

## **DZIEŃ INWESTORA 2016: EDENRED PREZENTUJE SWÓJ TRZYLETNI STRATEGICZNY PLAN FAST FORWARD**

Grupa przyspiesza swoją transformację kładąc fundamenty pod nowe źródła rentownego i trwałego wzrostu

- **Fast Forward, strategiczny plan Edenred, został stworzony w celu przyspieszenia rozwoju Grupy w ciągu najbliższych 3 lat przy jednoczesnym tworzeniu fundamentów pod nowe źródła rentownego wzrostu.**
- **Plan wykorzystuje unikalne kompetencje Grupy w zakresie tworzenia i zarządzania rozwiązaniami generującymi wartość dodaną w ramach ekosystemu transakcyjnego B2B, które Grupa zaczęła opracowywać ponad 50 lat temu w branży Świadczeń Pracowniczych, do których to później dołączyły rozwiązania w zakresie Zarządzania Wydatkami Służbowymi.**
- **Wspomniane ekosystemy posiadają strukturalnie solidne podstawy, a celem Grupy jest dalsze wykorzystywanie silnego potencjału rozwoju tych ekosystemów. Edenred zamierza:**
  - **wykorzystać możliwości rozwoju wynikające ze zwiększonej cyfryzacji rozwiązań w zakresie Świadczeń Pracowniczych w celu tworzenia nowych usług i wzmocnienia pozycji Edenred jako lidera rynku;**
  - **stać się światowym liderem rynku Zarządzania Wydatkami Służbowymi, w szczególności wykorzystując przejęcie Embratec w Brazylii w 2016 r. oraz objęcie pakietu kontrolnego w UTA w 2017 r.;**
  - **wykorzystywać wiedzę technologiczną i know-how Grupy w celu opracowania rozwiązań generujących wartość dodaną w ramach nowych ekosystemów transakcyjnych B2B, takich jak Płatności Korporacyjne..**
- **W ramach planu Fast Forward Grupa określiła ambitne nowe cele wzrostu organicznego na najbliższe 3 lata:**
  - **Roczny wzrost organiczny przychodów z działalności operacyjnej powyżej 7%**
  - **Roczny wzrost organiczny bieżącego wyniku działalności operacyjnej powyżej 9%**
  - **Roczny wzrost organiczny marży samofinansowania brutto powyżej 10%**
- **Ambicją Edenred jest maksymalizacja wartości dla akcjonariuszy poprzez zrównoważony podział kapitału między inwestycjami a zwrotem dla akcjonariuszy, który będzie zgodny z profilem rozwoju Grupy. Znajdzie to swoje odzwierciedlenie w zmianie polityki dywidendowej, która od tej pory będzie zakładała wypłatę co najmniej 80% wyniku netto (udział Grupy).**

Jak stwierdził **Bertrand Dumazy, Prezes i Dyrektor Generalny Edenred**: „*Fast Forward to ambitny strategiczny plan rozwoju Edenred w perspektywie do 2020 r. Ścieżka, którą sobie wytyczyliśmy zakłada silny, rentowny i trwały rozwój. Naszym celem jest dalszy wzrost wartości dodanej, którą generujemy dla naszych klientów, akceptantów i beneficjentów dzięki tworzeniu innowacyjnych rozwiązań wykorzystujących wiedzę technologiczną i know-how naszych pracowników. Dążąc do wzrostu w zakresie Świadczeń Pracowniczych intensywnie przyspieszymy nasz rozwój także w obszarze Zarządzania Wydatkami Służbowymi oraz rozszerzymy naszą ofertę w ramach nowych ekosystemów, takich jak Płatności Korporacyjne.*

*Strategia ta będzie motorem napędowym wzrostu naszych dochodów i generowanych przepływów pieniężnych, a tym samym umożliwi nam utrzymanie wysokiego współczynnika wypłaty dywidendy i da nam elastyczność inwestowania zgodnie z surowymi kryteriami finansowymi w zakresie perspektyw zwrotu z inwestycji.”*

