Communiqué de presse

Chiffre d'affaires du T3 2026

Performance résiliente au T3 2026 et poursuite de la dynamique stratégique
Objectifs 2026 de marge d'EBITA récurrente et de cash-flow net disponible confirmés
Objectifs de chiffre d'affaires 2026 actualisés pour refléter un environnement sectoriel plus défavorable qu'anticipé

PARIS, le 5 novembre 2026 - Le Conseil d'administration de TP, un leader mondial des services aux entreprises en solutions digitales, a examiné le chiffre d'affaires consolidé du troisième trimestre et des neuf premiers mois pour la période close le 30 septembre 2026.

- Chiffre d'affaires du T3 2026 à données comparables[1] : -1,2 % (avec un impact positif de +0,1 % lié à l'hyperinflation), en ligne avec le T2 2026 (Chiffre d'affaires du T3 2026 à données publiées : +1,0 %)
- Chiffre d'affaires des 9M 2026 à données comparables : -1,5 %, reflétant des fondamentaux solides (-2,7 % à données publiées)
- Solide croissance sous-jacente du groupe hors Trust & Safety au T3 2026 : +2,0 % à données comparables
- Performance résiliente au T3 2026 pour les Core Services : -1,0 % à données comparables (+1,2 % à données publiées) et +2,9 % à données comparables hors Trust & Safety
- Chiffre d'affaires des Services Spécialisés au T3 2026 à données comparables : -2,9 %, croissance positive hors impact du plan de synergies internes du groupe
- Objectif de chiffre d'affaires 2026 ajusté pour tenir compte du recul accéléré des services Trust & Safety et d'un environnement sectoriel plus défavorable qu'anticipé, confirmation des objectifs 2026 de marge d'EBITA récurrente et de cash-flow net disponible
- Mise à jour des objectifs financiers 2028 au S1 2027

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE

	T3 2026	T3 2025	Variation (%)	
En millions d'euros			*À données publiées*	*À données comparables[1]*
CORE SERVICES	2 194	2 166	*+1,2 %*	*-1,0 %*
Zone Amériques	1 045	995	*+5,0 %*	*-0,3 %*
Zone Europe, MEA & APAC	1 149	1 171	*-1,9 %*	*-1,5 %*
SERVICES SPÉCIALISÉS	338	341	*-0,6 %*	*-2,9 %[2]*
TOTAL	2 532	2 507	*+1,0 %*	*-1,2 %[3]*

	9M 2026	9M 2025	Variation (%)	
En millions d'euros			*À données publiées*	*À données comparables[1]*
CORE SERVICES	6 414	6 567	*-2,3 %*	*-1,2 %*
Zone Amériques	3 029	3 077	*-1,6 %*	*-0,4 %*
Zone Europe, MEA & APAC	3 385	3 490	*-3,0 %*	*-1,9 %*
SERVICES SPÉCIALISÉS	1 001	1 056	*-5,2 %*	*-3,6 %[4]*
TOTAL	7 415	7 623	*-2,7 %*	*-1,5 %*

[1] *À données comparables : voir la définition des indicateurs alternatifs de performance en annexe*
[2] *Hors impact du plan de synergies entre Core Services et Services Spécialisés, la croissance à données comparables des Services Spécialisés est positive*
[3] *Incluant un impact positif de +0,1 % lié à l'hyperinflation au T3 2026 et de +0,2 % sur 9M 2026*
[4] *Hors non-renouvellement d'un contrat significatif dans la gestion des demandes de visa et impact du plan de synergies entre les Core Services et les Services Spécialisés, la croissance à données comparables des Services Spécialisés ressort à +0,7 % sur 9M 2026*

