



**Résultats annuels 2014**

**ORPEA**

LA VIE CONTINUE AVEC NOUS

## 1. Introduction



## 2. Le réseau ORPEA



## 3. Résultats annuels 2014



## 4. Projets de développement en Chine et en Europe



## 5. Ouvertures 2014 et 2015



## 6. Acquisition de SeneCura



## 7. Conclusion





## Introduction

Dr. Jean-Claude Marian – Président

**ORPEA**  
LA VIE CONTINUE AVEC NOUS

## L'offre ORPEA



## Le Groupe ORPEA

- ✧ Créé en 1989 par le Dr Marian
- ✧ IPO en 2002 à 6 € par action
- ✧ Réseau de **58 334 lits** dans **8 pays**
- ✧ **38 000 collaborateurs**
- ✧ Parc immobilier de 2,7 Mds €

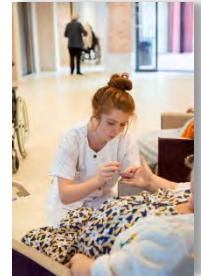
## La stratégie ORPEA

### La qualité, socle du développement

- ✧ Une organisation rigoureuse au service de la Qualité
- ✧ Plus de 1 000 procédures et des outils de contrôle
- ✧ Des innovations permanentes
- ✧ Des programmes formation novateurs

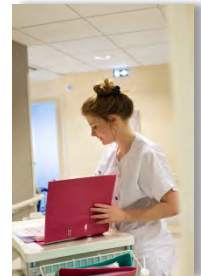
## Résultats de la politique d'amélioration de la Qualité

- ✧ **France, Italie, Belgique, Espagne : 90,6%** des résidents et familles satisfaits ou très satisfaits lors de l'enquête annuelle de satisfaction indépendante (25 000 questionnaires envoyés avec un taux de réponse de 56%)
- ✧ **Suisse : 14 établissements labellisés par la TerzStiftung** (fondation indépendante réalisant une enquête de satisfaction auprès des résidents)
- ✧ **Allemagne :** selon l'inspection annuelle MDK, les établissements de Silver Care ont obtenu des notes entre 1,0 et 1,6 (très bien et bien)



## Création d'un Conseil Ethique et Scientifique

- ✧ Composition académique et internationale avec une diversité professionnelle (présidé par le Professeur Franco)
- ✧ **1 Comité académique à vocation scientifique :** sélectionner et instruire des projets de recherche et d'innovation à développer dans le Groupe
- ✧ **1 Comité international d'Ethique clinique** pour délibérer sur le sujet et adapter les formations



## Dynamique de création d'emplois et développement des compétences

- ✧ Plus de **38 000 collaborateurs** en Europe : 60% en France / 40% à l'international
- ✧ 2015 : poursuite de la dynamique de **création d'emplois avec 1 300 postes pérennes**, non délocalisables
- ✧ Plus de 10 000 personnes ont bénéficié d'une formation en 2014 : **275 000 heures de formation** dispensées (+10% / 2014) hors formations obligatoires et mini-formations

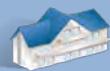






## 3 nouvelles plateformes de développement

- ✧ **3 acquisitions** stratégiques : Senevita en Suisse + Silver Care en Allemagne en 2014 + SeneCura en Autriche début 2015
- ✧ **Accroissement du réseau de +30%** : 12 492 lits (137 établissements), soit **510 M€ de CA additionnel** en année pleine à maturité



## Poursuite des ouvertures et développements ciblés

- ✧ **Ouverture de 2 350 lits** sur 2014 dont 50% à l'international
- ✧ **Renforcement du réseau de 2 839 lits** en 12 mois, en plus des acquisitions stratégiques



## Nouvel exercice de croissance rentable

- ✧ Forte croissance du **chiffre d'affaires : +21,2%** à 1 949 M€
- ✧ **Marge d'EBITDAR : +70 pb** à 27,6%

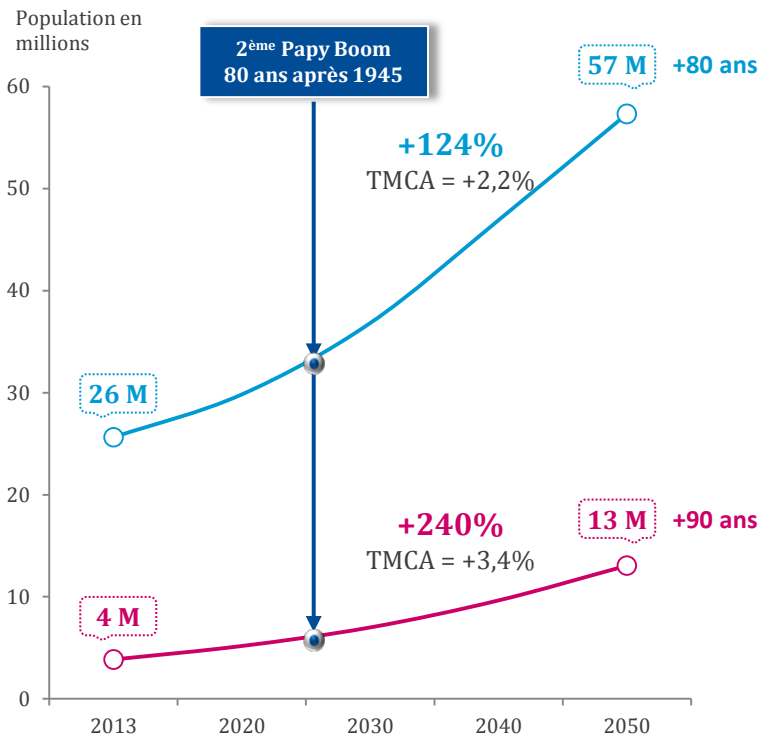


## Renforcement de la flexibilité financière

- ✧ **Renforcement des fonds propres de 180 M€** par conversion de l'OCEANE en février 2015
- ✧ Diversification de la structure de la dette par des émissions d'obligations privées ou Schuldschein

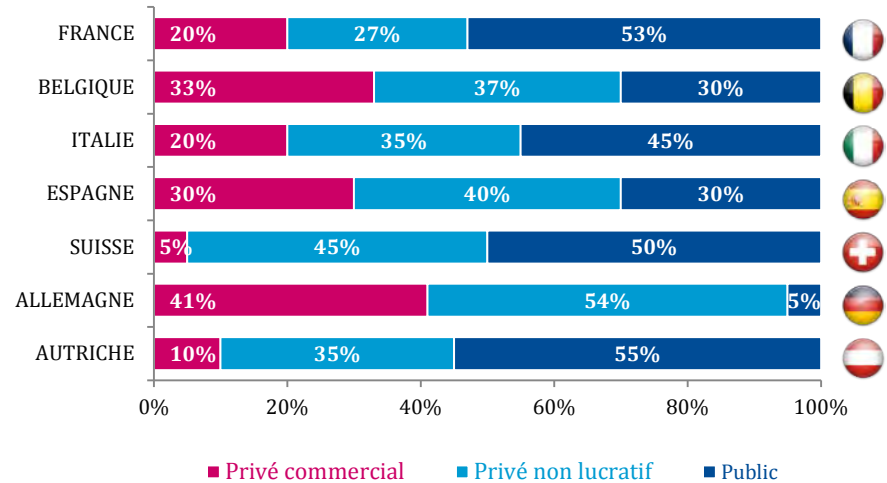
## Viellissement accéléré en Europe

- \* Doublement des 80 ans et + dans tous les pays d'Europe
- \* Triplement des 90 ans et + : de 3,8 M à 13 M en 2050



Source : Eurostat, EUROPOP 2013

## Part de marché du secteur privé limitée



## Nombreuses opportunités de développement

- \* Capacité d'investissements limitée des secteurs publics et associatifs
- \* Besoin de création de nouveaux lits
- \* Consolidation du secteur privé encore très fragmenté
- \* Contexte concurrentiel modéré : seulement 2 groupes européens puis, des acteurs nationaux ou régionaux



**Réseau ORPEA**

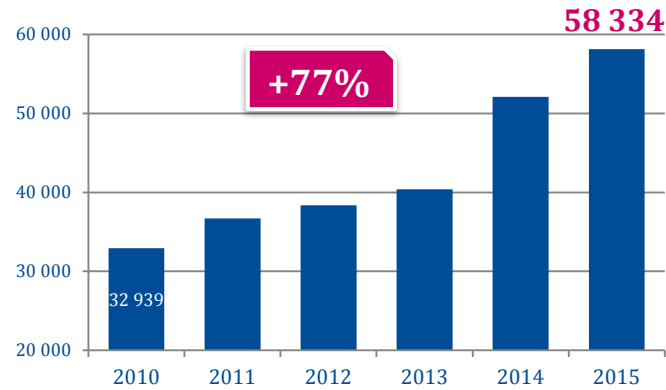
Steve Grobet – Investor Relations Officer

**ORPEA**

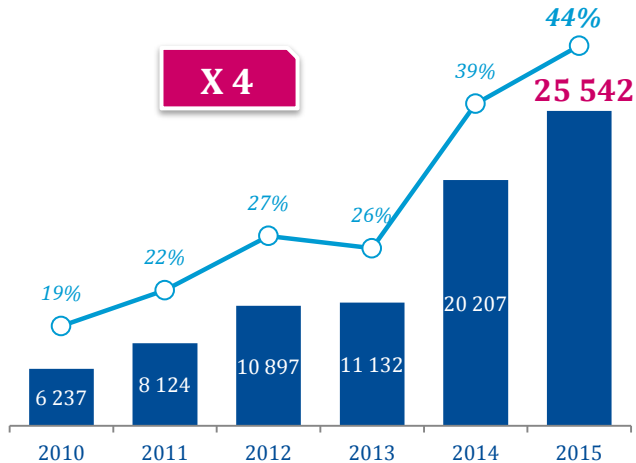
LA VIE CONTINUE AVEC NOUS



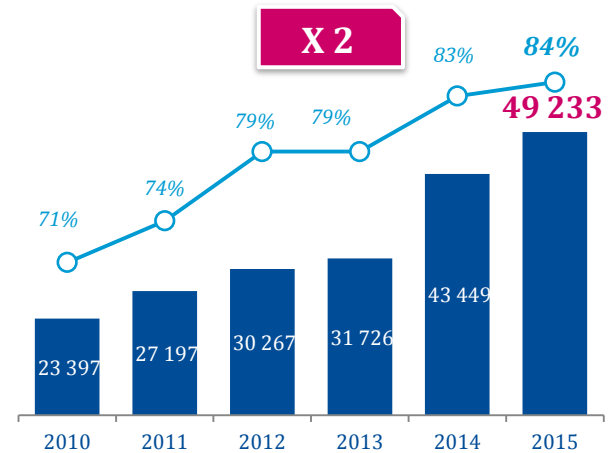
## Réseau total (nombre de lits)



