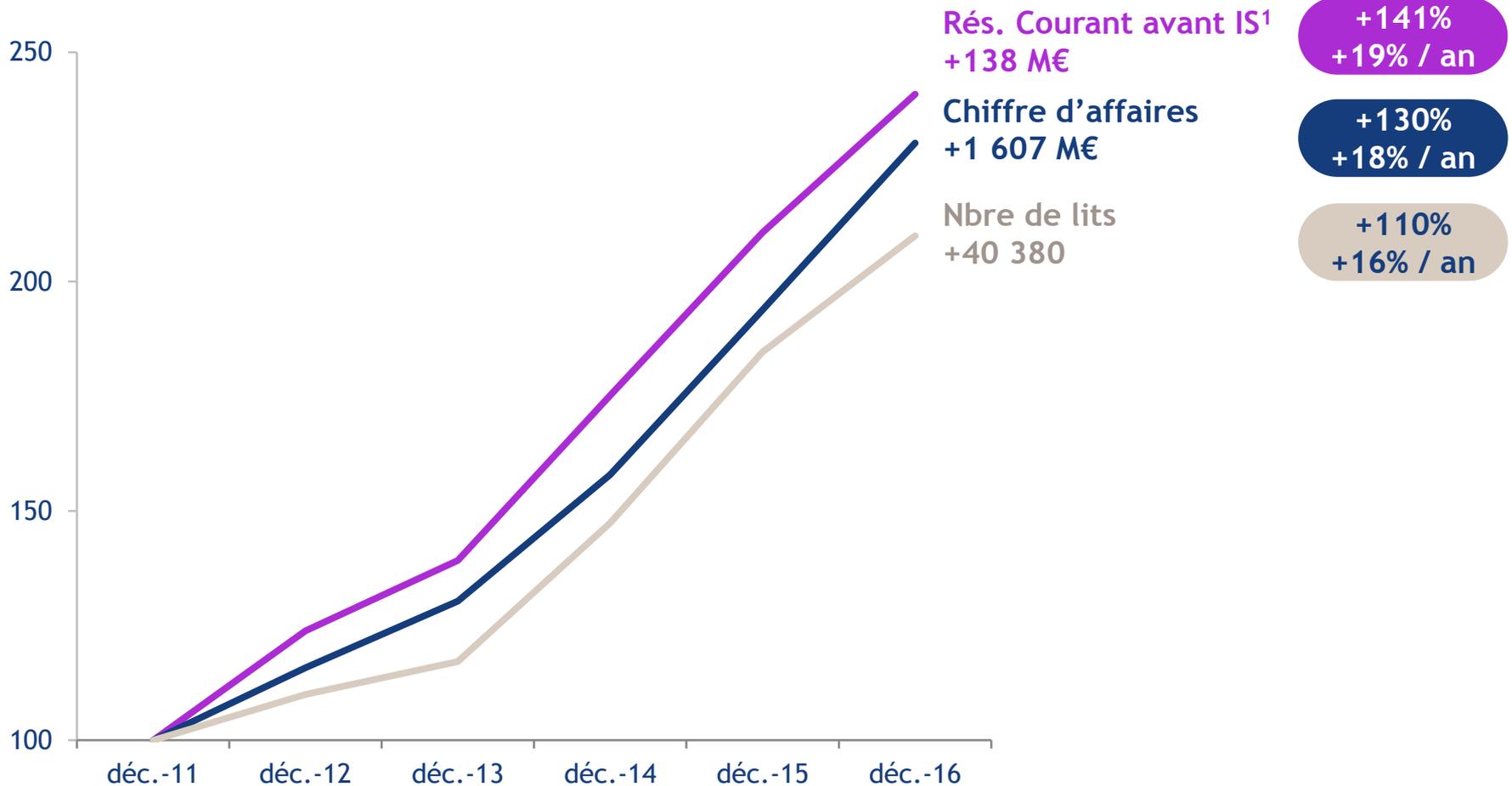
- ✦ Objectif d'ORPEA : poursuivre le développement tout en limitant la prise de risque
- ✦ Projets de mandats de gestion et de joint-venture avec de prestigieuses entreprises chinoises publiques et privées