Jorge Amar, Directeur général du groupe TP, a déclaré : *« Ce troisième trimestre a affiché une dynamique soutenue dans la plupart de nos lignes de métier, en particulier celles qui sont au cœur de notre transformation. Les services Trust & Safety sont restés sous pression. En dépit de contraintes sectorielles ralentissant le rythme du redressement, nous avançons rapidement vers la définition de l'expérience client de nouvelle génération. Nous sommes pleinement mobilisés sur nos priorités de transformation, notamment le déploiement à grande échelle de nos capacités en matière d'IA, le maintien d'une forte discipline financière et la forte génération de cash-flow. Nous sommes confiants dans notre capacité à préserver notre position de leader à mesure que notre secteur se transforme. »*

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITÉ

Chiffre d'affaires consolidé

Au T3 2026, TP a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 2 532 millions d'euros, en baisse de -1,2 % à données comparables sur un an (incluant un impact positif de +0,1 % lié à l'hyperinflation). À données publiées, le chiffre d'affaires est en hausse de +1,0 % au T3 2026, soutenu par un effet de change favorable de 62 millions d'euros, lié notamment à l'appréciation du dollar américain et du peso colombien face à l'euro.

Malgré la stabilisation observée au trimestre précédent, la performance du groupe a continué d'être affectée par un recul des services Trust & Safety plus marqué qu'anticipé et par l'accélération continue des solutions offshore. Ensemble, ces facteurs ont plus que compensé la bonne performance de la plupart des autres lignes de métier des Core Services, en particulier les solutions augmentées par l'IA et les solutions de back-office, ainsi que les activités rémunérées à la performance, qui sont au cœur de la transformation du groupe.

Hors Trust & Safety, le groupe a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires de +2,0 % à données comparables au T3 2026.

Au cours des neuf premiers mois de 2026, TP a enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 7 415 millions d'euros, en baisse de -1,5 % à données comparables (incluant un impact positif de +0,2 % lié à l'hyperinflation). À données publiées, le chiffre d'affaires des neuf premiers mois de 2026 est en baisse de -2,7 %, soit une forte amélioration par rapport aux -6,9 % du T1 2026 et aux -4,5 % du S1 2026.

Core Services

Au T3 2026, le chiffre d'affaires des Core Services est en baisse de -1,0 % à données comparables sur un an (en hausse de +1,2 % à données publiées), à 2 194 millions d'euros. La performance a notamment été soutenue par une croissance élevée à deux chiffres des solutions de back-office et par une croissance à un chiffre en bas de fourchette des services de relation clients (Care), en amélioration séquentielle par rapport au T2 2026.

Hors Trust & Safety, les Core Services ont enregistré une solide croissance du chiffre d'affaires de +2,9 % à données comparables. Cela témoigne de la solidité des relations qu'entretient le groupe avec ses clients, de ses profondes expertises sectorielles (croissance à deux chiffres du secteur BFSI) et de l'évolution vers des contrats rémunérés à la performance.

Au cours des neuf premiers mois de 2026, le chiffre d'affaires des Core Services est en baisse de -1,2 % à données comparables sur un an (-2,3 % à données publiées), à 6 414 millions d'euros. La forte croissance à deux chiffres des solutions augmentées par l'IA et la croissance à un chiffre en milieu de fourchette des activités rémunérées à la performance et des solutions de back-office ont été plus que compensées par le recul continu des services Trust & Safety.

- Zone Amériques

La zone Amériques a enregistré un chiffre d'affaires quasiment stable à données comparables au T3 2026 et en forte croissance de +5% à données publiées, les activités rémunérées à la performance et les solutions de back-office affichant une très forte dynamique. Cela a été particulièrement marqué pour les lignes de métier ventes et back-office, qui ont enregistré respectivement une croissance à un chiffre en haut de fourchette et une forte croissance à deux chiffres au T3 2026. Cette croissance a été contrebalancée par le recul des services Trust & Safety.

Les services de relation clients, qui représentent la part la plus importante du chiffre d'affaires du groupe dans la zone Amériques, sont restés résilients, avec une croissance à un chiffre en bas de fourchette au T3 2026 et une amélioration séquentielle par rapport au T2 2026.

