

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

ATALIAN A OBTENU UN ACCORD POUR LE REFINANCEMENT DE SES OBLIGATIONS EN CIRCULATION

Paris – 19 janvier 2024 - Atalian a le plaisir d'annoncer ce jour avoir conclu un accord commercial dans le cadre du refinancement du Groupe (la « **Transaction** ») avec une part représentative de ses porteurs obligataires.

Au cours de l'année 2023, Atalian a étudié ses options stratégiques eu égard à la maturité de ses trois souches obligataires, les obligations non garanties de premier rang à 4,000 % d'un montant de 625 millions d'euros arrivant à échéance en mai 2024, les obligations non garanties de premier rang à 5,125 % d'un montant de 350 millions d'euros arrivant à échéance en mai 2025 et les obligations non garanties de premier rang à 6,625 % d'un montant de 225 millions de livres sterling arrivant à échéance en mai 2025 (les « **Obligations Existantes** »).

Après avoir mené des discussions confidentielles avec un groupe *ad hoc* représentatif de porteurs obligataires détenteurs d'obligations existantes (le « **Groupe Ad Hoc** » ou « **GAH** »), Atalian a le plaisir d'annoncer être parvenu à un accord commercial dans le cadre du refinancement du Groupe avec un groupe de porteurs obligataires représentant 39 % des Obligations Existantes. Les principales caractéristiques de la Transaction sont décrites dans une présentation disponible sur le site Internet d'Atalian (<https://atalian.com/investor-area/investor-news/>) et sont les suivantes :

1. un remboursement en numéraire de 400 millions d'euros au titre des Obligations Existantes au moment de la réalisation de la Transaction, avec une allocation spécifique de 100 millions d'euros pour les obligataires participant ;
2. un réaménagement des montants restants dus au titre des Obligations Existantes via l'émission de nouvelles obligations garanties de premier rang en euros, venant à échéance le 30 juin 2028 d'un montant agrégé d'environ 836 millions d'euros (« **Nouvelles Obligations** »).

Les autres éléments de la Transaction comprennent (i) l'octroi par Atalian d'un ensemble de sûretés avec notamment la mise en place d'une « double LuxCo », (ii) une partie du taux d'intérêt nouvellement réinitialisé pourra être capitalisé (« *payment in kind* ») et (iii) le périmètre des potentielles acquisitions « *bolt-on* » d'Atalian.

L'actionnaire principal d'Atalian a joué un rôle déterminant tout au long des discussions avec le GAH. Dans le cadre de la Transaction, cet actionnaire a notamment consenti à la mise en place d'une « double Luxco » actionnaire de La Financière Atalian et au transfert au groupe Atalian d'une participation minoritaire dans Atalian Propreté et Atalian Sûreté au profit des Nouvelles Obligations.

La Transaction sera mise en œuvre soit par le biais d'une offre d'échange, nécessitant la participation de 90 % du montant total du capital en circulation des Obligations Existantes à maturité 2024 et des Obligations Existantes à maturité 2025, soit, si nécessaire, par le biais d'une procédure de sauvegarde accélérée, sous réserve du soutien des détenteurs d'obligations représentant au moins 2/3 du montant total de la ou des classes de porteurs obligataires (telle(s) que constituée(s) dans le cadre de la procédure de sauvegarde accélérée).

Atalian et le Groupe *Ad Hoc* ont signé un accord de *lock-up* engageant chaque partie à soutenir la Transaction dans les conditions proposées ci-dessus.

Frédéric Baverez, Président Exécutif d'Atalian, a déclaré : « *Cet accord avec un groupe représentatif de porteurs obligataires est une étape majeure dans le rééchelonnement de notre dette et dans le renforcement de la position financière d'Atalian. Il témoigne de la confiance que nos créanciers accordent à nos équipes, ainsi que la résilience de notre modèle et de notre stratégie. Je tiens à remercier toutes les parties concernées pour leur engagement dans un dialogue constructif qui ont permis d'aboutir à un accord tenant compte des intérêts économiques et sociaux du groupe et de ses perspectives de développement. La finalisation du refinancement nous donnera plus de visibilité et de flexibilité au cours des prochaines années, avec un horizon financier assaini.* »

L'accord de *lock-up* est mis à la disposition de tous les porteurs obligataires qui souhaiteraient en devenir signataires. Les porteurs obligataires qui ne sont pas déjà parties à l'accord de *lock-up* peuvent en effet y adhérer en remplissant une lettre d'adhésion conformément au formulaire annexé à l'accord de *lock-up*. Les porteurs obligataires doivent contacter l'agent de calcul Kroll Issuer Services Limited à l'adresse atalian@is.kroll.com pour obtenir de plus amples informations sur la Transaction et pouvoir recevoir une copie de l'accord de *lock-up* afin d'y adhérer.

