

## Ingenico accélère sa transformation : acquisition de Bambora

### Trading Update S1 2017

- **Etape majeure dans l'exécution de la stratégie d'Ingenico**
  - Amélioration de son offre « Full-Service » grâce au développement de sa propre capacité d'acquisition de transactions, en complément des partenariats existants
  - Renforcement sur le marché en croissance des solutions *end-to-end* destinées aux petits et moyens commerçants en Europe
  - Expansion géographique sur les segments *online* et *in-store*
- **Impacts opérationnels et financiers relatifs dès 2018**
  - Accélération de la croissance organique de 1 à 2% par an
  - Impact relatif sur le bénéfice par action de c.5% en 2018 (avant synergies et PPA)
  - 30 millions d'euros de synergies en année pleine devraient être réalisées d'ici 3 ans entraînant une relation de c.13% sur le bénéfice par action

Ingenico Group, (Euronext : FR0000125346 - ING), leader mondial des solutions de paiement intégrées, annonce aujourd'hui l'acquisition, auprès de Nordic Capital, de Bambora, société à forte croissance spécialisée dans les services de paiement, pour un montant total de 1,5 milliard d'euros. L'opération sera intégralement financée par la trésorerie existante du Groupe et des financements bancaires. Le ratio d'endettement restera inférieur à 3x l'EBITDA, laissant ainsi à Ingenico la flexibilité nécessaire pour réaliser des opérations de croissance externe dans l'avenir.

Basée à Stockholm, Bambora emploie plus de 700 personnes à travers l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Australie. La société propose une offre « one-stop shop » adressant le marché des grandes entreprises mais également celui des petits et moyens commerçants. Bambora fournit des services in-store, mobile et online via des solutions de paiement *end-to-end* à plus de 110 000 commerçants et grandes entreprises à travers le monde. Ses offres reposent sur une plateforme d'acquisition de transactions et une approche centrée sur le client. Cette dernière s'articule autour d'une expertise « Full-Service » et de services à valeur ajoutée tels que le *boarding* digital des nouveaux clients ou encore l'analyse de données. Bambora, dont les revenus sont à plus de 90% récurrents, a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires brut de 202 millions d'euros. Au cours des deux prochaines années, le chiffre d'affaires brut et l'EBITDA devraient croître de plus de 20% et 30% respectivement.

Cette acquisition marque une étape majeure dans l'exécution de la stratégie d'Ingenico vers les services de paiement, en intégrant une approche disruptive, et :

- enrichit son offre centrée autour du commerçant au travers de compétences technologiques complémentaires,
- ajoute à la Business Unit Retail un accès direct dédié aux petits et moyens commerçants,
- accélère le développement des clients grandes entreprises grâce à une offre *end-to-end* intégrant l'acquisition des transactions online en Europe et des fonctionnalités avancées pour les sociétés *cross-border* à l'échelle mondiale,
- apporte une offre duplicable géographiquement grâce à la complémentarité des deux sociétés et accroît l'exposition *online* et *in-store* dans les pays nordiques, l'Amérique du Nord ou encore l'Australie via de nouvelles *Gateways*,
- étend la présence du Groupe en Australie grâce à des offres de services et de gestion dédiées aux parcs de terminaux.

**« Anticipant les évolutions du commerce de demain, Ingenico Group poursuit depuis plusieurs années une stratégie visant à élargir son offre vers les services de paiement intégrés. L'acquisition de Bambora est une étape majeure dans notre plan stratégique, permettant de proposer des solutions omnicanal et une offre client plus intégrée. Couplé aux investissements réalisés sur nos plateformes et le développement de nouvelles fonctionnalités, Bambora permettra d'améliorer notre approche centrée sur le commerçant et de renforcer notre positionnement sur les marchés online et in-store. Cette opération sera relative sur le profil de croissance du Groupe et sera créatrice de valeur pour nos actionnaires, nos clients et nos employés. En parallèle, notre performance du premier semestre nous permet de confirmer nos objectifs 2017. »** a déclaré Philippe Lazare, Président-directeur général d'Ingenico Group.