## **Wykorzystanie możliwości rozwoju wynikających z rosnącej cyfryzacji rozwiązań w zakresie Świadczeń Pracowniczych w celu wzmocnienia pozycji Edenred jako lidera rynku**

Na bazie wartości emisji na poziomie 14,5 mld euro w 2015 r. wygenerowanej w ramach 166 różnych programów, a także łącznej liczbie miliarda posiłków zakupionych z wykorzystaniem rozwiązań Grupy w 850 tys. restauracji i sklepów spożywczych akceptantów, Edenred zintensyfikuje przejście na system cyfrowy w obszarze Świadczeń Pracowniczych w celu wzmocnienia swojej pozycji lidera rynku i zwiększenia sprzedaży.

Rynek Świadczeń Pracowniczych (obejmujący głównie żywność, samopoczucie pracowników i usługi prywatne) w skali globalnej to aktualnie wartość emisji w wysokości ok. 40 mld euro. Dzięki solidnym podstawom strukturalnym rynek ten zapewnia wzrost na poziomie do 5% w krajach rozwiniętych oraz 5-10% w krajach rozwijających się.

W celu wykorzystania tego potencjału rozwoju plan działań Edenred zakłada trzy główne dźwignie wzrostu:

- dalsza penetracja sektora MŚP;
- maksymalizacja wartości, w szczególności poprzez lepsze utrzymanie klientów, dopasowaną politykę cenową oraz nowe usługi tworzące wartość dodaną dla beneficjentów oraz akceptantów;
- większa produktywność poprzez optymalizację struktury kosztów oraz wyższy stopień cyfryzacji rozwiązań i procesów.

Powyższe czynniki wzrostu spowodują, że wartość emisji przełoży się na wzrost przychodów z działalności operacyjnej.

Do realizacji tego planu aktywowane zostaną nasze najważniejsze siły napędowe, w szczególności innowacje, technologia, sprawność organizacyjna oraz rosnąca cyfryzacja rozwiązań Edenred, która jest kluczowa dla strategii Grupy. Edenred przewiduje, że po 2020 r. rozwiązania cyfrowe będą stanowiły ponad 80% wszystkich rozwiązań w zakresie Świadczeń Pracowniczych.

Jedną z najnowszych inicjatyw Edenred mających na celu zwiększenie poziomu cyfryzacji rozwiązań jest możliwość płatności za lunch bezpośrednio za pomocą aplikacji Apple Pay na iPhone'y, którą w lipcu 2017 r. wprowadzono dla posiadaczy 225 tys. kart Ticket Restaurant® we Francji. Grupa jest jedynym emitentem kuponów żywieniowych, który oferuje metodę płatności bazującą na systemie rozpoznawania linii papilarnych.

W Szwecji, gdzie wszystkie rozwiązania mają już formę elektroniczną, Grupa oferuje 10 tys. restauracji należących do sieci akceptantów narzędzie do zarządzania w oparciu o platformę cyfrową, która zapewnia dostęp do najważniejszych danych dotyczących transakcji dokonanych za pomocą kart Ticket Restaurant®. Dzięki takim anonimowym danym restauracje mogą nie tylko zwiększyć swoją sprzedaż poprzez dokładną analizę sposobu korzystania z kart, ale także zoptymalizować swoje zarządzanie poprzez lepsze dopasowanie swojej oferty do potrzeb klientów.

## **Osiągnięcie pozycji światowego lidera rynku Zarządzania Wydatkami Służbowymi- drugiego najważniejszego czynnika rozwoju Edenred**

Zarządzanie Wydatkami Służbowymi, w szczególności dotyczącymi flot pojazdów służbowych (w tym kart paliwowych i serwisowych oraz rozwiązań w zakresie rozliczania za myto) to drugi najważniejszy czynnik wzrostu Edenred.

