Information Presse

Les Services :

l'un des deux métiers stratégiques chez Accor

Paris, le 22 juin 2006._ Accor organise aujourd'hui une journée destinée aux investisseurs pour présenter le métier des Services.

Accor Services

Le métier de Accor Services est de concevoir et de mettre en œuvre des solutions innovantes pour les entreprises clientes, afin d'améliorer la productivité et le bien-être de leurs salariés. Accor Services est le numéro 1 mondial du marché des titres de services avec un chiffre d'affaires en 2005 de 630 millions d'euros et un résultat avant impôt de 226 millions d'euros.

Les titres de services s'adressent principalement aux salariés du secteur tertiaire, marché considérable et en croissance en raison du taux d'urbanisation de nos sociétés.

L'offre de Accor Services s'organise autour de trois familles de produits :

- ressources humaines
- services marketing
- gestion des frais professionnels

Modèle économique

La performance de Accor Services tient à son modèle économique dont les caractéristiques en font un modèle unique : rentable et pérenne du fait d'une croissance soutenue, de sa non sensibilité aux cycles économiques, d'une marge opérationnelle élevée et d'une activité peu gourmande en capitaux. La réussite du modèle tient à l'intérêt de chacun des acteurs : Etat et partenaires sociaux, entreprises clientes, salariés et prestataires des services affiliés. C'est le principe du « gagnant / gagnant ».

Accor Services a bénéficié d'une croissance moyenne annuelle de son chiffre d'affaires à périmètre et change constants sur la période 1996-2005 de 9,4% et une croissance du résultat avant impôt de 12,1%.

Le chiffre d'affaires de Accor Services est composé à 91% de commissions perçues sur le volume d'émission et à 9% de produits financiers liés à la trésorerie disponible. L'essentiel des coûts tient aux coûts de production (29,5%) et aux frais de ventes et marketing (14,0%). Le résultat avant impôt représente 2,7% du volume total d'émission (8 400 millions d'euros en 2005).

En 2005, Accor Services génère un flux de trésorerie de 144 millions d'euros après 16 millions d'euros d'investissements hors développement. Le décalage entre l'encaissement de la vente des tickets auprès des entreprises clientes et le remboursement aux restaurateurs a engendré un besoin en fonds de roulement négatif de 1 242 millions d'euros.

Leviers de croissance

La croissance organique repose sur quatre leviers indépendants.

- **Taux de pénétration : contribution à la croissance organique entre 5% et 7%**

Le taux de pénétration des titres restaurant est encore très faible dans la plupart des pays. En France, marché historique, on l'estime à seulement 12%.

- **Extension de gamme : contribution à la croissance organique entre 1% et 4%**

Partant du produit d'origine, le Ticket Restaurant, Accor a su imaginer des produits qui répondent aux attentes des salariés et de leurs employeurs et qui évoluent sans cesse.

- **Déploiement international : contribution à la croissance organique entre 1% et 3%**

Une fois la preuve faite de l'offre produit, Accor Services les déploie dans d'autres pays en les adaptant au contexte local.

- **Ouverture nouveaux pays : contribution à la croissance organique entre 1% et 2%**

Accor Services est présent actuellement dans 35 pays. Sur les quinze pays actuellement à l'étude, cinq pourraient ouvrir d'ici 5 ans.

Selon l'occurrence ou non de tous ces facteurs, **le Groupe pourra réaliser une croissance organique,** hors effet d'acquisitions et de change**, comprise entre 8% et 16% sur la période 2006 et 2010.**

Enfin, la croissance externe constitue également un levier important de la croissance future. Accor poursuit sa stratégie d'acquisition sur lesquelles un retour moyen sur capitaux employés de 18,3% a été réalisé sur les dernières acquisitions. Accor prévoit d'investir 500 millions d'euros sur les cinq prochaines années afin d'acquérir des parts de marché ou du savoir-faire et se donne un objectif de 20% de rentabilité sur ces investissements. A fin mai 2006, 80 millions d'euros ont déjà été engagés.

Compte tenu de sa position de leader, de son esprit d'innovation et de son potentiel de croissance considérable, les Services constituent aux côtés de l'hôtellerie un métier stratégique apportant à Accor, complémentarité et équilibre.

*****

Accor, présent dans 140 pays avec 168 000 collaborateurs, est leader européen et groupe mondial dans l'univers du voyage, du tourisme et des services aux entreprises avec ses deux grands métiers internationaux :

- l'hôtellerie avec les marques Sofitel, Novotel, Mercure, Suitehotel, Ibis,
Etap Hotel, Formule 1, Motel 6 et **Red Roof Inns**, représentant plus de 4 000 hôtels et 470 000 chambres dans 90 pays, ainsi que ses activités complémentaires (restauration avec notamment **Lenôtre**, casinos et agences de voyages) ;

- les services aux entreprises et aux collectivités publiques : 21 millions de personnes dans 35 pays utilisent une gamme étendue de prestations (tickets et cartes restaurant et alimentation, services et assistance à la personne, motivation, fidélisation) dont **Accor Services** assure la conception et la gestion.

Contacts

Armelle Volkringer
Directeur de la Communication

Arnaud Leblin
Chef du Service de Presse

Tél : 01 45 38 84 85

Toutes les informations sur Accor sont disponibles sur Internet : ***accor.com***