



Paris, le 15 septembre 2016

Korian présente son plan stratégique à 5 ans

- Une ambition : s'affirmer comme le leader européen des services d'accompagnement et de soins dédiés aux séniors à partir des positions conquises sur les marchés des maisons de retraite et cliniques spécialisées ;
- Densifier le réseau et accélérer le développement de l'offre de résidences services et de soins à domicile dans les 4 pays d'implantation ;
- Offrir aux clients une gamme de services étendue, adaptée à leurs attentes et à leurs besoins, en faisant jouer une logique de plateforme et de réseau ;
- Maximiser la valeur des actifs grâce aux synergies d'offres et de coûts et par une gestion dynamique du portefeuille immobilier ;
- Des objectifs financiers*, à horizon 2021, se traduisant par :
 - Un chiffre d'affaires voisin de 3,8Md€ ;
 - Un taux de marge EBITDA / CA voisin de 14,5% ;
 - Une hausse de l'*operating free cashflow*⁽¹⁾ de plus de 50% ;
 - Un levier d'endettement retraité⁽²⁾ voisin de 3,5x ;
 - Le maintien de la politique de dividende actuelle.

Korian, leader européen du Bien Vieillir, annonce aujourd'hui son plan stratégique à 5 ans.

Sophie Boissard, Directrice Générale du groupe Korian, commente : « Avec un réseau d'établissements unique en Europe, grâce à la qualité et à l'engagement de ses collaborateurs et fort du soutien de ses clients, Korian dispose des meilleurs atouts pour poursuivre son histoire de croissance et conforter sa place de leader européen des services d'accompagnement et de soins dédiés aux séniors. Le cœur de notre projet est basé sur notre expertise médicale et notre savoir faire en matière de soins. Par l'articulation de nos offres et le développement de nouvelles gammes de service, nous nous fixons pour objectif de toujours mieux accompagner nos clients, en nous positionnant comme leur partenaire de confiance. Cette stratégie créatrice de valeur assise sur une stricte discipline financière et une organisation efficace ancrera Korian dans une nouvelle étape de son développement avec l'objectif constant de faciliter la vie des séniors. »

* : hors acquisitions stratégiques



De nombreuses opportunités de développement

Le marché européen des services et des soins aux seniors connaît une croissance structurellement forte et durable, sous l'effet du vieillissement continu de la population européenne - le nombre des 85 ans et plus croîtra de 3% par an jusqu'en 2030 - et des besoins croissants de prise en charge des personnes atteintes de maladies chroniques.

Dans le même temps, les progrès de la médecine et les évolutions technologiques permettent d'élargir la palette des solutions d'accompagnement et de prise en charge, du soin à domicile à la maison de retraite médicalisée, en passant par l'accueil ou l'hospitalisation de jour, ou les séjours temporaires, répondant en cela aux aspirations des seniors à l'autonomie et au libre-choix.

Dans ce contexte, Korian entend :

- poursuivre le développement de son cœur d'activité dans les maisons de retraite et les cliniques de moyen séjour, en élargissant la gamme de services proposée par ces établissements (séjours temporaires, accueil de jour, prise en charge ambulatoire) et en renforçant sans cesse la qualité de la prise en charge médicale proposée ;
- accélérer en complément le développement de son offre dans le secteur des résidences service et de soins à domicile ;
- renforcer sur l'ensemble de son réseau les synergies et la coordination entre ses différentes offres pour offrir aux près de 200.000 clients, résidents et patients qu'il accompagne chaque année, une offre adaptée à leurs besoins dans la durée.

Fort de la qualité et l'engagement de ses 45.000 collaborateurs, de son expertise médicale reconnue dans les pathologies liées au vieillissement et de sa capacité d'innovation, Korian a pour ambition de conforter sa place de leader européen des services d'accompagnement et de soins dédiés aux seniors.

