



## Amadeus présente ses résultats du premier semestre 2013

*Les secteurs de la distribution et des solutions technologiques poursuivent leur croissance*

### Chiffres clés du premier semestre 2013 en glissement annuel (clos au 30 juin 2013) :

- Le chiffre d'affaires a progressé de 5,7% à 1.595,1 millions d'euros
- L'EBITDA a crû de 6,3%<sup>1</sup> à 645,9 millions d'euros
- Le bénéfice ajusté<sup>2</sup> a augmenté de 5,2% à 349,6 millions d'euros
- Les parts du marché mondial des réservations aériennes en agences de voyages<sup>3</sup> ont progressé de 1,7 point de pourcentage à 40,0%
- Le nombre de Passagers embarqués (PB)<sup>4</sup> a progressé de 9,7% à 284,1 millions

**Le 2 août 2013** — Amadeus IT Holding, S.A. (Amadeus : « AMS.MC »), maison mère d'Amadeus IT Group, S.A., l'un des leaders mondiaux des solutions de traitement de réservations et de distribution pour l'industrie du voyage et du tourisme, a présenté ses résultats financiers et d'exploitation en glissement annuel pour le premier semestre 2013 (clos au 30 juin 2013).

Le bénéfice ajusté du premier semestre au titre des opérations continues a augmenté de 5,2% à 349,6 millions d'euros, grâce à une hausse du chiffre d'affaires de 5,7% à 1.595,1 millions d'euros et à une progression de l'EBITDA de 6,3% à 645,9 millions d'euros.

La dette financière nette consolidée avait diminué à 1.319,8 millions d'euros au 30 juin 2013 (selon la définition des covenants de notre contrat de prêt senior), ce qui représente une réduction de 175,4 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2012 et un taux d'endettement équivalant à 1,15 fois l'EBITDA des douze derniers mois.

La Distribution aussi bien que les Solutions technologiques poursuivent leur croissance soutenue en glissement annuel. Le chiffre d'affaires de la Distribution a crû de 5,0%, à 1.215,6 millions d'euros, le nombre de réservations aériennes en agences de voyage ayant progressé de 5,8%, à 233,1 millions, grâce à une hausse de 1,7 point de pourcentage de ses parts de marché<sup>3</sup>, passées désormais à 40,0%. Le chiffre d'affaires des Solutions technologiques a crû de 8,0%, à 379,5 millions d'euros. De nouvelles migrations ont ainsi permis d'augmenter de 9,7% le nombre de passagers embarqués<sup>4</sup> (PB), qui atteint désormais 284,1 millions au total. Sur la base des contrats en cours, Amadeus estime à plus de 800 millions le nombre de passagers embarqués<sup>5</sup> à l'horizon 2015, ce qui représenterait une progression de 42% par rapport au nombre de PB traités sur la plateforme au cours de 2012.

La performance financière globale du premier semestre s'appuie sur de forts résultats en glissement annuel sur les deux premiers trimestres de l'année. Au deuxième trimestre, le bénéfice ajusté d'Amadeus a progressé de 5,4% à 173,4 millions d'euros et le chiffre d'affaires total a crû de 7,4% à 800,1 millions d'euros, tandis que l'EBITDA a augmenté de 7,4%, à 322,5 millions d'euros.

<sup>1</sup> Ajusté afin d'exclure les postes exceptionnels liés à l'introduction en bourse, en 2012.

<sup>2</sup> Hors impact net des postes suivants : (i) amortissement de PPA et pertes pour dépréciation, (ii) modifications de la juste valeur et coûts d'annulation d'instruments financiers et gains (pertes) de change non opérationnels et (iii) postes exceptionnels liés à la vente d'actifs, aux investissements en actions et, pour 2012, à l'introduction en bourse.

<sup>3</sup> Les chiffres des parts de marché sont basés sur des réservations aériennes traitées par les GDS et donc excluent les réservations aériennes traitées par les opérateurs régionaux (essentiellement en Chine, au Japon, en Corée du Sud et en Russie) et les réservations d'autres types de produits de voyages (tels que des chambres d'hôtel, de la location de voitures et des billets de train), traitées par les GDS.

<sup>4</sup> Passagers embarqués (PB) : nombre réel de passagers embarqués sur des vols effectués par des compagnies aériennes utilisant au moins les modules Reservation et Inventory d'Amadeus Altéa. Les PB constituent les statistiques fondamentales pour évaluer le revenu transactionnel des Solutions technologiques d'Amadeus.

