



PRÉSENTATION DES RÉSULTATS ANNUELS 2016

Mercredi 15 mars 2017



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 référence 2015 et son actualisation, déposés 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 <http://www.corporate-elis.com/relations-investisseurs>

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 2016



Une performance financière solide

- Chiffre d'affaires de 1 513m€ (+7,4% à taux de change constants)
- EBITDA de 468m€ et marge d'EBITDA à 30,9%
- Résultat net courant en augmentation de 48,6%
- Forte amélioration de la génération de cash

Accélération du développement à l'international avec 2 acquisitions majeures en Espagne et au Brésil

Poursuite de la mise en œuvre de la stratégie du Groupe

- Gains de parts de marché dans toutes les zones géographiques
- Amélioration de l'excellence opérationnelle
- Consolidation de nos plateformes en Europe et en Amérique latine
- Développement de l'activité Pest Control et lancement de nouveaux services

CHIFFRES CLÉS 2016



(millions EUR)	2016	Croissance
Chiffre d'affaires	1 512,8	Publiée : +6,9%
		A taux de change constants : +7,4%
		Organique : +2,7%
EBITDA	467,9	+4,9%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	30,9%	-58pb
Résultat net courant ¹	108,2	+48,6%
Free cash-flow courant	104,5	+83,7%
Dette nette ajustée / EBITDA ²	3,2x	3,2x au 30 juin 2016

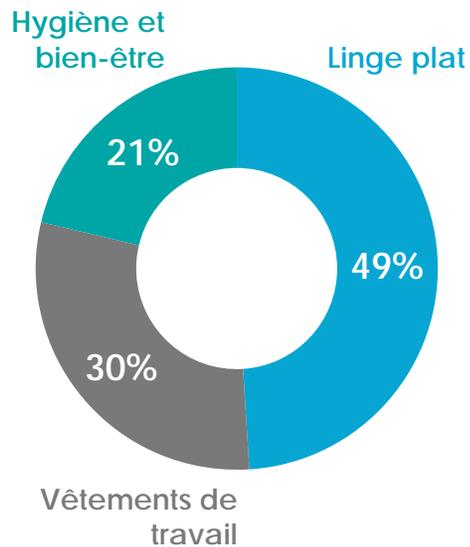
¹ Une réconciliation entre Résultat net et Résultat net courant est présentée en page 28

² EBITDA des douze derniers mois, proforma de l'effet année pleine des acquisitions finalisées pendant l'année

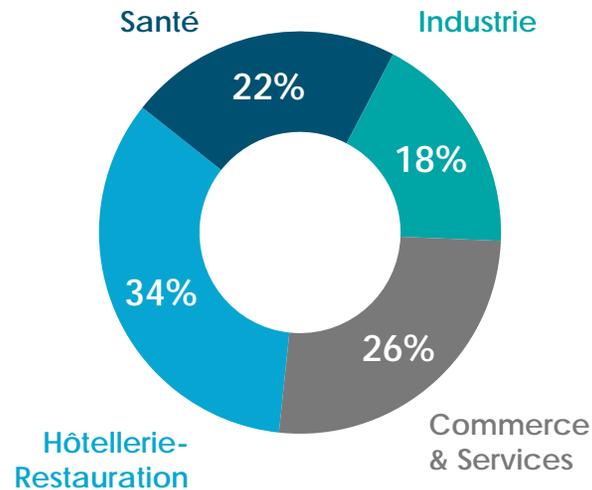
RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2016



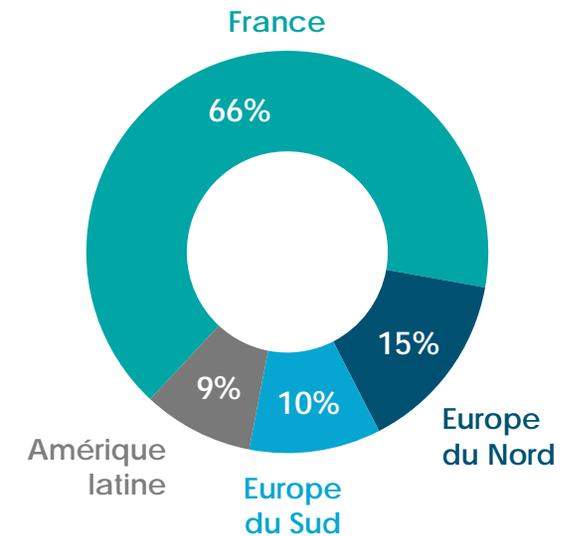
Par activité



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 2016 PAR TRIMESTRE



(millions EUR)	T1	T2	T3	T4	2016
Chiffre d'affaires 2016	350,6	379,7	402,8	379,7	1 512,8
Chiffre d'affaires 2015	322,0	360,4	381,2	351,8	1 415,4
Croissance publiée	+8,9%	+5,4%	+5,7%	+7,9%	+6,9%
Croissance à taux de change constants	+11,0%	+6,7%	+5,5%	+6,7%	+7,4%
Croissance organique	+4,1%	+2,2%	+1,5%	+3,2%	+2,7%

