

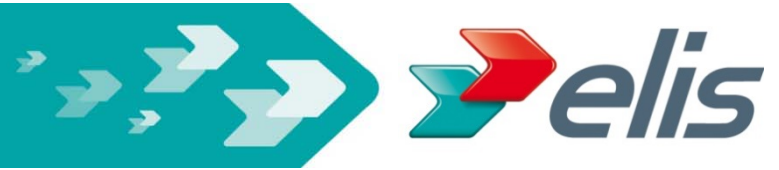


RÉSULTATS ANNUELS 2015

10 mars 2016



DÉCLARATIONS DE NATURE PRÉVISIONNELLE



Cette présentation peut contenir certaines déclarations de nature prévisionnelle. Ces déclarations ne sont pas des garanties quant à la performance future de la Société. Bien que la Société estime que ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de publication du présent document, elles sont par nature soumises à des risques et incertitudes, pouvant donner lieu à un écart entre les chiffres réels et ceux indiqués ou induits dans ces déclarations.

Ces risques et incertitudes incluent notamment les risques décrits dans le document de base et ses actualisations enregistré par la Société auprès de l'Autorité des marchés financiers et le rapport financier annuel 2014 déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers.

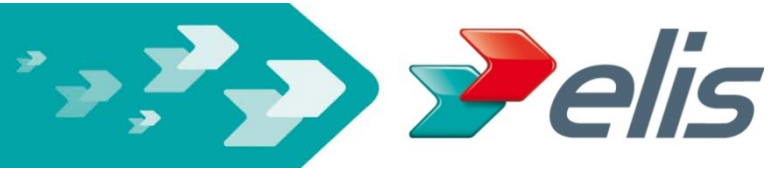
Les investisseurs et les détenteurs de valeurs mobilières de la Société peuvent obtenir copie de ces documents auprès de l'Autorité des marchés financiers sur le site web www.amf-france.org ou directement auprès de la Société sur le site www.corporate-elis.com. Le document de référence 2015 sera enregistré auprès de l'Autorité des marchés financiers la deuxième quinzaine du mois d'avril 2016. La Société n'a pas l'obligation et ne prend pas l'engagement de mettre à jour ou de réviser les déclarations de nature prévisionnelle.



POINT SUR L'ACTIVITÉ



FAITS MARQUANTS DE L'ANNÉE



Une performance financière solide

- Croissance organique du CA de +2,9%
- EBITDA dans la fourchette attendue, dans un contexte macro-économique difficile et impacté par les attentats de Paris
- Activité M&A très dynamique : 9 acquisitions significatives réalisées en 2015
- Succès de l'introduction en bourse et refinancement complet de la dette du Groupe

Poursuite de la mise en œuvre de la stratégie du Groupe

- Gains de parts de marché dans toutes les géographies
- Amélioration de l'excellence opérationnelle
- Développement de la plateforme en Amérique latine et entrée au Chili
- Forte croissance de l'activité Pest Control (3D)

CHIFFRES CLÉS 2015



(millions EUR)	2015	Croissance
Chiffre d'affaires	1 415,4	Publiée : +6,3%
		A taux de change constants : +6,6%
		Organique : +2,9%
EBITDA	446,1	+4,0%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	31,5%	-70pb
Résultat net courant *	71,4	x10
Dettes nette ajustée / EBITDA **	3,1x	4,7x en 2014

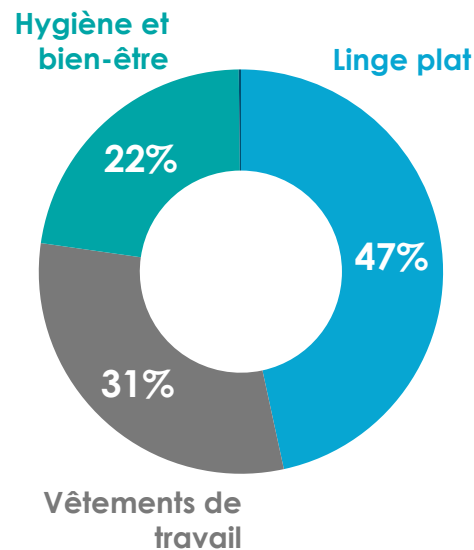
* Après élimination des pertes de valeur, de l'amortissement des incorporels liés aux acquisitions et des frais liés à l'introduction en bourse et aux opérations de refinancement (nets de l'effet impôt)

