



Résultats semestriels 2019

25 septembre 2019

1. L'innovation au service de la RSE
2. Réseau et développement
3. Résultats semestriels 2019
4. Ouvertures 2019 et projets
5. Acquisition de Sinoué
6. Stratégie et perspectives

Annexes



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



Des activités complémentaires qui répondent parfaitement à la demande actuelle et future



L'innovation au service de la RSE



Une cellule innovation dynamique

90 projets étudiés en 2019
dans nos 3 univers de besoin

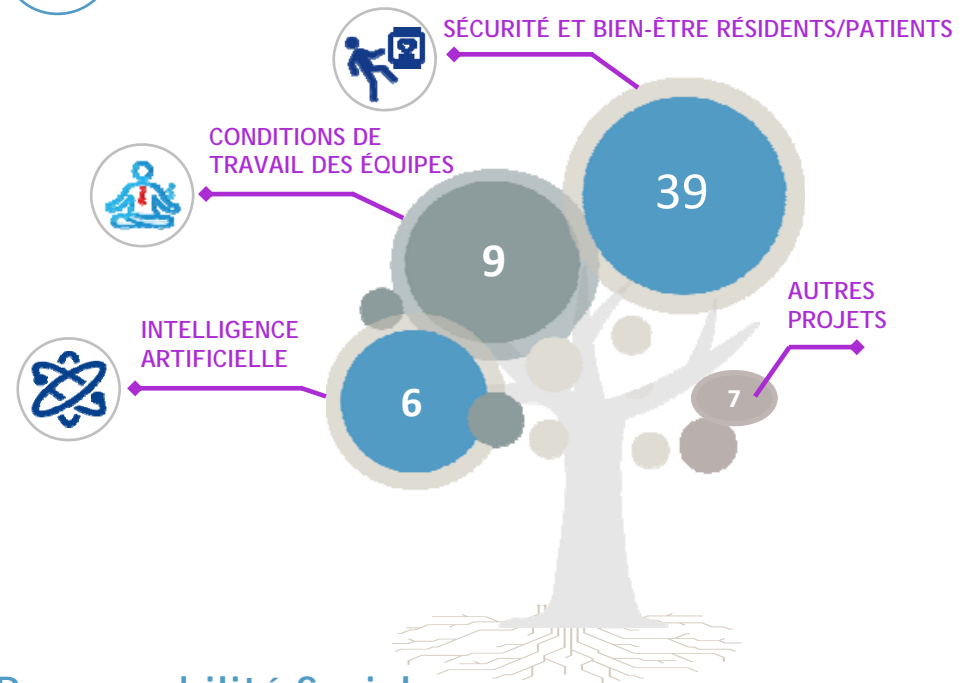
61 projets retenus en phase d'étude
ou d'expérimentation



Des innovations au service de la Responsabilité Sociale,
Sociétale et Environnementale du Groupe



Trois univers de besoin identifiés



Investissement et déploiement dans une solution de Télémédecine complète et inédite



- ✦ ORPEA investit dans Exelus, éditeur de la solution de télémédecine innovante Nomadeec
 - Exelus : start-up bordelaise de e-santé créée en 2015 par un médecin urgentiste et un ingénieur
 - Prise de participation de 28% par augmentation de capital

- ✦ La seule offre de télémédecine complète et déjà opérationnelle dans 25% des SAMUs en France
- ✦ Une solution en cohérence avec le plan Urgence du Ministère de la Santé : désengorger les urgences et limiter l'impact financier sur les dépenses publiques
- ✦ Une solution qui répond aux principaux enjeux RSE du Groupe :
 - Équipes : accroître les compétences des infirmiers / aides-soignants par des formations complémentaires
 - Patients / Résidents : limiter les hospitalisations et apporter une nouvelle expertise médicale au chevet du patient
 - Écosystème de santé : fluidifier le parcours de soin entre intervenants (médecins, experts, SAMU, hôpital)



Déploiement sur l'ensemble du réseau ORPEA CLINEA en France en 3 ans
(354 sites)

NOMADEEC, la solution de télémédecine la plus complète et innovante



Solution primée
par l'agence Early Metrics

78 / 100

Moyenne : 69/100
2 600 startups notées

Top 10%
des startups
e-santé

Plateforme la plus complète
et connectée au parcours de soin
du patient

Tablette écran tactile

Sacoche

Dispositifs médicaux connectés Bluetooth
ECG 12D, Oxymètre de pouls et Tensiomètre

Lunettes connectées

Applications Nomadec®

COMPACTE ET LÉGÈRE
INTUITIVE
COMPLÈTE, PERFORMANTE

Solution déjà utilisée
par les services d'urgence

200+ unités Nomadec

21 SAMU connectés

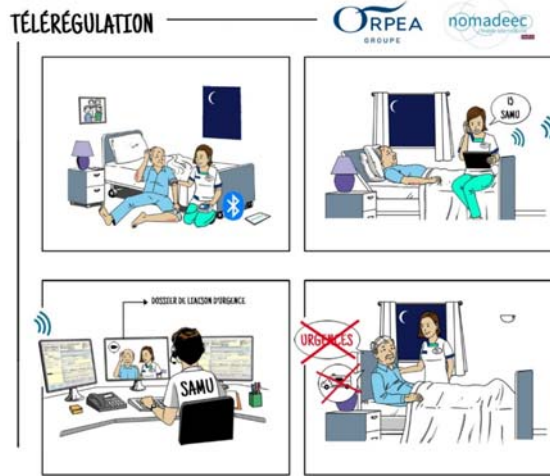
20K actes de télémédecine

2.000+ Professionnels connectés

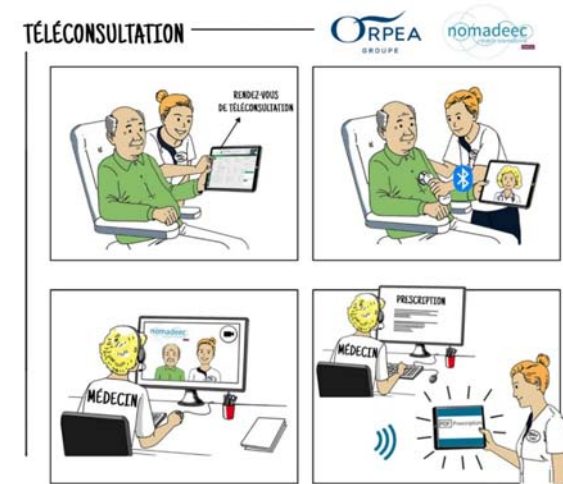


Trois usages majeurs dédiés aux métiers du soin

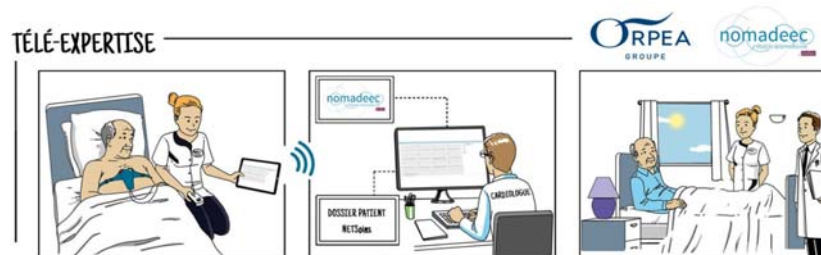
1 Désengorger les urgences



2 Fluidifier le parcours de soin



3 Apporter une expertise médicale au chevet du patient

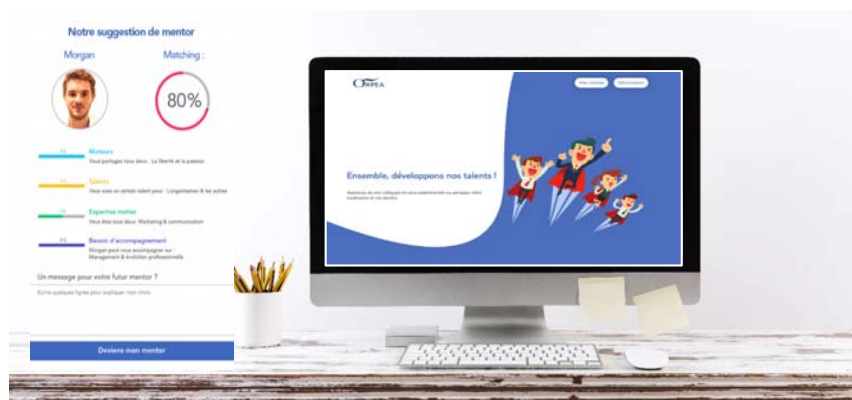


MY MENTOR : programme RH innovant pour le partage d'expériences et de compétences

PLATEFORME DIGITALE POUR LES MANAGERS

afin d'échanger sur leurs compétences et expériences
en toute simplicité et confidentialité

MYMENTOR !