CROISSANCE ORGANIQUE 2016 PAR PAYS



Croissance organique 2016

> 13%

Brésil, Espagne

> 8%

Portugal

De 2% à 4%

Allemagne, Suisse, Italie

De 0% à 2%

France

< 0%

Belux

FAITS MARQUANTS DE L'ACTIVITÉ EN 2016



FRANCE



- Pas de reprise de l'économie française
- Secteur de l'Hôtellerie-Restaurant impacté par le **terrorisme**
- Poursuite des plans d'amélioration de **productivité**
- **Normalisation** de l'environnement concurrentiel

EUROPE DU NORD



- Poursuite de l'activité **M&A**
- Suisse et Allemagne **bien orientées**
- Elargissement de l'offre :
 - ✓ aux **petits clients** en Suisse romande avec notamment le **Pest Control**
 - ✓ aux **particuliers** (acquisition de *On My Way*)

EUROPE DU SUD



- Très bonne **dynamique commerciale**
- Croissance organique à **2 chiffres** en Espagne pour la 3^{ème} année consécutive
- Gains de **productivité** en Espagne
- Elis devient **n°1 en Espagne** avec l'acquisition d'**Indusal**

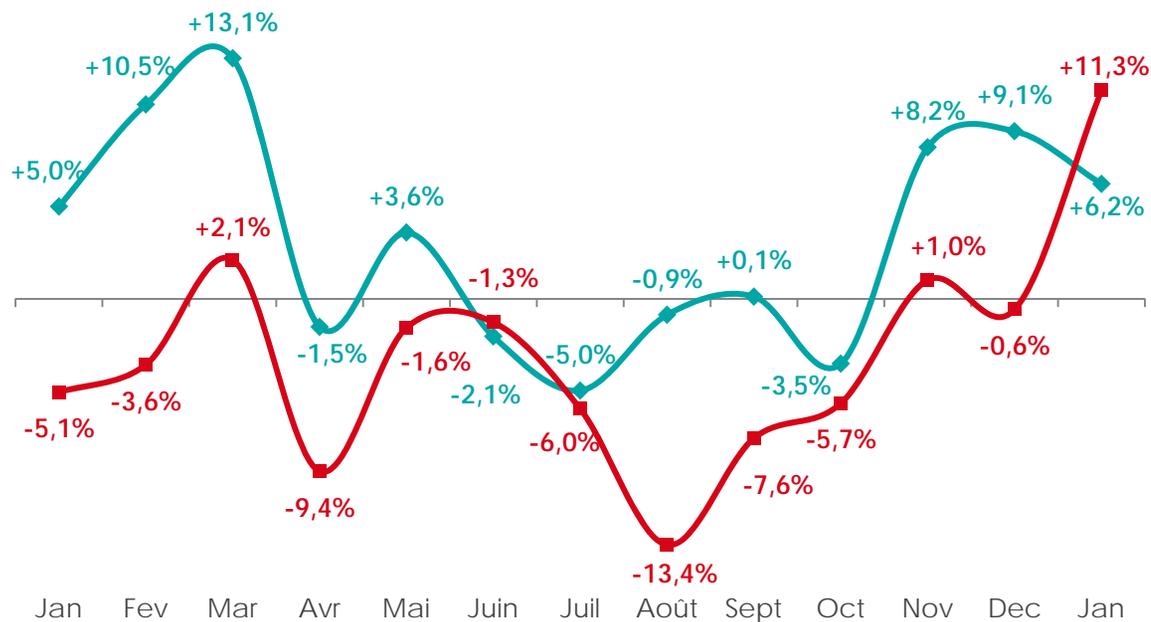
AMÉRIQUE LATINE



- Conjoncture toujours difficile au Brésil mais **très bonne dynamique commerciale**
- Elis renforce son **leadership au Brésil** avec l'annonce de l'acquisition de **Lavebras**
- Entrée en **Colombie**

DANS UN CONTEXTE DIFFICILE EN FRANCE EN 2016, ELIS FAIT MIEUX QUE LE MARCHÉ DE L'HÔTELLERIE

- En France en 2016 : secteur de l'Hôtellerie en croissance de **+2,1%** pour Elis vs baisse de **-5,1%** pour le marché
- **Troisième trimestre** fortement impacté par l'attentat de Nice et ses répercussions, notamment à Paris
- **Amélioration** constatée vers la fin de l'année
- L'activité d'Elis avec les hôtels est **uniquement liée aux volumes** (prix fixé) et dispose donc d'un **amortisseur naturel** par rapport au marché de l'Hôtellerie



— Evolution du CA mensuel d'Elis en hôtellerie en France (Janvier 2016 – Janvier 2017)

— Evolution RevPar hôtellerie France (Sources : MKG, STR, HotelCompset)