Une commission de 50 points de base (la « **Commission de lock-up** ») sera payable lors de la réalisation de l'opération à chaque porteur obligataire participant qui est initialement partie ou qui adhère à l'accord de *lock-up* dans les 15 jours ouvrés suivant sa signature (c'est-à-dire d'ici le 9 février 2024). Les porteurs obligataires ne seront pas éligibles à la commission de *lock-up* s'ils accèdent à l'accord de *lock-up* après le 9 février 2024 (sauf en ce qui concerne les obligations qu'ils ont acquis et qui étaient déjà éligibles pour recevoir une commission de *lock-up*).

Les obligataires participants qui votent en faveur de la Transaction (et de la potentielle procédure de sauvegarde accélérée) dans les 10 premiers jours ouvrés suivant le lancement de l'offre d'échange, recevront également une part proportionnelle de l'allocation de 100 millions d'euros.

Objectifs du Business Plan à 5 ans

Depuis le début de l'été 2023, les équipes opérationnelles et de direction d'Atalian travaillent sur une feuille de route stratégique préparée selon une approche ascendante.

Cette stratégie s'articule autour de cinq piliers fondamentaux :

1. Construire un groupe paneuropéen : Ce recentrage sur l'Europe continentale fait suite à la cession récente des actifs américains. L'empreinte géographique actuelle d'Atalian est suffisante pour répondre aux besoins multi-pays des clients.
2. Améliorer la rentabilité : L'amélioration de la rentabilité se fera grâce à une révision systématique du portefeuille de contrats, intégrant également l'amélioration des mesures d'indexation, des efforts continus de productivité et une meilleure rétention des clients.
3. Développer une croissance organique : Réaliser des opportunités de croissance organique dans les activités historiques d'Atalian par le développement de contrats supplémentaires avec les clients existants, l'acquisition de nouveaux clients et une amélioration du taux de rétention.
4. Développer les activités d'*Integrated Facility Management* (iFM) : Le développement de l'iFM augmentera la part des services multi-techniques dans nos activités, ces derniers générant des marges plus élevées et bénéficiant de barrières à l'entrée. Cela permettra également d'améliorer les activités historiques de *Soft Facility Management* d'Atalian en les incorporant dans des offres élargies.

5. Stratégie de croissance externe : Atalian continuera à créer de la valeur à partir de la croissance externe par le biais de petites acquisitions dans le cadre d'une logique de « *bolt-on* ». Les cibles présenteront un fort potentiel de synergies en termes de structure et de complémentarité de l'offre (couverture commerciale, savoir-faire...).

Cette feuille de route stratégique se reflète dans le Business Plan à 5 ans du Groupe. Les objectifs de ce Business Plan* peuvent être résumés de la manière suivante :

	2023E	2024E	2025E	Objectifs 2027
Chiffre d'affaires	~2 Mds€	Stable/légère croissance	Stable/légère croissance	~2,2 Mds€
EBITDA	T4 2023 supérieur au T4 2022 et légèrement inférieur au T3 2023	~100 m€	~115 - 125 m€	Amélioration de l'EBITDA d'environ 5 % par an avec une marge d'environ 6 %
CFFO**	Toujours négatif	20 – 30 m€	Taux de conversion d'EBITDA supérieur à 30 %	> 50 m€

* Hors Etats-Unis suite à la cession des actifs américains, avant de potentielles acquisitions « *bolt-on* »

** CFFO avant intérêts de factoring

En outre, Atalian ne prévoit pas de changement majeur dans son niveau actuel d'investissements (« **Capex** »), le montant total de Capex devant s'élever entre 65 et 70 millions d'euros, en tenant compte de l'IFRS 16. Hors contrats de location, le montant des Capex ne devrait pas dépasser 20 millions d'euros par an. La variation du fonds de roulement devrait être neutre à partir de 2024. Le montant estimé d'impôts sur le revenu et des intérêts cash liés au factoring et autres dettes financières devraient s'élever à environ 10 millions d'euros chacun par an pour la période couverte par le *Business Plan*. Enfin, le *Business Plan* n'intègre pas de coûts cash non récurrents important.

Atalian bénéficie d'une importante position de trésorerie et d'équivalents de trésorerie, estimée à environ 582 millions d'euros à la fin de l'année 2023.

2024 devrait être une année de stabilisation et de consolidation des plans d'action initiés par la direction en 2023, à savoir :

- Renforcement du modèle économique autour de l'iFM ;
- Réorganisation interne : changement de l'équipe de direction, revue de la gestion opérationnelle et de la gouvernance ;
- Segmentation de la clientèle et examen approfondi du portefeuille de clients ;
- Expansion de l'offre autour de nouvelles lignes de services et avec une approche RSE au cœur de l'offre ;
- Campagnes d'indexation et efforts de productivité.