** EBITDA proforma de l'effet année pleine des acquisitions

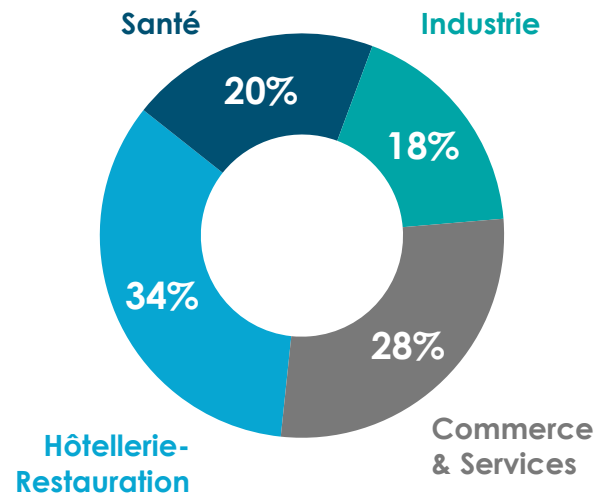
RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2015



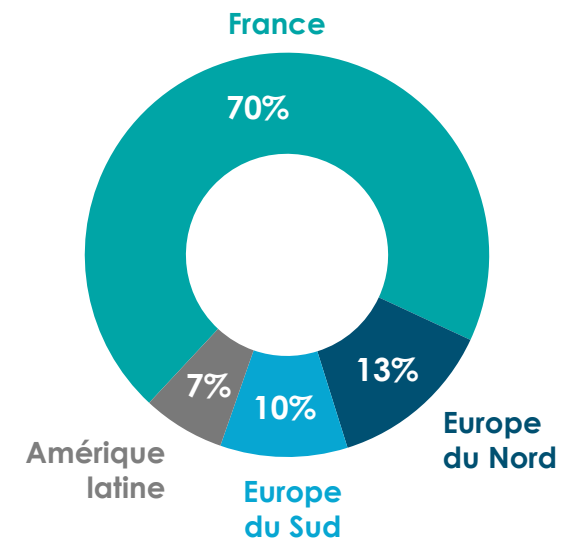
Par activité



Par marché final



Par zone géographique



*L'Europe du Nord inclut la Suisse, l'Allemagne, la Belgique, le Luxembourg et la République Tchèque
L'Europe du Sud inclut l'Espagne, le Portugal et l'Italie
L'Amérique latine inclut le Brésil et le Chili*

CHIFFRE D'AFFAIRES 2015 PAR TRIMESTRE



(millions EUR)	T1	T2	T3	T4	2015
Chiffre d'affaires 2015	322,0	360,4	381,2	351,8	1 415,4
Chiffre d'affaires 2014	302,4	341,9	355,8	330,9	1 331,0
Croissance publiée	+6,5%	+5,4%	+7,1%	+6,3%	+6,3%
Croissance à taux de change constants	+5,6%	+5,0%	+8,0%	+7,6%	+6,6%
Croissance organique	+2,6%	+2,1%	+4,0%	+2,6%	+2,9%

CROISSANCE ORGANIQUE PAR PAYS



Croissance organique 2015

> 4%

Espagne, Belgique & Luxembourg, République Tchèque

De 3% à 4%

Brésil, Portugal, Italie

De 0% à 3%





France, Suisse, Allemagne

< 0%

-

FAITS MARQUANTS DE L'ACTIVITÉ EN 2015



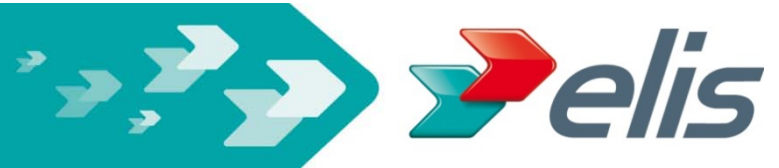
France		Europe du Nord	
	<ul style="list-style-type: none">• Gains de parts de marché• Poursuite de la mise en place des grands contrats• Contexte macro économique difficile et faible visibilité• Tension maîtrisée sur les prix		<ul style="list-style-type: none">• Bonne activité M&A avec 4 acquisitions en 2015• Elis devient n°1 en Suisse• Impact négatif de l'augmentation du franc suisse sur la saison d'hiver
Europe du Sud		Amérique latine	
	<ul style="list-style-type: none">• Très bonne dynamique commerciale dans nos 3 pays• Croissance organique à 2 chiffres en Espagne• Consolidation en Espagne : acquisition du 4^{ème} acteur du marché• Transferts de savoir-faire et amélioration de la productivité		<ul style="list-style-type: none">• Conjoncture macro-économique difficile au Brésil• Bonne dynamique commerciale avec plus de 3% de croissance organique au Brésil• Acquisition d'Albia, n°1 chilien• Forte augmentation de la productivité