POURSUITE DE LA CONSOLIDATION EN ALLEMAGNE

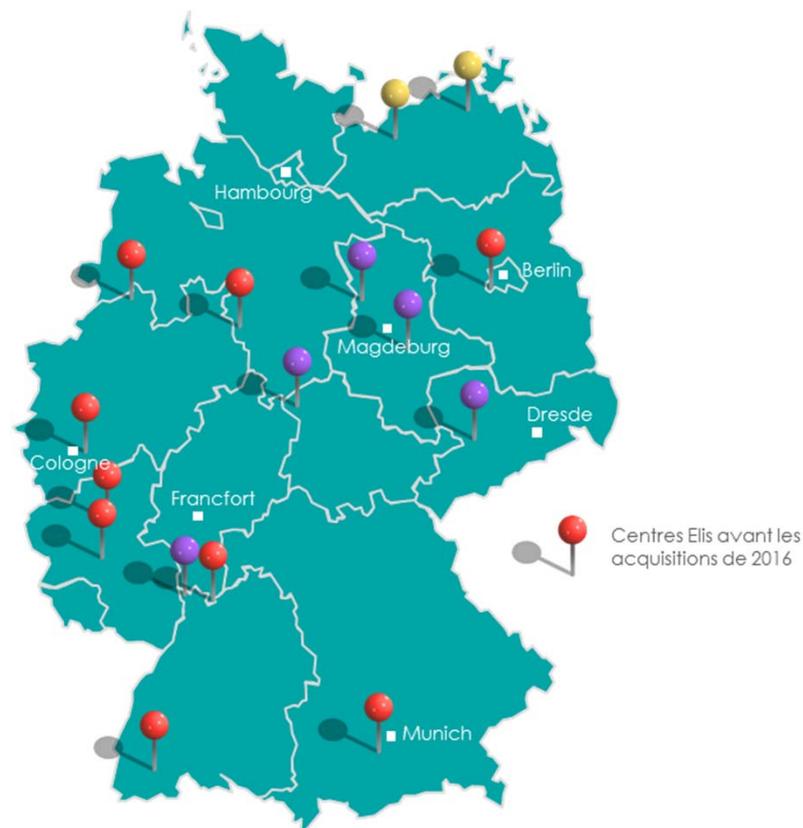
Janvier 2016 :

- Acquisition de **2 blanchisseries** dans le Nord du pays, servant principalement des clients Hôtellerie et Santé
- c. **15m€** de CA annuel
- Multiple payé : **1x le CA**

Décembre 2016 :

- Acquisition de **Puschendorf**
 - **5 blanchisseries** servant principalement des clients Santé dans l'Est du pays
 - c. **40m€** de CA annuel
 - Multiple payé : **1x le CA**
- Elis est désormais n°6 en Allemagne avec c. 120m€ de CA annuel¹
- Le marché allemand est le plus gros marché européen et reste très fragmenté. Le Groupe a l'intention d'y poursuivre son développement

¹ Calculé sur la base du CA 2016 proforma de l'effet année pleine de l'acquisition de Puschendorf



ACQUISITION D'INDUSAL : ELIS DEVIENT NUMÉRO 1 EN ESPAGNE

Décembre 2016 :

- Acquisition d'**Indusal**, entreprise familiale créée en 1981
- **24 blanchisseries** servant principalement des clients **Hôtellerie** et **Santé** en linge plat et vêtements de travail
- CA de c. **90m€** en 2016 et marge d'EBITDA de c. **27%**
- c. **10m€** de synergies en 2019 (3m€/8m€ en 2017/2018)
- Multiple VE / EBITDA 2016 payé :
 - ✓ **7x** avant synergies
 - ✓ **5x** après synergies

→ **Elis double de taille en Espagne** avec c. **180m€** de CA annuel¹ et devient le leader du secteur avec plus de **25% de part de marché**

→ **Le marché espagnol reste fragmenté, sans aucun autre acteur international**

→ **Marché à fort potentiel de croissance, estimé à seulement 600m€** contre **2mrd€** en France

¹ Calculé sur la base du CA 2016 proforma de l'effet année pleine de l'acquisition d'Indusal



L'INTÉGRATION D'INDUSAL EST EN COURS ET EN LIGNE AVEC NOTRE CALENDRIER



- Equipe de travail dédiée combinant :
 - ✓ Une équipe de **consultants spécialisés** dans les problématiques d'intégration
 - ✓ Des **managers d'Elis locaux** consacrés à la coordination du processus d'intégration d'Indusal
- **7 axes de travail** identifiés : marketing, achats, production, investissements, logistique, clients & pricing, organisation (RH, finance, ...)
- Avancée des travaux **en ligne avec le calendrier initial**
- ➔ **Confirmation de l'objectif de 3m€ de synergies réalisées en 2017 (économies sur achat de produits lessiviels, gains de productivité, réorganisation du top Management, rationalisation industrielle)**

ACQUISITION DE LAVEBRAS : ELIS RENFORCE SA POSITION DE NUMÉRO 1 AU BRÉSIL

Décembre 2016 :

- Annonce de l'acquisition de **Lavebras**, entreprise familiale créée en 1997
 - Réseau de blanchisseries **le plus dense** du Brésil, présent sur les segments de la **Santé**, de l'**Industrie** et de l'**Hôtellerie-Restauration**
 - CA de c. **103m€** en 2016 et marge d'EBITDA **>30%**
 - c. **17m€** de synergies en 2019 (3m€/11m€ en 2017/2018)
 - Multiple **VE / EBIT 2016** payé :
 - ✓ **18x** avant synergies
 - ✓ **8x** après synergies
- **Elis consolide sa position de leader au Brésil avec une part de marché de plus de 25% et un CA annuel¹ de c. 220m€**
- **Le marché brésilien reste fragmenté**
- **Marché à fort potentiel de croissance, estimé à seulement 900m€ contre 2mrd€ en France**