QUI ?

- ✦ Directeurs d'établissement, Directeurs régionaux, Experts, Médecins
- ✦ 400 directeurs et experts en France avant un déploiement international



QUELS OBJECTIFS ?

- ✦ FACILITER l'intégration des nouveaux directeurs
- ✦ PARTAGER les compétences, les expériences, les bonnes pratiques et les expertises
- ✦ DÉVELOPPER la culture de l'apprentissage
- ✦ RENFORCER le sentiment d'appartenance



COMMENT ?

- ✦ Accompagnement dans la durée autour de compétences comportementales et managériales
- ✦ Accompagnement ponctuel autour d'une expertise métier

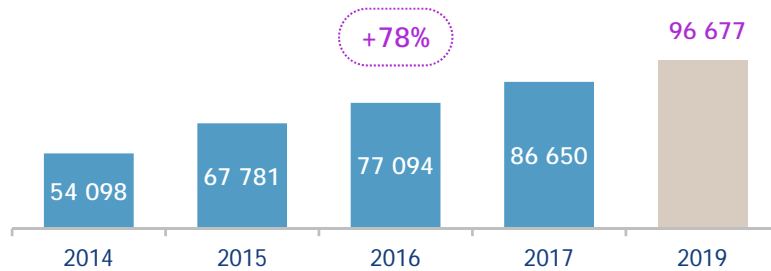


ORPEA
GROUPE

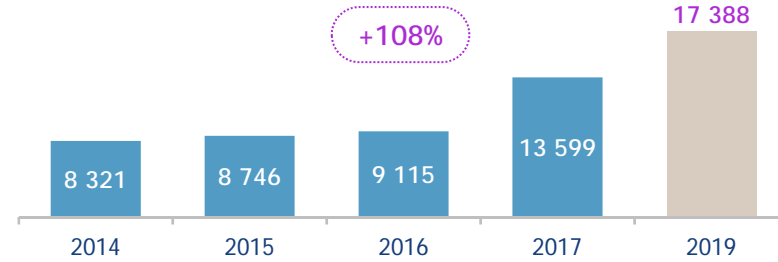
Réseau et développement

2014 - 2019 : forte accélération de l'internationalisation du réseau avec 8 pays supplémentaires

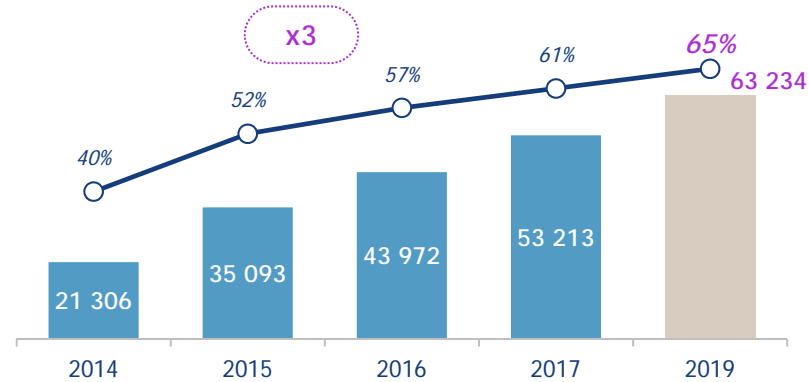
Réseau total (nombre de lits)



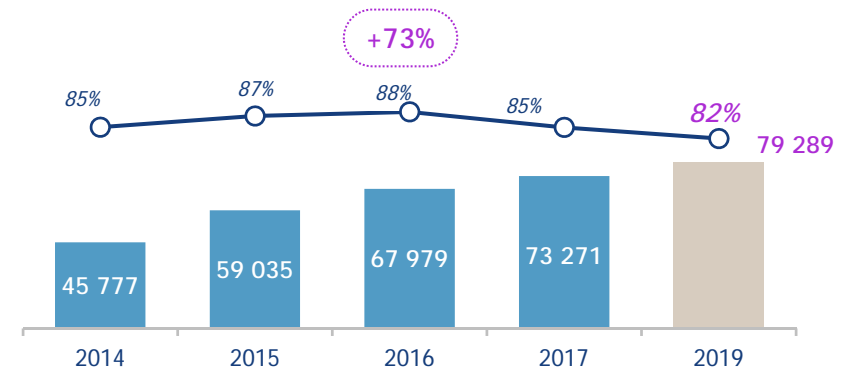
Pipeline (nombre de lits)



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



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



Un réseau opérationnel de 951 établissements / 96 677 lits* dans 16 pays



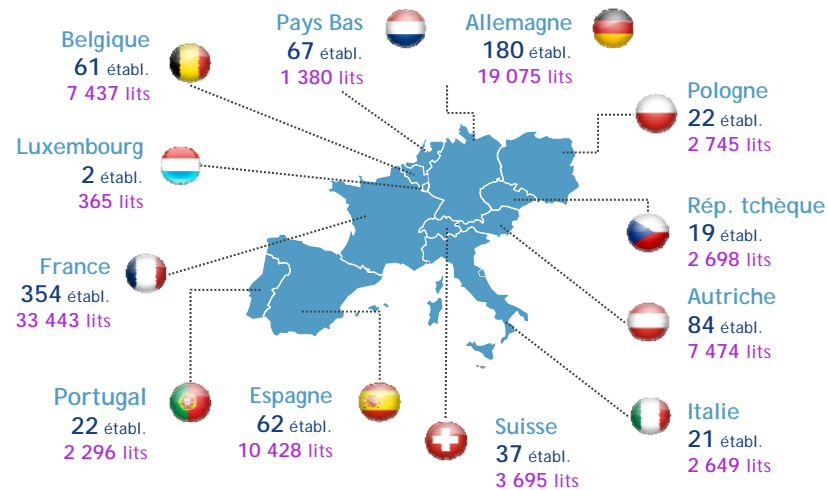
Réseau européen

EUROPE



931 établissements **93 685** lits

12 pays



65% du réseau à l'international

Réseau hors Europe

AMERIQUE LATINE



19 établissements **2 852** lits

Brésil

Chili

Uruguay

ASIE



1 établissement **140** lits

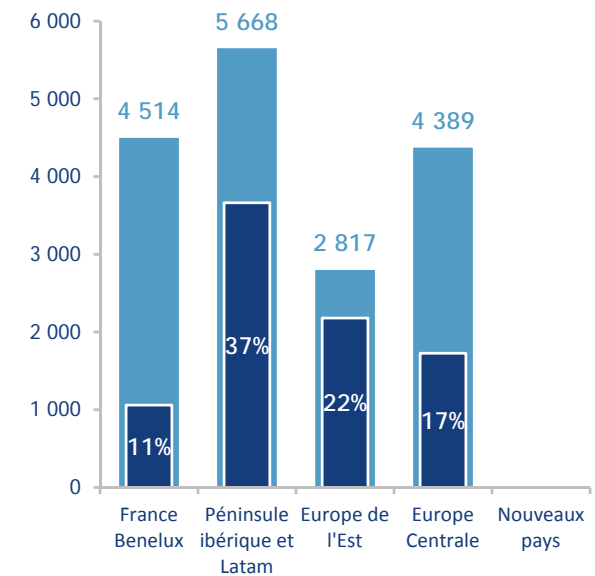
Chine

* Excluant les établissements / lits du Chili et BSL au Brésil où ORPEA est minoritaire

Répartition des lits et du pipeline par cluster

	Nb pays	Nb établ.	Nb lits	% du total	Lits ouverts	Lits en construction	% du total
France Benelux	4	484	42 625	44%	38 111	4 514	26%
Europe Centrale	3	238	25 419	26%	21 030	4 389	25%
Europe de l'Est	3	125	12 917	13%	10 100	2 817	16%
Péninsule ibérique et Latam	5	103	15 576	16%	9 908	5 668	33%
Nouveaux pays	1	1	140	0%	140	0	0%
TOTAL	16	951	96 677		79 289	17 388	