**Résultats annuels 2016**  
Yves Le Masne et Sébastien Mesnard

## Illustration financière du modèle de développement ORPEA axé sur la création de valeur

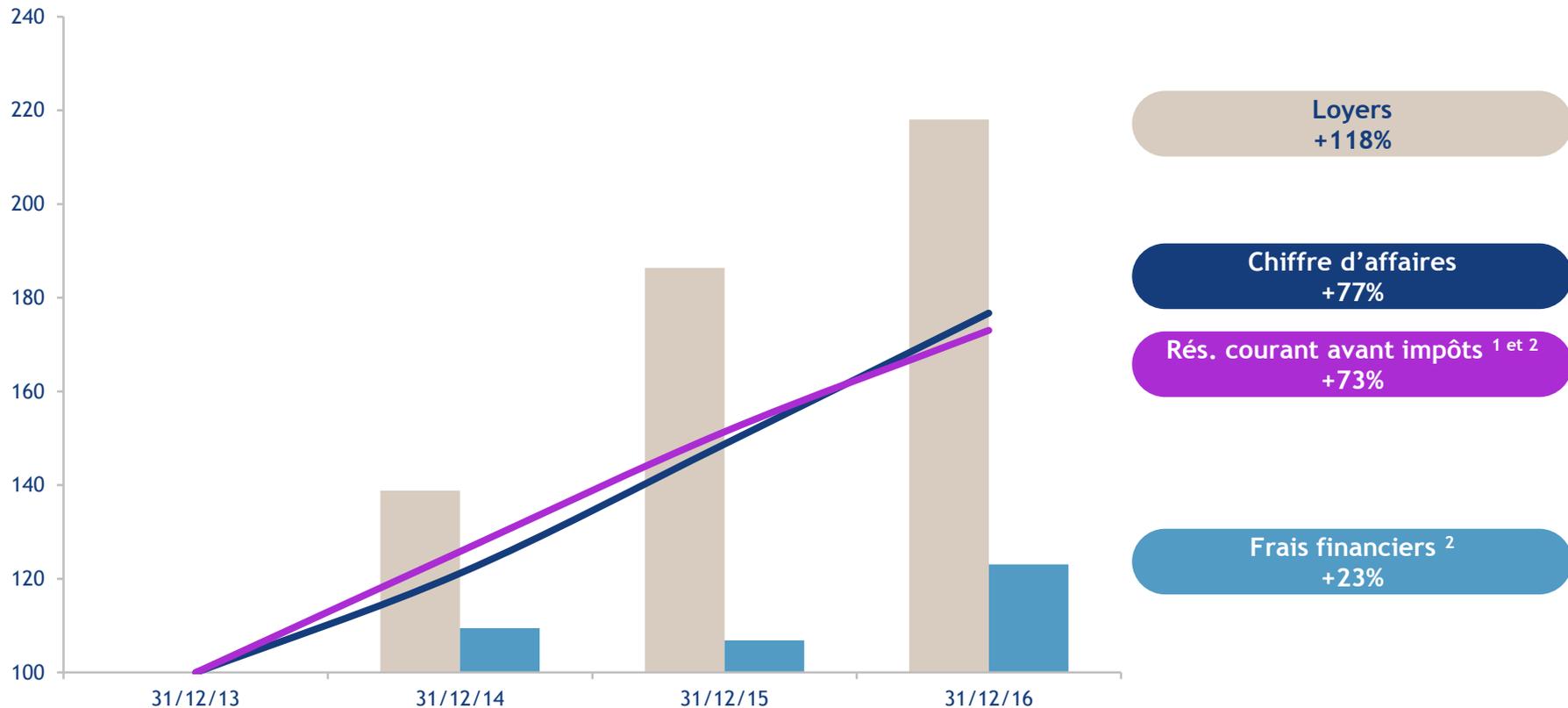


<sup>1</sup> Résultat courant avant impôt = Résultat Opérationnel Courant - Résultat financier net  
Hors variation de juste valeur du droit d'attribution d'action de l'ORNANE

\* Voir définitions dans le glossaire

# Analyse sur 3 ans (2014 - 2016) : bonne gestion de la phase de forte expansion (+34 149 lits)

Bonne intégration des acquisitions majoritairement « asset light » (Base 100 au 31.12.13)



Solide maîtrise de la rentabilité malgré l'acquisition de plus de 34 000 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

\* Voir définitions dans le glossaire

## OBJECTIFS 2016

## RÉALISATIONS 2016



①	CA initial : 2 720 M€ (+14%) Révisé à 2 810 M€ (+17,5%)	+18,8% 2 841 M€
②	Croissance organique* solide	+6,0% 140 M€
③	Marge d'EBITDA solide	Stable (16,7%) Hors acquisitions : +90 pb (17,6%)
④	Baisse du coût de l'endettement	-60 pb 3,20%
⑤	Renforcement du patrimoine immobilier <sup>1</sup>	+644 M€ 4 089 M€