Dans l'ensemble de la zone, la croissance au T3 2026 a été soutenue par une accélération séquentielle du secteur de la banque, des services financiers et de l'assurance (BFSI), qui a enregistré une croissance à deux chiffres, ainsi que par les

secteurs Energie, Technologie et produits de grande consommation (FMCG). Parallèlement, les services Trust & Safety ont continué de reculer, sous l'effet de l'accélération de l'automatisation et de la montée en puissance des solutions offshore.

- Zone Europe, MEA & Asie-Pacifique

Le chiffre d'affaires de la zone Europe, MEA & Asie-Pacifique est en baisse de -1,5 % à données comparables au T3 2026, soit une amélioration séquentielle significative de 120 points de base par rapport au T2 2026. Les solutions augmentées par l'IA ont continué de se développer à un rythme soutenu dans la zone, enregistrant une solide croissance à deux chiffres au T3 2026, après une forte croissance à deux chiffres au T2 2026. Toutefois, comme dans la zone Amériques, cette dynamique a été contrebalancée par le recul continu des services Trust & Safety, tandis que les solutions offshore ont continué de s'accélérer sur la période.

Les services de relation clients, qui représentent également la part la plus importante du chiffre d'affaires du groupe dans la zone, sont restés résilients, avec une croissance à un chiffre en bas de fourchette au T3 2026. Comme dans la zone Amériques, la performance des services de relation clients s'est améliorée séquentiellement entre le T2 et le T3 2026.

La performance au T3 2026 a été solide dans un large éventail de secteurs en forte croissance, notamment la banque, les services financiers et l'assurance (BFSI), ainsi que la distribution, l'e-commerce et la santé.

Services Spécialisés

Au T3 2026, le chiffre d'affaires des Services Spécialisés est en baisse de -2,9 % à données comparables (-0,6 % à données publiées), à 338 millions d'euros. Hors impact du plan de synergies internes mis en œuvre depuis le T1 2026 pour les Services Spécialisés et consistant à s'appuyer systématiquement sur les expertises et le réseau mondial des *Core Services*, le chiffre d'affaires aurait été en croissance à données comparables.

Au cours des neuf premiers mois 2026, le chiffre d'affaires des Services Spécialisés est en baisse de -3,6 % à données comparables (-5,2 % à données publiées), à 1 001 millions d'euros.

En dépit de difficultés ponctuelles rencontrées en Amérique latine et qui ont affecté la disponibilité des équipes sur place et des pressions macroéconomiques touchant l'ensemble du secteur, LanguageLine Solutions a continué de gagner des parts de marché au T3 2026, avec une croissance significative des volumes et de la rentabilité. Cette performance a été soutenue par le plan de synergies entre les Core Services et les Services Spécialisés mis en œuvre depuis le T1 2026.

TLScontact a enregistré une croissance à deux chiffres au T3 2026, grâce à la progression des volumes et à un chiffre d'affaires par demandeur de visa plus élevé, portée par la forte performance des services à valeur ajoutée. La dynamique commerciale s'est poursuivie, avec d'importants nouveaux contrats récemment remportés qui devraient soutenir la croissance future.

ZP Connect a poursuivi sur sa forte dynamique, avec une croissance du chiffre d'affaires à un chiffre en milieu de fourchette au T3 2026 à données comparables. Le rebranding de la marque a été lancé avec succès, soutenu par une équipe de direction expérimentée. Par ailleurs, les investissements dans de nouvelles solutions technologiques ont amélioré la performance de plusieurs solutions clés et ont nourri la croissance du trimestre.

POINT D'AVANCEMENT SUR LA STRATÉGIE 'FUTURE FORWARD'

Avancées de la transformation par l'IA

La transformation de TP s'accélère et intensifie ses efforts en faveur de la plateforme TP.ai, allant résolument au-delà de la simple preuve de concept pour déployer l'IA à l'échelle de l'entreprise.

À la fin du T3 2026, le nombre de projets IA est passé à 1 400, soit un doublement en l'espace d'une année, dont plus de 300 nouveaux déploiements en production lancés au cours de ce seul trimestre. Cette dynamique reflète un changement fondamental parmi les clients internationaux, qui ont de plus en plus recours à TP pour orchestrer leurs processus les plus complexes et les plus critiques.