Répartition du pipeline par cluster



Le plus important réservoir de croissance du secteur

- Nombre de lits à construire
- % des lits à construire par rapport au total

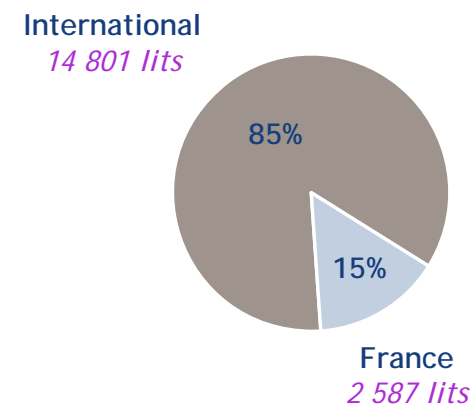
Un réservoir de croissance entièrement sécurisé de 17 388 lits en construction :



Pays	Lits ouverts	Pipeline = lits en construction	Pipeline (% lits en dévelpt)
Allemagne	16 228	2 847	15%
Autriche	7 088	386	5%
Belgique	6 275	1 162	16%
Brésil	471	2 281	83%
Chine	140	0	0%
Espagne	8 702	1 726	17%
France	30 856	2 587*	8%
Italie	1 940	709	27%
Luxembourg	0	365	100%
Pays-Bas	980	400	29%
Pologne	1 107	1 638	60%
Portugal	635	1 661	72%
Rép. tchèque	1 905	793	29%
Suisse	2 862	833	23%
Uruguay	100	0	0%
TOTAL	79 289	17 388	18%

* Dont 1 087 lits en redéploiement

Répartition géographique du réservoir de croissance



Doublement du réservoir de croissance en 2 ans



La Russie, un besoin considérable en SSR et maisons de retraite

- ✦ Marché réglementé : nécessité d'une autorisation délivrée par le Ministère de la Santé ou du Travail
- ✦ Absence d'offre en SSR, très attendue par les Autorités
- ✦ Une offre de maisons de retraite limitée et de mauvaise qualité (20 000 personnes en liste d'attente)

Un développement prudent, peu capitalistique, et soutenu par des partenaires puissants

- ✦ 2018 : signature au SPIEF d'un protocole portant sur le co-investissement de projets de cliniques SSR en Russie avec la CDC et RDIF
- ✦ Création d'une joint-venture opérationnelle avec les fonds souverains russes et français : RDIF et BPI
- ✦ Septembre 2019 : accord définitif du Maire de Moscou pour la création d'une Clinique SSR à Skolkovo avec financement de l'immobilier par la Mairie

⇒ **Principes des investissements en Russie : activité opérationnelle dans la JV et immobilier financé par des investisseurs (ex : Mairie de Moscou)**





Une démarche de long terme initiée il y a plus de 2 ans



ACCORD ORPEA-CDC (BPI) -RDIF
en présence des Présidents français et russes



ACCORD ORPEA-RZD
Président des chemins de fer russes



**ACCORD ORPEA-MINISTRE
RUSSE DU TRAVAIL**



Rencontre avec le Président Poutine
Conseil éco de la CCI Franco-Russe



Accord clinique Skolkovo
Maire de Moscou





Création d'une 1^{ère} clinique SSR dans le cluster médical d'excellence de Moscou



Skolkovo : Silicone Valley Russe située à Moscou, zone d'excellence médicale et scientifique

- ✦ Le cluster de Skolkovo, initié en 2009 par le Gouvernement attire 50 acteurs clés de l'économie mondiale (IBM, CISCO, SAP, Sberbank, Lukoil ...)
- ✦ Le Gouvernement de Moscou a créé un cluster médical international d'excellence : 3 hôpitaux internationaux dont le CHU de Strasbourg
- ✦ Fort soutien des pouvoirs publics, notamment le Maire de Moscou





LE PROJET DE CLINIQUE SSR

- ✦ 250 lits : 200 lits spécialisés orthopédie, neurologie, cardiologie, nutrition + 50 places ambulatoires
- ✦ Un bâtiment à construire de 10 000 m² avec les équipements les plus modernes
- ✦ Patients privés avec des prix journaliers de 100 € à 300 €
- ✦ Ouverture prévue en 2022



DES CONDITIONS ATTRACTIVES

- ✦ Clinique exploitée par CLINEA
- ✦ Opérationnel détenu par la JV ORPEA/BPI/RDIF  
- ✦ Immobilier financé par la Mairie de Moscou et un investisseur



Un projet d'excellence dans une zone à fort potentiel avec un investissement très limité



Projet de clinique SSR de 250 lits à Skolkovo



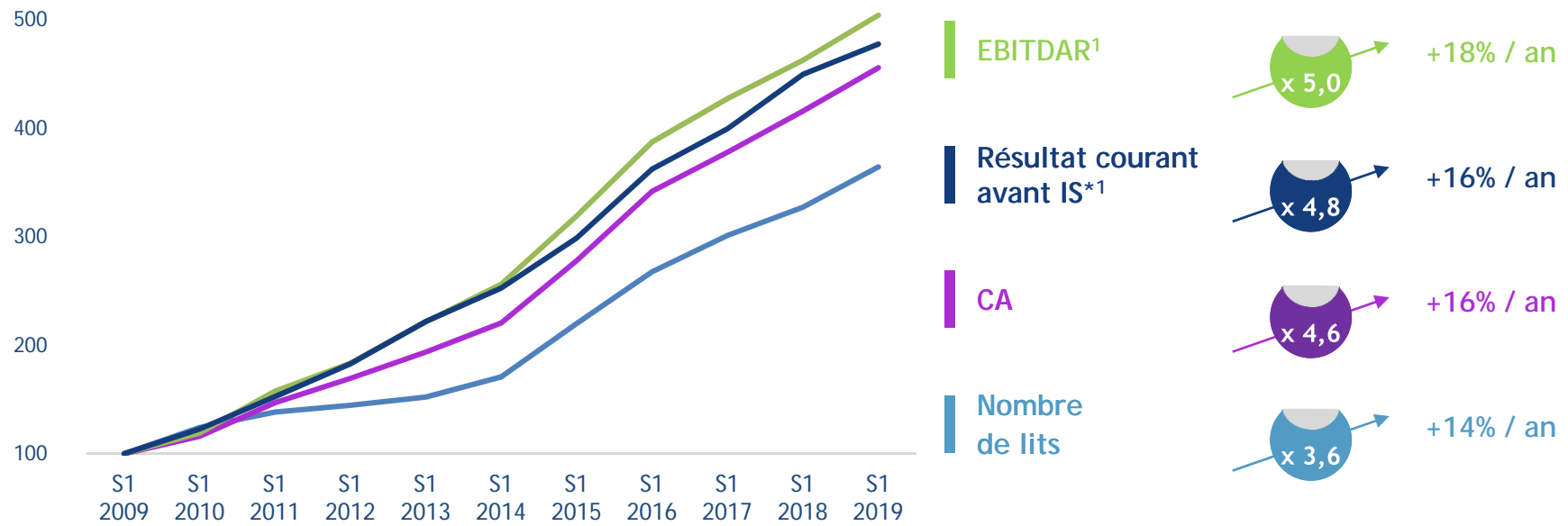


ORPEA
GROUPE

Résultats semestriels 2019

10 ans de croissance rentable

Développement, croissance et rentabilité sur 2009/2019 (base 100 au S1 2009)



Réseau : +70 000 lits
 CA : +2,9 Mds € (base annualisée)
 EBITDAR : +770 M€ (base annualisée)

¹ Hors IFRS 16

^{*} Voir définitions dans le glossaire

Procédures d'examen limité en cours

Accélération du développement international depuis 2016 et progression de la rentabilité

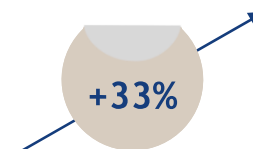
En 3 ans

 +25 605 lits

 +7 pays

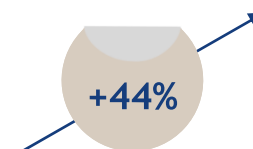
Sur 3 ans (S1 2016 - S1 2019)