NOUVEAUX CONTRATS / RENOUVELLEMENTS



	Gains	Renouvellements
Hôtellerie- Restauration		
Santé		
Industrie / Commerce & Services		

NOUVELLE USINE ULTRA MODERNE À NANTERRE



- 10 000 m² dédiés à l'hôtellerie et à la restauration
- Usine idéalement située à moins de 10km de Paris
- Capacité de traitement supérieure à 450 tonnes en 2 équipes sur 6 jours
- Absorbe notamment les volumes de l'usine de Puteaux (fermée depuis l'été 2015)



ACTIVITÉ M&A TRÈS DYNAMIQUE EN 2015



France



- 1 blanchisserie servant principalement l'hôtellerie-restauration en Gironde
- Achat de petits portefeuilles de clients
- Poursuite de l'optimisation du réseau

Allemagne



- 1 blanchisserie à Munich, 2 près de Francfort et 2 près de Hambourg*
- Elis reste acteur de taille modeste mais se développe dans des régions clés

* annoncé en Janvier 2016

Suisse



- 4 blanchisseries (Canton des Grisons, canton de St Gallen, Zürich)
- Réseau inégalé de 15 blanchisseries

Brésil



- 2 blanchisseries spécialisées en Santé : 1 à Fortaleza (Nord-Est) et 1 près de São Paulo*
- Poursuite de l'optimisation du réseau dans des régions stratégiques

* annoncé en Janvier 2016

Espagne



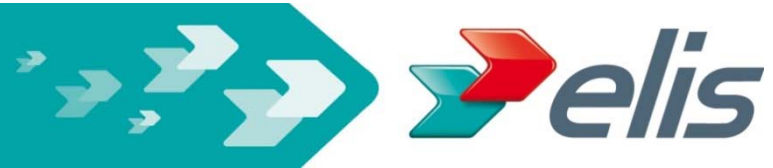
- Acquisition du 4^{ème} acteur du marché
- 1 blanchisserie à Alicante et 1 aux Baléares
- Amélioration du réseau et synergies rapides

Chili



- Acquisition d'Albia, n°1 du marché
- 8 blanchisseries servant des clients du secteur santé, de l'hôtellerie et de l'industrie minière
- Complément idéal du Brésil dans la région

ELIS ENTRE AU CHILI ET ÉTEND SA COUVERTURE EN AMÉRIQUE LATINE



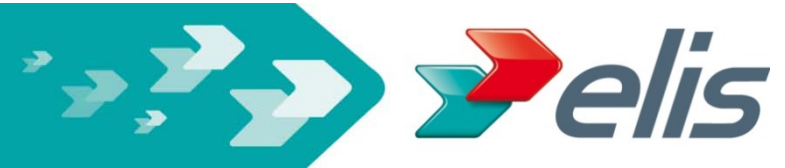
Pourquoi le Chili ?

- Le marché de la location entretien de linge y est déjà existant et en croissance
- Elis devient directement n°1 avec 25% de PDM (les n°2 / n°3 ont respectivement 9% et 6%)
- D'autres opportunités de consolidation existent
- Le pays est stable économiquement, socialement et politiquement

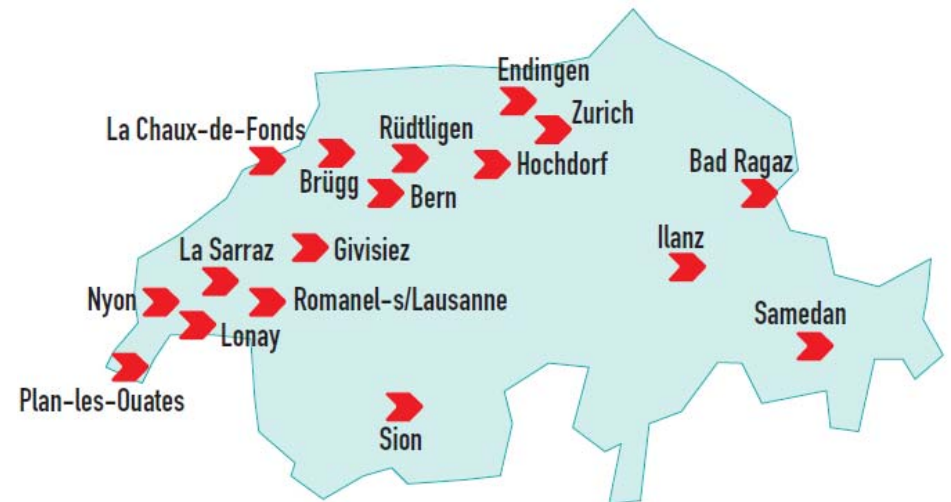
Chiffres clés

- CA annuel d'environ 20m€
- Marge d'EBITDA en ligne avec celle du Brésil
- Multiple payé attractif