**« Grâce à nos solutions de paiement one-stop shop, nos capacités d'acquisition de transactions cross-border et notre approche digitale construite autour de nos clients, Bambora s'inscrit parfaitement dans la stratégie d'Ingenico d'adresser les évolutions du marché et de se concentrer sur les besoins des commerçants. Le rapprochement de nos solutions end-to-end duplicables avec les compétences d'Ingenico sera créateur de valeur pour nos clients et contribuera à améliorer leurs performances. Je suis fier de pouvoir poursuivre notre développement aux côtés d'Ingenico et de participer au processus d'intégration de Bambora afin d'offrir une expérience unique à nos clients. »** a déclaré Johan Tjärnberg, Directeur général de Bambora.

**« Bambora est un excellent exemple de société entrepreneuriale fondée sur l'innovation, représentative de ces licornes suédoises s'appuyant sur un fort savoir-faire technologique local pour créer un acteur du numérique d'envergure mondiale. Bambora a forgé sa vision sur une compréhension approfondie du marché et son équipe de management que je souhaiterais remercier pour son implication et son travail. Avec Ingenico comme nouvel actionnaire, Bambora sera en mesure de développer plus encore sa plateforme technologique ainsi que ses équipes au sein du groupe Ingenico, ce qui lui permettra d'accélérer sa croissance. »**, a déclaré Fredrik Näslund, partner, NC Advisory AB, conseil de Nordic Capital funds.

Le management de Bambora réinvestira une part importante de ses gains en actions Ingenico et sera impliqué dans le développement de Bambora au sein du Groupe.

La transaction devrait être finalisée d'ici la fin de l'année, sous réserve d'approbation des autorités de réglementation et de concurrence compétentes, ainsi qu'après consultation des instances représentatives du personnel.

## Résultats semestriels conformes avec les objectifs 2017

- **Chiffre d'affaires de 1 222 millions d'euros**
  - +5% en données comparables<sup>1</sup>
  - +8% en données publiées
- **Solide performance dans la plupart des régions**
  - Retour en croissance organique positive en Amérique du Nord au T2
  - Hors Brésil, croissance organique<sup>1</sup> de +6% au premier semestre 2017
- **Poursuite de la dynamique d'ePayments**
- **EBITDA<sup>2</sup>: 244 millions d'euros représentant 20% du chiffre d'affaires**
- **Objectifs 2017 confirmés :**
  - Croissance organique<sup>1</sup> de l'ordre de 7%
  - Marge d'EBITDA<sup>2</sup> légèrement supérieure à celle de 2016 (20,6%)

### Chiffres clés<sup>3</sup>

(en millions d'euros)	S1'17	S1'16	Variations vs. S1'16
Chiffre d'affaires	1 222	1 133	8%
Marge brute ajustée	512	490	4%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<b>41,9%</b>	43,2%	(130) pb
Charges opérationnelles ajustées	-291	-284	3%
Résultat d'exploitation courant ajusté (EBIT)	221	206	7%
<i>As a % of revenue</i>	<b>18,1%</b>	18,2%	(10) pb
Résultat opérationnel	191	184	4%
EBITDA	244	244	n.s.
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<b>20,0%</b>	21,5%	(150) pb
Free cash-flow	69	64	8%
<i>Ratio FCF/EBITDA</i>	<b>28,1%</b>	26,2%	+190 pb

	S1 2016 Publié	S1 2016 pro forma*	S1 2017		
			M€	% variation	
	M€	M€		Comparable <sup>1</sup>	Publié
Retail	492	492	516	3%	5%
Banques & Acquéreurs	641	650	706	7%	10%
<b>Total</b>	<b>1 133</b>	<b>1 142</b>	<b>1 222</b>	<b>5%</b>	<b>8%</b>
Europe & Afrique	408	408	434	6%	6%
APAC & Moyen Orient	262	272	302	13%	15%
Amérique Latine	86	86	87	-9%	1%
Amérique du Nord	148	148	128	-16%	-14%
ePayments	230	230	270	12%	17%
<b>Total</b>	<b>1 133</b>	<b>1,142</b>	<b>1 222</b>	<b>5%</b>	<b>8%</b>

\* intégrant les acquisitions de l'année précédente en pro forma

<sup>1</sup> A périmètre et change constants

<sup>2</sup>EBITDA est une notion extra-comptable représentant le résultat opérationnel courant avant amortissements, dépréciations et provisions, et coût des actions distribuées au personnel et aux mandataires sociaux.