2025 devrait bénéficier du plein impact des actions entreprises depuis 2023 ainsi que de la mise en œuvre de leviers stratégiques clés pour la croissance organique :

- Recentrage sur l'Europe continentale ;

- Augmentation de la part de l'iFM ;
- Croissance organique par le développement de segments clés (services aux collectivités, résidentiel) ;
- Amélioration de la rentabilité avec une approche contrat par contrat.

Les hypothèses clés utilisées pour ce *Business Plan* peuvent être résumées comme suit :

- Amélioration de la balance commerciale contributive pour l'EBITDA : retour à l'équilibre à partir de 2026 du net entre les contrats gagnés et le niveau de pertes et renouvellement de contrats ;
- Augmentation de la part du *Hard Facility Management* par rapport aux *Soft Services* avec une forte amélioration en Europe Centrale et Orientale (CEE) et à une progression graduelle en France ;
- Stabilisation des efforts de productivité à un niveau élevé, reflétant un juste équilibre entre les gains de productivité, l'efficacité, la qualité et la satisfaction des clients ;
- Impact neutre de l'inflation avec un « *passthrough* » proche de 100 % dans toutes les zones géographiques ;
- Avec 80 % des ventes réalisées en euro, seuls la CEE (environ 16 % des ventes du groupe) subit l'impact des taux de change. Les principales devises sont la couronne tchèque (EUR/CZK estimé à 24) et la nouvelle livre turque (EUR/TRY estimé à 45 en 2024, 59,9 en 2025 et 68,8 en 2026) ;
- Les hypothèses d'inflation des salaires pour 2024 sont pour la France ~3 %, pour le Benelux ~6 %, et pour la CEE et ~18 % (y compris la Turquie estimé à ~50 %) ;
- Pour mémoire, le *Business Plan* n'intègre aucun coût lié au refinancement.

Atalian tiendra une conférence téléphonique pour les investisseurs et les analystes le 22 janvier 2024 à 14h00 BT / 15h00 CET. Une retransmission audio sera disponible sur le site <https://atalian.com/investors-area/investors-news/?lang=en>.

Les diapositives de la présentation et les détails de la conférence téléphonique seront disponibles sur notre site internet juste avant la réunion/conférence.

Une rediffusion sur notre site web sera accessible pendant trois mois après la fin de la conférence téléphonique.

Déclarations prospectives

Ce communiqué peut contenir des « déclarations prospectives » qui impliquent des risques et des incertitudes. Les déclarations prévisionnelles se reconnaissent à l'emploi de termes tels que « croire », « s'attendre à », « pouvoir », « devoir », « chercher », « approximativement », « avoir l'intention », « planifier », « estimer » ou « anticiper » ou d'autres expressions similaires qui se rapportent à la stratégie, aux plans ou aux intentions d'Atalian. Ces déclarations prospectives sont soumises à des risques et à des incertitudes qui peuvent changer à tout moment et, par conséquent, les résultats réels d'Atalian peuvent différer significativement de ceux qu'il prévoit. Atalian a fondé ces déclarations prospectives sur ses opinions et hypothèses actuelles concernant des événements futurs. Bien qu'Atalian estime que ces hypothèses sont raisonnables, elle avertit qu'il est très difficile de prévoir l'impact de facteurs connus et qu'il est impossible pour Atalian d'anticiper tous les facteurs qui pourraient affecter ses résultats réels. Les déclarations prospectives incluses dans ce communiqué ne doivent pas être considérées comme une déclaration d'Atalian selon laquelle ses plans et objectifs seront atteints. Atalian ne s'engage pas à mettre à jour ou à réviser publiquement les déclarations prévisionnelles, que ce soit à la suite de nouvelles informations ou d'événements futurs ou pour toute autre raison.

A propos d'Atalian

Avec un chiffre d'affaires de 2 milliards d'euros, plus de 70 000 employés et une présence dans 20 pays, Atalian est un leader européen indépendant des services externalisés aux entreprises et aux administrations. Le Groupe compte plus de 20 000 clients dans les secteurs privé et public. Ses services s'articulent autour de plusieurs métiers : Facility Management, Propreté, Sécurité et Sûreté, Maintenance Multi-Techniques & Energy Management, Accueil.

Pour obtenir plus d'informations, veuillez consulter www.atalian.com.

Contact Investisseurs

Alexandra Fichelson

investorcontact.fr.ags@atalianworld.com

+33 (0)6 18 26 13 12

Contact Presse

Image Sept

Charlotte le Barbier

+33 6 78 37 27 60

clebarbier@image7.fr

Sergio de la Calle

+33 6 69 58 42 34

sdelacalle@image7.fr