ELIS DEVIENT NUMÉRO 1 EN SUISSE



- En l'espace de 5 ans, Elis est passé d'acteur de niche à leader du marché
- Une croissance organique soutenue couplée à 7 acquisitions ciblées (dont 2 en 2015)
- Environ 100m€ de CA et un des meilleurs taux de marge du Groupe en Europe



TENSION MAÎTRISÉE SUR LES PRIX EN FRANCE



Contexte 2013

- Marché français difficile depuis plusieurs années dans lequel Elis surperforme structurellement ses concurrents
- Part de marché d'Elis nettement sous-pondérée auprès des grands comptes



2014 : stratégie d'Elis de gain de parts de marché

- Légères baisses de prix accordées à certains grands comptes, compensées par des gains de productivité sur les volumes supplémentaires gagnés
- Nombreux succès commerciaux



S2 2015 : mesures prises par Elis

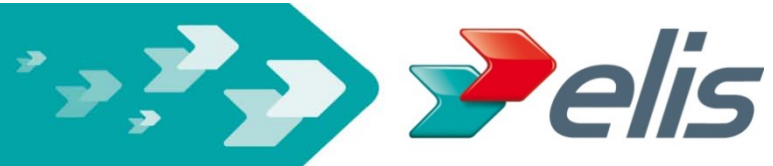
- Revue de la politique de pricing avec l'aide de consultants spécialisés et mise en place d'un plan d'actions
- Légère diminution de la pression concurrentielle



2015 : tension généralisée sur les prix

- Dans un marché stagnant sans inflation, forte réaction de certains concurrents afin de compenser les volumes perdus au profit d'Elis
- Impact significatif sur la marge constaté à la fin du S1 2015

INTRODUCTION EN BOURSE RÉUSSIE ET REFINANCEMENT COMPLET

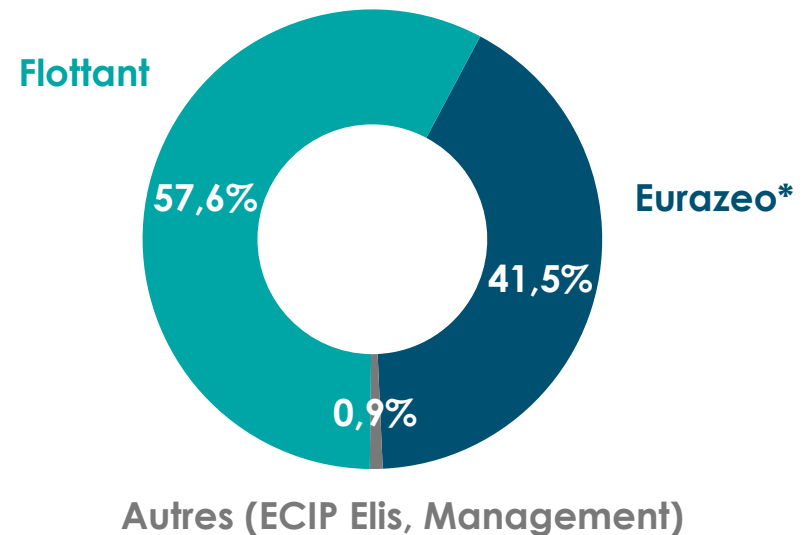


Février : introduction en bourse

- Taille totale de l'offre : 854m€ (après exercice de l'offre de sur-allocation)
- Flottant : 58% du capital

Avril : refinancement complet

- 2 sources de financements attractifs : bancaire et obligataire
- Coût moyen de la dette inférieur à 3%
- Intérêts financiers de 45m€ en normatif
- Pas d'échéance significative avant 2020



* dont 38,5% du capital détenu par Legendre Holding 27 SAS

ÉLÉMENTS FINANCIERS



RÉSULTATS 2015



(millions EUR)	2015	2014	Variation
Chiffre d'affaires	1 415,4	1 331,0	+6,3%
EBITDA	446,1	429,1	+4,0%
% du CA	31,5%	32,2%	-70pb
EBIT	208,4	210,2	-0,9%
% du CA	14,7%	15,8%	-110pb
Résultat net courant *	71,4	6,5	+997,2%
Cash-flow disponible courant **	56,6	87,0	
Dette nette ajustée fin de période	1 440,7	2 019,1	
Dette nette ajustée fin de période / EBITDA ***	3,1x	4,7x	