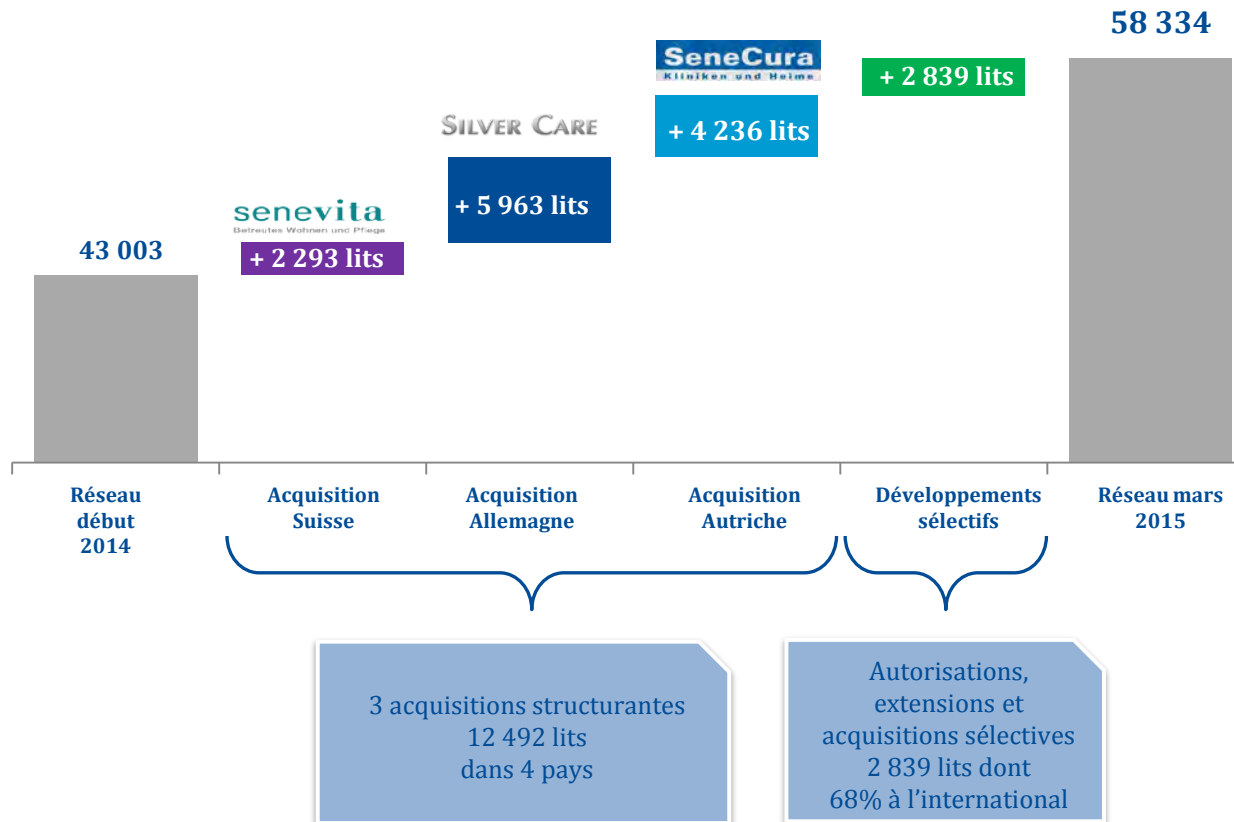
## Réseau international (Nombre de lits et % du réseau total)



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



Réseau total : +36% (+15 331 lits)  
Réseau international : +129% (+ 14 410 lits)



## Chiffres clés du réseau international

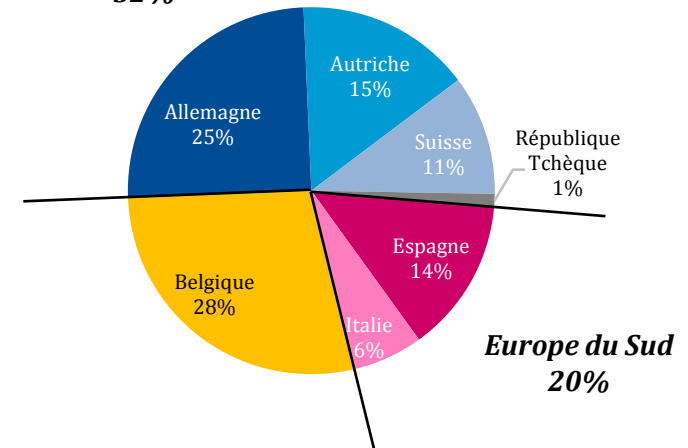
- ✧ **7 pays** représentant chacun des plateformes de développement
- ✧ **246 établissements**
- ✧ **25 542 lits**
- ✧ **15 200 collaborateurs**

## Un réseau de grande qualité

- ✧ **Des localisations attractives** : Flandre, Zürich, Bâle, Dortmund, Berlin, Madrid, ...
- ✧ **70 à 80% de chambres individuelles**
- ✧ Des réseaux nationaux bénéficiant d'une solide réputation de Qualité

## Répartition des lits par pays

*Europe germanophone*  
**52%**

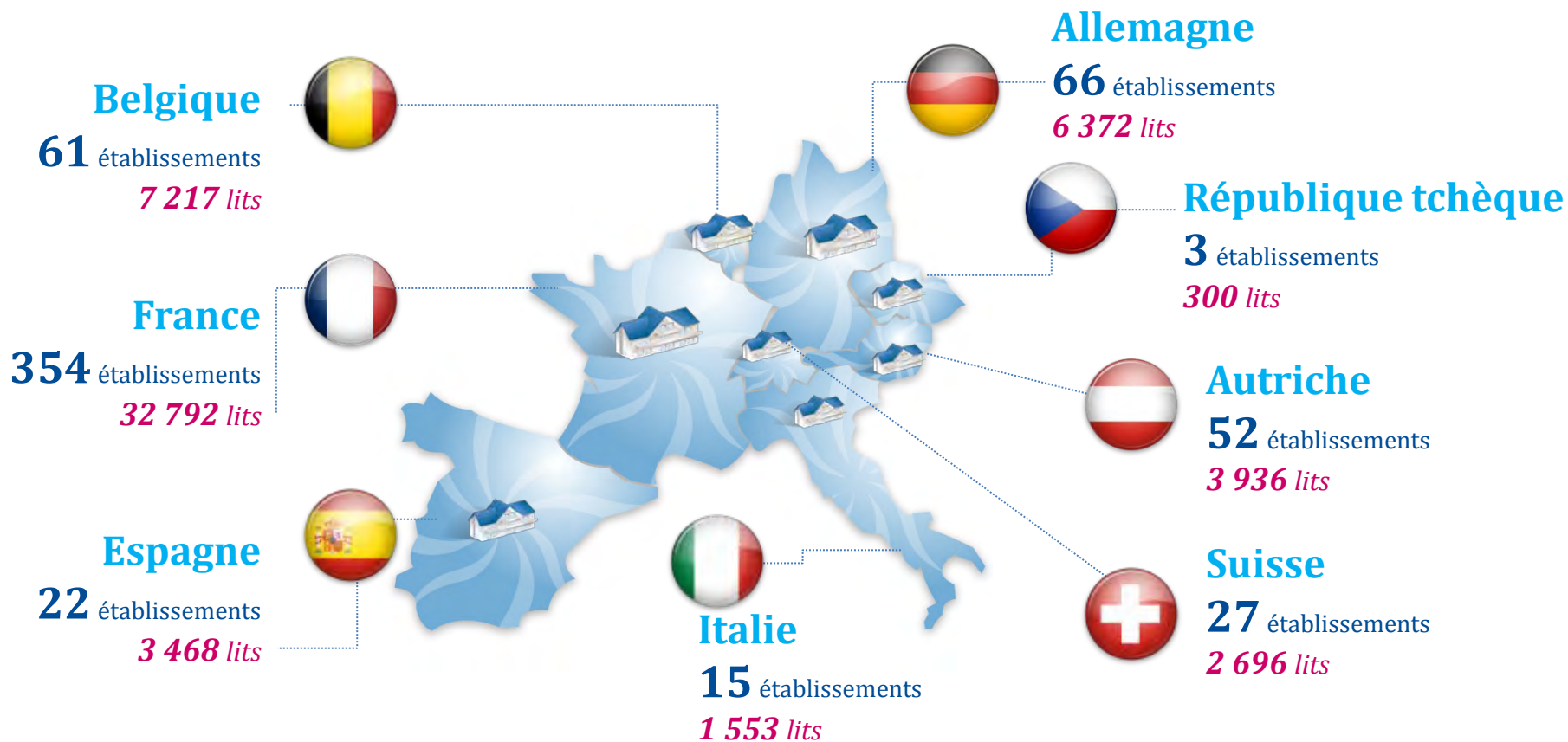


## Un fort potentiel de croissance

- ✧ **5 170 lits** en restructuration et construction (87% sont des constructions)
- ✧ **Des projets à haute valeur ajoutée** : Berlin, Genève, Prague, Knokke le Zoute, Anvers, ...
- ✧ Nombreuses opportunités de développement











# Un réseau européen de 58 334 lits sur 600 établissements



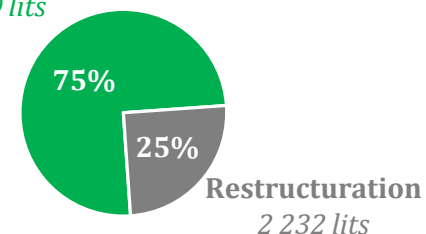
**44% du réseau à l'international**

# Un réservoir européen de croissance de 9 101 lits

	Lits ouverts	Lits en restruct.	Lits en construction	Pipeline (% lits en dvlpt)
 FRANCE	28 861	1 572	2 359	12%
 BELGIQUE	4 421	600	2 196	39%
 ESPAGNE	3 468	0	0	0%
 ITALIE	1 161	60	332	25%
 SUISSE	2 021	0	675	25%
 ALLEMAGNE	5 845	0	527	9%
 AUTRICHE	3 456	0	480	12%
 REP. TCHEQUE	0	0	300	100%
<b>TOTAL</b>	49 233	2 232	6 869	16%