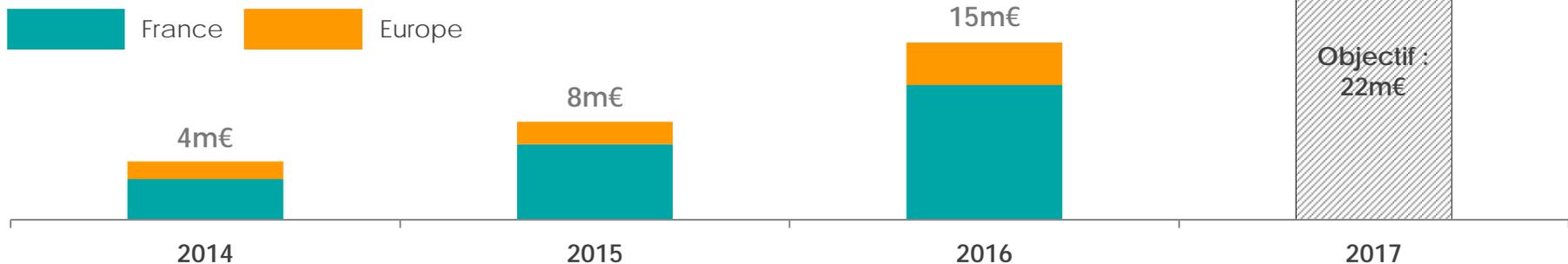
¹ Calculé sur la base du CA 2016 proforma de l'effet année pleine de l'acquisition de Lavebras



DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ PEST CONTROL EN LIGNE AVEC LES ATTENTES



Évolution du chiffre d'affaires d'affaires Pest Control



- Lancement de l'offre 3D
- Développement de structures commerciales dédiées
- Création de 11 Centres Techniques Régionaux
- 3 pays
- Satisfaction clients en amélioration
- Mise en place d'une équipe dédiée en central
- 19 Centres Techniques Régionaux
- 5 pays
- Développement de la force de vente : 30 chargés d'affaires dédiés
- Quelques petites acquisitions réalisées → gain en savoir-faire technique
- 35 Centres Techniques Régionaux
- 7 pays
- Consolidation de l'organisation logistique et des savoir-faire
- Renforcement des structures commerciales
- D'autres petites acquisitions à l'étude

ELIS ÉLARGIT SON OFFRE EN PROPOSANT DES SERVICES AUX PARTICULIERS



Acquisition de la startup suisse **On My Way**, qui propose aux particuliers un service de pressing innovant, en récupérant leur linge dans des points de collecte placés sur leurs trajets quotidiens (stations-service, supermarchés) ainsi qu'au sein de leurs entreprises



1
enregistrez vos vêtements à laver sur on-my-way.ch



2
placez-les dans votre housse ON MY WAY



3
déposez votre housse dans un des points de collecte



4
recevez un message quand votre housse est prête



5
récupérez votre housse avec votre linge propre



ÉVOLUTION DE L'ACTIONNARIAT ET SUCCÈS DE L'AUGMENTATION DE CAPITAL

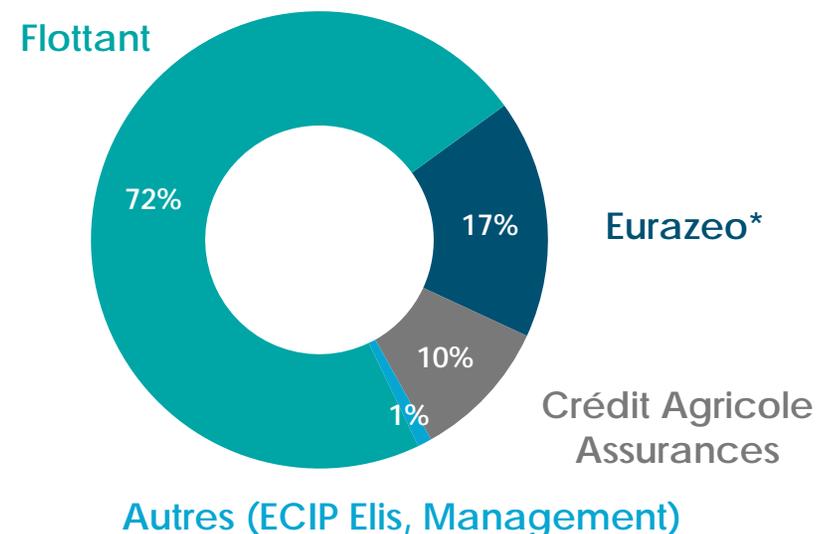


Sortie partielle d'Eurazeo :

- Bloc de 15% vendu sur le marché en avril
- Cession de 10% à **Crédit Agricole Assurances** en mai
- Eurazeo a cédé l'un de ses 4 sièges au Conseil de Surveillance à Crédit Agricole Assurances

Succès de l'augmentation de capital de février 2017 :

- Augmentation de capital avec maintien du DPS d'un montant d'environ **325m€**
- Taux de souscription de **262%**
- Émission de **25,9m d'actions nouvelles**
- Eurazeo et Crédit Agricole Assurances ont souscrit à hauteur de leur quote-part



* dont 16,1% du capital détenu par Legendre Holding 27 SAS

AUTRES ÉLÉMENTS MARQUANTS DE L'ANNÉE 2016



Décembre 2016 : Elis rentre en Colombie

- Acquisition de **SIL**, acteur présent à Bogota et à Cali (c. **3m€** de CA en 2016)
- Marché en devenir avec un **taux d'externalisation très faible**
- Secteur de l'**hôtellerie** en mutation
- Réseau très dense d'**hôpitaux publics et privés**
- Marché **peu structuré** qu'Elis souhaite consolider

Augmentation de la satisfaction clients

- Un call-center **internalisé**, basé à Lyon, est **dédié** à l'obtention de feedbacks clients
- **38 000** enquêtes sont réalisées chaque année par **20** employés
- Au 31 décembre, le taux de satisfaction clients est de **87,1%** (+1,3pts vs 2015)

Amélioration de la discipline de pricing en France

- L'outil de peer-pricing destiné aux commerciaux petits clients est **totalemment déployé** en France avec des premiers résultats **très satisfaisants** (en moyenne **+8%** sur les nouveaux contrats signés). Cet outil sera déployé dans **5 pays européens en 2017**
- D'autres outils de pilotage sont également en cours de déploiement (clients existants, ...)