* Après élimination des pertes de valeur, de l'amortissement des incorporels liés aux acquisitions et des frais liés à l'introduction en bourse et aux opérations de refinancement (nets de l'effet impôt)

** Après élimination des frais liés à l'introduction en bourse

*** EBITDA proforma de l'effet année pleine des acquisitions

PRINCIPAUX ÉLÉMENTS FINANCIERS 2015



France	Europe
 <ul style="list-style-type: none">• +2,5% de croissance organique tirée par la mise en place des grands contrats en Hôtellerie-Restaurant et en Santé• Croissance organique du T4 impactée par les attaques terroristes à Paris• Baisse contenue de 70pb de la marge d'EBITDA	 <ul style="list-style-type: none">• +20% de croissance de CA• Forte croissance organique en Europe du Sud (+8,0%) et croissance organique à 2 chiffres en Espagne• Acquisitions en Allemagne, Suisse et Espagne• Gains de productivité : +60pb d'augmentation de la marge d'EBITDA
Amérique latine	Groupe
 <ul style="list-style-type: none">• +3,2% de croissance organique au Brésil malgré l'environnement macroéconomique très difficile• Bonne dynamique commerciale mais baisse de l'activité des clients existants• +110pb d'amélioration de la marge d'EBITDA grâce aux transferts de savoir-faire	 <ul style="list-style-type: none">• +2,9% de croissance organique• EBITDA de 446,1m€• Diminution contenue de la marge d'EBITDA du Groupe (-70pb)• Introduction en bourse et refinancement complet de la dette : coût de l'endettement dorénavant inférieur à 3%

CHIFFRE D'AFFAIRES 2015 PAR GÉOGRAPHIE



(millions EUR)	2015	2014	Croissance publiée	Croissance organique
Hôtellerie-Restoration	309,5	290,5	+6,6%	+6,6%
Industrie	189,6	187,6	+1,0%	+1,0%
Commerce & Services	340,0	338,8	+0,3%	+0,3%
Santé	159,7	152,5	+4,7%	+4,7%
France *	978,1	954,0	+2,5%	+2,5%
Europe du Nord	185,2	148,7	+24,5%	+1,4%
Europe du Sud	142,5	125,5	+13,5%	+8,0%
Europe	327,7	274,3	+19,5%	+4,4%
Amérique latine	92,2	85,3	+8,0%	+3,2%
Entités manufacturières	17,5	17,4	+0,6%	-3,3%
Total	1 415,4	1 331,0	+6,3%	+2,9%

* Après Autres dont Réductions sur ventes

CROISSANCE ORGANIQUE 2015 PAR GÉOGRAPHIE ET PAR TRIMESTRE



(millions EUR)	T1	T2	T3	T4	2015
Hôtellerie-Restaurantion	+5,2%	+7,7%	+8,4%	+4,0%	+6,6%
Industrie	+2,0%	-0,6%	+1,0%	+1,8%	+1,0%
Commerce & Services	-0,7%	-1,2%	+2,2%	+1,1%	+0,3%
Santé	+3,7%	+4,6%	+5,9%	+4,6%	+4,7%
France *	+2,5%	+2,0%	+3,8%	+1,6%	+2,5%
Europe du Nord	-0,8%	-0,9%	+4,5%	+2,5%	+1,4%
Europe du Sud	+7,9%	+7,1%	+8,1%	+9,1%	+8,0%
Europe	+3,0%	+2,8%	+6,2%	+5,4%	+4,4%
Amérique latine	+2,0%	+5,0%	+0,8%	+4,8%	+3,2%
Entités manufacturières	+1,7%	-4,3%	-9,1%	-1,5%	-3,3%
Total	+2,6%	+2,1%	+4,0%	+2,6%	+2,9%

* Après Autres dont Réductions sur ventes

ÉVOLUTION DE LA MARGE D'EBITDA



(millions EUR)	2015			2014			Variation		
	S1	S2	2015	S1	S2	2014	S1	S2	15/14
France	33,9%	36,8%	35,4%	35,1%	37,0%	36,1%	-120pb	-20pb	-70pb
Europe	22,3%	26,6%	24,6%	24,0%	23,9%	24,0%	-170pb	+270pb	+60pb
Amérique latine	19,1%	23,7%	21,4%	19,5%	21,0%	20,3%	-40pb	+270pb	+110pb
Groupe	30,0%	32,9%	31,5%	31,8%	32,7%	32,2%	-180pb	+20pb	-70pb