Chiffre d'affaires
S1 2019 : 1 841 M€



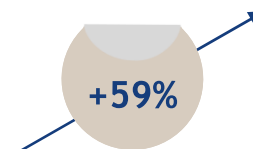
+10% / an

EBITDA* (hors IFRS 16)
S1 2019 : 318 M€



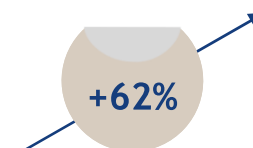
+13% / an

Résultat net pdg (hors IFRS 16)
S1 2019 : 120 M€



+17% / an

Patrimoine immobilier¹
S1 2019 : 6,0 Md€



+18% / an

¹ Hors incidence des actifs en cours de cession

* Voir définitions dans le glossaire

Procédures d'examen limité en cours

Un semestre qui conforte les objectifs annuels

OBJECTIFS 2019

RÉALISATIONS S1 2019

① Progression du CA : +8,2% (3 700 M€)

+9,6%
1 841 M€

② Croissance organique* solide

+4,7%
78 M€

③ Marge d'EBITDA solide

+10 pb
17,3% (hors IFRS 16)

④ Optimisation de l'endettement

Coût de la dette = -10 pb à 2,8%
Diversification avec émission OCEANE

⑤ Arbitrage du patrimoine immobilier

Patrimoine : 6,0 Mds€¹
Programme de cession de 250 M€

¹ Hors incidence des actifs immobiliers en cours de cession de 190 M€ au 30.06.19

* Voir définitions dans le glossaire

Forte croissance de +9,6% du CA au S1 2019 à 1 841 M€

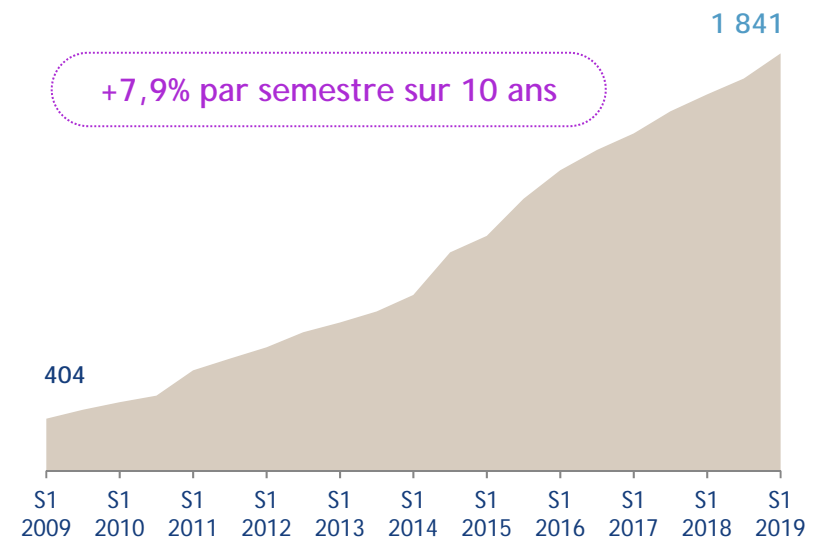
M€	S1 2019	S1 2018	Var.
France / Benelux	1 093,2	1 009,3	+8,3%
Europe Centrale	473,9	429,9	+10,2%
Europe de l'Est	175,7	163,0	+7,8%
Péninsule ibérique et Latam	96,5	75,9	+27,1%
Autre pays	1,4	0,9	N/A
Total	1 840,6	1 679,0	+9,6%

Europe centrale : Allemagne, Italie et Suisse
 Europe de l'Est : Autriche, Pologne et République tchèque
 Péninsule Ibérique : Espagne, Portugal et Uruguay
 Autres pays : Chine

Solide croissance organique* au S1 2019

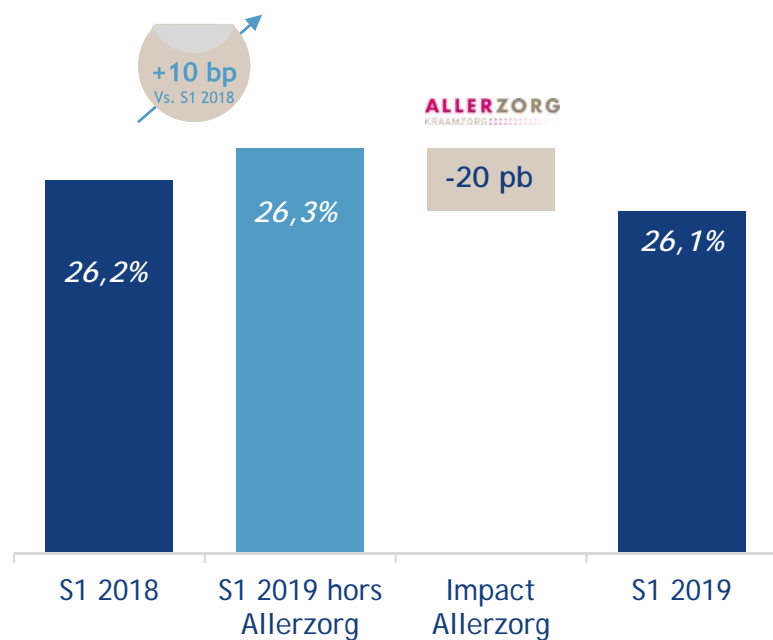
- ✦ Ouvertures : 1 000 lits
- ✦ Croissance organique : +4,7%

Croissance semestrielle du CA (M€)



Savoir investir pour préparer le futur : exemple de l'acquisition d'Allerzorg aux Pays-Bas

Marge d'EBITDAR¹ (% du CA)



ALLERZORG
KRAAMZORG

- ✦ Soins à domicile aux Pays-Bas
- ✦ Plus de 600 infirmiers diplômés

En M€	S1 2019	En % du CA
Chiffre d'affaires	20,1	
Charges de personnel	-17,8	89%
Achats	-1,2	6%
EBITDAR	1,1	5%

Allerzorg : un investissement pour le développement futur des Pays-Bas

¹ Hors IFRS 16

EBITDAR* par zone géographique

En M€	S1 2019 ¹			S1 2018			
	CA	EBITDAR*	%CA	CA	EBITDAR*	%CA	
France / Benelux	1 093,2	310,8	28,4%	1 009,3	289,7	28,7%	
<i>France / Benelux hors Allertzorg</i>			28,9%				+20 pb hors acquisition Allertzorg aux Pays Bas
Europe centrale	473,9	115,7	24,4%	429,9	106,6	24,8%	-40 pb en raison des ouvertures et restructurations
Europe de l'Est	175,7	29,6	16,9%	163,0	28,5	17,5%	-60 pb : ouvertures en Tchéquie
Péninsule ibérique et Latam	96,5	24,4	25,3%	75,9	16,6	21,9%	+340 pb : bonne intégration des acquisitions
Autre pays	1,4	-0,8	N.A.	0,9	-1,3	N.A.	

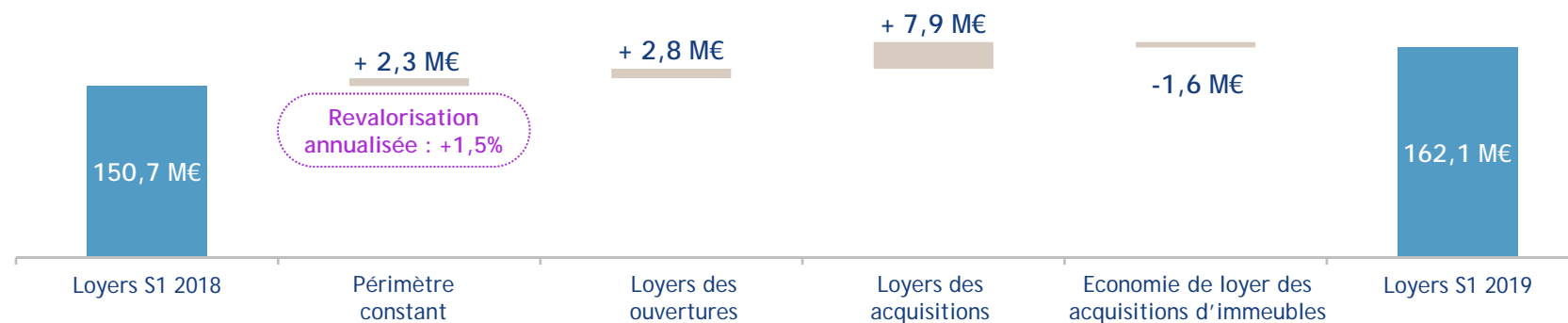
¹ Hors IFRS 16

* Voir définitions dans le glossaire

EBITDA* en hausse de +10%

En M€	S1 2019 ¹	S1 2018	Var.
Chiffre d'affaires	1 840,6	1 679,0	+9,6%
Charges de personnel	-986,5	-886,6	+11,3% ²
Achats	-322,7	-296,4	+8,9%
Impôts et taxes	-61,7	-64,5	-4,3%
Autres Charges et Produits	10,0	8,8	N.A.
EBITDAR* (EBE courant avant loyers)	479,7	440,2	+9,0%
% du chiffre d'affaires	26,1%	26,2%	
Loyers	-162,1	-150,7	+7,6%
EBITDA* (EBE courant)	317,6	289,6	+9,7%
% du chiffre d'affaires	17,3%	17,2%	