À ce jour, plus de 35 % du portefeuille client mondial de TP intègre des solutions TP.ai.

L'avantage concurrentiel de TP repose sur son modèle hybride unique « human-in-the-loop », qui associe des talents spécialisés à une IA avancée. Soutenu par les données, l'excellence des processus et une expertise sectorielle approfondie, et intégré aux technologies adaptées, il produit des résultats mesurables dans les environnements à forts enjeux, comme le secteur BFSI par exemple. L'IA y automatise la résolution des demandes courantes, tandis que des experts humains traitent les interactions financières complexes, garantissant une expérience client sécurisée et évolutive.

Poursuite du déploiement de lignes d'activité tournées vers l'avenir, pierre angulaire de la transformation

L'effort commercial du groupe continue de se concentrer résolument sur le renforcement de la dynamique des solutions rémunérées à la performance et de back-office, qui ont enregistré une forte croissance à deux chiffres, en cumul sur deux trimestres. Ces solutions sont structurellement relutives sur la rentabilité, car elles dissocient le chiffre d'affaires des effectifs et alignent directement le succès sur la valeur mesurable apportée aux clients. En complément, avec la montée en puissance soutenue des solutions augmentées par l'IA, le groupe voit se constituer un gisement de chiffre d'affaires entièrement nouveau, avec encore une marge de progression, à mesure qu'il intègre des capacités agentiques au cœur des opérations de ses clients.

Amplification des gains d'efficacité grâce à une solution de recrutement propriétaire augmentée par l'IA

TP transforme en profondeur ses opérations pour les rendre plus agiles, plus efficaces et pilotées par l'IA. Un moteur essentiel de cette transformation structurelle est HaireX, la solution de recrutement propriétaire de TP, augmentée par l'IA, désormais pleinement opérationnelle dans les principales zones de recrutement du groupe. En adoptant un modèle hybride, TP obtient de meilleurs résultats de recrutement, avec notamment une augmentation de 31 % du nombre de recrutements par recruteur et une amélioration de 41 % des taux de conversion des recrutements. Cet outil d'automatisation permet aussi à TP de recruter des candidats mieux adaptés aux missions qui leur seront confiées, soutenant la qualité et la performance, la fidélisation des collaborateurs, la rapidité et la compétence, et renforce, in fine, la confiance des clients. Le déploiement à grande échelle de HaireX démontre également la capacité du groupe à convertir l'intégration de l'IA en un impact direct et mesurable sur le résultat.

Cette solution de recrutement a constitué le premier déploiement au sein du groupe d'une solution IA visant à améliorer son efficacité opérationnelle. Le groupe étend désormais cette approche par domaine fonctionnel, notamment aux fonctions informatique et finance.

Positionnement du groupe pour son prochain chapitre de croissance

L'engagement du groupe en faveur d'une discipline financière rigoureuse reste au cœur de sa stratégie, alors qu'il évolue dans un environnement exigeant. Si la marge d'EBITA récurrente reste résiliente, reflétant la flexibilité de son modèle opérationnel, le groupe a pris la décision délibérée d'anticiper les investissements structurels nécessaires à sa capacité de génération de trésorerie et à son prochain chapitre de croissance. Les coûts de restructuration sont désormais attendus en haut de la fourchette, précédemment communiquée, de 120 à 140 millions d'euros. Ces coûts, qui seront comptabilisés en 2026, ne sont pas récurrents par nature mais traduisent l'engagement de bâtir des bases solides et flexibles pour les années à venir. En rationalisant résolument sa base de coûts et en modernisant son cœur d'activité, le groupe se donne les moyens de renforcer son leadership, avec une organisation plus efficiente et plus agile. Ces mesures proactives portent déjà leurs fruits, avec des économies annualisées attendues de 150 à 170 millions d'euros, qui permettront d'investir durablement dans la transformation et créer de la valeur à long terme pour les actionnaires.