NOUVEAU SIÈGE SOCIAL À SAINT-CLOUD



- Accueille **400** collaborateurs
- Permet le **regroupement de plusieurs directions centrales et opérationnelles** du Groupe, jusqu' alors réparties sur plusieurs sites de la région francilienne
- Nouvel environnement de travail moderne et agréable, certifié « **HQE-BBC rénovation** »
- Vente du siège de Puteaux le 30 décembre 2016 pour **50,4m€**



NOTES



A series of horizontal dashed lines for writing notes, spanning the width of the page below the header bar.

ÉLÉMENTS FINANCIERS



RÉSULTATS 2016 TRÈS SOLIDES



(millions EUR)	2016	2015	Variation
Chiffre d'affaires	1 512,8	1 415,4	+6,9%
EBITDA	467,9	446,1	+4,9%
% du CA	30,9%	31,5%	
EBIT	214,7	208,0	+3,2%
% du CA	14,2%	14,7%	
Résultat net courant ¹	108,2	72,8	+48,6%
Free cash-flow courant ²	104,5	56,9	+83,7%
Dette nette ajustée fin de période	1 595,8	1 506,4	
Dette nette ajustée fin de période / EBITDA ³	3,2x	3,2x	

¹ Une réconciliation entre Résultat net et Résultat net courant est présentée en page 28

² Après élimination des frais liés à l'introduction en bourse et aux opérations de refinancement de 2015 et de l'impact de la cession du siège de Puteaux en 2016

³ EBITDA des douze derniers mois, proforma de l'effet année pleine des acquisitions finalisées pendant l'année. Base de comparaison au 30 juin 2016

PRINCIPAUX ÉLÉMENTS FINANCIERS 2016



FRANCE



- Croissance organique de **0,6%**
- **Impact des attentats** sur l'Hôtellerie-Restauration
- Baisse de **42pb** de la marge d'EBITDA, en ligne avec nos attentes

EUROPE



- CA en croissance de **15,0%**
- Croissance organique de **5,0%** avec croissance à **2 chiffres** en **Espagne**
- Forte activité **M&A**
- Gains de productivité : **+34pb** de marge d'EBITDA

AMÉRIQUE LATINE



- Croissance organique de **plus de 10%** au Brésil dans un contexte économique et politique qui reste difficile
- Bonne dynamique commerciale, augmentation des prix et contrats pour les JO
- **130pb** d'amélioration de la marge d'EBITDA

GROUPE



- **2,7%** de croissance organique
- **Diminution contenue** de la marge d'EBITDA (-58pb) liée à l'**évolution du mix géographique** et à la baisse de la marge en France

CHIFFRE D'AFFAIRES 2016 PAR GÉOGRAPHIE



(millions EUR)	2016	2015	Croissance publiée	Croissance organique
Commerce & Services	343,5	340,0	+1,0%	+1,0%
Hôtellerie – Restauration	313,6	309,5	+1,3%	+1,3%
Industrie	187,8	189,6	-0,9%	-0,9%
Santé	164,9	159,7	+3,3%	+3,3%
France¹	984,2	978,1	+0,6%	+0,6%
Europe du Nord	218,6	185,2	+18,1%	+1,1%
Europe du Sud	158,1	142,5	+10,9%	+9,9%
Europe	376,8	327,7	+15,0%	+5,0%
Amérique latine	132,9	92,2	+44,2%	+15,0%
Entités manufacturières	18,9	17,5	+7,9%	+13,2%
Total	1 512,8	1 415,4	+6,9%	+2,7%

¹ Après Autres dont Réductions sur ventes

CROISSANCE ORGANIQUE 2016 PAR GÉOGRAPHIE ET PAR TRIMESTRE



(millions EUR)	T1	T2	T3	T4
Commerce & Services	+2,1%	+0,4%	+0,5%	+1,3%
Hôtellerie – Restauration	+7,4%	-0,5%	-1,8%	+2,2%
Industrie	+0,9%	-0,6%	-2,2%	-1,8%
Santé	+4,8%	+3,3%	+1,6%	+3,4%
France¹	+2,6%	+0,1%	-1,2%	+1,4%
Europe du Nord	+2,6%	+2,6%	-0,7%	+0,5%
Europe du Sud	+11,0%	+8,7%	+10,9%	+9,1%
Europe	+6,2%	+5,3%	+4,5%	+4,0%
Amérique latine	+13,9%	+10,0%	+18,5%	+17,4%
Entités manufacturières	+5,6%	+25,4%	+14,7%	+9,0%
Total	+4,1%	+2,2%	+1,5%	+3,2%