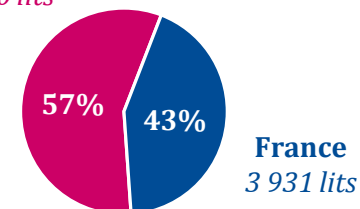
## Répartition par type du pipeline

**Construction**  
6 869 lits



## Répartition géographique du pipeline

**International**  
5 170 lits





## Résultats annuels 2014

Yves Le Masne – Directeur général ORPEA

ORPEA

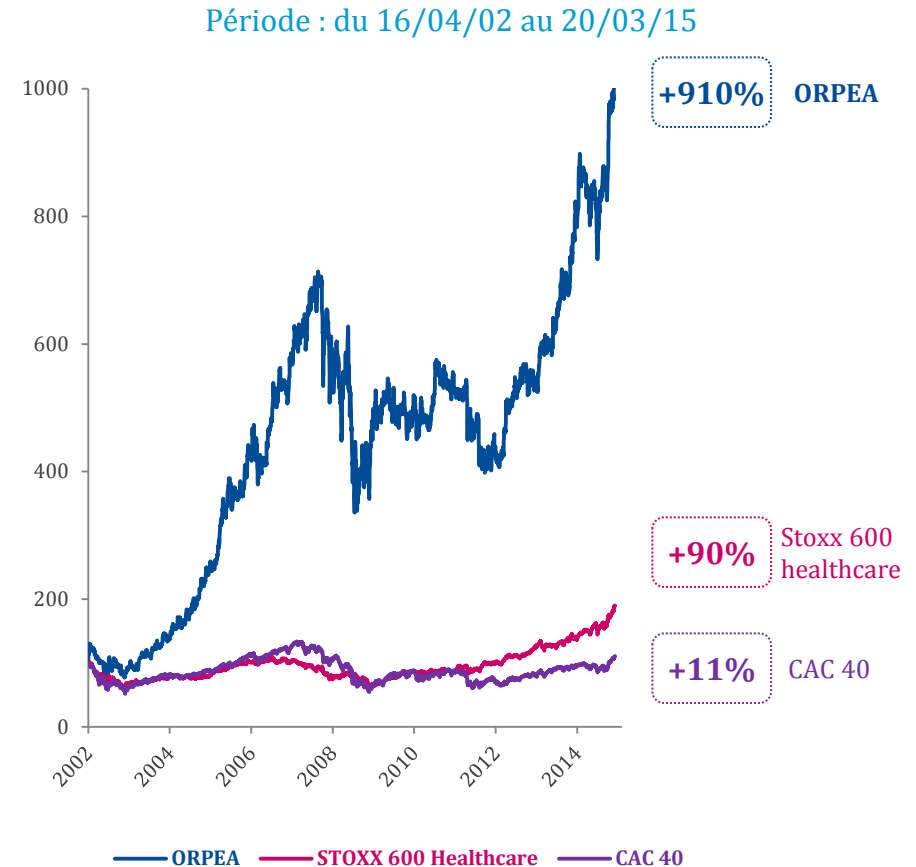
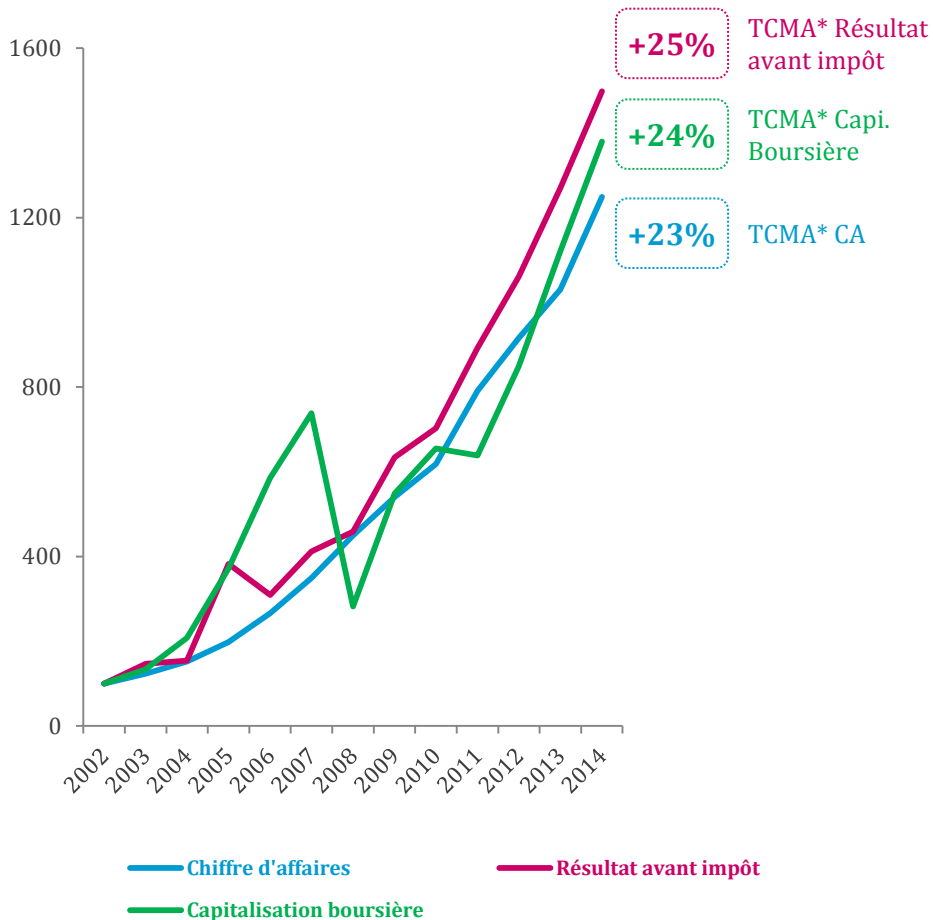
LA VIE CONTINUE AVEC NOUS



# Une stratégie de long terme axée sur la croissance et la rentabilité

Performances économiques sur 12 ans :  
des taux de croissance > 20%

Performances boursières depuis IPO  
Base 100 IPO d'ORPEA



\* TCMA = taux de croissance moyen annualisé entre 2002 et 2014

## OBJECTIFS 2014

## RÉALISATIONS 2014

1

Chiffre d'affaires initial : 1 770 M€ (+10%)  
Révisé à 1 930 M€ (+20%)



1 949 M€  
**+21,2%**

2

Croissance organique solide



**+6,0%**  
~ 100 M€

3

Rentabilité soutenue



Marge d'EBITDAR : 27,6%  
**+ 70 pb**

4

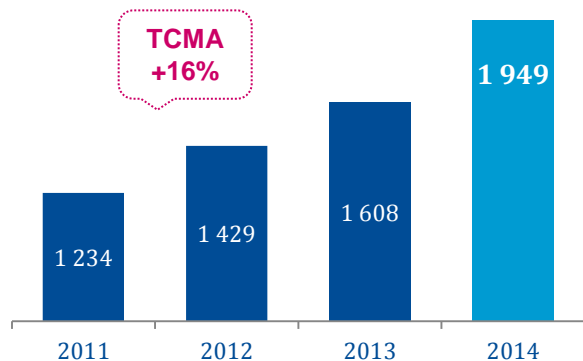
Baisse du coût de l'endettement



Coût moyen de la dette : 4,00%  
**- 30 pb**

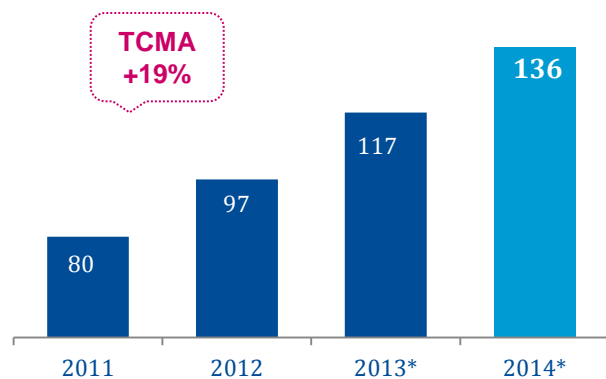
## Chiffre d'affaires (M€)

Var. 2014/2011 : +58%



## Résultat net (M€)

Var. 2014/2011: +70%

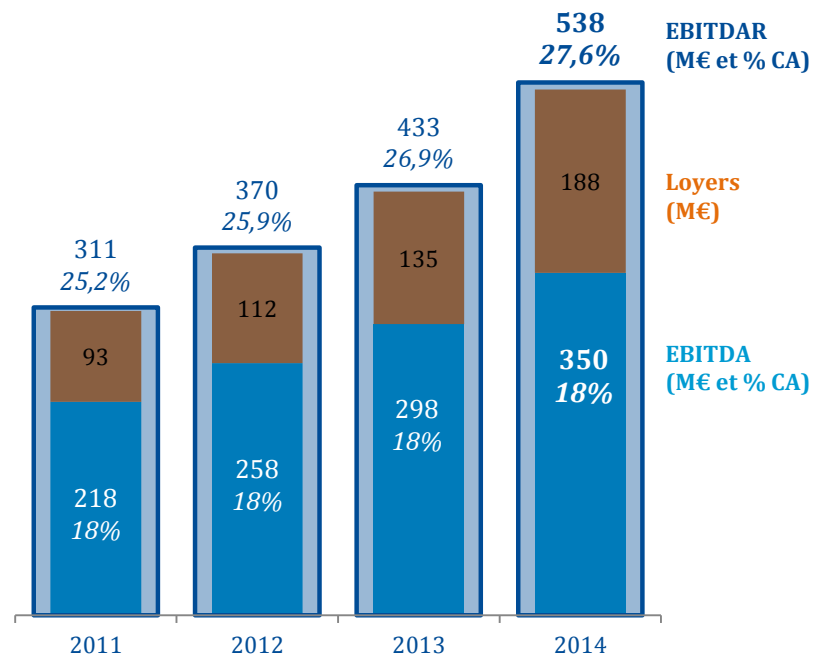


## EBITDAR, Loyers et EBITDA (M€)

EBITDAR : +73%

Loyers : +102%

EBITDA : +60%



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

TCMA : Taux de croissance moyen annualisé

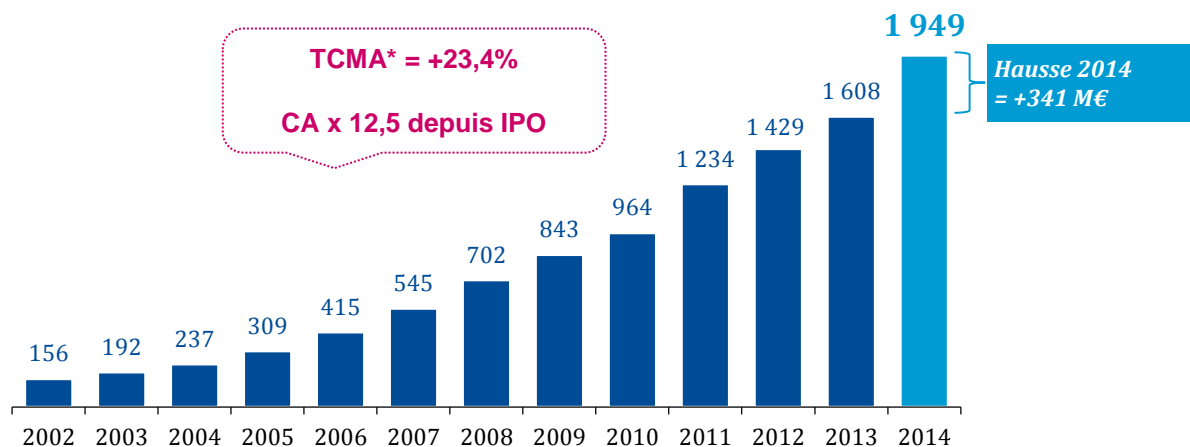


## Chiffre d'affaires 2014 > à l'objectif révisé (1 930 M€)

En M€	2014	2013	%
<b>France</b>	<b>1499,8</b>	1342,3	<b>+11,7%</b>
	77%	83%	
<b>International</b>	<b>448,8</b>	265,6	<b>+69,0%</b>
	23%	17%	
Belgique	165,0	158,0	
Espagne	55,6	49,6	
Italie	41,6	38,4	
Suisse	84,4	19,5	
Allemagne	102,2	0,0	
<b>Total</b>	<b>1948,6</b>	1607,9	<b>+21,2%</b>

**Solide croissance organique : +6%**

## Croissance du chiffre d'affaires annuel depuis IPO



**2 350 lits ouverts en 2014**

<i>En M€</i>	2014	2013	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 948,6	1 607,9	<b>+21,2%</b>
<b>EBITDAR</b> (EBE Courant avant loyer)	537,8	433,2	<b>+24,1%</b>
<b>EBITDA Courant</b> (EBE Courant)	350,1	298,0	<b>+17,5%</b>
<b>EBIT Courant</b> (Rés. Opér. Courant)	271,2	227,3	<b>+19,3%</b>
<b>EBIT</b> (Résultat Opérationnel)	308,9	268,4	<b>+15,1%</b>
<b>Résultat Financier net *</b>	-99,2	-90,6	<b>(+9,5%)</b>
<b>Résultat avant impôt *</b>	209,8	177,8	<b>+18,0%</b>
<b>Charge d'impôt *</b>	-75,3	-62,9	<b>+19,7%</b>
<b>Mises en équivalence</b>	1,8	1,9	<i>N/A</i>
<b>Résultat Net (part du groupe) *</b>	136,3	116,9	<b>+16,6%</b>