Évolution des loyers (en M€)



¹ Hors IFRS 16

² Hors Allerzorg, les charges de personnel ne progressent que de +9,3%

* Voir définitions dans le glossaire

Procédures d'examen limité en cours

Progression soutenue de la rentabilité nette

En M€	S1 2019 ¹	S1 2018	Var.
EBITDA* (EBE courant)	317,6	289,6	+9,7%
Amortissements et provisions	-98,8	-87,7	+12,6%
Résultat Opérationnel Courant	218,8	201,9	+8,4%
Coût de l'endettement financier net	-73,7	-65,2	+13,1%
Résultat courant avant impôt*	145,1	136,7	+6,1%
Eléments non courants	15,0	16,1	N.A.
Résultat avant impôt	160,1	152,8	+4,8%
Charge d'impôt	-44,1	-49,0	-10,0%
Mises en équivalence	4,1	4,3	N.A.
Résultat net consolidé part du groupe	120,1	107,6	+11,6%

¹ Hors IFRS 16

* Voir définitions dans le glossaire

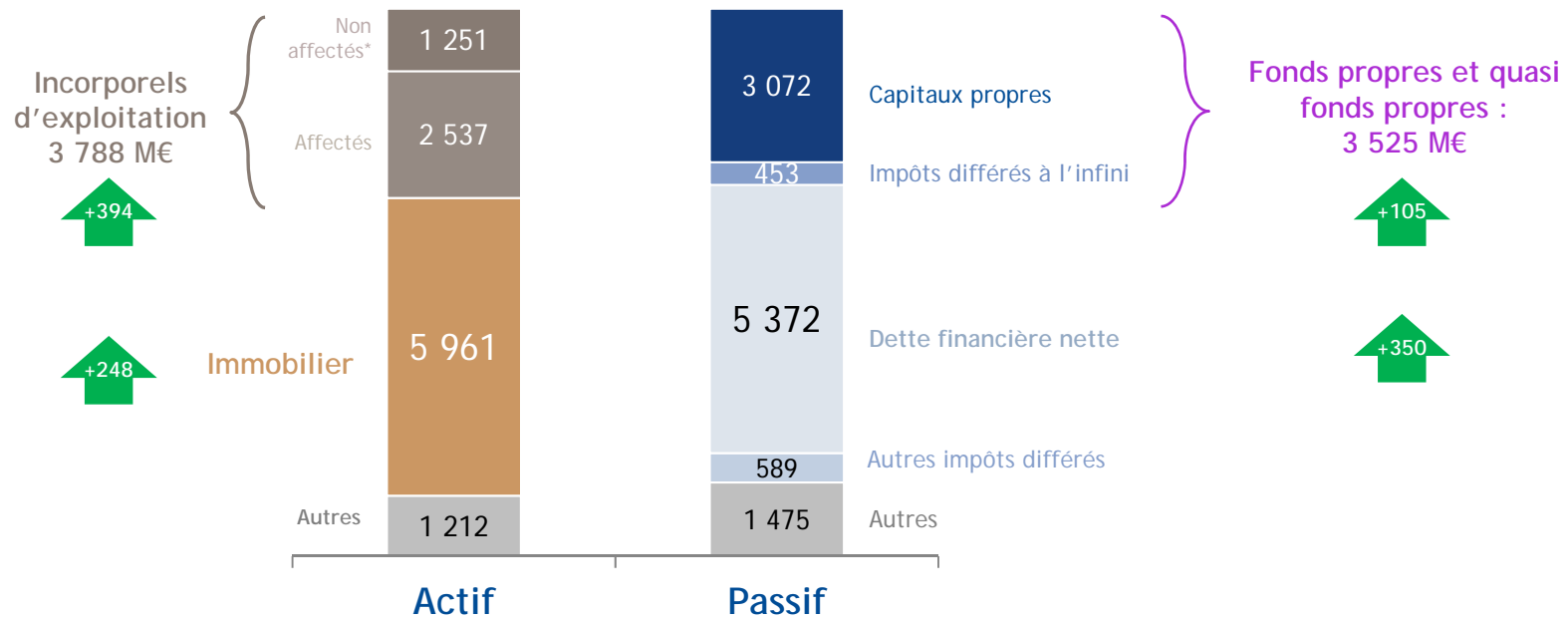
Flux de trésorerie

<i>En M€</i>	S1 2019 ¹	S1 2018
EBITDA	318	290
Flux nets de trésorerie générés par l'activité	211	189
Investissements de construction	-206	-219
Acquisitions d'immobilier	-174	-175
Cessions immobilières	0	19
Investissements immobiliers nets	-380	-375
Investissements d'exploitation et prises de participation nets	-225	-119
Flux nets de financement	573	514
Variation de trésorerie sur la période	179	209
	30.06.19	31.12.18
Trésorerie de fin de période	947	768

¹ Hors IFRS 16

Structure financière solide

Bilan¹ simplifié au 30.06.19 (en M€)²



Dette financière nette : +350 M€
 Incorporels d'exploitation + Immobilier = +642 M€

¹ Hors actifs et dette associée à des actifs détenus en vue de la vente pour 250 M€

² Hors IFRS 16

* Non affectés : goodwill, incorporels en cours d'affectation

Procédures d'examen limité en cours

Dettes nettes immobilières, de long terme et à un coût attractif

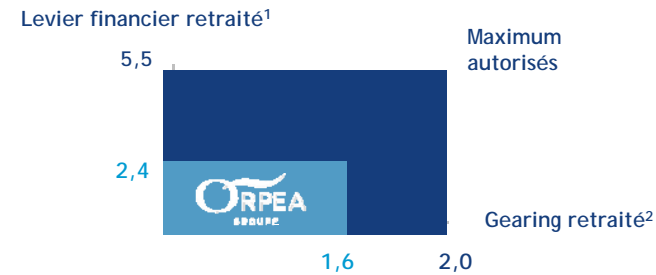


Indicateurs	30.06.19	31.12.18	30.06.18
Dettes financières Nettes* (M€)	5 372	5 022	4 819
% Dettes immobilières	85%	85%	85%
Levier financier retraité ¹	2,4	2,3	2,3
Gearing retraité ²	1,6	1,5	1,5

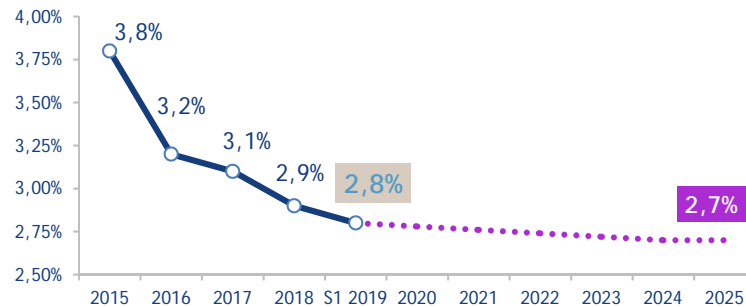
¹ $\frac{\text{Dettes Financ. Nettes} - \text{Dettes Immob.}}{\text{Ebitda} - (6\% \text{ Dettes Immob.})}$