<sup>3</sup>Résultats préliminaires non audités pour la période se terminant au 30 juin 2017. Les procédures d'examen limité sur les comptes semestriels ont été effectuées. Le rapport d'examen limité sera émis après vérification du rapport semestriel d'activité

## Performance du premier semestre

Au cours du premier semestre 2017, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 1 222 millions d'euros, en hausse de 8% en données publiées, intégrant un effet de change positif de 12 millions d'euros. Le Groupe a enregistré un chiffre d'affaires de 832 millions d'euros pour l'activité des Terminaux de paiement et 390 millions d'euros pour celle des Services de paiement.

En données comparables<sup>1</sup>, la croissance du chiffre d'affaires s'établit à 5% par rapport au premier semestre 2016, avec une croissance de +3% pour les Terminaux de paiement et +11% pour les Services de paiement.

Notre nouvelle organisation est maintenant effective. Au premier semestre 2017, le chiffre d'affaires de la Business Unit Retail s'élève à 516 millions d'euros, en hausse de 5% en données publiées. En données comparables, la croissance du chiffre d'affaires est de 3%, tirée par la performance d'ePayments mais impactée par les renouvellements de parcs de terminaux ayant eu lieu en Europe en 2016.

La Business Unit Banques & Acquéreurs a enregistré un chiffre d'affaires de 706 millions d'euros, en hausse de 10% en données publiées et intégrant un effet de change positif de 12 millions d'euros. En données comparables, le chiffre d'affaires est en augmentation de 7%, porté par une forte demande en Europe et en Asie, et ce, malgré le manque de dynamisme observé au Brésil relatif aux incertitudes macroéconomiques.

## **Une marge brute en progression de 4%**

Au premier semestre 2017, la marge brute ajustée atteint 512 millions d'euros, soit 41,9% du chiffre d'affaires. Retraitée de la Chine la marge brute ajustée représente 43,7% du chiffre d'affaires, en augmentation de 10 points de base par rapport au premier semestre 2016 pro forma retraité.

La marge de l'activité Terminaux de paiement a progressé de 5% à 385 millions d'euros, représentant un taux de marge de 46,3%, en léger retrait suite à un mix géographique moins favorable qu'au premier semestre 2016 ainsi qu'à des pénuries en Chine sur certains composants.

En parallèle, le taux de marge brute de l'activité Services de paiement a reculé de 290 points de base à 32,4% du chiffre d'affaires, suite aux investissements réalisés sur nos plateformes et à l'évolution de nos mix géographiques et clients.

## **Des charges opérationnelles contenues**

Au premier semestre 2017, les charges opérationnelles ajustées s'établissent à 291 millions d'euros, soit 23,8% du chiffre d'affaires contre 25,1% au premier semestre 2016. Comme indiqué en février dernier, les investissements dans nos plateformes se réduisent progressivement au fur et à mesure de l'atteinte de nos objectifs de développement.

## **Marge d'EBITDA et résultat opérationnel**

L'EBITDA s'établit à 244 millions d'euros au premier semestre 2017, soit une marge de 20,0% à comparer à 21,5% au premier semestre 2016. Nous restons confiants dans notre objectif annuel de marge d'EBITDA, grâce à un second semestre 2017 qui bénéficiera d'un meilleur mix géographique et d'optimisations opérationnelles.

Après la prise en compte des charges relatives à l'allocation de prix d'acquisition et des autres produits et charges opérationnels, le résultat opérationnel s'établit à 191 millions d'euros contre

184 millions d'euros au premier semestre 2016. La marge opérationnelle représente 15,7% du chiffre d'affaires contre 16,2% en 2016.

Comme indiqué en février dernier, notre nouvelle organisation nous permettra d'optimiser notre modèle opérationnel grâce à une meilleure efficacité industrielle et allocation des dépenses R&D, au partage de modules entre nos différentes plateformes ou encore à l'optimisation de nos coûts par effet d'échelle.

Dans ce cadre, nous avons mis en place un plan d'excellence opérationnelle avec la participation et l'engagement de tous nos managers locaux. Nous prévoyons de réaliser entre 20 et 25 millions d'euros d'efficacité sur notre base de coûts en année pleine grâce à un plan d'amélioration continue et à une meilleure efficacité dans la gestion de nos achats. Ce plan d'excellence opérationnelle s'inscrira dans la durée.