¹ Après Autres dont Réductions sur ventes

ÉVOLUTION DE LA MARGE D'EBITDA 2016



(millions EUR)	2016			2015			Variation		
	S1	S2	2016	S1	S2	2015	S1	S2	16/15
France	33,7%	36,3%	34,9%	33,9%	36,8%	35,4%	-27pb	-55pb	-42pb
Europe	23,1%	26,7%	25,0%	22,3%	26,6%	24,6%	+71pb	+9pb	+34pb
Amérique latine	20,8%	24,3%	22,7%	19,1%	23,7%	21,4%	+176pb	+59pb	+130pb
Groupe	29,6%	32,2%	30,9%	30,0%	32,9%	31,5%	-39pb	-76pb	-58pb

DE L'EBITDA AU RÉSULTAT NET



(millions EUR)	2016	2015	Variation
EBITDA	467,9	446,1	+4,9%
Dotations aux amortissements	(253,2)	(238,1)	
EBIT	214,7	208,0	+3,2%
Frais financiers divers	(2,3)	(1,5)	
Charge IFRS 2 sur plans d'actions gratuites	(3,8)	-	
Dotation aux amortissements des relations clientèle	(45,6)	(46,2)	
Pertes de valeur sur écarts d'acquisition	-	(14,6)	
Autres produits et charges opérationnels ¹	24,5	(12,3)	
Résultat opérationnel¹	187,4	133,4	+40,5%
Résultat financier ¹	(55,7)	(68,7)	
Frais d'introduction en bourse et de refinancement	-	(123,3)	
Résultat avant impôts	131,7	(58,6)	n/a
Charge d'impôt	(38,1)	0,9	
Résultat net	93,7	(57,7)	n/a
Résultat net courant²	108,2	72,8	+48,6%

¹ Pour 2015, hors frais liés à l'introduction en bourse et aux opérations de refinancement

² Une réconciliation entre résultat net et résultat net courant est présentée en page 27

DU RÉSULTAT NET AU RÉSULTAT NET COURANT



(millions EUR)	2016	2015
Résultat net	93,7	(57,7)
Pertes de valeur sur écarts d'acquisition	-	14,6
Dotation aux amortissements des relations clientèle (nette de l'effet impôt)	32,8	33,3
Frais d'introduction en bourse et de refinancement (nets de l'effet impôt)	-	80,8
Charge IFRS 2 (nette de l'effet impôt)	5,1	1,8
Vente de Puteaux (nette de la participation des salariés et de l'effet impôt)	(23,4)	-
Résultat net courant	108,2	72,8

TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE



(millions EUR)	2016	2015
EBITDA	467,9	446,1
Provisions & résultat de cession sur immobilisations	(2,8)	(0,9)
Variation du besoin en fonds de roulement	10,7	(33,3)
Impôts versés	(47,1)	(17,3)
Coût de l'endettement financier (net)	(49,0)	(71,4)
Flux net des activités opérationnelles	379,7	323,2
Investissements en linge	(153,3)	(167,8)
Investissements industriels	(110,2)	(100,1)
Cessions ¹	2,7	9,1
Autres	(14,4)	(7,5)
Free cash-flow courant¹	104,5	56,9
Dividendes mis en paiement au cours de l'exercice	(39,9)	(39,9)
Cession du siège de Puteaux	60,5	-
Augmentation de capital	0,5	701,4
Frais d'introduction en bourse et de refinancement	(1,8)	(134,8)
Investissements financiers (nets)	(220,9)	(115,9)
Autres variations de dette	(58,5)	110,4
Variation de la dette nette ajustée	(155,6)	578,1
Dette nette ajustée fin de période	1 595,8	1 440,2

¹ Après élimination des frais liés à l'introduction en bourse et aux opérations de refinancement de 2015 et de l'impact de la cession du siège de Puteaux en 2016

OPTIMISATION DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE



Dette nette au 31 décembre 2016 : 1 595,8m€ (ratio dette nette / EBITDA de 3,2x)



Dans le cadre des **acquisitions d'Indusal et de Lavebras**, Elis a **refinancé son crédit senior** :
Nominal : de 850m€ à **1 150m€**, **échéance** : de 2020 à **2022**, grille de **marge** : environ **-50pb**

→ Depuis janvier 2017, le **coût de la dette du Groupe** est d'environ **2,5%** (-40pb)

→ **Covenant** (dette nette / EBITDA) : **4x** puis **3,75x** à compter du 30 juin 2018

Structure de la dette brute au 31 janvier 2017 : 280m€ disponibles



PRINCIPAUX ÉLÉMENTS FINANCIERS 2016



- Solide croissance du chiffre d'affaires
- Légère baisse de la marge d'EBITDA en France
- Marge en amélioration en Europe et en Amérique latine
- Résultat net et Résultat net courant en forte hausse grâce aux meilleures conditions d'endettement
- Forte amélioration de la génération de cash

NOTES



A series of horizontal dashed lines spanning the width of the page, providing a template for writing notes.