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

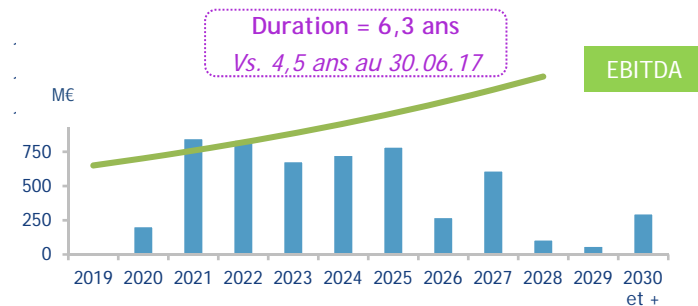
Large respect des covenants



Baisse du coût de la dette



Échéancier de la dette nette*



* Hors dette associée à des actifs détenus en vue de la vente pour 250 M€ au 30.06.19, 206 M€ au 31.12.18 et 28 M€ au 30.06.18

✦ Emission d'une OCEANE 8 ans pour 500 M€

- Conditions très attractives : coupon de 0,375% et prime de conversion de 47,5%
- Sursouscription : 3x
- Objectifs : allongement de la maturité à un coût très faible

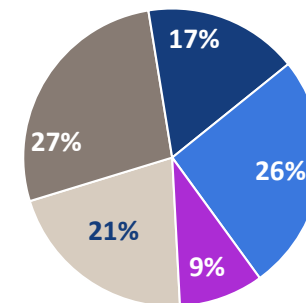
✦ Emission de 300 M€ de Schuldschein

- 2 émissions en 2019 : 63 M€ par la filiale autrichienne et 233 M€ par ORPEA (refinancement et new money)
- Diversité de la base investisseurs : 60 investisseurs différents dont certains devenus récurrents
- ORPEA : 1^{er} émetteur français de Schuldschein avec près de 1,5 Mds €

✦ Prêts hypothécaires pour 300 M€

- Maturité de 12 ans avec un LTV de 75%
- Objectif : allonger la maturité de la dette à un coût attractif

Dette nette diversifiée



- Dette bilatérale
- CBI et Hypothécaire
- Obligataire
- Schuldschein
- Convertible



En 3 ans, la dette devient à plus de 50% non bancaire, sa maturité allongée de 25% et son coût abaissé de 60 pb

Patrimoine immobilier : 6 Mds € (+12% en 1 an)



Patrimoine immobilier de grande qualité

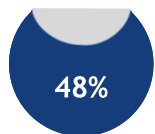
Des actifs de qualité construits par le Groupe

Des localisations au cœur des villes



Des baux sécurisés par un locataire unique : ORPEA

Taux de détention des immeubles



Surface



Valeur totale¹

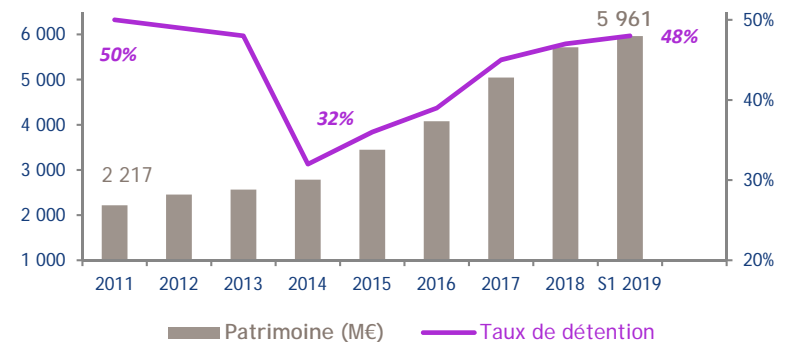


Rendement moyen



ORPEA est aussi la 1^{ère} foncière européenne 100% dédiée santé

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



Taux de détention des immeubles exploités par cluster

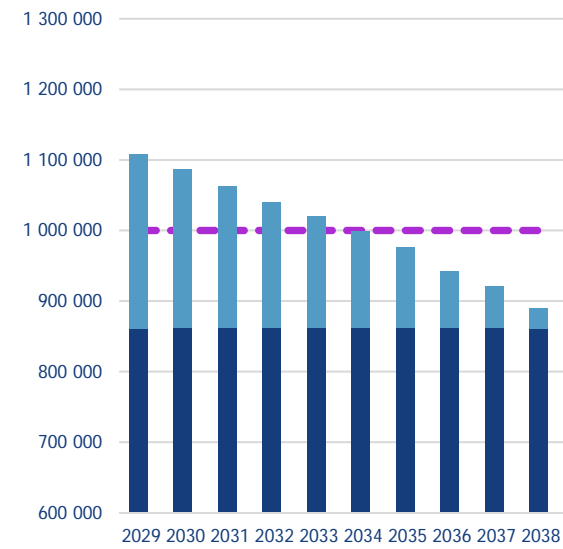
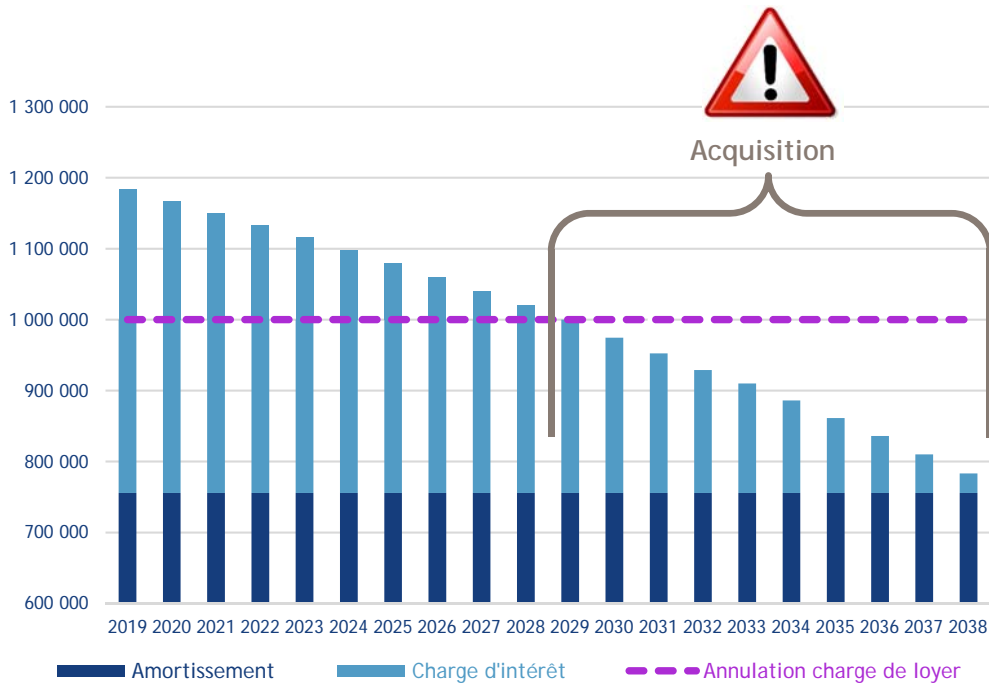
	30.06.19	31.12.18	Var.
TOTAL Groupe	48%	47%	+1 pt
France / Benelux	53%	52%	+1 pt
Europe Centrale	23%	22%	+1 pt
Europe de l'Est	67%	62%	+5 pts
Péninsule ibérique	75%	74%	+1 pt
Autre pays	0%	0%	=

¹ Hors incidence des actifs immobiliers en cours de cession de 190 M€ au 30.06.19 et 144 M€ au 31.12.18

Impacts de la norme IFRS 16 sur le compte de résultat

Hypothèse de bail de 20 ans avec loyer annuel de 1 M€





Lors d'une acquisition, les baux de la cible sont considérés comme des nouveaux baux, démarrant à la date d'acquisition



Somme des impacts nulle sur la durée du bail
Mais impacts négatifs au début et positifs dans la 2nde partie

IFRS 16 : impact sur le compte de résultat

En M€	S1 2019 pré IFRS 16	Ajustement IFRS 16	S1 2019 IFRS 16
Chiffre d'affaires	1841	0	1841
Charges de personnel	-987	0	-987
Achats	-323	0	-323
Impôts et taxes	-62	0	-62
Autres charges et produits	10	0	10
EBITDAR	480	0	480
	26,1%		26,1%
Loyers	-162	+147	-15
EBITDA* (EBE courant)	318	+147	465
	17,3%		25,2%
Amortissements et provisions	-99	-122	-220
Coût de l'endettement financier net	-74	-33	-106
Éléments non courants	15	0	15
Résultat avant impôt	160	-7	153
Charge d'impôt	-44	+2	-43
Mises en équivalence	4	0	4
Résultat net consolidé part du groupe	120	-5	115