## Free cash-flow

Au cours du premier semestre 2017, les opérations d'Ingenico Group ont généré un free cash-flow de 69 millions d'euros, en croissance de 8% par rapport au premier semestre 2016, soit un ratio de FCF/EBITDA de 28,1%, en augmentation de 190 points de base. Cette amélioration provient notamment d'un montant d'impôts décaissé plus faible que l'année dernière suite à l'évolution du mix géographique. En parallèle, le Groupe a poursuivi ses investissements avec des CAPEX représentant 38 millions d'euros.

## Perspectives

Ingenico Group confirme ses objectifs 2017 :

- une croissance organique de l'ordre de 7%,
- une marge d'EBITDA légèrement supérieure à celle de 2016 (20,6%).

## Conférence téléphonique

L'annonce sera commentée lors de la conférence téléphonique du Groupe qui aura lieu le 20 juillet 2017 à 8h30 (Paris). Elle sera accessible en composant l'un des numéros suivants : +33 (0)1 70 99 32 08 (depuis la France), +1 646 851 2407 (pour les Etats-Unis) et +44 (0)20 7162 0077 (pour l'international) avec le numéro de conférence : **962556**. La présentation sera disponible sur [www.ingenico.com/finance](http://www.ingenico.com/finance).

*Le présent document contient des données de nature prospective. Les tendances et objectifs indiqués dans le présent document sont fondés sur des données, hypothèses et estimations, considérées comme raisonnables par Ingenico Group. Ces données, hypothèses et estimations, sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment aux résultats d'Ingenico Group et de ses filiales. Ces données de nature prospective ne constituent en aucun cas une garantie de performance future, présentent des risques et des incertitudes décrits dans le [document de référence](#) et les résultats réels sont susceptibles d'être substantiellement différents de ceux figurant dans ces données de nature prospective. Ingenico Group ne prend donc pas d'engagement ferme sur la réalisation des objectifs figurant dans le présent document. Ingenico Group et ses filiales, dirigeants, représentants, employés et conseils respectifs n'acceptent aucune responsabilité de quelque nature que ce soit au titre de ces informations prospectives.*

## A propos d'Ingenico Group

Avec son offre de solutions de paiement sécurisées sur l'ensemble des canaux de vente, Ingenico Group (Euronext: FR0000125346 - ING), leader mondial des solutions de paiement intégrées, accompagne les évolutions du commerce de demain. S'appuyant sur le plus large réseau d'acceptance dans le monde, nos solutions s'adaptent à la fois aux exigences locales et aux ambitions internationales de nos clients. Ingenico Group est le partenaire de confiance des institutions financières et des marchands, des petits commerçants aux enseignes référentes de la grande distribution. En nous confiant la gestion de leurs

activités de paiement, nos clients peuvent se concentrer sur leur métier et tenir leur promesse de marque.

En savoir plus sur [www.ingenico.com](http://www.ingenico.com)  [twitter.com/ingenico](https://twitter.com/ingenico)

## A propos de Bambora

Bambora accompagne les sociétés dans leur croissance. Avec une gamme de produits de paiements adaptée, il est facile de suivre les transactions journalières qu'elles soient online, in-store ou in-app. Fondée en 2015, Bambora est un groupe de sociétés complémentaires disposant d'une expérience significative dans l'industrie du paiement. La société dispose aujourd'hui d'une présence internationale, avec plus de 700 collaborateurs, des clients dans 70 marchés et 300 partenaires commerciaux. Bambora traite aujourd'hui 55 milliards d'euros de transactions par an.

En savoir plus sur [www.bambora.com](http://www.bambora.com)

## A propos de Nordic Capital

Nordic Capital est un investisseur en capital privé, leader dans les pays nordiques avec pour engagement de créer des sociétés plus fortes et pérennes par l'amélioration opérationnelle et la croissance transformante. Nordic Capital se concentre sur des régions et des secteurs spécifiques où il dispose d'une forte expérience et d'un track-record prouvé. Les secteurs clés sont la santé, la technologie et les paiements, les services financiers, les biens et services industriels, et les biens de consommation et la distribution. Les régions principales sont la Scandinavie et le nord de l'Europe. Le secteur de la santé est couvert mondialement. Depuis sa création en 1989, Nordic Capital a investi 11 milliards d'euros au travers de huit fonds. Nordic Capital Funds est basé à Jersey et est conseillé par six sociétés de conseil qui sont basées en Suède, Danemark, Finlande, Norvège, Allemagne et Royaume-Uni.