<sup>1</sup> Hors incidence des actifs en cours de cession de 67 M€ au 31.12.16

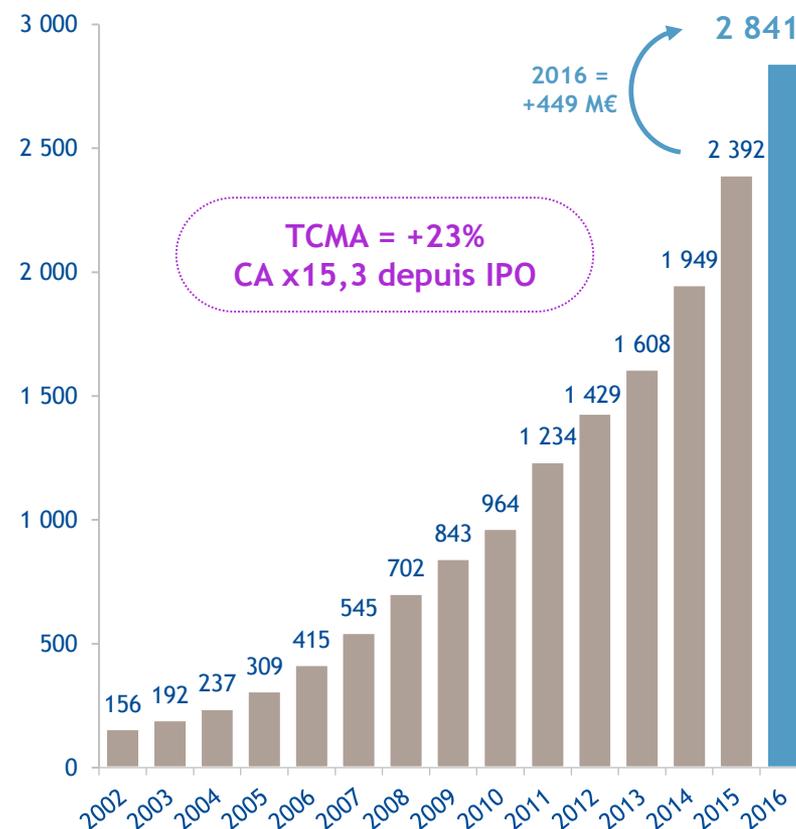
\* Voir définitions dans le glossaire

M€	2016	2015	Var.
<b>France</b>	<b>1 695,4</b>	<b>1 596,6</b>	<b>+6,2%</b>
	<b>60%</b>	<b>67%</b>	
<b>International</b>	<b>1 145,8</b>	<b>795,0</b>	<b>+44,1%</b>
	<b>40%</b>	<b>33%</b>	
Allemagne	501,0	287,5	
Autriche	176,3	109,8	
Belgique	162,1	157,8	
Chine	0,4		
Espagne	101,7	63,9	
Italie	48,5	45,9	
Pologne	11,3		
Suisse	142,9	130,1	
Tchéquie	1,7		
<b>Total</b>	<b>2 841,2</b>	<b>2 391,6</b>	<b>+18,8%</b>

## Solide croissance organique en 2016

- ✦ Ouvertures : 2 700 lits
- ✦ Croissance organique\* : **+6,0%**

## Croissance du CA annuel depuis l'IPO



TCMA : Taux de croissance moyen annualisé

Société	Pays	Effet périmètre 2016
SeneCura	Autriche	3 mois
Celenus Kliniken	Allemagne	6 mois
Residenz Gruppe Bremen	Allemagne	9 mois
Vitalis	Allemagne	12 mois
Medi-System	Pologne	12 mois
Sanyres	Espagne	6 mois



**273 M€ de CA en 2016**

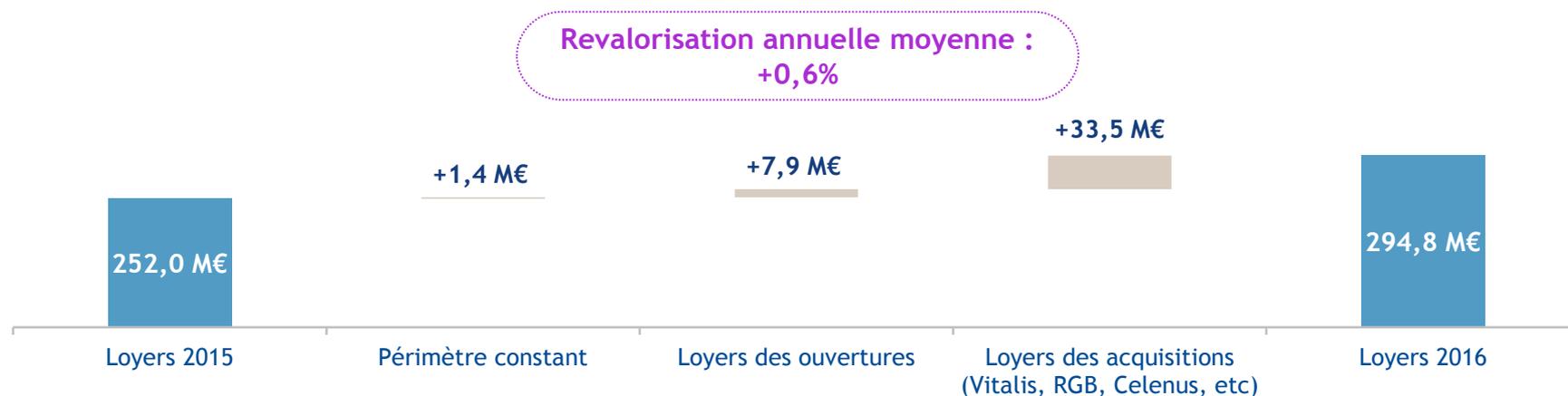
## Forte progression des marges EBITDAR et EBITDA hors effet des acquisitions

	2016			2015	Variation
	Total	Acquisitions 2016	ORPEA hors acquisitions 2016	Total	ORPEA hors acquisitions
<b>Marge d'EBITDAR*</b>	27,1%	<b>22,2%</b>	<b>27,6%</b>	27,3%	<b>+30 pb</b>
<b>Marge d'EBITDA*</b>	16,7%	<b>7,8%</b>	<b>17,6%</b>	16,7%	<b>+90 pb</b>

\* Voir définitions dans le glossaire

En M€	2016	2015	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2841,2</b>	<b>2391,6</b>	<b>+18,8%</b>
Charges de personnel	-1467,3	-1216,7	+20,6%
Achats	-522,6	-446,5	+17,0%
Impôts et taxes	-96,6	-90,7	+6,4%
Autres Charges et Produits	14,5	14,8	N.A.
<b>EBITDAR* (EBE courant avant loyers)</b>	<b>769,3</b>	<b>652,4</b>	<b>+17,9%</b>
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<b>27,1%</b>	<b>27,3%</b>	
Loyers	-294,8	-252,0	+17,0%
<b>EBITDA* (EBE courant)</b>	<b>474,5</b>	<b>400,5</b>	<b>+18,5%</b>
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<b>16,7%</b>	<b>16,7%</b>	