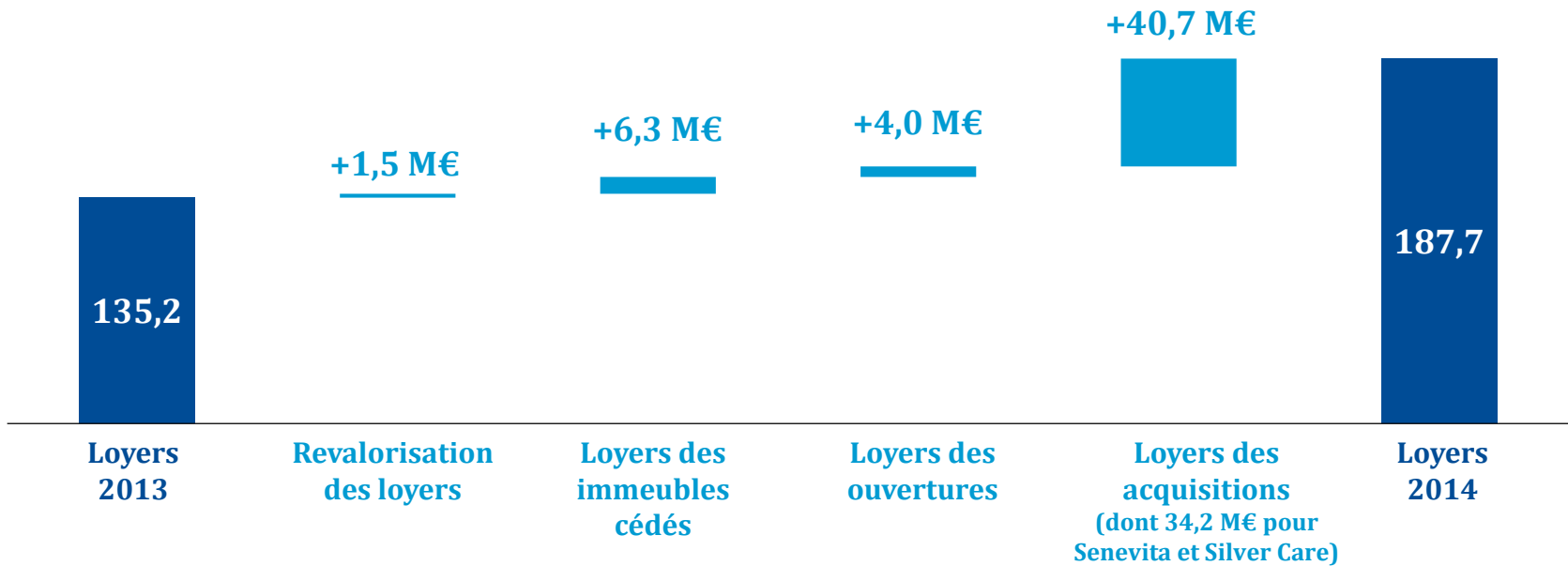
\* Hors variation de juste valeur du droit d'attribution d'actions de l'ORNANE d'un montant net de -15,6 M€ en 2014 et -3,0 M€ en 2013

Audit en cours

<i>En M€</i>	2014	2013	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1948,6</b>	1607,9	<b>+21,2%</b>
Charges de personnel	-968,6	-798,5	+21,3%
Achats	-361,2	-296,0	+22,0%
Impôts et taxes	-81,2	-77,7	+4,6%
Autres Charges et Produits	0,3	-2,6	NA
<b>EBITDAR (EBE courant avant Loyers)</b>	<b>537,8</b>	433,2	<b>+24,1%</b>
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<b>27,6%</b>	26,9%	
Loyers	-187,7	-135,2	+38,8%
<b>EBITDA courant (EBE courant)</b>	<b>350,1</b>	298,0	<b>+17,5%</b>
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<b>18,0%</b>	18,5%	
Amortissements et provisions	-78,9	-70,7	+11,5%
<b>EBIT courant (Rés. Opér. Courant)</b>	<b>271,2</b>	227,3	<b>+19,3%</b>
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<b>13,9%</b>	14,1%	
<b>Eléments non courants</b>	37,7	41,1	NA
<b>EBIT (Résultat Opérationnel)</b>	<b>308,9</b>	268,4	<b>+15,1%</b>









## \* Loyers en M€



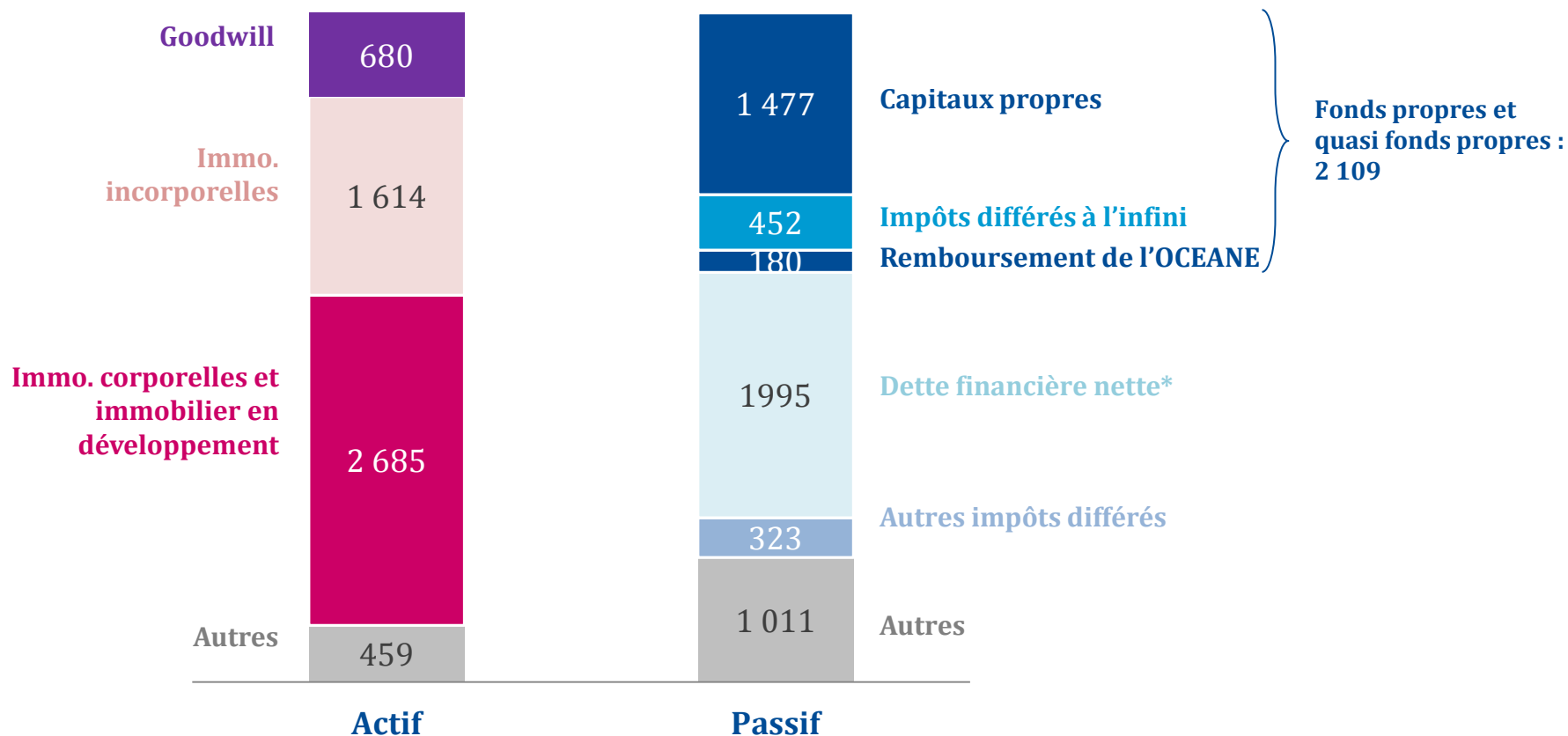
Revalorisation moyenne des loyers sur 2014 : +1,2%

# Rentabilité par zone géographique

En M€	2014			2013			2014/ 2013
	CA	EBITDAR	%CA	CA	EBITDAR	%CA	Var. de marge
 France	1499,8	427,3	28,5%	1342,3	374,9	27,9%	+60 pb
 Belgique	165,0	35,3	21,4%	158,1	35,1	22,2%	-80 pb
 Espagne	55,6	12,5	22,4%	49,6	11,6	23,4%	-100 pb
 Italie	41,6	6,4	15,4%	38,5	5,3	13,8%	+160 pb
 Suisse	84,4	28,5	33,7%	19,5	5,8	29,8%	+390 pb
 Allemagne	102,2	28,0	27,4%				
International	448,8	110,7	24,7%	265,7	57,8	21,8%	+290 pb
<b>TOTAL Général</b>	<b>1948,6</b>	<b>537,9</b>	<b>27,6%</b>	<b>1607,9</b>	<b>432,7</b>	<b>26,9%</b>	<b>+70 bp</b>

# Structure financière solide

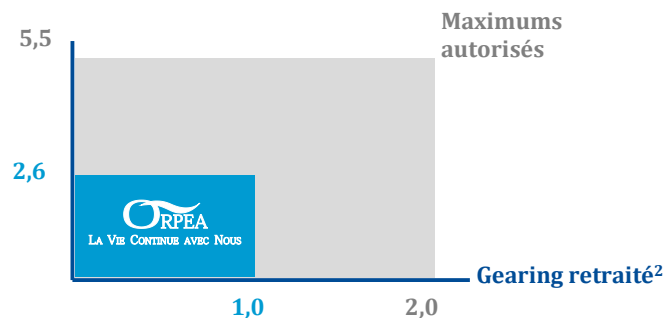
(après conversion de l'OCEANE)\*



\*Bilan simplifié, en prenant en compte la conversion anticipée de l'OCEANE pour 180 M€, déclenchable à compter du 22/12/2014, et réalisée le 04/02/2015 et hors dette associée à des actifs détenus en vue de la vente