Une stratégie créatrice de valeur

La stratégie créatrice de valeur de Korian repose sur :

- **Une croissance vigoureuse de son activité** sur ses deux métiers historiques des maisons de retraites et des cliniques spécialisées permettant de consolider sa position de leader parmi les opérateurs privés dans les 4 pays dans lesquels il est présent (France, Allemagne, Italie, Belgique);
- **l'élargissement, en complémentarité de ses activités historiques, de sa gamme de services** dans le domaine des résidences service et de soins à domicile ;
- **l'optimisation constante de son réseau d'établissements et le déploiement de plateformes intégrées** favorisant des synergies de proximité ;
- le développement d'une **marque forte** tant vis à vis des clients que des employés.
- **l'innovation** dans les soins médicaux et par le digital comme facteur systématique de différenciation.



Cette stratégie se déploie autour de 5 lignes d'action :

- **Croître**, en privilégiant une croissance interne alimentée par l'optimisation de son réseau, sa densification par le développement de nouvelles capacités créées ou acquises, ainsi que par l'enrichissement systématique de la palette de services proposés ;
- **Améliorer** sa performance par une optimisation des fonctions support en tirant parti des effets d'échelle et des synergies permises par la taille du réseau ;
- **Capitaliser** sur les 45 000 collaborateurs du groupe en valorisant et développant leur expertise et leur savoir-faire et en anticipant sur les besoins à pourvoir ;
- **Optimiser** la base d'actifs immobiliers au service de la création de valeur et du développement du groupe, par une gestion dynamique du portefeuille, la mise en place d'équipes de développement immobilier, la recherche de partenariats globaux avec des investisseurs et une politique de détention ciblée des actifs stratégiques ;
- **Innovover**, par le développement de nouveaux concepts et dans le domaine de la prise en charge thérapeutique, comme de la mobilisation des technologies digitales au bénéfice des clients et des collaborateurs.

Elle s'appuie par ailleurs sur un plan de mise en œuvre organisé en 15 projets et sur le respect d'une stricte discipline financière permettant d'optimiser la génération de *cashflow* et la création de valeur.

Objectifs financiers

Le groupe Korian ambitionne pour 2021 les objectifs financiers* suivants :

- un chiffre d'affaires voisin de 3,8 Md€, soit un taux de croissance annuelle moyen de l'ordre de 5% entre 2016 et 2021, avec l'extension du parc de 2 500 à 3 000 lits par an sur la période ;
- Un taux de marge EBITDA / CA voisin de 14,5%.

En 2019, point d'étape intermédiaire, le Groupe vise un chiffre d'affaires voisin de 3,5 Md€ (hors acquisition stratégique) et une profitabilité (EBITDA / CA) autour de 14%.

Sur la durée du plan, le Groupe vise à accroître la génération de son *operating free cashflow* de plus de 50% et à abaisser son ratio de levier retraité autour de 3,5x. La rémunération des actionnaires s'inscrit dans la continuité de la politique actuelle.

* : Hors acquisitions stratégiques

(1) : *Operating free cashflow* = cashflow des activités – (variation BFR + investissements de maintenance + frais financiers + impôts)

(2) : (Dette nette – dette immobilière) / (EBITDA – 6.5% * dette immobilière)



À PROPOS DE KORIAN

Korian, 1^{ère} entreprise européenne spécialiste du Bien Vieillir, créée en 2003, dispose d'une capacité d'accueil de plus de 71 500 résidents / patients en Europe (France, Allemagne, Italie et Belgique) et emploie près de 45 000 collaborateurs. Le Groupe gère plus de 710 établissements dans quatre lignes de métiers : maisons de retraite médicalisées, cliniques de soins de suite et de réadaptation, résidences services et dispositifs de soins et d'hospitalisation à domicile.

Pour plus d'information, merci de consulter le site Internet : www.korian.com

Korian est cotée sur le compartiment A d'Euronext Paris depuis novembre 2006 et fait partie des indices suivants : SBF 120, CAC Health Care, CAC Mid 60, CAC Mid & Small et MSCI Global Small Cap

Ticker Euronext : KORI - ISIN : FR0010386334 – Reuters : KORI.PA – Bloomberg : KORI.FP

CONTACT INVESTISSEURS

Didier LAURENS

Directeur Relations Investisseurs

didier.laurens@korian.com

T : +33 (0)1 55 37 53 55

CONTACT PRESSE

Sophie BODIN / Tarick DALI

DGM Conseil

s.bodin@dgm-conseil.fr / t.dali@dgm-conseil.fr

T : +33 (0)1 40 70 95 93