## Évolution des loyers (en M€)



En M€	2016			2015			Commentaires
	CA	EBITDAR*	%CA	CA	EBITDAR*	%CA	
 France	1695,4	495,6	<b>29,2%</b>	1596,6	451,2	28,3%	+90 pb liés à la maturité du réseau
 Allemagne	501,0	133,5	<b>26,7%</b>	287,5	76,6	26,6%	+10 pb malgré acquisitions de Vitalis et RGB
 Autriche	176,3	34,5	<b>19,6%</b>	109,8	23,6	21,5%	Impact des ouvertures et des acquisitions ciblées
 Belgique	162,1	29,3	<b>18,1%</b>	157,8	31,2	19,8%	Impact des ouvertures et restructurations
 Chine	0,4	-3,1	<b>N.A.</b>				Ouverture en 2016
 Espagne <sup>1</sup>	71,4	17,2	<b>24,1%</b>	63,9	15,2	23,8%	+30 pb liés à la maturité du réseau
 Sanyres	30,3	4,3	<b>14,2%</b>				Acquisition au 01/07/16
 Italie	48,5	7,2	<b>14,8%</b>	45,9	5,5	12,0%	+280 pb liés à la montée en charge des ouv.
 Pologne	11,3	1,8	<b>16,3%</b>				Acquisition 2016
 Rép. tchèque	1,7	-2,4	<b>N.A.</b>				Première année d'ouverture
 Suisse <sup>2</sup>	103,3	34,2	<b>33,1%</b>	94,6	31,2	33,0%	+10 pb

<sup>1</sup> Hors Sanyres

<sup>2</sup> Hors activité Résidence Services en Suisse

\* Voir définitions dans le glossaire

# Résultat net part du Groupe<sup>1</sup> en hausse soutenue de 15,8%

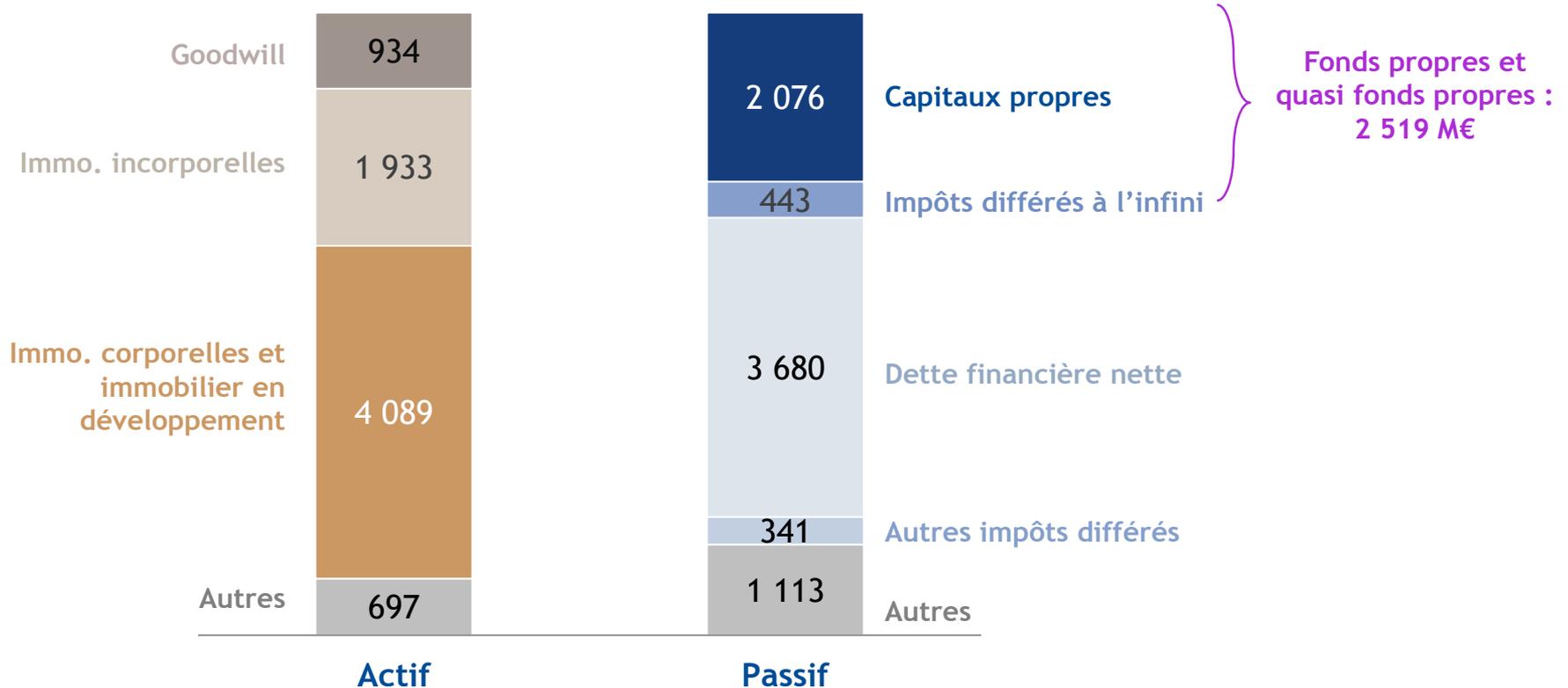
En M€	2016	2015	Var.
<b>EBITDA* (EBE courant)</b>	<b>474,5</b>	400,5	<b>+18,5%</b>
Amortissements et provisions	-126,5	-96,9	<b>+30,5%</b>
Résultat Opérationnel Courant	<b>348,1</b>	303,6	<b>+14,7%</b>
Résultat Financier net <sup>1</sup>	-111,6	-96,8	<b>+15,2%</b>
<b>Résultat courant avant impôt* <sup>1</sup></b>	<b>236,5</b>	206,7	<b>+14,4%</b>
Eléments non courants	22,9	19,5	<i>N.A.</i>
<b>Résultat avant impôt <sup>1</sup></b>	<b>259,4</b>	226,2	<b>+14,7%</b>
Charge d'impôt <sup>1</sup> hors actualisation des impôts différés	-85,6	-76,3	<b>+12,2%</b>
Mises en équivalence	3,8	3,4	<i>N/A</i>
<b>Résultat net part du groupe <sup>1</sup></b> hors actualisation des impôts différés	<b>177,6</b>	153,3	<b>+15,8%</b>
Actualisation des impôts différés	80,0	0,0	<i>N/A</i>
<b>Résultat net part du groupe <sup>1</sup></b>	<b>257,6</b>	153,3	<i>N/A</i>