## Très large respect des covenants\*

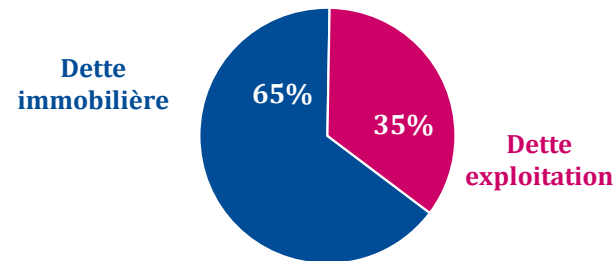
Levier financier retraité<sup>1</sup>



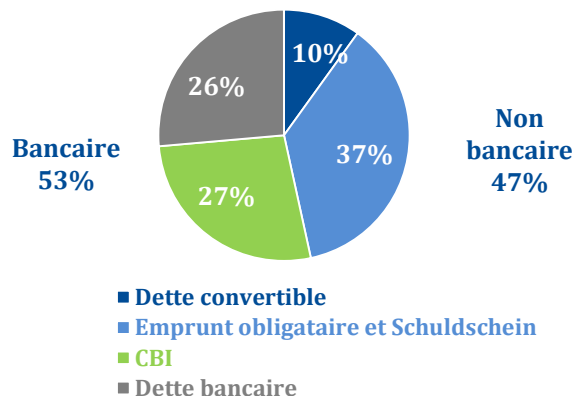
<sup>1</sup>  $\frac{\text{Dette Financ. Nette} - \text{Dette Immob.}}{\text{Ebitda} - (6\% \text{ Dette Immob})}$

<sup>2</sup>  $\frac{\text{Dette Financière Nette}}{\text{Capitaux propres} + \text{quasi fonds Propres}}$

## Une dette nette\* majoritairement immobilière

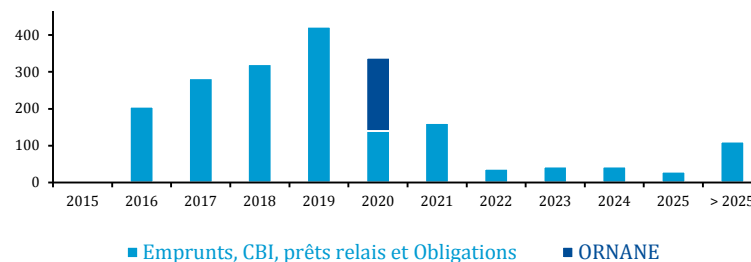


## Une dette nette diversifiée entre Bancaire et non bancaire\*



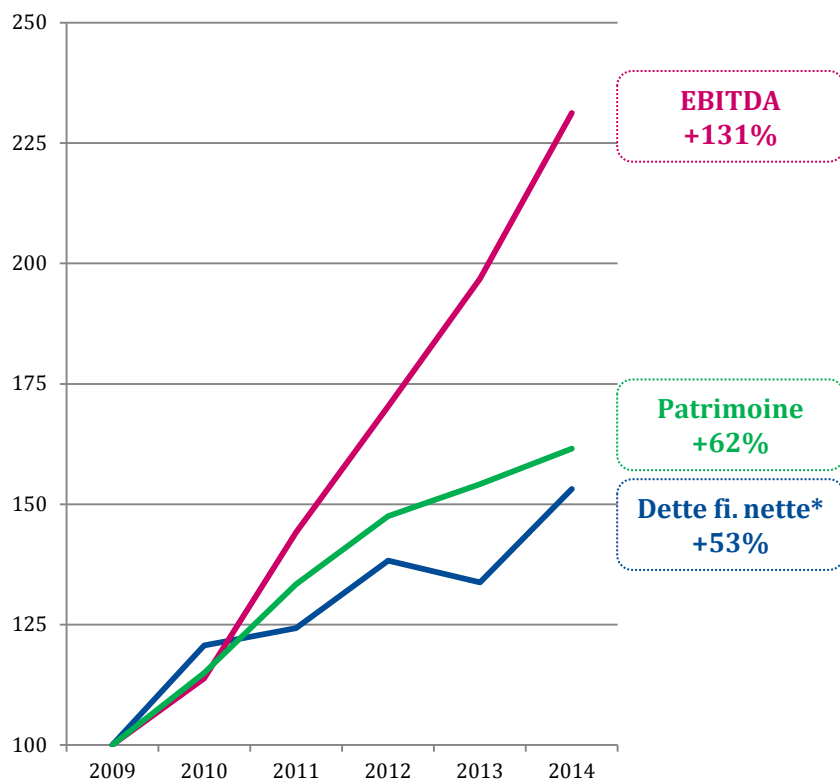
## Echéancier de la dette nette\*

Maturité moyenne = 5,2 ans





## Evolution EBITDA / Dette financière nette\* (Base 100 au 31.12.09)

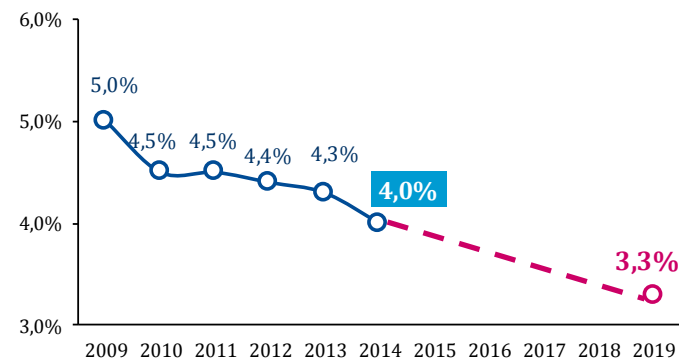


## Nouvelles opérations de financement

- \* Diversification des partenaires bancaires pour des prêts à des taux attractifs
- \* Emission d'un Schuldschein pour 203 M€
- \* Diversité des investisseurs pour des émissions privées : family office, assureurs européens, investisseurs US

## Baisse du coût de l'endettement financier

(environ 95% de la dette nette couverte à taux fixe de 2015 à 2019)



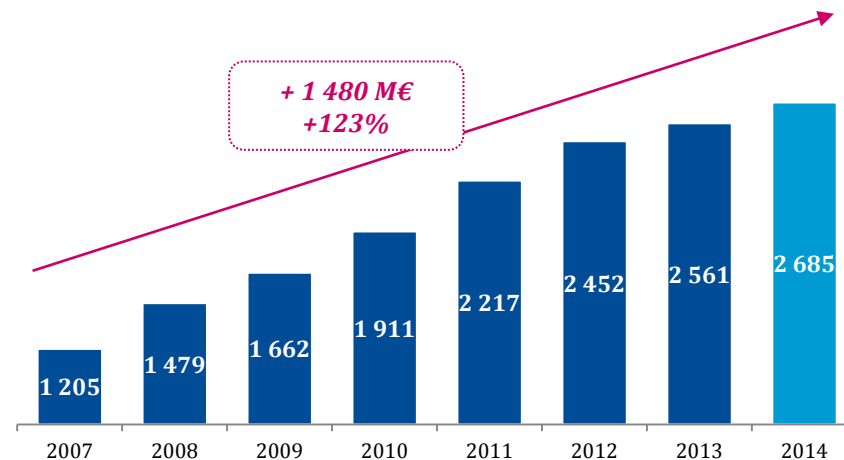
- \* Poursuite de la stratégie immobilière mixant propriété et location :
  - Flux de cession de 255 M€ à des conditions de loyer et d'indexation favorables
  - Accroissement net du patrimoine de 123 M€
- \* Stabilité des valeurs d'expertise du patrimoine historique

## Synthèse du patrimoine au 31.12.14

	31-déc.-14	31-déc.-13
Nombre total d'immeubles	267	268
Dont détenus en pleine propriété	138	140
<b>Surface construite (en m<sup>2</sup>)</b>	<b>890 000</b>	874 000
<b>Valeur totale* (M€)</b>	<b>2 685</b>	2 561

\* Hors incidence des actifs en cours de cession pour 200 M€ au 31.12.14

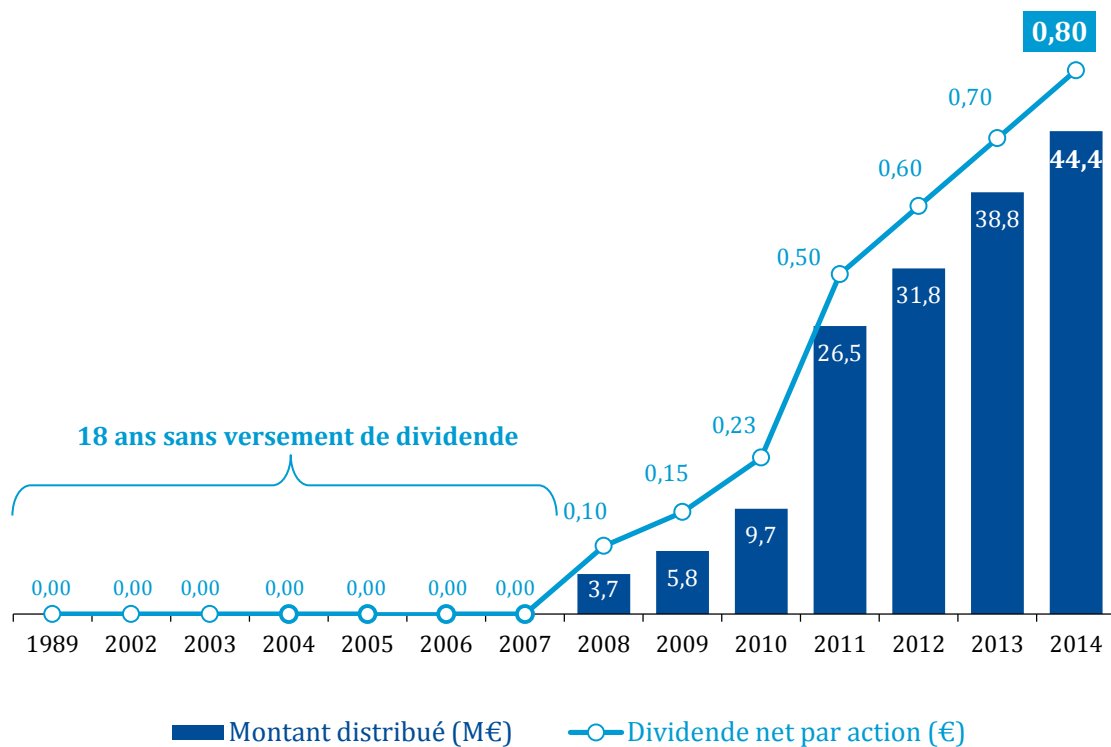
## Evolution du patrimoine\* (M€)



**Une valeur patrimoniale**  
**Un actif liquide renforçant la sécurité financière du groupe**  
**La sécurisation de la rentabilité à long terme**

<i>En M€</i>	<b>2014</b>	<b>2013</b>
EBITDA Courant	350	298
<b>Flux nets de trésorerie générés par l'activité</b>	<b>290</b>	<b>247</b>
Investissements de construction	-207	-179
Cessions immobilières	255	230
<b>Total cash flow interne</b>	<b>338</b>	<b>298</b>
Acquisition d'immobilier	-197	-188
Acquisition d'exploitation (incorporels)	-151	-98
Acquisition de groupes (Senevita et Silver Care)	-310	0
<b>Flux nets de financement</b>	<b>375</b>	<b>94</b>
<b>Variation de trésorerie sur la période</b>	<b>55</b>	<b>106</b>