DE L'EBITDA AU RÉSULTAT NET



(millions EUR)	2015	2014
EBITDA	446,1	429,1
Dotations aux amortissements	(237,7)	(218,9)
EBIT	208,4	210,2
Frais financiers divers	(1,5)	(1,1)
Dotation aux amortissements des relations clientèle	(45,6)	(41,3)
Pertes de valeur sur écarts d'acquisition	(14,6)	-
Autres produits et charges opérationnels *	(12,3)	(23,1)
Résultat opérationnel avant frais d'introduction en bourse et de refinancement	134,4	144,7
Frais d'introduction en bourse et de refinancement	(123,3)	-
Résultat financier *	(68,7)	(153,6)
Charge d'impôt	0,4	(13,0)
Résultat net	(57,1)	(21,9)
Résultat net courant **	71,4	6,5

* Hors frais liés à l'introduction en bourse et aux opérations de refinancement

** Après élimination des pertes de valeur, de l'amortissement des incorporels liés aux acquisitions et des frais liés à l'introduction en bourse et aux opérations de refinancement (nets de l'effet impôt)

TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE



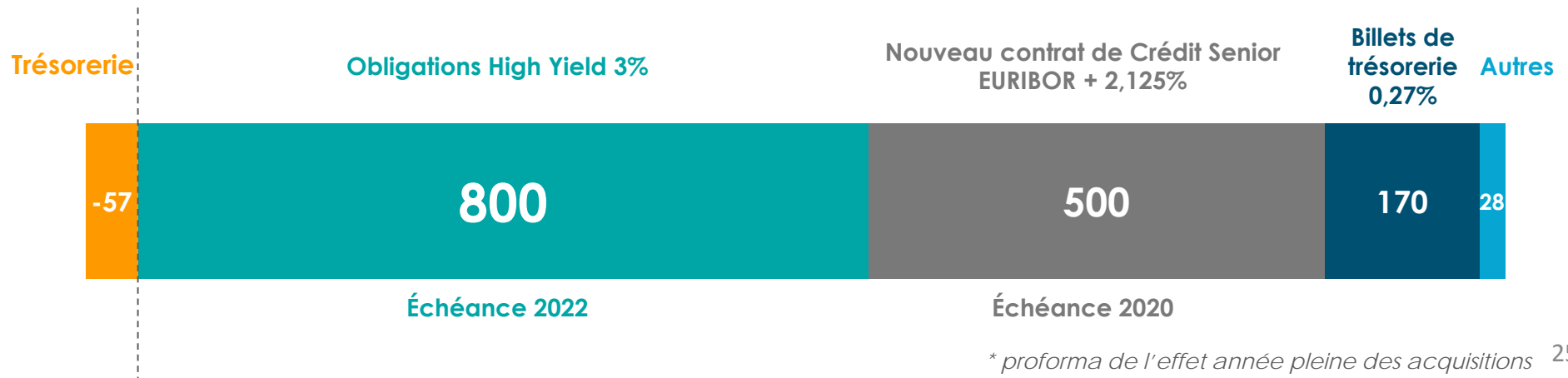
(millions EUR)	2015	2014
Flux opérationnels	445,4	425,7
Variation du besoin en fonds de roulement	(33,3)	(9,2)
• dont opérationnel	(9,2)	(4,2)
• dont non opérationnel	(24,1)	(5,0)
Impôts versés	(17,3)	(21,4)
Coût de l'endettement financier net	(72,0)	(130,3)
Flux net des activités opérationnelles	322,8	264,8
Investissements (nets)	(258,8)	(143,8)
• dont investissements en linge	(167,8)	(168,2)
• dont investissements industriels	(100,1)	(68,2)
• dont cessions	9,1	92,6
Autres	(7,5)	(34,0)
Cash-flow disponible courant	56,6	87,0
Dividendes	(39,9)	-
Augmentation de capital	701,4	43,0
Frais d'introduction en bourse et de refinancement	(134,2)	-
Investissements financiers (nets)	(115,9)	(96,1)
Autres variations de dette	110,4	(60,9)
Variation de la dette nette	578,4	(27,0)
Dette nette ajustée fin de période	1 440,7	2 019,1

REFINANCEMENT COMPLET DE LA DETTE



- Dette nette au 31 décembre 2015 : 1 440,7m€ et ratio Dette nette ajustée / EBITDA* de 3,1x (covenant à 4,0x)
- 2 sources de financements attractifs : bancaire et obligataire
- Coût moyen de la dette inférieur à 3%
- Intérêts financiers de 45m€ en normatif
- Pas d'échéance significative avant 2020

Structure de la dette nette au 31 décembre 2015 (millions EUR)