PERSPECTIVES

Perspectives de croissance du chiffre d'affaires 2026 revues à la baisse, confirmation des objectifs 2026 de marge d'EBITA récurrente et de cash-flow net disponible

- Croissance à données comparables du chiffre d'affaires du groupe attendue entre -1,5 % et -2,5 %
- Marge d'EBITA récurrente stable, autour de 14,6 %[5]
- Génération de cash-flow net disponible comprise entre 800 et 850 millions d'euros, hors décaissements non récurrents[6], avec un premier semestre modéré et une accélération au second semestre, comme en 2025
- Coûts de restructuration non récurrents en haut de la fourchette de 120 à 140 millions d'euros, à comptabiliser dans le compte de résultat.

Mise à jour des objectifs financiers 2028 au S1 2027 ; cadre préliminaire pour 2027

Alors que TP poursuit sa transformation dans un paysage sectoriel en évolution rapide, les objectifs financiers 2028 seront mis à jour au premier semestre 2027. L'objectif est à la fois de permettre au groupe de se concentrer sur la mise en place des fondations de son prochain chapitre de croissance et de fixer des objectifs qui reflètent à la fois l'évolution du marché et le rythme de sa transformation.

Dans l'intervalle, le groupe présente un cadre préliminaire pour 2027, qui souligne sa résilience, l'accent mis sur l'intégration de capacités d'IA et la poursuite de sa discipline financière. TP communiquera formellement ses objectifs financiers 2027 lors de la publication de ses résultats annuels 2026, en février prochain. Les premières indications sur la trajectoire d'activité du groupe pointent vers :

- La poursuite de la dynamique observée en 2026, avec une croissance portée par les lignes de métier prioritaires (services rémunérés à la performance, solutions de back-office et augmentées par l'IA, et services de relation clients (Care)) et par les secteurs à forte croissance, soutenue par l'intégration de contrats de rebadging, la montée en puissance progressive de nouveaux contrats et la forte fidélisation des clients existants.
- L'accélération du déploiement de projets pilotés par l'IA et une part croissante du portefeuille clients utilisant des solutions TP.ai.
- La priorité donnée à la discipline financière, l'accélération du plan d'efficacité et l'amélioration du modèle opérationnel en intégrant l'IA à l'ensemble des processus clés et des activités.
- Une gestion rigoureuse de la trésorerie, couplée à une allocation du capital constante afin de poursuivre le désendettement du groupe.

---

[5] En faisant l'hypothèse d'un taux de change moyen EUR/USD de 1,20 en 2026

[6] Tenant compte de l'impact négatif de la probable dépréciation du dollar US par rapport à l'euro

AVERTISSEMENT

Ce communiqué de presse contient des informations à caractère prévisionnel. Ces informations, établies sur la base des estimations actuelles de la Direction générale du groupe, restent subordonnées à de nombreux facteurs et incertitudes qui pourraient conduire à ce que les chiffres qui seront constatés diffèrent significativement de ceux présentés à titre prévisionnel. Pour une description plus détaillée de ces risques et incertitudes, il convient notamment de se référer au document d'enregistrement universel annuel de TP (section « Facteurs de risques », disponible sur www.tp.com). Le Groupe TP ne s'engage en aucune façon à publier une mise à jour ou une révision de ces prévisions.

WEBCAST / CONFERENCE TELEPHONIQUE AVEC LES ANALYSTES ET INVESTISSEURS

Date : jeudi 5 novembre 2026 à 18h00 CET / 12h00 ET

Une conférence téléphonique et un webcast se tiendront ce jour à 18h00 CET / 12h00 ET. Le webcast sera accessible en direct ou en différé à l'adresse : https://tp.engagestream.euronext.com/q3_2026_revenue/register

L'ensemble de la documentation relative au chiffre d'affaires des neuf premiers mois de 2026 est disponible sur le site internet du groupe (www.tp.com) : https://www.tp.com/fr-fr/investisseurs/publications-et-evenements/publications-financieres/

CALENDRIER INDICATIF INVESTISSEURS

Résultats annuels 2026 :	25 février 2027
Chiffre d'affaires du T1 2027 :	29 avril 2027