Rynek paliwowy i flot samochodowych to obecnie roczne wydatki na poziomie ponad 1 biliona euro w skali globalnej. Przy średnim wskaźniku penetracji tego rynku na poziomie jedynie 25% oraz rocznym wzroście od 5 do 10%, w szczególności dzięki większej mobilności pracowników, rozwiązania w obszarze Zarządzania Wydatkami Służbowymi spełniają rosnące zapotrzebowanie firm na lepszą kontrolę wydatków służbowych.

Ten duży, rentowny i charakteryzujący się w dalszym ciągu niskim wskaźnikiem penetracji rynek jest drugim po Świadczeniach Pracowniczych ekosystemem, w którym Edenred rozwija swoją działalność poprzez tworzenie synergii handlowych, wspólne platformy do autoryzacji transakcji oraz wykorzystanie swojego wieloletniego doświadczenia w budowaniu sieci akceptantów.

Cechą charakterystyczną tego rynku jest fakt, że przedsiębiorstwa paliwowe coraz częściej korzystają z outsourcingu usług zarządzania kosztami paliwowymi. Edenred zamierza wykorzystać możliwości zwiększenia swojej obecności w segmencie Zarządzania Wydatkami Służbowymi, w szczególności w charakteryzującym się stosunkowo niskim wskaźnikiem penetracji segmencie lekkich samochodów dostawczych. Grupa posiada wszelkie atuty do osiągnięcia pozycji wiodącego gracza na tym rynku.

Edenred ma już mocną pozycję w Ameryce Łacińskiej, w szczególności w Meksyku dzięki rozwiązaniu Ticket Car, oraz w Brazylii, gdzie w 2016 r. Grupa wzmocniła swoją pozycję poprzez przejęcie Embratic i stworzenie nowej marki Ticket Log. W Europie Edenred wszedł na rynek kart paliwowych dzięki przejściu w 2015 r. 34% akcji firmy UTA z siedzibą w Niemczech. Edenred zamierza skorzystać z opcji kupna dodatkowego pakietu 17% akcji UTA, co dałoby Edenred pakiet kontrolny w wysokości 51% akcji firmy. Te przejścia stanowią obiecujące inwestycje, które odzwierciedlają ambicję Grupy do przyspieszenia swojego rozwoju w segmencie Zarządzania Wydatkami Służbowymi.

Siła strategicznego podejścia Edenred polega na umiejętności dostosowania się do określonych cech charakterystycznych dla każdego regionu w celu rozwoju najbardziej odpowiednich rozwiązań:

- W Ameryce Łacińskiej Grupa jest już liderem w Meksyku i w Brazylii, skąd może wchodzić na kolejne rynki, m.in. argentyński.

- W Europie Edenred zamierza wykorzystać know-how firmy UTA i własną wiedzę pozyskaną w Ameryce Łacińskiej w celu uruchomienia rozwiązań dla flot lekkich samochodów dostawczych na kilku kluczowych rynkach, a także zwiększenia swojego udziału w rynku pojazdów ciężkich.
- W Azji, dzięki Cardtrend – malezyjskiej firmie przejętej w 2014 r., Edenred dysponuje idealną platformą do rozszerzenia swojej oferty w Azji Południowo-Wschodniej, szczególnie we współpracy z lokalnymi i regionalnymi przedsiębiorstwami paliwowymi, a także do rozwoju rozwiązań multibrandowych.

Plany Edenred dotyczące rynku Zarządzania Wydatkami Służbowymi są ambitne. Do 2020 r. firma zamierza osiągnąć roczny wolumen ponad 9 mld litrów paliwa, w porównaniu do 3,3 mld w 2015 r. Ten silny wzrost będzie miał istotny wpływ na profil Grupy, ponieważ zgodnie z przewidywaniami do 2020 r. ten obszar działalności będzie odpowiadał za ponad 25% przychodów z działalności operacyjnej, w porównaniu do 12% w 2015 r.