✧ Dividende proposé à l'Assemblée générale des comptes 2014 : 0,80 € / action



Croissance du dividende  
par action  
**+14%**

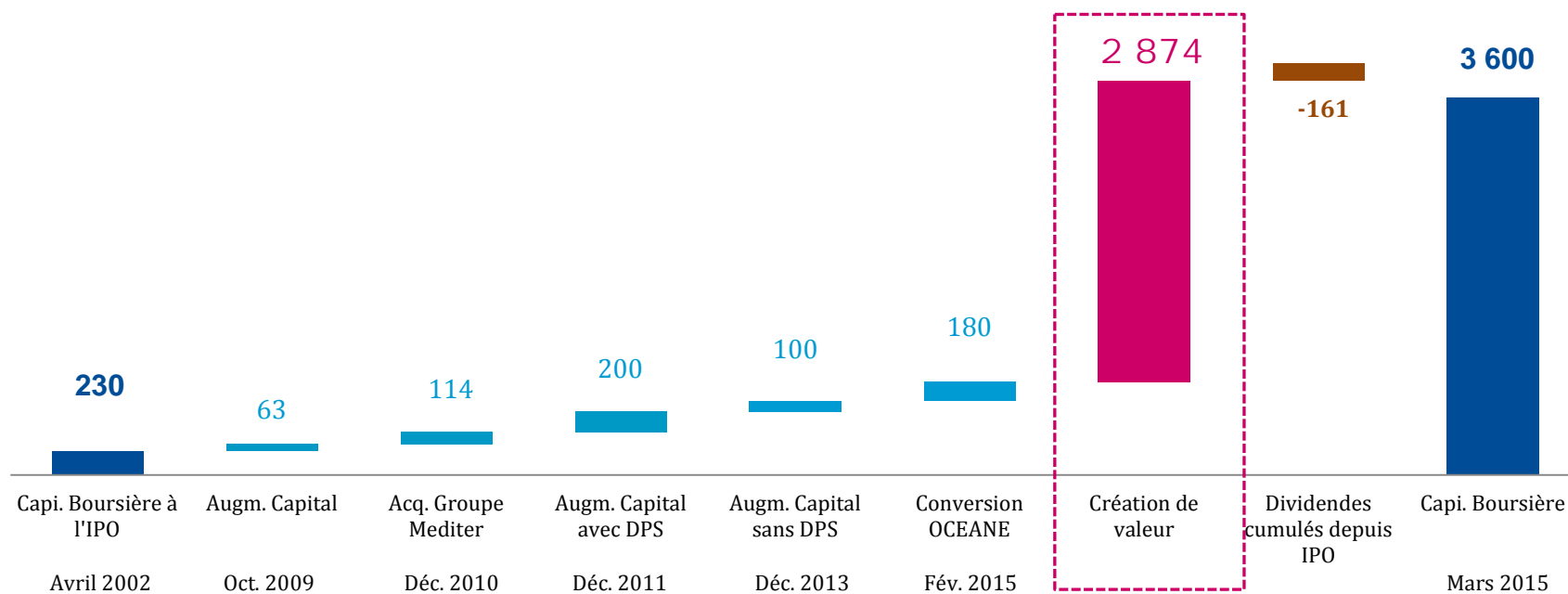
Rendement de l'action\* :  
**1,3%**

\* Sur la base du cours de clôture du 27 mars 2015

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



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





**Développement en Chine et en Europe**  
Jean-Claude Brdenk – Directeur général délégué

**ORPEA**  
LA VIE CONTINUE AVEC NOUS

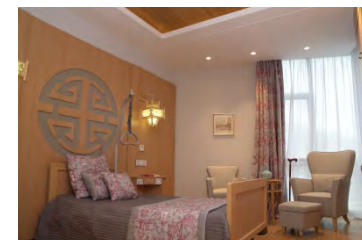
## Poursuite des travaux

- ✧ Poursuite des travaux d'équipement et d'aménagement
- ✧ **Sélection d'une décoration haut de gamme**
- ✧ Chambre témoin validée



## Recrutement et formation en vue de l'ouverture

- ✧ Équipe dirigeante de l'établissement recrutée
- ✧ **Campagne de recrutement** de l'ensemble des équipes débutée pour du personnel local, bien ancré dans la ville
- ✧ **Début des formations franco-chinoises** : envoi de médecins et infirmiers français en Chine et réciproquement



## Partenariats et marketing

- ✧ Supports marketing et communication en cours de réalisation
- ✧ Partenariats avec les principaux hôpitaux de la ville



Un projet pilote haut de gamme au développement sécurisé





# Nankin : un projet haut de gamme











- ✧ **Création d'un certificat de formation à la gériatrie** en partenariat avec le Peking Union Medical College Hospital (Xiehe Hospital), un des hôpitaux les plus anciens et les plus prestigieux de Chine
- ✧ **Objectif** : former le personnel soignant des établissements de retraite
- ✧ **Première session diplômante** de 30 élèves achevée en février 2015



Le savoir-faire ORPEA au service du développement chinois



# Développement sélectif en Allemagne

## Construction d'une maison de retraite à Dortmund

✧ **Projet : construction d'une maison de retraite de 88 lits** autour du lac de Dortmund

- 100% de chambres particulières (51 m<sup>2</sup> / lit)
- Prestations de haut standard de qualité

✧ **Localisation réputée à Dortmund** : quartier dit « Phoenix », entièrement redéveloppé autour d'un lac de 24 ha

- Implantation sur une des dernières parcelles disponibles autour du lac
- Un environnement privilégié avec une marina, des immeubles de bureaux modernes, des commerces et des logements / maisons de très haut standing

✧ **Un projet immobilier comprenant :**

- Maison de retraite de 88 lits
- Résidence Services (24 unités)
- Appartements de luxe et commerces

✧ **Un projet à forte valeur ajoutée dans une localisation unique**



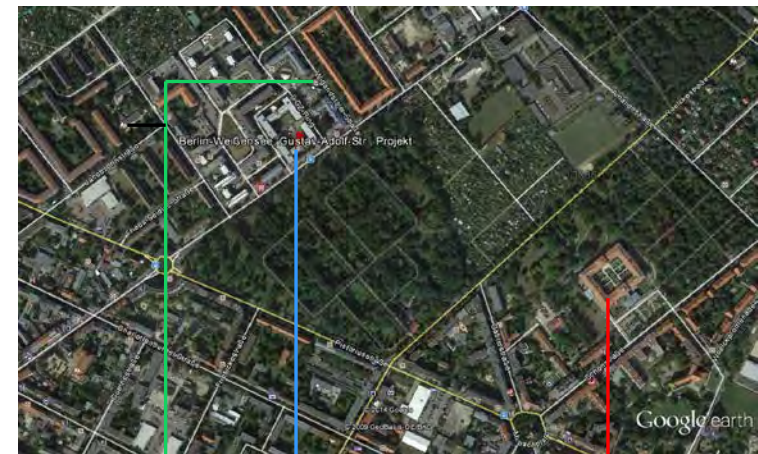




# Développement sélectif en Allemagne

## Restructuration d'un immeuble de bureaux à Berlin

- ✧ **Projet : construction d'une maison de retraite de 180 lits**
  - 100% de chambres particulières (50 m<sup>2</sup> / lit)
  - 25 suites
  
- ✧ **Localisation stratégique** : à Berlin, à proximité immédiate des transports en commun, d'un hôpital et d'une zone d'habitation
  
- ✧ **Genèse du projet** :
  - Acquisitions d'un immeuble de bureaux de 4 800 m<sup>2</sup>
  - Extension et transformation en une maison de retraite de 9 000 m<sup>2</sup>
  
- ✧ **Atouts de ce projet pour ORPEA** :
  - Développement immobilier par les équipes ORPEA / Silver Care
  - Un établissement de grande qualité à Berlin



Jardin d'enfants

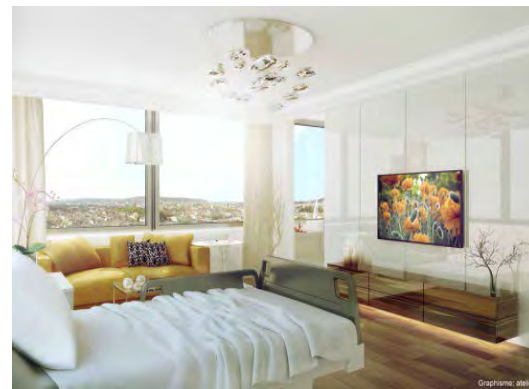
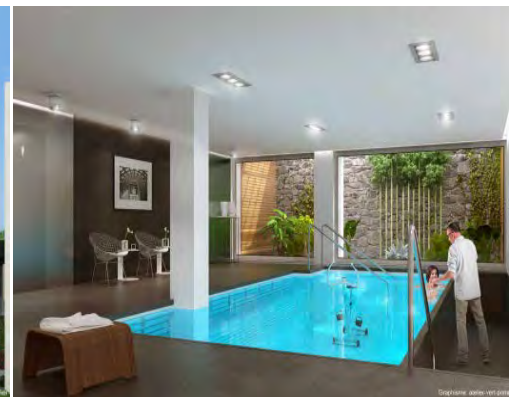
Site du projet

Hôpital



# Développement sélectif en Suisse : Construction d'une clinique SSR en Suisse (Veyrier)

- \* **Projet : construction d'un Centre de Traitement et de Réadaptation (SSR) de 43 lits**
- \* **Une localisation stratégique :** Veyrier (canton de Genève)
- \* **Genèse du projet :**
  - En 2013, la clinique La Colline lance son propre projet de construction d'une clinique de réhabilitation, en collaboration avec la commune
  - En 2014, rachat de la clinique La Colline par le Groupe de cliniques privées Hirslanden
  - Volonté du groupe Hirslanden de se concentrer sur son cœur de métier (MCO)
  - Cession du projet de CTR (immobilier + exploitation) à ORPEA
- \* **Atouts de ce projet pour ORPEA :**
  - Complémentarité avec l'établissement existant de Bois Bougy sur le territoire genevois
  - Partenariat avec la clinique MCO La Colline : convention entre les 2 structures, pour une priorité d'accès pour les patients de la Clinique La Colline







**Ouvertures 2014 / 2015**  
Yves Le Masne – Directeur général

**ORPEA**  
LA VIE CONTINUE AVEC NOUS



# 2014 : ouverture de 2 350 lits



**Dortmund (Allemagne), EHPAD - 92 lits**



**Ixelles - Bruxelles (Belgique) - 116 lits**



**Uccle - Bruxelles (Belgique) - 145 lits**



**Parmain (95), EHPAD - 81 lits**



**Cormontreuil (51), Clinique SSR - 91 lits**



**Canton de Zurich (Suisse) - 168 lits**



**Canton d'Argovie (Suisse) - 140 lits**



**Turin Richelmy (Italie) - 180 lits**



**Bergamo (Italie), EHPAD- 100 lits**





Schoten - Anvers (Belgique) - 130 lits



Ostende (Belgique) - 156 lits



Zurich (Suisse), Maison de retraite - 126 lits



Bâle (Suisse), Maison de retraite - 93 lits



Ötigheim (Allemagne) - 84 lits



Berlin (Allemagne) - 180 lits



Paris Batignolles (75), EHPAD - 125 lits



Paris Mozart (75), EHPAD - 92 lits



Joinville (94), EHPAD - 89 lits





**Présentation de SeneCura**  
Yves Le Masne – Directeur général

**ORPEA**  
LA VIE CONTINUE AVEC NOUS

- ✧ **Leader autrichien du secteur privé avec 3 936 lits / 52 établissements**
  - 3 456 lits ouverts / 46 établissements
  - 480 lits en construction ou à construire / 6 établissements
- ✧ **Une expansion débutée en République tchèque** avec 300 lits en construction (3 établissements)
- ✧ **Un leader reconnu pour la Qualité** de son offre et de ses établissements tant par le public que par les Autorités de Tutelle (15 ans d'historique)
- ✧ **Un management expérimenté**, disposant d'un réseau relationnel fort dans le domaine de la Santé
- ✧ **Une stratégie immobilière** combinant pleine propriété, location financière avec option d'achat et location simple, permettant d'atteindre un taux de détention immobilière de 30% à terme
- ✧ **Un historique de croissance remarquable** par créations et acquisitions. Sur 2003 – 2013 :
  - Nombre de lits : x14
  - Chiffre d'affaires : x28