<sup>1</sup> Hors variation de juste valeur du droit d'attribution d'actions de l'ORNANE d'un montant brut de -1,8 M€ en 2016 contre -43,0 M€ en 2015

\* Voir définitions dans le glossaire

<i>En M€</i>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
EBITDA	475	401
<b>Flux nets de trésorerie générés par l'activité</b>	<b>346</b>	<b>314</b>
Investissements de construction	-250	-256
Acquisitions d'immobilier	-545	-690
Cessions immobilières	140	210
<b>Investissements immobiliers nets</b>	<b>-655</b>	<b>-736</b>
<b>Investissements d'exploitation nets</b>	<b>-131</b>	<b>-278</b>
<b>Flux nets de financement</b>	<b>461</b>	<b>597</b>
<b>Variation de trésorerie sur la période</b>	<b>21</b>	<b>-103</b>
<b>Trésorerie de fin de période</b>	<b>540</b>	<b>519</b>

## Bilan<sup>1</sup> simplifié au 31.12.16 (en M€)



Sur 12 mois, dette financière nette totale : +666 M€  
Patrimoine immobilier : +644 M€

<sup>1</sup> Hors actifs et dette associée à des actifs détenus en vue de la vente pour 140 M€

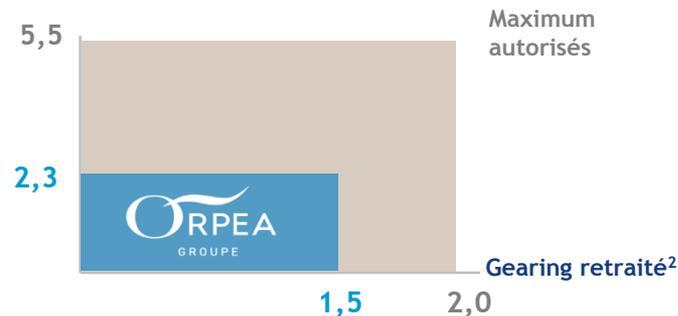
Indicateurs	31 déc. 2016	31 déc. 2015
Dettes financières Nettes* (M€)	3 680	3 014
% Dettes immobilières	84%	78%
Levier financier retraité <sup>1</sup>	2,3	2,9
Gearing retraité <sup>2</sup>	1,5	1,4

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

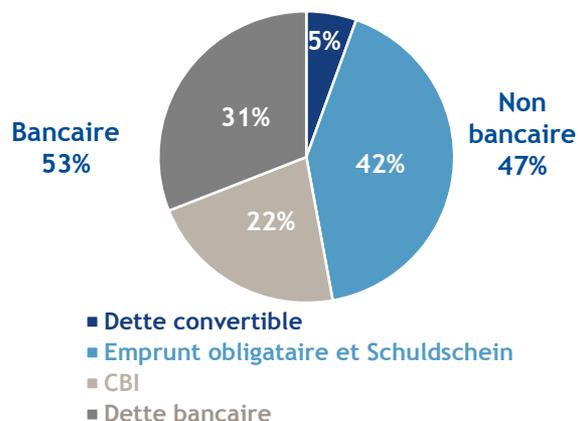
<sup>2</sup>  $\frac{\text{Dettes Financières Nettes}}{\text{Capitaux propres} + \text{quasi fonds Propres}}$