À PROPOS DU GROUPE TP

TP est un leader mondial des services aux entreprises en solutions digitales qui allie en permanence le meilleur de la technologie avancée à l'empathie humaine pour offrir un service client amélioré, plus simple, plus rapide et plus sûr, au bénéfice des plus grandes marques mondiales et de leurs clients. L'offre complète du groupe s'appuie sur l'intelligence artificielle, s'étend du service client en front office aux fonctions de back-office et inclut des services de conseil opérationnel et de transformation digitale à forte valeur ajoutée. TP propose également une gamme de services spécialisés tels que le recouvrement de créances, l'interprétariat et la localisation, les services aux consulats et la gestion des demandes de visa, ainsi que les services d'externalisation des processus de recrutement. Des équipes d'experts et de conseillers multilingues inspirés et passionnés, réparties dans près de 100 pays, et la parfaite connaissance des marchés locaux permettent au groupe d'œuvrer au service des communautés, des clients et de l'environnement.

Pour plus d'informations : www.tp.com

CONTACTS

ANALYSTES ET INVESTISSEURS / MÉDIA
Monde
Simon Zaks
Groupe TP
Tél : +33 6 72 98 32 37
investor@teleperformance.com

MÉDIA
Europe
Karine Allouis – Laurent Poinsot
IMAGE7
Tél : +33 1 53 70 74 70
tp@image7.fr

MÉDIA
Amérique et Asie-Pacifique
Nicole Miller
Groupe TP
Tél : + 1 629-899-0675
tppublicaffairs@teleperformance.com

ANNEXES

ANNEXE 1 – CHIFFRES D'AFFAIRES TRIMESTRIELS ET DES NEUF MOIS PAR ACTIVITE

	9M 2026	9M 2025[1]	Variation (%)	
En millions d'euros			*À données publiées*	*À données comparables[2]*
CORE SERVICES	6 414	6 567	-2,3 %	-1,2 %
Zone Amériques	3 029	3 077	-1,6 %	-0,4 %
Zone Europe, MEA & APAC	3 385	3 490	-3,0 %	-1,9 %
SERVICES SPÉCIALISÉS	1 001	1 056	-5,2 %	-3,6 %
TOTAL	7 415	7 623	-2,7 %	-1,5 %

	T3 2026	T3 2025[1]	Variation (%)	
En millions d'euros			*À données publiées*	*À données comparables[2]*
CORE SERVICES	2 194	2 166	+1,2 %	-1,0 %
Zone Amériques	1 045	995	+5,0 %	-0,3 %
Zone Europe, MEA & APAC	1 149	1 171	-1,9 %	-1,5 %
SERVICES SPÉCIALISÉS	338	341	-0,6 %	-2,9 %
TOTAL	2 532	2 507	+1,0 %	-1,2 %

	T2 2026	T2 2025[1]	Variation (%)	
En millions d'euros			*À données publiées*	*À données comparables[2]*
CORE SERVICES	2 119	2 156	*-1,7 %*	*-1,0 %*
Zone Amériques	1 003	1 000	*+0,3 %*	*+1,1 %*
Zone Europe, MEA & APAC	1 116	1 156	*-3,4 %*	*-2,7 %*
SERVICES SPÉCIALISÉS	331	347	*-4,6 %*	*-2,4 %*
TOTAL	2 450	2 503	*-2,1 %*	*-1,2 %*

	T1 2026	T1 2025[1]	Variation (%)	
En millions d'euros			*À données publiées*	*À données comparables[2]*
CORE SERVICES	2 101	2 245	*-6,4 %*	*-1,7 %*
Zone Amériques	981	1 082	*-9,3 %*	*-1,9 %*
Zone Europe, MEA & APAC	1 120	1 163	*-3,7 %*	*-1,5 %*
SERVICES SPÉCIALISÉS	332	368	*-9,9 %*	*-5,5 %*
TOTAL	2 433	2 613	*-6,9 %*	*-2,2 %*

(1) Le chiffre d'affaires 2025 est retraité pour tenir compte, depuis le 1er janvier 2026 : 1/ du regroupement de l'ensemble des activités américaines de recouvrement de créances sous une direction unifiée, entraînant le reclassement d'AllianceOne des Services Spécialisés vers la zone Amériques des Core Services, et 2/ du reclassement de l'ensemble des activités TP Infinity USA dans la zone Amériques des Core Services.