* proforma de l'effet année pleine des acquisitions 25



- Croissance solide et EBITDA en ligne avec les attentes
- Baisse contenue de la marge d'EBITDA en France et amélioration en Europe et en Amérique latine
- Meilleure flexibilité financière grâce à l'introduction en bourse et au refinancement complet de la dette du Groupe

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES DE CROISSANCE



UNE STRATÉGIE DEDIIÉE À LA CROISSANCE RENTABLE



Consolider nos positions par croissance organique et par croissance externe

Développer la plateforme d'Amérique latine










Lancer de nouveaux services

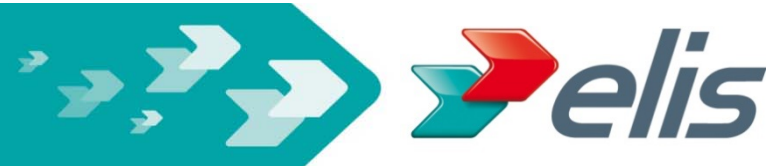
Continuellement améliorer l'excellence opérationnelle

GAINS DE PARTS DE MARCHÉ



Pays	Positionnement d'Elis			Taille du marché	Part de marché estimée d'Elis en 2015
	2010	2014	2015		
 France	1	1	1	2,0mrd€	40%-50%
 Suisse	Acteur de niche	2	1	400m€	30%-40%
 Brésil	Non présent	1	1	900m€	10%-20%
 Espagne	3	3	2	600m€	10%-20%
 Allemagne	Présent dans 4 régions	Présent dans 5 régions	Présent dans 7 régions	3,0mrd€	<10%
 Chili	Non présent	Non présent	1	80m€	20%-30%
 Portugal	1	1	1	80m€	40%-50%

RAPIDE EXPANSION DE LA PLATEFORME BRÉSILIENNE



Janvier 2014

CA : 0mBRL



- Elis uniquement présent par l'intermédiaire d'un bureau commercial installé à São Paulo en 2012
- 4 employés

Fin 2014

CA : 265mBRL



- Acquisition d'Atmosfera (février) puis de L'Acqua (juillet)
- 9 centres de production et centres de distribution
- 1 centre Ultra-Propre
- 3 500 employés

Fin 2015

CA : 324mBRL

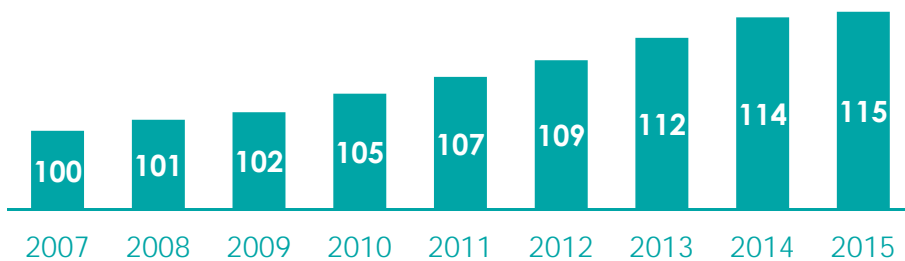


- Poursuite de la croissance externe
- 15 centres de production et centres de distribution
- 1 centre Ultra-Propre
- 4 000 employés

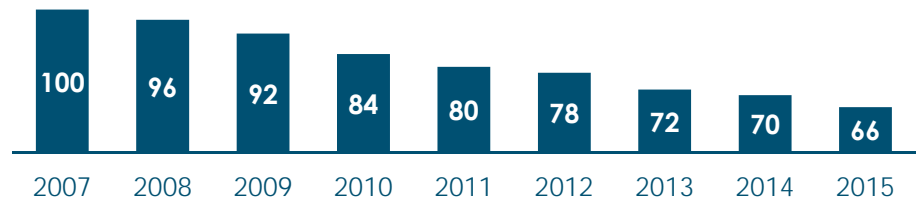
UNE PRODUCTIVITÉ EN CONSTANTE AMÉLIORATION



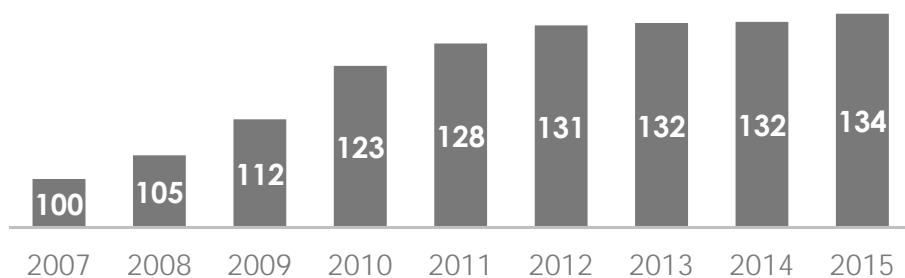
Linge plat traité en Kg par heure
(base 100 en 2007)