STRATÉGIE ET PERSPECTIVES DE CROISSANCE



UNE STRATÉGIE DÉDIÉE À LA CROISSANCE RENTABLE



Consolider nos
positions
existantes

Développer la
plateforme
d'Amérique
latine



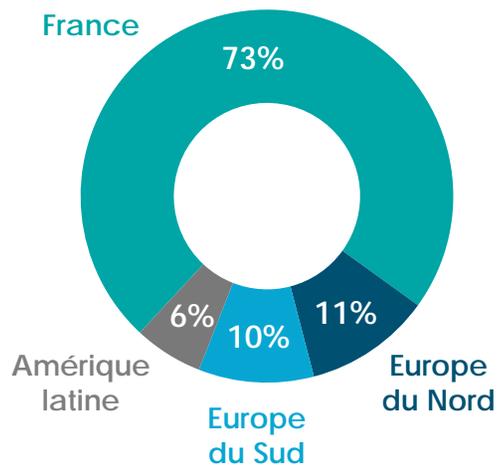
Lancer de
nouveaux
services

Améliorer
l'excellence
opérationnelle

AUGMENTATION DE LA PART DE L'ACTIVITÉ RÉALISÉE À L'INTERNATIONAL



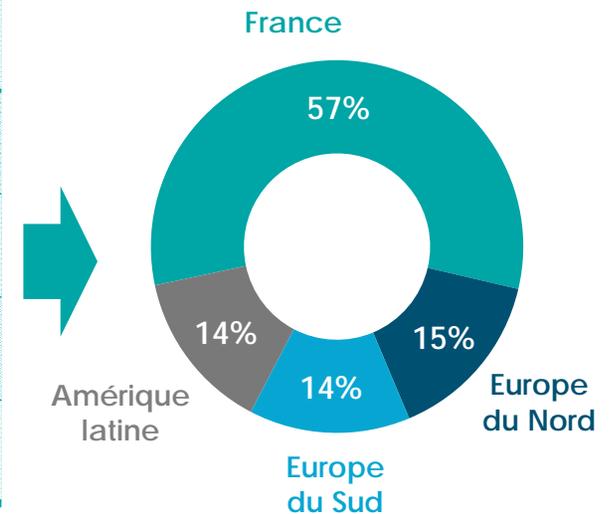
Elis à l'IPO (2015)



2015-2016

	Croissance organique moyenne	Nombre d'acquisitions réalisées	CA annuel acquis
France	1,6%	2	<5m€
Europe du Nord	1,3%	7	c. 95m€
Europe du Sud	9,0%	2	c. 95m€
Amérique latine	9,1%	5	c. 150m€

Elis aujourd'hui¹



¹ Calculé sur la base du CA 2016 proforma de l'effet année pleine des acquisitions d'Indusal et de Lavebras

GAINS DE PARTS DE MARCHÉ DANS TOUTES NOS GÉOGRAPHIES

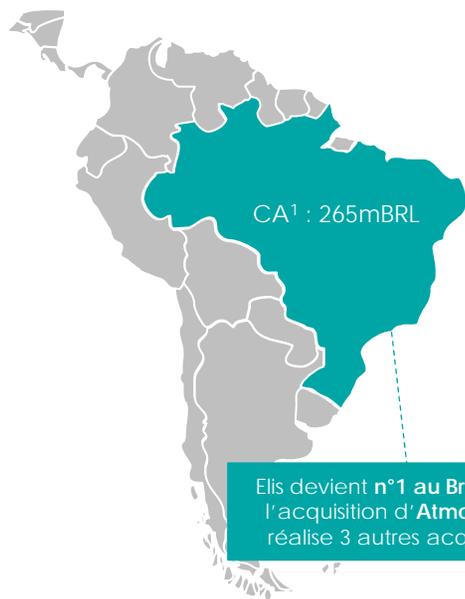


Pays	Positionnement d'Elis				Taille du marché	Part de marché d'Elis en 2016
	2010	2014	2015	2016		
 France	1	1	1	1	2,0mrd€	c. 40-50%
 Brésil	Non présent	1	1	1	900m€	c. 25-30%
 Espagne	3	3	2	1	600m€	c. 25-30%
 Allemagne	Présent dans 4 régions	Présent dans 5 régions	Présent dans 7 régions	Présent dans 10 régions / 6	3,0mrd€	<10%
 Suisse	Acteur de niche	2	1	1	400m€	c. 30-40%
 Portugal	1	1	1	1	80m€	c. 35-45%
 Belux	4	4	4	3	400m€	<10%
 Chili	Non présent	Non présent	1	1	80m€	c. 25-35%

RAPIDE EXPANSION DE LA PLATEFORME EN AMÉRIQUE LATINE



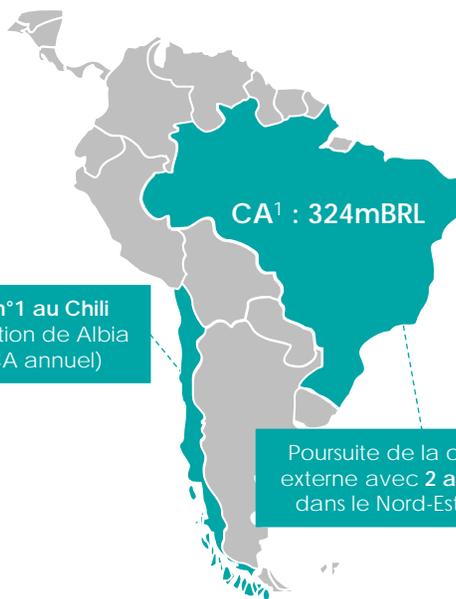
2014



Elis devient n°1 au Brésil avec l'acquisition d'Atmosfera et réalise 3 autres acquisitions