## **Wykorzystanie globalnej obecności Edenred, jego wiedzy technologicznej i know-how w celu rozwoju w nowych ekosystemach, w szczególności w zakresie Płatności Korporacyjnych**

Każdego roku pomiędzy firmami dochodzi do transakcji wartych kilka bilionów euro. Nowe technologie kart wirtualnych oraz prywatne sieci płatności wspierają tworzenie nowych sposobów skutecznego zarządzania transakcjami w ramach dedykowanych ekosystemów transakcyjnych. Płatności Korporacyjne to ogromny i dynamicznie rozwijający się rynek, który jednak jak dotąd pozostaje niewykorzystany. Stanowi on wyjątkowo atrakcyjną szansę dla Edenred, który, wraz z PrePay Solutions (PPS)- swoją spółką zależną współzależną do MasterCard i będącą wiodącym dostawcą usług przedpłaconych w Europie, dysponuje strategicznym atutem, dzięki któremu może opracowywać dopasowane rozwiązania w zakresie płatności cyfrowych i automatycznych w różnych ekosystemach transakcyjnych.

Poprzez PPS Edenred jest już operatorem systemów płatności wykorzystujących technologię kart wirtualnych w branży hotelarskiej oraz w segmencie e-commerce. Dzisiaj Grupa ogłasza swoją pierwszą tak dużą inicjatywę dotyczącą zarządzania nowymi ekosystemami transakcyjnymi. Edenred wygrał duży przetarg na stworzenie oraz obsługę globalnej prywatnej sieci przedpłaconej w branży turystycznej. Umowa, której podpisanie nastąpi na początku 2017 r., będzie dotyczyła transakcji wartych ponad 20 miliardów USD rocznie realizowanych w ramach ekosystemu ponad 10 tys. podmiotów z ponad 70 krajów na całym świecie.

Edenred zamierza stać się czołowym graczem w ekosystemie Płatności Korporacyjnych- branży, która stanowić będzie trzeci najważniejszy czynnik rozwoju Grupy.

## **Edenred przedstawia nowe cele finansowe, które odzwierciedlają zmiany profilu Grupy, oraz stanowią odpowiedź na ambicję rentownego i trwałego wzrostu**

Z finansowego punktu widzenia Grupa włoży całą swoją energię w generowanie rentownego i trwałego wzrostu, a także tworzenie wartości dla swoich akcjonariuszy. Edenred określił swoje ambitne nowe cele na najbliższe trzy lata (2017-2019):

- Roczny wzrost organiczny **przychodów z działalności operacyjnej na poziomie co najmniej 7%**, wynikający z dwucyfrowego wzrostu w segmencie Zarządzania Wydatkami Służbowymi oraz jednocyfrowego tempa wzrostu w obszarze Świadczeń Pracowniczych.
- Roczny wzrost organiczny **bieżącego wyniku działalności operacyjnej w wysokości co najmniej 9%**. Wpływ na taki wzrost będzie miało dalsze przechodzenie na system cyfrowy oraz wynikający z tego faktu wzrost produktywności, jak również rozwój inicjatyw dotyczących kontroli kosztów i zwiększenia efektu synergii, jak w przypadku integracji z Embratic w Brazylii.
- Roczny wzrost organiczny **marży samofinansowania brutto na poziomie powyżej 10%**.

Grupa dysponuje silnym bilansem, a także generuje znaczący kapitał obrotowy, który w dalszym ciągu będzie zwiększany, dzięki czemu umożliwi finansowanie rozwoju Edenred.

### **Przyjęta polityka alokacji kapitału mająca na celu utrzymanie wysokiego współczynnika wypłaty dywidendy przy jednoczesnym zapewnieniu, że Grupa może wykorzystywać możliwości rozwoju**

Dzięki silnemu bilansowi, skutecznej kontroli wydatków oraz dobrej płynności finansowej Edenred zamierza wykorzystywać możliwości rozwoju zgodnie z celami strategicznymi planu Fast Forward.