## Large respect des covenants

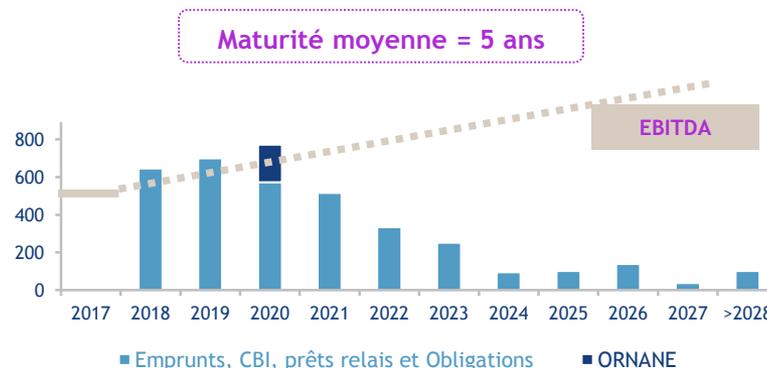
Levier financier retraité<sup>1</sup>



## Dettes nettes\* diversifiées

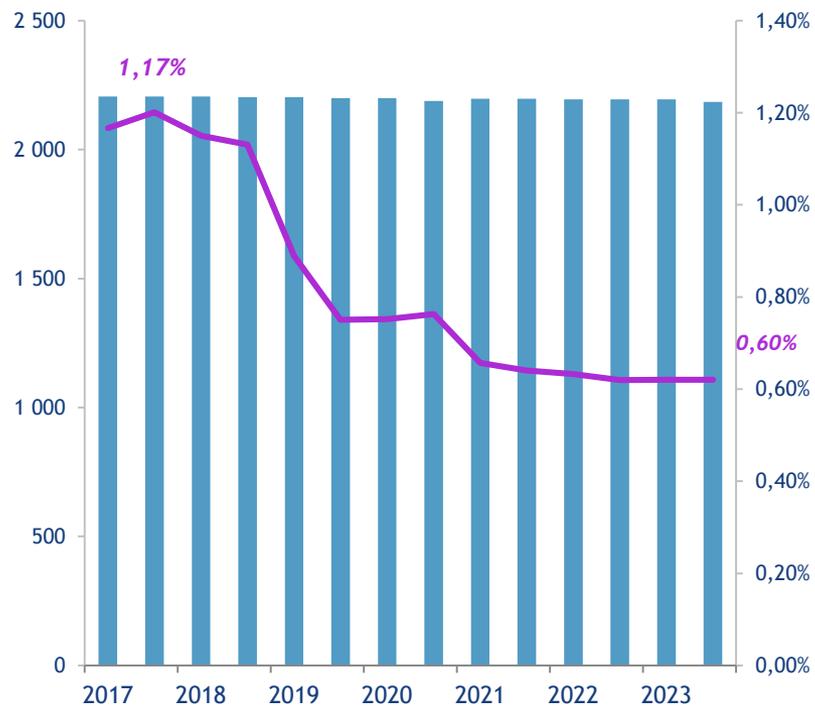


## Échéancier de la dette nette\*



\* Hors dette associée à des actifs détenus en vue de la vente pour 140 M€ au 31.12.16 et 200 M€ au 31.12.15

## Couverture à 100% de la dette nette à taux variable



■ Montant couvert au 31.12.16 — Taux de couverture au 31.12.16

## Baisse du coût de la dette



Une dette nette 100% à taux fixe

## Activité

77 094 lits

(dont 9 115 en développement)



Chiffre d'affaires annuel

2 841 M€

EBITDA

=EBITDA 2016 - Loyers à 5,5%\* de l'immobilier exploité en propriété (3 646 M€)

275 M€

Dette nette opérationnelle

584 M€

Levier financier

2,1 x EBITDA

2,8 x au 31.12.15



**BAISSE DU LEVIER FINANCIER**  
« OPÉRATIONNEL »

## Immobilier dédié

1 525 000 m<sup>2</sup>



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

4 089 M€

- En exploitation

3 646 M€

- En construction

443 M€

Dette nette immobilière totale

3 096 M€

- Pour patrimoine en exploitation

2 653 M€

- Pour patrimoine en construction

443 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 )

<sup>1</sup> Hors incidence des actifs en cours de cession de 67 M€ au 31.12.16

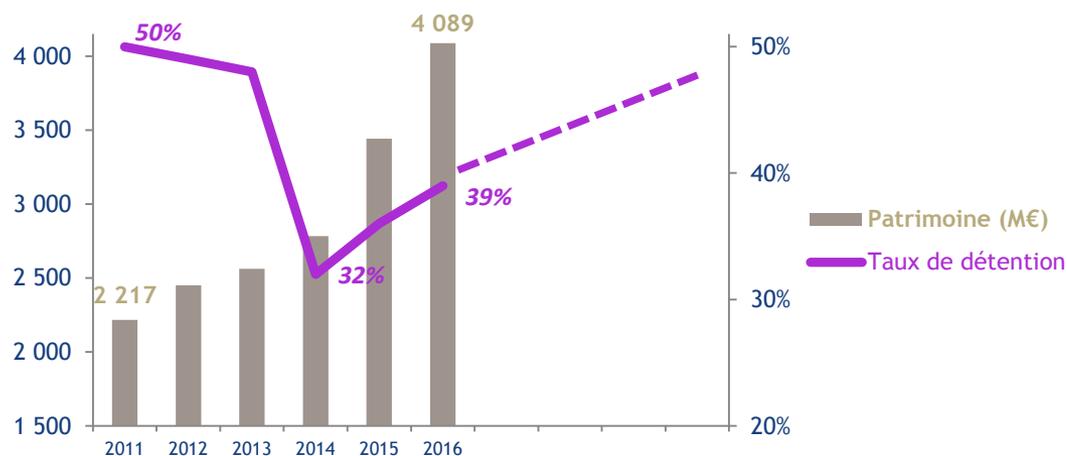
# Patrimoine immobilier : 4,1 Mds € (+19% en 12 mois)

	31 déc. 2016	31 déc. 2015	Var.
Taux de détention des immeubles	39%	36%	+3 pts
Surface construite (m <sup>2</sup> )	1 525 000	1 155 500	+32%
Valeur totale <sup>1</sup> (M€)	4 089	3 444	+19%
Rendement moyen (valorisation par DTZ et JLL)	6,1%	6,3%	-20 pb

Taux de détention des immeubles exploités

TOTAL Groupe	39%
France	50%
Allemagne	9%
Autriche	39%
Belgique	45%
Espagne	61%
Italie	33%
Pologne	86%
Suisse	7%
Rep. tchèque	0%

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



<sup>1</sup> Hors incidence des actifs en cours de cession de 67 M€ au 31.12.16



## Un immobilier résilient

- ✘ Immobilier beaucoup moins cyclique que l'immobilier commercial en raison de la faiblesse des 2 principaux risques
- ✘ Risque de défaillance du locataire très faible : locataire = ORPEA
- ✘ Risque de vacance faible car activité peu cyclique (démographie et besoin de lits de qualité)



## Des actifs de qualité

- ✘ Actifs récents : 14 ans d'âge moyen
- ✘ Immeubles conçus, construits ou rénovés par ORPEA
- ✘ Bonnes localisations : centres villes et zones à fort pouvoir d'achat
- ✘ Excellente maintenance des immeubles pour répondre aux demandes des résidents et patients