Postes	Impact IFRS 16
 Loyers	✖ Annulation des loyers
 Amortissements	✖ Amortissement du droit d'utilisation de l'immeuble
 Charge financière	✖ Charge financière de la dette de loyers
 Charge d'impôt	✖ Baisse de l'IS avec la hausse des charges

IFRS 16 : impact sur le bilan

En M€	S1 2019 pré IFRS 16	Ajustement IFRS 16	S1 2019 IFRS 16
ACTIF			
Actif Non courant	9 997	+2 311	12 308
Goodwill	1 251	-	1 251
Immobilisations incorporelles	2 537	-	2 537
Immobilisations corporelles et immobilier en cours de développement	5 961	-	5 961
Droit d'utilisation d'un actif	-	+2 274	2 274
Autres actifs non courants	247	+38	285
Actif Courant	1 912	-3	1 908
<i>Dont disponibilités et VMP</i>	947		947
Actifs détenus en vue de la vente	250	-	250
TOTAL ACTIF	12 158	+2 309	14 467
PASSIF			
Fonds propres part du groupe et impôts différés à l'infini	3 525	-118	3 407
Capitaux propres part du Groupe	3 072	-118	2 954
Impôts différés à l'infini sur incorporels d'exploitation	453	-	453
Intérêts minoritaires	1	-	1
Passif Non Courant	6 638	+2 202	8 840
Autre passif d'impôt différé	589	-	589
Provisions pour risques et charges	234	-	234
Dettes financières à moyen et long terme	5 816	-	5 816
Engagement locatif	-	+2 202	2 202
Passif Courant	1 744	+224	1 968
<i>Dont dette court terme (crédit relais et portage immobilier)</i>	503		503
Dette associée à des actifs détenus en vue de la vente	250	-	250
TOTAL PASSIF	12 158	+2 309	14 467

▲ ACTIF

▲ PASSIF

Nouvel actif : droit d'utilisation
des actifs en location
(actualisation des loyers futurs)

Nouveau passif : engagement
locatif (cumul des loyers futurs)



ORPEA
GROUPE

Ouvertures 2019

Ouvertures 2019 : 2 500 lits



Zürich (Suisse) - 99 lits



Telc (Rép. Tchèque) - 130 lits



Liberec (Rép. Tchèque) - 148 lits



Marseille (France) - 115 lits



Suresnes (France) - 96 lits



Pau (France) - 101 lits



Varsovie (Pologne) - 135 lits



Marbella (Espagne) - 140 lits



Berlin (Allemagne) - 163 lits



Acquisition du groupe Sinoué



Le groupe Sinoué a été créé en 1998 par une équipe de psychiatres, à l'initiative du Dr Cléry-Melin, actuellement Président Directeur Général du groupe

- ✦ Acteur de référence de la santé mentale en France
- ✦ Reconnu pour la qualité des soins et pour son hôtellerie premium



LE RÉSEAU

- ✦ Un réseau de grande renommée, situé dans des zones à fort pouvoir d'achat
 - 7 établissements (592 lits), récemment construits ou rénovés
 - Localisations stratégiques : ouest parisien, Grenoble, Londres, ...
 - Un chiffre d'affaires de 65 M€ en 2018



L'EXPERTISE

- ✦ Expertise de pointe reconnue et diversité de la prise en charge
 - Réhabilitation psychosociale
 - Addictologie et troubles du comportement alimentaire
 - Prise en charge de la dépression
 - Dépressions résistantes, troubles bipolaires et troubles du sommeil
 - Psychose émergente, syndrome d'Asperger...

Des établissements de grande renommée (1/4)

Clinique Bellevue à Meudon (92)

Spécialisations : addictions, troubles bipolaires et anxiodépressifs, TCA, troubles psychotiques et troubles du sommeil

- ✦ Construit il y a plus de 150 ans et récemment rénové
- ✦ Établissement de référence de la région parisienne, dans le parc du château de Meudon
- ✦ 78 lits



Des établissements de grande renommée (2/4)

Clinique du Château à Garches (92)

Spécialisations : addictions, troubles bipolaires et anxiodépressifs, TCA, troubles de la mémoire, troubles psychotiques et troubles du sommeil

- ✦ La clinique du château a été fondée en 1930, elle est située dans un parc arboré de 5 hectares.



Des établissements de grande renommée (3/4)

Clinique Florence Nightingale à Londres

Spécialisations : addictions, troubles anxiodépressifs, TCA

- ✦ Établissement psychiatrique privé de Londres, avec plus de 30 ans d'existence et une très forte notoriété. Il est situé en plein cœur de Londres, dans le quartier de Marylebone
- ✦ 73 lits



Des établissements de grande renommée (4/4)

Clinique Gérotopsychiatrique de Rochebrune à Garches (92)

Spécialisations : la gérotopsychiatrie au service du patient, acteur de sa propre prise en charge

- ✦ Ouvert en 2013, cet établissement est pionnier : il propose une filière de soins et de prise en charge pluridisciplinaire et pluriprofessionnelle, à la fois psychiatrique, gériatrique et neurologique de la personne âgée.
- ✦ 127 lits



Clinique du Dauphiné à Seyssins (Grenoble - 38)

Spécialisations : addictions, troubles de l'humeur, troubles anxieux

- ✦ Inaugurée en 2016, cet établissement se situe à 15 minutes de Grenoble et propose une approche globale de la santé psychique en soins libres
- ✦ 140 lits



Une acquisition conforme à la stratégie de premiumisation d'ORPEA et fortement créatrice de valeur



Des établissements psychiatriques de grande renommée, récents ou très bien entretenus, avec des localisations stratégiques à fort pouvoir d'achat

Un large spectre de prises en charge psychiatrique avec une expertise de pointe reconnue

Une parfaite complémentarité avec le réseau de cliniques psychiatriques de CLINEA pour renforcer l'offre haut de gamme

Une acquisition sécurisée par la participation minoritaire d'ORPEA dans Sinoué et le travail collaboratif entre les deux groupes depuis 8 ans

Des synergies et une intégration facilitées

Un prix attractif au regard de la qualité des actifs



Une acquisition avec un fort levier sur la profitabilité
Un excellent exemple de création de valeur sur le long terme (participation minoritaire acquise il y a 8 ans avec call option)



Stratégie et perspectives

Objectifs 2019 confirmés



CHIFFRE D'AFFAIRES



> 3 700 M€
> +8,2%



RENTABILITÉ



Solide



DÉVELOPPEMENT



Créations et acquisitions



IMMOBILIER



Cessions de 250 M€



ARBITRAGE



Cession de sites non stratégiques
en Allemagne



Poursuite de la stratégie de premiumisation du réseau

Une stratégie globale axée sur la création de valeur et la responsabilité sociale et sociétale



PREMIUMISATION DE L'OFFRE ET DU RÉSEAU



- ✘ Création d'établissements dans des localisations à fort pouvoir d'achat
- ✘ Acquisitions ciblées et arbitrages
- ✘ Montée en gamme du réseau existant

DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL



- ✘ Acquisitions et créations dans les 5 clusters, notamment Europe de l'Est et LATAM
- ✘ Développement dans de nouvelles zones disposant d'une offre insuffisante et d'un fort pouvoir d'achat

ÉQUILIBRE IMMOBILIER PROPRIÉTÉ / LOCATION



- ✘ Propriété des immeubles les mieux localisés
- ✘ Cession totale ou partielle de la moitié des nouveaux immeubles

ACTEUR RESPONSABLE ET ENGAGÉ



- ✘ Accélérer l'innovation Responsable
- ✘ Valoriser les métiers et attirer des talents
- ✘ Développer l'offre et fluidifier le parcours de soins des patients et résidents