En savoir plus sur [www.nordiccapital.com](http://www.nordiccapital.com)

## Contacts / Ingenico Group

### Investisseurs

Laurent Marie  
VP Relations Investisseurs &  
Communication financière  
[laurent.marie@ingenico.com](mailto:laurent.marie@ingenico.com)  
(T) / 01 58 01 92 98

### Investisseurs

Kévin Woringer  
Responsable Relations Investisseurs  
[kevin.woringer@ingenico.com](mailto:kevin.woringer@ingenico.com)  
(T) / 01 58 01 85 09

### Communication

Coba Taillefer  
Responsable Communication Externe  
[coba.taillefer@ingenico.com](mailto:coba.taillefer@ingenico.com)  
(T) / 01 58 01 89 62

### Prochains évènements

Conférence téléphonique au sujet de la transaction de Bambora et des résultats préliminaires non audités du S1 2017 : le 20 juillet 2017 à 8h30 (Paris)

Publication des résultats revus du S1 2017 : le 26 juillet 2017

## ANNEXE 1

	T2 2016 Publié	T2 2016 pro forma*	T2 2017		
	M€	M€	M€	% variation	
				Comparable <sup>1</sup>	Publié
Retail	257	257	273	2%	6%
Banques & Acquéreurs	324	329	355	7%	10%
<b>Total</b>	<b>581</b>	<b>586</b>	<b>628</b>	<b>5%</b>	<b>8%</b>
Europe & Afrique	215	215	225	4%	5%
APAC & Moyen Orient	133	138	140	4%	5%
Amérique Latine	41	41	44	-1%	5%
Amérique du Nord	74	74	76	1%	3%
ePayments	119	119	144	11%	21%
<b>Total</b>	<b>581</b>	<b>586</b>	<b>628</b>	<b>5%</b>	<b>8%</b>

\* intégrant les acquisitions de l'année précédente en pro forma

### Performance du second trimestre

Au cours du second trimestre 2017, Ingenico Group a réalisé un chiffre d'affaires de 628 millions d'euros, en croissance de 8% en données publiées, incluant un effet devise positif de 4 millions d'euros. Le chiffre d'affaires s'élève à 421 millions d'euros pour les Terminaux de paiement et 207 millions d'euros pour les Services de paiement.

En données comparables, la croissance du chiffre d'affaires s'établit à 5% par rapport au premier semestre 2016, avec une croissance de 3% pour les Terminaux de paiement et de 9% pour les Services de paiement. Au sein de notre nouvelle organisation, la croissance organique du second trimestre peut être scindée entre la Business Unit Retail en croissance de 2% et la Business Unit Banques et Acquéreurs en croissance de 7%.

Au cours du second trimestre, la performance par région par rapport au T2'16, à périmètre et taux de changes constants, s'établit comme suit :

- **Europe & Afrique (+4%)**: Malgré une base de comparaison élevée, l'activité s'est montrée dynamique dans la plupart des pays.  
Au sein de la Business Unit Banques & Acquéreurs, le groupe a bénéficié du renouvellement de parc de terminaux PCI v1. Dans les pays d'Europe de l'Est, la dynamique a été notamment tirée par des réglementations favorables aux paiements électroniques.  
En ce qui concerne la Business Unit Retail, les Services in-store ont réalisé une solide performance au cours du trimestre avec une croissance soutenue de la plateforme Axis démontrant la capacité d'Ingenico à répondre aux besoins de grands clients Tier 1, ainsi que la dimension paneuropéenne de son offre omnicanal. En France, Ingenico a bénéficié de la contribution de nouveaux contrats omnicanal et a continué de gagner des parts de marché au sein des différentes catégories de marchands.
- **Asie-Pacifique & Moyen-Orient (+4%)**: Dans la Business Unit Banques & Acquéreurs, le processus de démonétisation en Inde touche progressivement à sa fin, comme anticipé, après avoir porté la croissance de la région depuis novembre 2016. La dynamique du pays devrait donc se normaliser dans l'attente d'une réglementation sur la biométrie. En Chine, même si Landi fait face à un marché de plus en plus mature, le lancement de l'APOS a été un véritable succès avec près de 350 000 terminaux livrés au cours de ce second trimestre, permettant au groupe de croître sur la

zone. Les autres pays de la région continuent de bénéficier d'une forte demande à l'exception de l'Indonésie où la demande a été impactée par des évolutions réglementaires.