Pierwsza z takich możliwości zmaterializuje się już w 2017 r., kiedy to Grupa skorzysta z opcji kupna dodatkowego pakietu 17% udziałów w UTA. Inwestycja, dzięki której Edenred obejmie pakiet kontrolny w UTA, będzie oznaczala wydatek rzędu 70 milionów euro. Po skorzystaniu z powyższej opcji przez Edenred akcjonariusze mniejszościowi UTA będą dysponowali opcjami sprzedaży pozostałych 49% akcji. W bilansie Edenred będą one klasyfikowane jako zobowiązania w wysokości ok. 200 milionów euro.

W związku z powyższym Edenred postanowił dostosować swoją politykę dywidendową, która od teraz będzie bazowała na **współczynniku wypłat w wysokości co najmniej 80% wyniku netto (udział Grupy)**.

Ambicją Edenred jest maksymalizacja wartości dla akcjonariuszy poprzez zrównoważony podział kapitału pomiędzy inwestycje a zwrot dla akcjonariuszy.

## **NADCHODZĄCE WYDARZENIA**

23 lutego 2017 r.: Wyniki roczne za 2016 r.

13 kwietnia 2017 r.: Przychody za I kwartał 2017 r.

4 maja 2017 r.: Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

25 lipca 2017 r.: Wyniki za I półrocze 2017 r.

**Edenred**, który opracował Kupon Żywieniowy Ticket Restaurant® i jest światowym liderem w dziedzinie przepłaconych usług korporacyjnych, tworzy i dostarcza rozwiązania zwiększające wydajność organizacji oraz siłę nabywczą jej pracowników. Rozwiązania te zapewniają wykorzystanie przyznanych środków zgodnie z ich przeznaczeniem i jednocześnie umożliwiają firmom bardziej efektywne zarządzanie w zakresie:

- **świadczeń pracowniczych** (Ticket Restaurant®, Ticket Alimentación, Ticket CESU, Vouchery na Opiekę nad Dziećmi, itp.)
- **wydatków służbowych** (Ticket Car, Ticket Clean Way, Repom, itp.)
- **programów motywacyjnych i nagród** (Ticket Compliments, Ticket Kadéos, itp.)

Grupa wspiera także instytucje publiczne w zakresie zarządzania **programami społecznymi**.

Firma Edenred jest notowana na giełdach NYSE i Euronext Paris i prowadzi działalność w 42 krajach, posiada 6 300 pracowników, 680 000 klientów będących firmami lub podmiotami sektora publicznego, 1,4 miliona akceptantów oraz 42 miliony beneficjentów. W 2015 r. łączna wartość emisji wyniosła 18,3 mld euro.

Ticket Restaurant® oraz inne nazwy handlowe produktów i usług Edenred są zarejestrowanymi znakami towarowymi firmy Edenred SA.

Śledź Edenred na Twitterze: [www.twitter.com/Edenred](http://www.twitter.com/Edenred)

---

## KONTAKT

### Relacje z mediami

Anne-Sophie Sibout  
+33 (0)1 74 31 86 11  
[anne-sophie.sibout@edenred.com](mailto:anne-sophie.sibout@edenred.com)

Jehan O'Mahony  
+33 (0)1 74 31 87 42  
[jehan.omahony@edenred.com](mailto:jehan.omahony@edenred.com)

Renato Martinelli  
+33 (0)6 25 98 11 75  
[renato.martinelli@elanedelman.com](mailto:renato.martinelli@elanedelman.com)

### Relacje inwestorskie

Louis Igonet  
+33 (0)1 74 31 87 16  
[louis.igonet@edenred.com](mailto:louis.igonet@edenred.com)

Aurélie Bozza  
+33 (0)1 74 31 84 16  
[aurelie.bozza@edenred.com](mailto:aurelie.bozza@edenred.com)