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

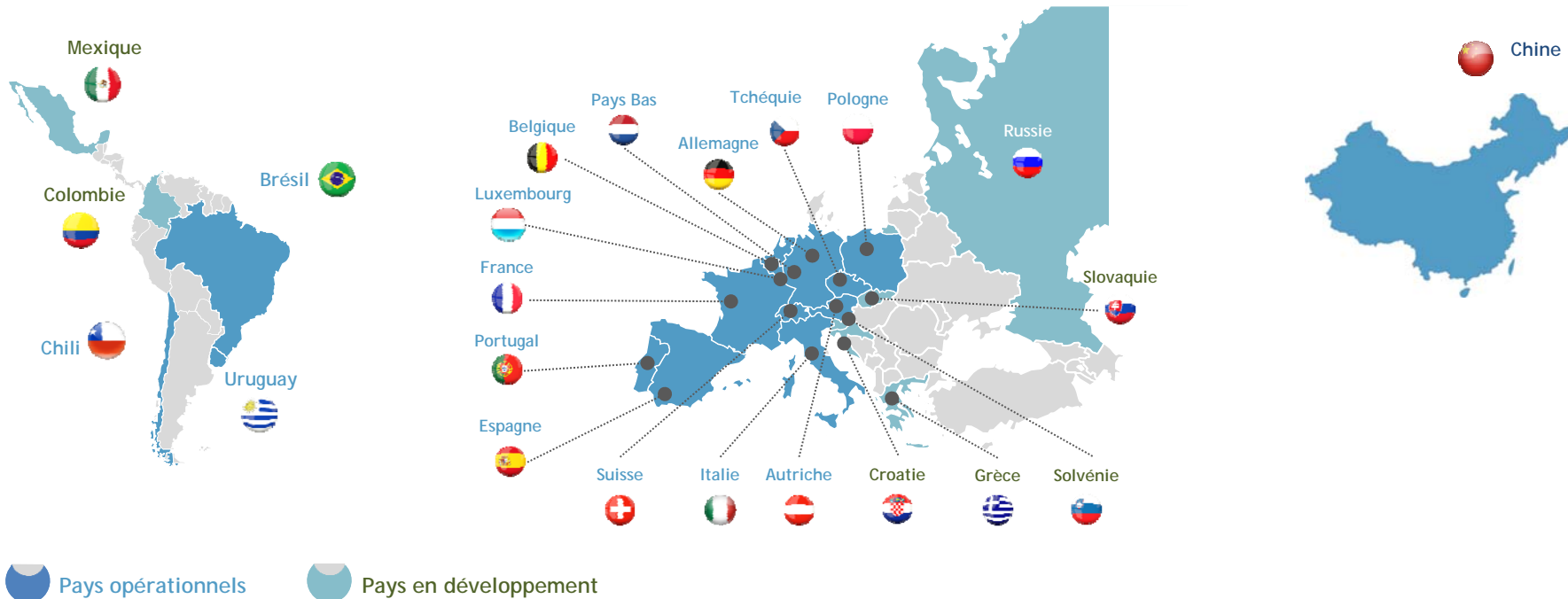
ORPEA devient un acteur mondial avec une présence sur 3 continents / 23 pays sur l'ensemble des métiers



AMÉRIQUE LATINE
3 PAYS + 2 EN DEVELOPPEMENT

EUROPE
12 PAYS + 5 EN DEVELOPPEMENT

ASIE
1 PAYS





Annexes

Croissance organique	<p>La croissance organique du chiffre d'affaires du Groupe intègre :</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 hors IFRS 16	Résultat opérationnel courant avant dotations nettes aux amortissements, inclus les provisions rattachées aux postes « charges externes » et « charges de personnel »
Résultat Courant avant impôt hors IFRS 16	Résultat Opérationnel Courant - Coût de l'endettement financier net

Bilan consolidé

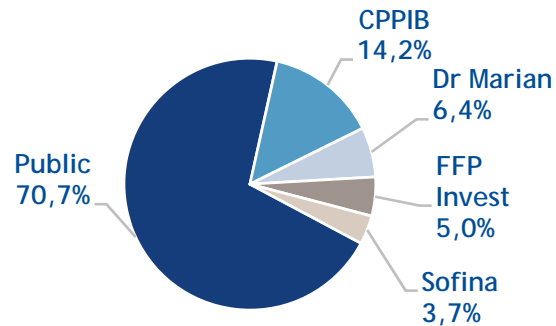


En M€		30-juin-19 ¹	31-déc-18
ACTIF	Actif Non courant	9 997	9 304
	Goodwill	1 251	1 137
	Immobilisations incorporelles	2 537	2 257
	Immobilisations corporelles et immobilier en cours de développement	5 961	5 713
	Autres actifs non courants	247	197
	Actif Courant	1 912	1 634
	<i>Dont disponibilités et VMP</i>	<i>947</i>	<i>768</i>
	Actifs détenus en vue de la vente	250	206
	TOTAL ACTIF	12 158	11 145
	PASSIF	Fonds propres part du groupe et impôts différés à l'infini	3 525
Capitaux propres part du Groupe		3 072	2 971
Impôts différés à l'infini sur incorporels d'exploitation		453	451
Intérêts minoritaires		1	0
Passif Non Courant		6 638	5 783
Autre passif d'impôt différé		589	480
Provisions pour risques et charges		234	199
Dettes financières à moyen et long terme		5 816	5 104
Passif Courant		1 744	1 734
<i>Dont dette court terme (crédit relais et portage immobilier)</i>		<i>503</i>	<i>685</i>
Dettes associées à des actifs détenus en vue de la vente	250	206	
TOTAL PASSIF	12 158	11 145	

¹ Hors IFRS 16

Un actionnariat de long terme, axé sur la création de valeur

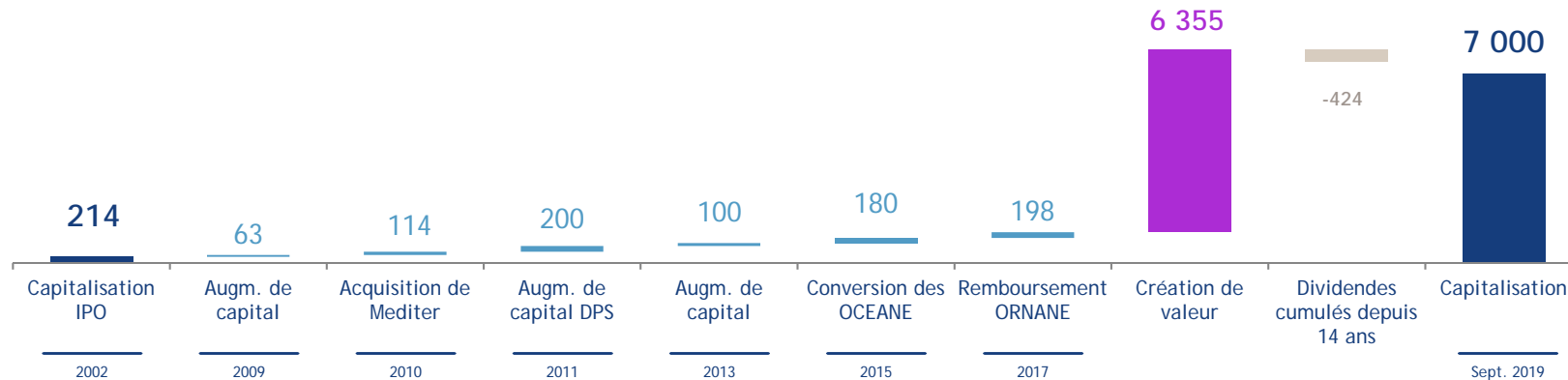
Actionnariat (% du capital)



Conseil d'administration de 11 membres aux compétences complémentaires

- ✦ Composition du Conseil d'administration :
 - Philippe Charrier - Président non exécutif
 - Yves Le Masne - Directeur Général
 - Jean Patrick Fortlacroix
 - FFP Invest (Thierry Mabillet de Poncheville)
 - Xavier Coirbay (nommé par Sofina)
 - Joy Verlé (nommée sur proposition de CPPIB)
 - Moritz Krautkraemer (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€)



Données boursières (12 mois)

- ✦ Volume moyen : 235 000 titres / jour (=25 M€)
toutes plateformes confondues
- ✦ Cours : 108,50 €
- ✦ Plus haut 12 mois : 117,60 €
- ✦ Plus bas 12 mois : 83,56 €
- ✦ Turnover : 96% en 12 mois
- ✦ Capi. boursière : 7 011 M€
- ✦ Nb de titres en circulation : 64 615 837



Données au 18 septembre 2019

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 - Steve Grobet, Secrétaire général Finance
Tél. : 01 47 75 74 66, s.grobet@orpea.net
- ✦ ORPEA - Hélène de Watteville, Relations investisseurs
Tél. : 01 41 45 61 95, h.dewatteville@orpea.net