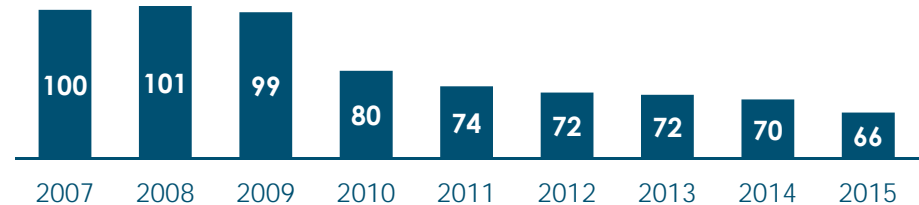
Consommation d'eau en litre par kg
(base 100 en 2007)



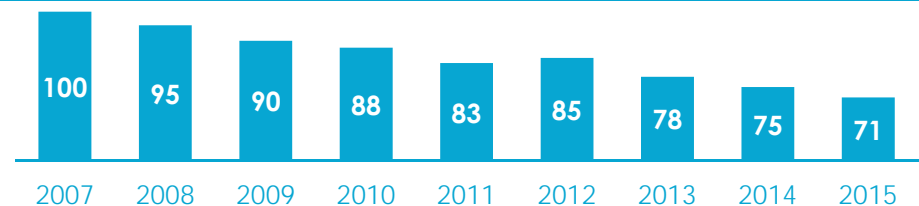
Vêtements de travail traités en unités par heure
(base 100 en 2007)



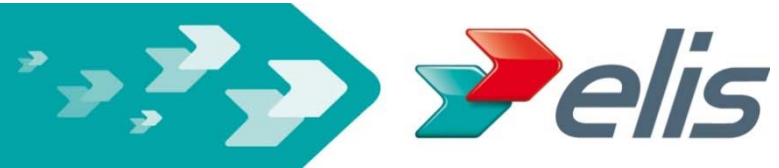
Coût des produits lessiviels en ct€ par kg
(base 100 en 2007)



Consommation énergétique en kWh par kg
(base 100 en 2007)



DÉVELOPPEMENT DU SERVICE 3D



Historique

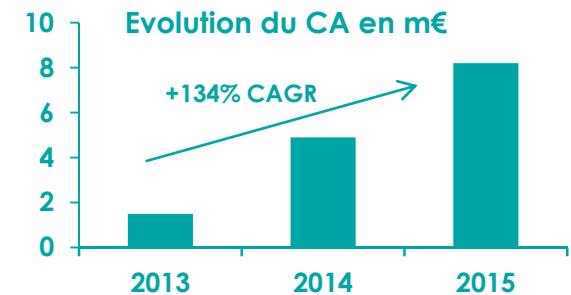
- 2010 : Rachat d'AF System en Italie
- 2011 : Lancement de 5 sites pilotes en Europe
- 2012 : Lancement du nouveau service Elis Prévention 2D
- 2014 : Passage à l'offre 3D, mise en place des Centres Techniques Régionaux et de structures commerciales dédiées

Résultats

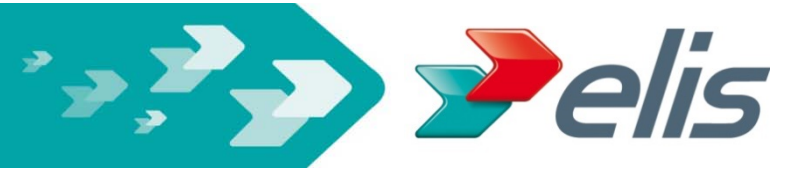
- ✓ CA en forte augmentation malgré des contraintes réglementaires
- ✓ Très bonne présence sur le secteur alimentaire (≈60% du CA)
- ✓ Satisfaction clients en amélioration
- ✓ Création d'une équipe dédiée en central

Objectifs

- 15m€ de CA en 2016 en utilisant la richesse du portefeuille de clients existants du Groupe
- Accélérer le rayonnement européen
- Continuer d'améliorer la satisfaction clients et poursuivre la diversification du service pour répondre à leurs attentes



PERSPECTIVES 2016



- **Chiffre d'affaires :**
 - 1,5mrd€ (+6% vs 2015)
 - +3% de croissance organique
 - +4% de croissance externe
- **Taux de marge :**
 - -30pb en France
 - Nouvelle amélioration en Europe et en Amérique latine



RÉSULTATS ANNUELS 2015

10 mars 2016