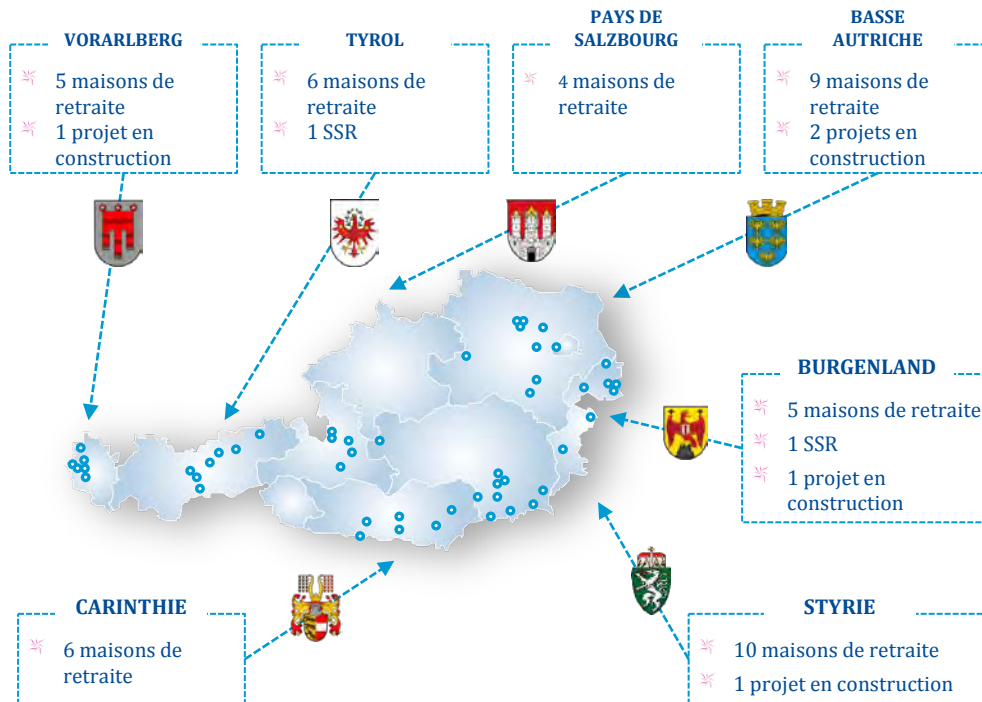


**Un réservoir de croissance unique grâce à une position de leader du secteur privé de la Dépendance en Autriche**





## Réseau en Autriche : 46 établissements et 6 projets

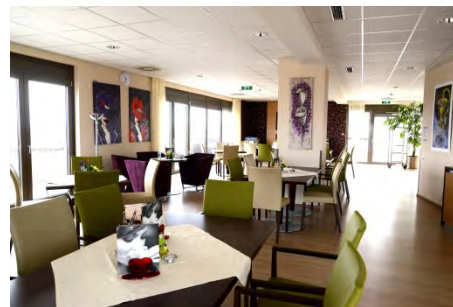


## République tchèque

- ✦ 3 établissements (300 lits) en cours de construction (ouvertures 2015 et 2016)
- ✦ D'autres projets identifiés



● Établissements en construction



1

## Une offre globale de prise en charge

- \* Maisons de retraite médicalisées, accueil de jour, séjours temporaires, unités Alzheimer
- \* Soins de Suite et de Réadaptation
- \* Soins et services à domicile

2

## Une politique Qualité et Innovation

- \* Recherche permanente d'innovations et de services additionnels
- \* Des établissements de haut standard de qualité hôtelière
- \* Une solide réputation

3

## Politique formation et RH

- \* Des programmes de formation permanents
- \* Une politique de recrutement et de fidélisation pro-active
- \* Une culture forte de la satisfaction des collaborateurs

4

## Culture du développement et de la croissance

- \* Un savoir-faire éprouvé dans la création et la construction d'établissements
- \* Une équipe de management expérimentée dans le développement et l'exploitation en Autriche et en République tchèque



### Primé pour la Qualité des soins et des services

- \* Plusieurs prix régionaux obtenus (Ex : Vorarlberg quality label 2013-2014)



### Primé pour son environnement de travail

- \* Élu meilleur employeur dans le domaine de la Santé en 2014



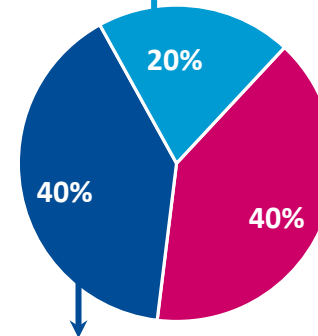


## Un environnement réglementaire complexe

- \* **Une réglementation complexe et régionalisée** avec 9 contextes réglementaires distincts :
  - Système d'autorisation obligatoire dans 4 régions (Basse Autriche, Styrie, Bruggenland et Carinthie)
  - Système de notification dans les autres régions
- \* **Des normes nationales et régionales** à respecter (taille des chambres, standard de qualité, sécurité, etc) avec un contrôle par les Autorités de Tutelle au moins 1 fois par an
- \* **Avantage aux opérateurs reconnus et historiques** dans l'obtention d'autorisations

## Fixation du prix de journée

Payé par la Région si les revenus du résident ne sont pas suffisants



Payé par le Régime d'Assurance Dépendance public

Payé par le résident (Retraite ou revenus du patrimoine)

Chiffre d'affaires moyen par lit : **120€ par jour**



**SeneCura, grâce à sa position unique, dispose d'atouts majeurs dans le développement**



## Un pays riche et stable

- ✧ **Autriche : 13<sup>ème</sup> pays** au monde en termes de **PIB par habitant à 49 050 \$** (40% > à la moyenne de l'UE)
- ✧ **Dépenses publiques de santé : 11,5% du PIB** (contre 10,2% pour l'UE)
- ✧ Stabilité sociale et fiscale
- ✧ Taux d'impôt attractif

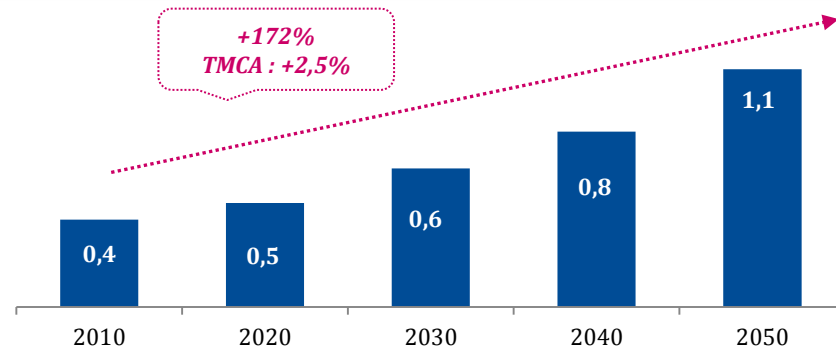
## Vieillessement de la population

- ✧ **Forte croissance de la population âgée** : doublement des + 80 ans d'ici 2040 (+0,4 million)
- ✧ Un des pays d'Europe connaissant le plus fort taux de vieillissement

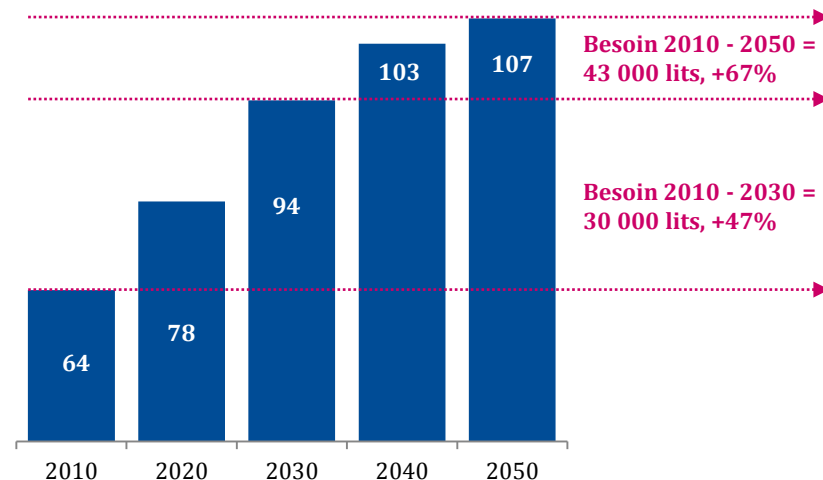
## Des besoins importants de création de nouveaux lits

- ✧ **Offre existante : 70 000 lits**, soit un taux d'équipement de 16 lits pour 100 personnes de +80 ans contre 21 en Allemagne
- ✧ **D'ici 2030, besoin de créer 30 000 lits (+47%)**

## Évolution du nombre de +80 ans (en million)



## Évolution du besoin de lits (en milliers)



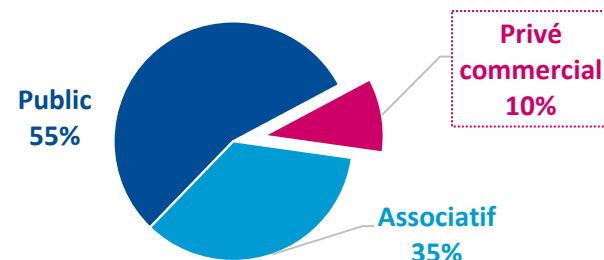




## Prédominance massive du secteur public et associatif

- ✦ **Prédominance massive du secteur public et associatif**
- ✦ En raison des contraintes budgétaires, **fort potentiel de développement pour les groupes privés**
- ✦ **Très solide solvabilité** de la population adressée par le secteur privé commercial

## Répartition des lits par type d'acteur



## SeneCura, acteur structurant du secteur privé commercial

- ✦ SeneCura : acteur majeur du secteur privé, composé de groupes régionaux
- ✦ Grâce à une excellente réputation, et une équipe de management ayant fait preuve de ses capacités de développement, SeneCura bénéficie d'atouts majeurs pour les futurs développements

## Croissance forte déjà sécurisée

1 Réseau 2014 : 3 456 lits ouverts en Autriche  
⇒ Réseau 2018 : 4 236 lits en Autriche et en République tchèque

Croissance = +23%  
TCMA : +5% / an

2 CA 2014 : 125 M€  
⇒ CA 2018 : 180 M€

Croissance = +44%  
TCMA : +10% / an

## Stratégie de développement offensive

### ATOUTS SENECURA

- \* Une position de leader et une marque forte
- \* Un management expérimenté et reconnu
- \* Un savoir-faire dans l'obtention d'autorisations et le sourcing de terrains



### APPORT ORPEA

- \* Savoir-faire dans la centralisation et l'optimisation informatique
- \* Expertise dans la construction de nouveaux établissements
- \* Capacité financière supplémentaire
- \* Politique d'acquisitions immobilières