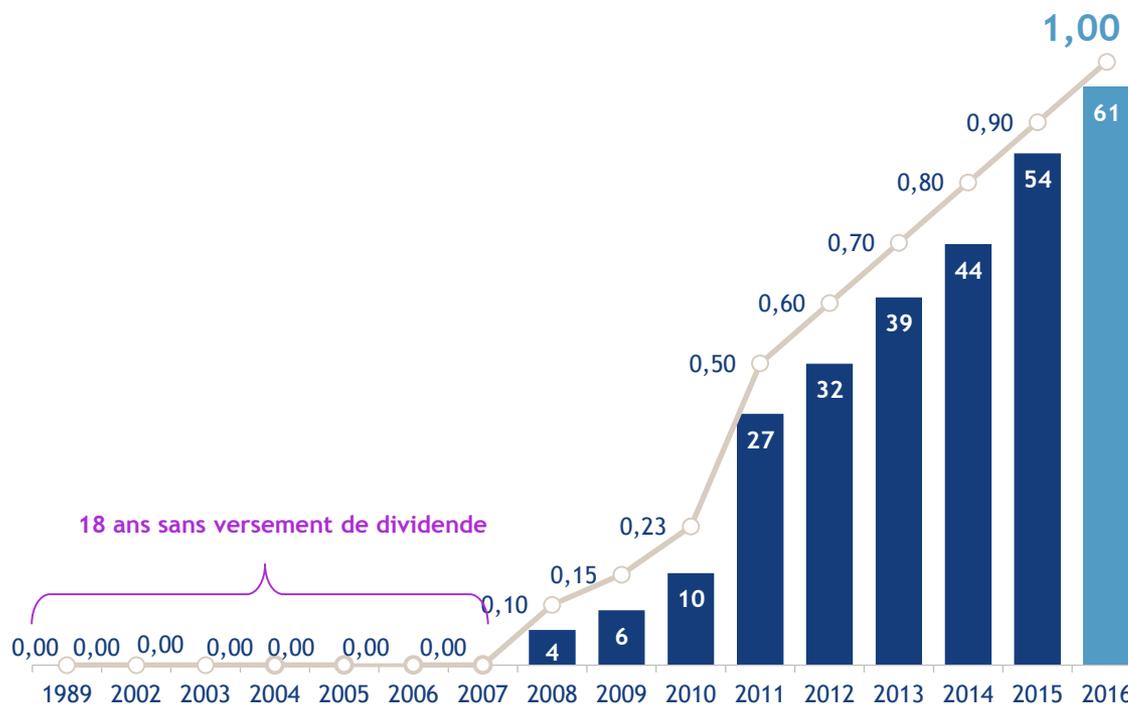
## Un outil indispensable à la flexibilité et la pérennité

- ✘ Flexibilité pour réaliser des extensions / restructurations sans alourdir le coût immobilier
- ✘ Pérennité des cash flows sur le long terme
- ✘ Variable d'ajustement de l'opérationnel



Une stratégie confortée par la mise en place d'IFRS 16

Dividende proposé à l'Assemblée générale des comptes 2016 : 1,00 € / action



Croissance du dividende par action :  
**+11%**

Rendement\*:  
**1,1%**

*\* Sur la base du cours de clôture de l'action au 27.03.17*

Taux de distribution du résultat net :  
**33%**

■ Montant distribué (M€)    ○ Dividende par action (€)



**Ouvertures 2016 et 2017**  
Yves Le Masne

# 2016 : ouverture de 2 700 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



Bruxelles Overijse (Belgique) - 80 lits



Paris 16<sup>ème</sup> (France) - 87 lits



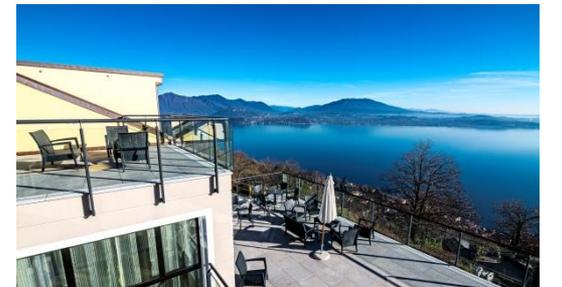
Callian (France) - 80 lits



Berne (Suisse) - 226 lits



Zürich (Suisse) - 80 lits



Lac Majeur (Italie) - 80 lits



Kolin (République tchèque) - 131 lits



Sitzenberg (Autriche) - 80 lits



Ardoorie (Belgique) - 175 lits



# Stratégie et perspectives

Yves Le Masne

– 1 –

## Créations de nouveaux établissements

dans des localisations à fort pouvoir d'achat

– 2 –

## Acquisitions ciblées

d'établissements indépendants ou de petits groupes à des conditions attractives

– 3 –

## Optimisation du réseau

par extensions d'établissements existants, spécialisations et développement d'activités périphériques

*Dans tous les pays d'implantation du groupe*



*Dans de nouvelles zones géographiques présentant un besoin important d'offre de prise en charge de la Dépendance et avec des villes à fort pouvoir d'achat*

## Immobilier

Mix entre propriété et location | Détention des meilleures localisations



Callian (France)