Dans la Business Unit Retail, la Turquie est revenue sur un niveau d'activité plus normatif après une forte performance au T1'17 qui avait profité de la mise en place de terminaux à mémoire fiscale.

- **Amérique Latine (-1%):** La grande majorité des opérations de cette région fait désormais partie de la Business Unit Banques & Acquéreurs. La région reste impactée par la situation macroéconomique au Brésil qui conduit à un fort manque de visibilité sur l'évolution du marché. Toutefois, le Groupe progresse au sein des autres pays de la région, en particulier en Colombie et au Mexique, pays au sein duquel le déploiement de Telium Tetra se poursuit.
- **Amérique du Nord (+1%):** Alors que l'effet de base restait difficile ce trimestre, Ingenico a réussi à croître sur la région sur ses deux Business Units.  
La Business Unit Retail a continué de profiter de l'adoption de nos solutions de paiement mobiles par les grands marchands, tout comme de la pénétration du segment de la Restauration avec la signature de nouveaux clients comme Red Lobster, Hooters ou encore Frazoli's.  
La Business Unit Banques & Acquéreurs a amélioré ses performances au fur et à mesure de la reprise des commandes de la part des distributeurs aux Etats-Unis. Les défis se poursuivent dans certains segments de marché, comme celui des petits et moyens marchands pour qui la migration EMV n'est plus un prérequis suffisant pour renouveler leurs terminaux. Le marché se stabilise progressivement et les stocks de terminaux continuent de s'écouler. En parallèle, l'activité canadienne maintient sa bonne dynamique grâce à des renouvellements de base installée.
- **ePayments (+11%):** La division, qui fait partie de la Business Unit Retail, a réalisé une solide performance, en ligne avec nos objectifs. Les plateformes ont continué de démontrer leurs performances, notamment en termes de stabilité, de satisfaction clients et de churn, tandis que les premiers marchands ont adopté la nouvelle solution dédiée aux Marketplace. Plusieurs signatures de nouveaux clients nous ont permis d'accélérer la dynamique sur la période avec des marques comme Five Guys, WoW Air et Anantara. Enfin, de nombreux produits et partenariats ont été annoncés comme les automates de paiement intégrés aux messageries, une solution SEPA Direct Debit, les solutions de paiements BCMC, ou encore des outils de gestion de fraude nouvelle génération afin d'enrichir l'offre d'Ingenico et accroître son attractivité auprès des marchands.



## ANNEXE 2 :

### Impact des écritures d'allocation du prix d'acquisition ("PPA")

<i>(en millions d'euros)</i>	S1'17 ajusté Hors PPA	Impact PPA	S1'17
Marge brute	512	(6)	506
Charges opérationnelles	(291)	(17)	(307)
Résultat opérationnel courant	221	(23)	198

### Réconciliation du résultat opérationnel courant à l'EBITDA

L'EBITDA correspond au résultat opérationnel courant, retraité des éléments suivants :

- les amortissements et dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles, nettes des reprises (y compris sur dépréciation des goodwill ou d'autres immobilisations incorporelles ayant une durée de vie indéterminée, mais à l'exclusion des dépréciations des stocks, clients et créances d'exploitation et autres actifs courants) et y compris les provisions (courantes et non courantes) comptabilisées au passif, nettes des reprises ;
- les charges liées au retraitement en consolidation des contrats de location financement ;
- les charges comptabilisées dans le cadre de l'attribution d'options d'achats d'actions, d'actions gratuites ou de tout autre paiement dont la comptabilisation relève de la norme IFRS 2 (« Rémunérations fondées sur des actions ») ;
- les variations de la juste valeur des stocks en application de la norme IFRS 3 (« Regroupements d'entreprises »), c'est-à-dire en utilisant les prix de vente diminués des coûts de sortie pour en déterminer la juste valeur.

Tableau de réconciliation :

<i>(en millions d'euros)</i>	S1'17	S1'16
Résultat opérationnel courant	198	184
Amortissement des actifs	23	21
EBIT	221	206
Autres amortissements et provisions	17	23
Coûts des paiements fondés sur des actions	7	15
EBITDA	244	244