Optimisation de la profitabilité



Poursuite du développement en Autriche pour renforcer sa position



Devenir leader en République tchèque



## Conclusion

Dr. Jean-Claude Marian – Président

  
LA VIE CONTINUE AVEC NOUS

1



## DÉVELOPPEMENT ORGANIQUE

- ✧ Création et construction d'établissements dans des localisations stratégiques dans tous les domaines d'activité

2



## DÉVELOPPEMENT EXTERNE

- ✧ Acquisitions sélectives d'établissements indépendants
- ✧ + saisir des opportunités éventuelles

3



## IMMOBILIER

- ✧ Poursuivre la stratégie de propriété immobilière dans les nouveaux développements

4



## FINANCEMENT

- ✧ Profiter des conditions de financement très basses et de la forte liquidité sur le marché du crédit

### OBJECTIF 2015

- ✧ CA = 2 310 M€ (+18,6%)
- ✧ Rentabilité solide
- ✧ Coût moyen de la dette en baisse





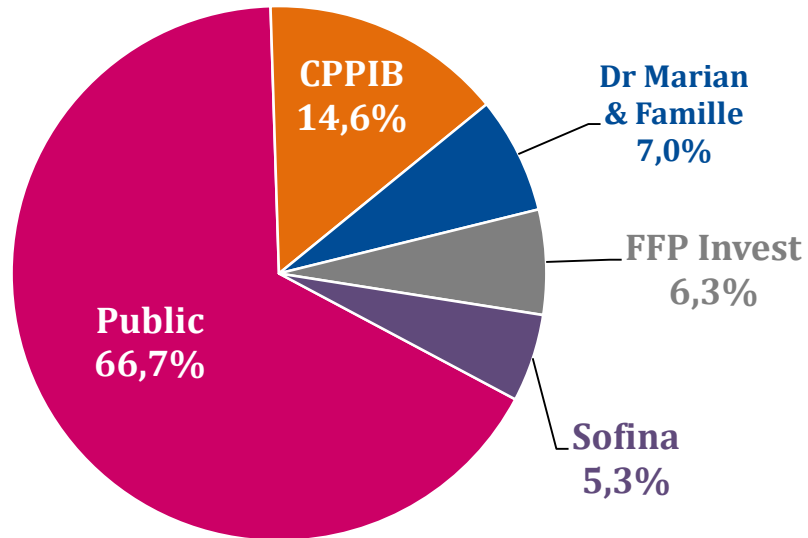
**Annexes**

**ORPEA**  
LA VIE CONTINUE AVEC NOUS



<i>En M€</i>		31-déc-14	31-déc-13
<b>ACTIF</b>	<b>Actif Non courant</b>	<b>5 103</b>	<b>4 503</b>
	Goodwill	680	398
	Immobilisations incorporelles	1 614	1 440
	Immobilisations corporelles et immobilier en cours de développement	2 685	2 562
	Autres actifs non courants	124	103
	<b>Actif Courant</b>	<b>857</b>	<b>738</b>
	<i>Dont disponibilités et VMP</i>	522	468
	<b>Actifs détenus en vue de la vente</b>	<b>200</b>	<b>210</b>
	<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>6 160</b>	<b>5 452</b>
	<b>PASSIF</b>	<b>Fonds propres part du groupe et impôts différés à l'infini</b>	<b>1 929</b>
Capitaux propres part du Groupe		1 477	1 412
Impôts différés à l'infini sur incorporels d'exploitation		452	412
<b>Intérêts minoritaires</b>		<b>0</b>	<b>1</b>
<b>Passif Non Courant</b>		<b>2 888</b>	<b>2 338</b>
Autre passif d'impôt différé		323	345
Provisions pour risques et charges		95	68
Dettes financières à moyen et long terme		2 469	1 925
<b>Passif Courant</b>		<b>1 143</b>	<b>1 078</b>
<i>Dont dette court terme (crédit relais et portage immobilier)</i>		257	285
<b>Dettes associées à des actifs détenus en vue de la vente</b>	<b>200</b>	<b>210</b>	
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>6 160</b>	<b>5 452</b>	

## Actionnariat % du capital










## Un Conseil d'administration diversifié aux compétences complémentaires

### ✧ Composition du Conseil d'administration :

- Dr Jean-Claude Marian – Président
- Yves Le Masne – Directeur Général
- Alexandre Malbasa
- Jean Patrick Fortlacroix
- FFP Invest (Thierry Mabillet de Poncheville)
- Sophie Malarme Lecloux (nommée sur proposition de Sofina)
- Alain Carrier (nommé sur proposition de CPPIB)
- Bernadette Chevallier
- Sophie Kalaidjian (représentant des salariés)

✧ **Des administrateurs qui apportent des expertises spécifiques et des contacts nouveaux pour le développement du Groupe**

	Evol. population 80 ans et + entre 2013 et 2050	Evol. population 90 ans et + entre 2013 et 2050	Nombre de lits existants	Ratio de lits (% de la population de + 80 ans )	Nombre de lits à créer
 FRANCE	<b>+110%</b> 7,7 M en 2050	<b>x 3,2</b>	590 000	16%	25 000-30 000 d'ici 2025 + 116 000 à reconstruire*
 BELGIQUE	<b>+117%</b> 1,3 M en 2050	<b>x 3,5</b>	137 000	23%	45 000 d'ici 2030
 ITALIE	<b>+111%</b> 3,9 M en 2050	<b>x 3,0</b>	390 000 (25% pour PA dépendantes)	10%	80 000 d'ici 2030
 ESPAGNE	<b>+124%</b> 5,7 M en 2050	<b>x 3,3</b>	350 000	14%	50 000 d'ici 2030
 SUISSE	<b>+180%</b> 1,1 M en 2050	<b>x 3,6</b>	93 000	24%	70 000 d'ici 2030
 ALLEMAGNE	<b>+136%</b> 10,5 M en 2050	<b>x 3,3</b>	875 000	20%	100 000 d'ici 2025
 AUTRICHE	<b>+156%</b> 1,1 M en 2050	<b>x 3,5</b>	70 000	15%	30 000 d'ici 2030

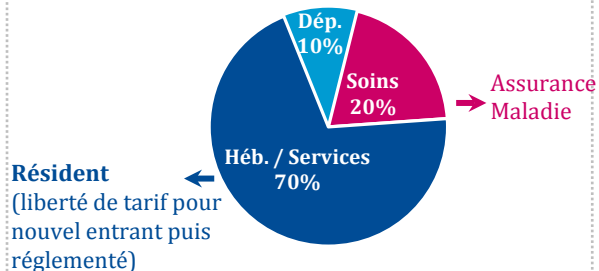
\* Selon une étude de la CNSA de novembre 2011, 116 000 sont inadéquats ou vétustes pour prendre en charge des personnes âgées dépendantes et devront être reconstruits pour un coût estimé à 11,6 Mds €

# Détermination des prix de journée maison de retraite



## FRANCE

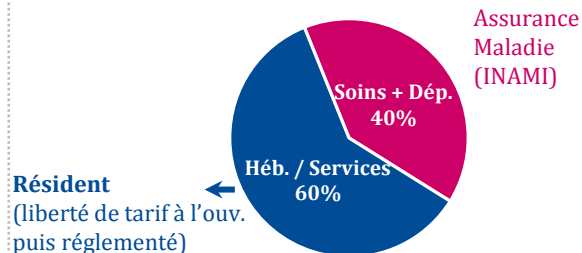
Résident et Conseil Général



Prix de journée moyen : 110 €



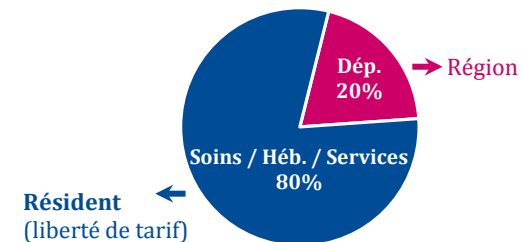
## BELGIQUE



Prix de journée moyen : 110 €



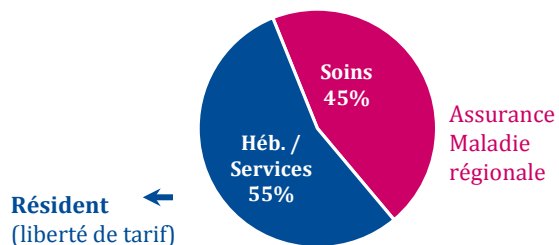
## ESPAGNE



Prix de journée moyen : 55 €



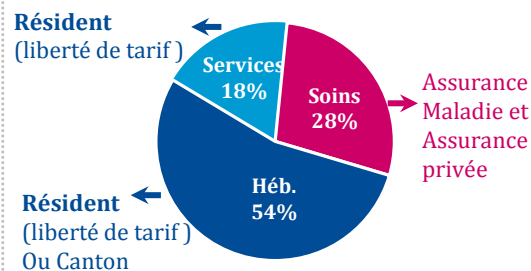
## ITALIE



Prix de journée moyen : 90 €



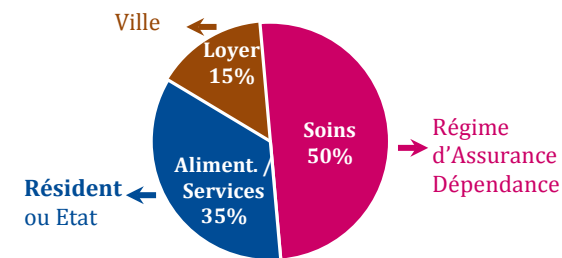
## SUISSE



Prix de journée moyen : 190 €



## ALLEMAGNE

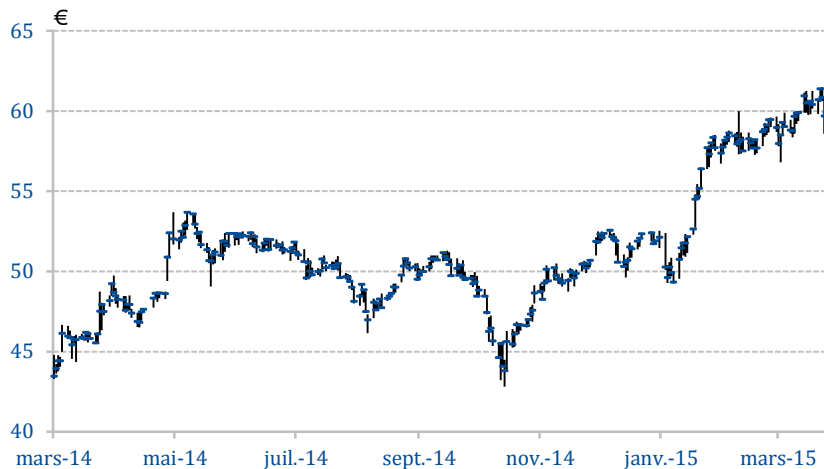


Prix de journée moyen : 100 €



## Données boursières (12 mois)

- ✧ Volume moyen : **108 000 titres / jour (=5,6 M€)**
- ✧ Cours : **59,88 €**
- ✧ Plus haut 12 mois : **61,49 €**
- ✧ Plus bas 12 mois : **42,82 €**
- ✧ Turnover : **46% en 12 mois**
- ✧ Capi. boursière : **3 600 M€**
- ✧ Nb de titres en circulation : **60 126 352**



Données au 27 mars 2015

## Indices

- ✧ Compartiment A d'Euronext Paris, **NYSE Euronext**
- ✧ 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)