10 centres de production²
c. 3 500 employés

2015



Elis devient n°1 au Chili avec l'acquisition de Albia (20m€ de CA annuel)

Poursuite de la croissance externe avec 2 acquisitions dans le Nord-Est du pays

24 centres de production²
c. 4 900 employés

2016



Elis rentre en Colombie avec l'acquisition de SIL (3m€ de CA annuel)

Elis renforce son leadership avec l'annonce de l'acquisition de Lavebras

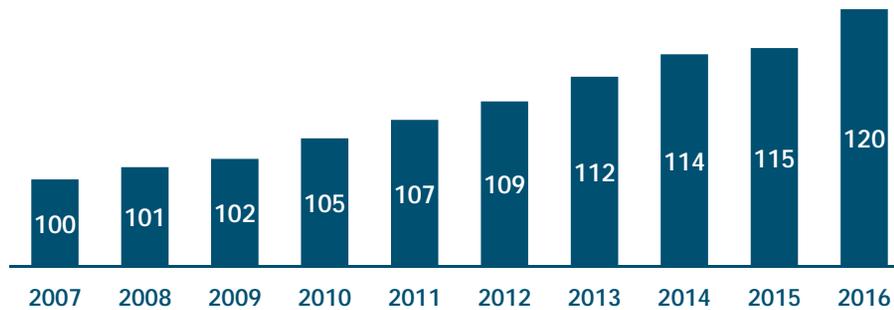
+100 centres de production²
c. 8 700 employés

¹ Calculé sur la base du CA proforma de l'effet année pleine des acquisitions annoncées pendant l'année; ² Centres de production, centres de distribution et centres Ultra-propre

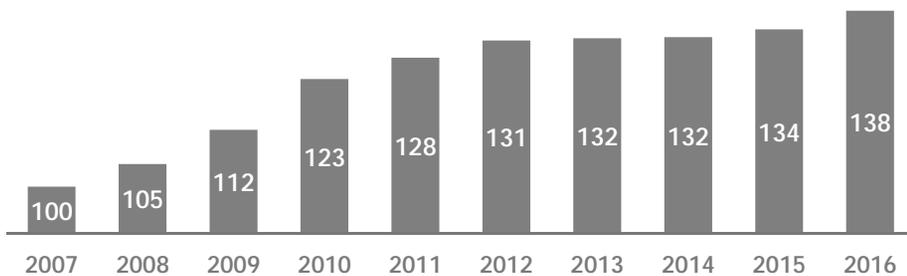
PRODUCTIVITÉ EN AMÉLIORATION CONSTANTE



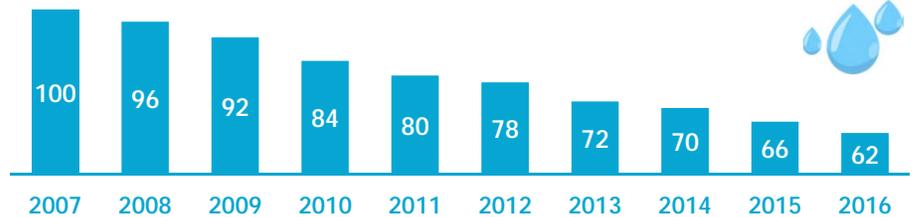
Linge plat traité en Kg/heure
(base 100 en 2007)



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



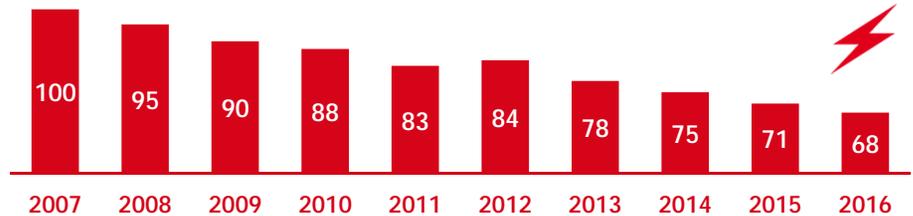
Consommation d'eau en litre par kg (base 100 en 2007)



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



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



L'ESSOR DE L'ECOSYSTEME AIRBNB : UNE OPPORTUNITE POUR ELIS



Le linge des particuliers au centre de l'attention

Le développement des plateformes de logements de particuliers entraîne l'apparition de nombreuses offres de services associés, **proposant toutes une solution de gestion du linge des particuliers**

Pour Elis, il s'agit d'un retour aux sources

- De 1883 à 1960 : Elis lave le linge des **particuliers**
- 1960 : la machine à laver devient accessible au grand public, **Elis se recentre sur le BtoB**
- Depuis 2000 : Elis développe un réseau de petites **blanchisseries dédiées aux particuliers**
- 2016 : acquisition de la startup **On My Way**

2 axes de développement pour Elis

Location de linge de lit et de salle de bain pour les « nouveaux hôteliers »



Service à domicile, commande sur application mobile



PERSPECTIVES 2017



Chiffre d'affaires :

- Plus de 1,7mrd€ (hors contribution de Lavebras)
- Croissance organique du Groupe comparable à celle de 2016
- Hypothèses de travail n'anticipant aucune reprise de l'activité en France

Taux de marge :

- Stable en France
- Nouvelle amélioration en Europe et en Amérique latine

NOTES



A series of horizontal dashed lines providing a space for writing notes.