**ORPEA**  
GROUPE

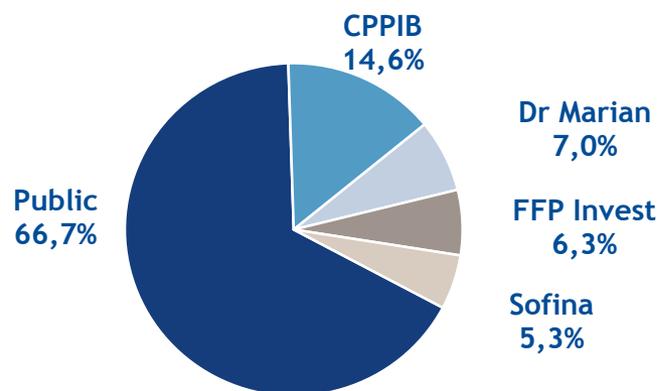


**Annexes**

En M€		31-déc-16	31-déc-15
ACTIF	<b>Actif Non courant</b>	<b>7 091</b>	<b>6 169</b>
	Goodwill	934	842
	Immobilisations incorporelles	1 933	1 751
	Immobilisations corporelles et immobilier en cours de développement	4 089	3 445
	Autres actifs non courants	135	132
	<b>Actif Courant</b>	<b>1 102</b>	<b>1 002</b>
	<i>Dont disponibilités et VMP</i>	<i>540</i>	<i>519</i>
	<b>Actifs détenus en vue de la vente</b>	<b>140</b>	<b>200</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>		<b>8 333</b>	<b>7 371</b>
PASSIF	<b>Fonds propres part du groupe et impôts différés à l'infini</b>	<b>2 519</b>	<b>2 303</b>
	Capitaux propres part du Groupe	2 076	1 810
	Impôts différés à l'infini sur incorporels d'exploitation	443	493
	<b>Intérêts minoritaires</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>Passif Non Courant</b>	<b>4 434</b>	<b>3 788</b>
	Autre passif d'impôt différé	341	359
	Provisions pour risques et charges	215	137
	Dettes financières à moyen et long terme	3 803	3 219
	Variation de juste valeur du droit d'attribution de l'ORNANE	75	73
	<b>Passif Courant</b>	<b>1 240</b>	<b>1 080</b>
<i>Dont dette court terme (crédit relais et portage immobilier)</i>	<i>417</i>	<i>314</i>	
	<b>Dette associée à des actifs détenus en vue de la vente</b>	<b>140</b>	<b>200</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>		<b>8 333</b>	<b>7 371</b>

## Actionnariat

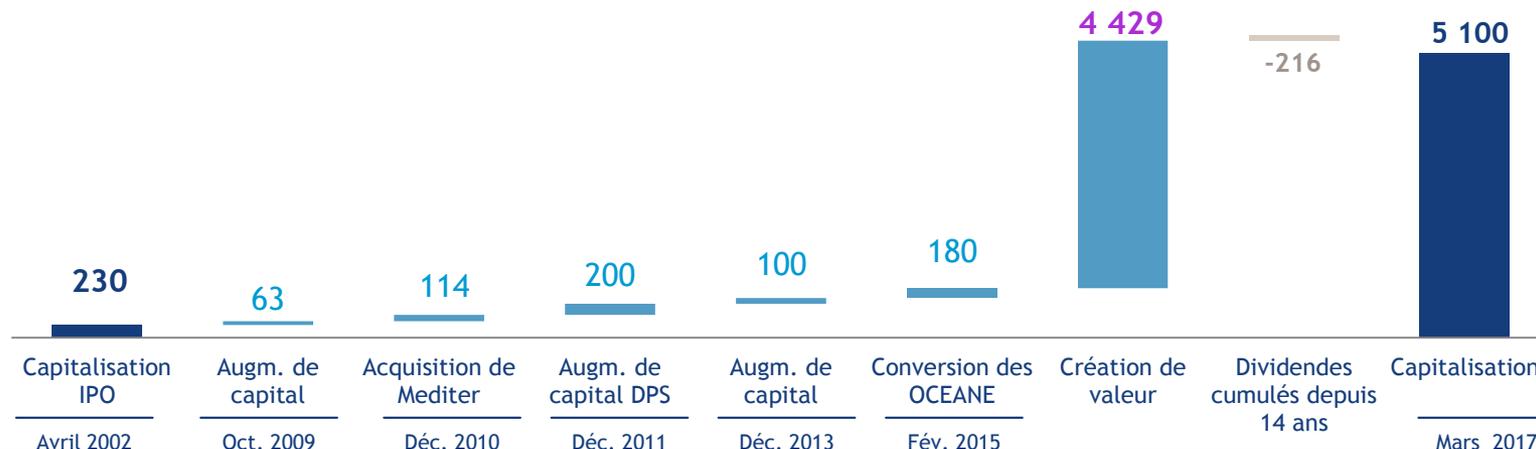
% du capital au 31.12.16



## Conseil d'administration de 12 membres aux compétences complémentaires

- ✦ Dr Marian, Président d'honneur
- ✦ Composition du Conseil d'administration :
  - Philippe Charrier - Président non exécutif
  - Yves Le Masne - Directeur Général
  - Alexandre Malbasa
  - Jean Patrick Fortlacroix
  - FFP Invest (Thierry Mabilbe de Poncheville)
  - Sophie Malarne Lecloux (nommée par Sofina)
  - Alain Carrier (nommé sur proposition de CPPIB)
  - Christian Hensley (nommé sur proposition de CPPIB)
  - Bernadette Chevallier
  - Brigitte Lantz
  - Laure Baume
  - Sophie Kalaidjian (représentant des salariés)

## Forte création de valeur depuis l'introduction en Bourse (M€)



---

## 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

---

## Données boursières (12 mois)

- ✦ Volume moyen : **200 000 titres / jour (=14 M€)**  
toute plateforme confondue
- ✦ Cours : **86,00 €**
- ✦ Plus haut 12 mois : **86,00 €**
- ✦ Plus bas 12 mois : **67,21 €**
- ✦ Turnover : **74% en 12 mois**
- ✦ Capi. boursière : **5 183 M€**
- ✦ Nb de titres en circulation : **60 273 691**



Données au 17 mars 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](mailto:s.grobet@orpea.net)