(2) À périmètre et taux de change constants

ANNEXE 2 – IAS 29 : HYPERINFLATION EN ARGENTINE ET EN TURQUIE

Le groupe applique la norme IAS 29 en Argentine depuis 2018 et en Turquie depuis 2022. L'application de cette norme nécessite la réindexation des actifs et passifs non monétaires, ainsi que des capitaux propres et du compte de résultat, afin de refléter les variations du pouvoir d'achat dans la monnaie locale. Ces réindexations peuvent entraîner un gain ou une perte nette au sein du résultat financier. En outre, les actifs et passifs des filiales argentine et turque sont convertis en euros au taux de change en vigueur à la clôture de la période considérée.

Impact IAS 29	T1 2026	T2 2026	T3 2026	9M 2026
Croissance du chiffre d'affaires à données comparables (%)	-2,2 %	-1,2 %	-1,2 %	-1,5 %
Impact IAS 29 sur la croissance à données comparables (%)	+0,1 %	+0,3 %	+0,1 %	+0,2 %
Croissance du chiffre d'affaires à données comparables ajustée de l'impact IAS 29 (%)	**-2,3 %**	**-1,5 %**	**-1,3 %**	**-1,7 %**

ANNEXE 3 – GLOSSAIRE - INDICATEURS ALTERNATIFS DE PERFORMANCE

Variation du chiffre d'affaires à données comparables :
Variation du chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants, soit [chiffre d'affaires de l'année (N) - chiffre d'affaires de l'année (N-1) au taux de l'année (N) - chiffre d'affaires des acquisitions au taux de l'année (N)] / chiffre d'affaires de l'année (N-1) au taux de l'année (N).

EBITDA courant (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) : Résultat opérationnel avant dotations aux amortissements, amortissements des incorporels liés aux acquisitions, amortissements du droit d'utilisation des actifs loués, dépréciation du goodwill et autres incorporels, charges liées aux paiements fondés sur les actions et éléments non récurrents.

EBITA courant (Earnings Before Interest, Taxes and Amortization) :
Résultat opérationnel avant amortissements des incorporels liés aux acquisitions, dépréciation du goodwill et autres incorporels, charges liées aux paiements fondés sur les actions et éléments non récurrents.

Éléments non récurrents :
Comprennent principalement les coûts de restructuration, les charges liées aux plans d'attribution d'actions de performance, les coûts de fermeture de filiales, les coûts de transaction liés aux acquisitions de sociétés, et toutes les autres charges inhabituelles par leur nature ou leur montant.

Résultat net ajusté – Part du Groupe :
résultat net - Part du Groupe + amortissements des incorporels liés aux acquisitions + pertes de valeur sur goodwill et autres incorporels + autres produits et charges d'exploitation + coûts de restructuration relatifs au plan Future Forward et coûts de réalisation des synergies liés à l'acquisition de Majorel + impôt lié aux charges déductibles ajustées.

Résultat net dilué par action (résultat net attribuable aux actionnaires divisé par le nombre d'actions diluées et ajusté) :
Le résultat net dilué par action est déterminé en ajustant le résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires et le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation par les effets de toutes les actions ordinaires potentiellement dilutives. Celles-ci comprennent les obligations convertibles, les stock-options et les actions de performance attribuées aux salariés lorsque les conditions de performance requises sont remplies à la clôture de l'exercice.

Cash-flow net disponible :
Flux de trésorerie générés par l'activité - acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles nettes de cessions - intérêts financiers versés/reçus.

Endettement net :
Passifs financiers courants et non courants - trésorerie et équivalents.