<sup>5</sup> Le nombre annuel estimé de Passagers embarqués pour 2015 est calculé en appliquant les projections de croissance du trafic aérien régional de l'IATA aux derniers chiffres de Passagers embarqués annuels disponibles basés sur des sources publiques ou sur une information interne (si déjà sur notre plateforme).

Au deuxième trimestre, deux agences de notation financière ont mis à jour les cotes d'Amadeus. Moody's Investors Service a relevé de 'Baa3' à 'Baa2' la note d'émetteur à long terme d'Amadeus et celle de son crédit de premier rang non garanti. Standard & Poor's a pour sa part porté de 'BBB-/A-3' à 'BBB/A-2' les cotes du crédit à long terme et à court terme de la société. Ces deux agences conservent des 'perspectives stables' à l'égard d'Amadeus.

M. Luis Maroto, Président & CEO d'Amadeus, a déclaré :

*« Ces résultats d'aujourd'hui font à nouveau preuve de notre capacité continue à anticiper et à développer des technologies économiquement efficaces qui profitent à nos clients. En dépit de la grande complexité du secteur et des enjeux économiques, notre innovation constitue un gage d'adaptation et de compétitivité dont nous faisons bénéficier notre clientèle.*

*« Une fois de plus, la Distribution a conquis de nouvelles parts de marché, cette fois-ci à hauteur de 1,7 point de pourcentage pour atteindre le seuil de 40% et que les réservations ont progressé de 4,7%. Une fois de plus, le nombre de passagers embarqués des Solutions technologiques a lui aussi progressé, cette fois-ci de 9,7%. Le chiffre d'affaires a crû de 5,7% et l'EBITDA a augmenté de 6,3%. Enfin, plus important encore, la société ne cesse de renouveler le record de croissance consécutive de son bénéfice ajusté, croissant de 5,2%, à 349,6 millions d'euros.*

*« L'investissement continu dans l'évolution des produits et l'élargissement du portfolio c'était clé pour attirer les clients; les aéroports de Munich et de Copenhague en font figure d'exemples récents. Nos solutions innovatrices sur mesure ne sont pas sans favoriser la fidélité. Pour preuve, notre nouveau contrat avec American Airlines.*

*« Par conséquent, la R-D reste au cœur de nos convictions pour induire la croissance. La Distribution, où nous sommes des pionniers dans le domaine de la commercialisation et dans la recherche visant à une nouvelle génération, représente toujours une vraie opportunité. D'autant plus que nous sommes en train d'enrichir notre portefeuille de solutions technologiques aériennes afin de générer des ventes incitatives et d'attirer de clients supplémentaires avec des solutions telles que Revenue Accounting, Revenue Management et Loyalty. Il existe enfin d'autres domaines qui présentent eux aussi un potentiel magnifique, dont notamment les solutions technologiques, ferroviaires et aéroportuaires et hôtelières.*

*« Nous travaillons d'ores et déjà intensément pour nos clients afin de rencontrer tout autant de succès le reste de l'année ».*

<b>Récapitulatif information financière</b> <b>Chiffres en millions d'euros</b>	<b>Jan-Juin 2013</b>	<b>Jan-Juin 2012<sup>1</sup></b>	<b>% Change</b>
<b>Indicateurs clés de performance (ICP)</b>			
<b>Part de marché réservations aériennes en Agences de Voyages</b>	<b>40,0%</b>	<b>38,3%</b>	<b>1,7 p.p.</b>
Réservations aériennes en agences de voyages (m)	233,1	220,3	5,8%
Réservations hors aérien (m)	31,0	31,9	(2,8%)
<b>Réservations totales (m)</b>	<b>264,1</b>	<b>252,2</b>	<b>4,7%</b>
<b>Passagers embarqués (m)</b>	<b>284,1</b>	<b>259,0</b>	<b>9,7%</b>
<b>Résultats financiers</b>			
Chiffre d'affaires Distribution	1.215,6	1.157,4	5,0%
Chiffre d'affaires Solutions technologiques	379,5	351,4	8,0%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1.595,1</b>	<b>1.508,9</b>	<b>5,7%</b>
Marge Distribution <sup>(2)</sup>	565,3	546,6	3,4%
Marge Solutions technologiques <sup>(2)</sup>	266,2	245,2	8,6%
<b>Marge</b>	<b>831,5</b>	<b>791,8</b>	<b>5,0%</b>
Montant net des charges indirectes <sup>(2)</sup>	(185,6)	(184,3)	0,7%
<b>EBITDA</b>	<b>645,9</b>	<b>607,5</b>	<b>6,3%</b>
Marge d'EBITDA (%)	40,5%	40,3%	0,2 p.p.
<b>Résultat ajusté sur la période <sup>(3)</sup></b>	<b>349,6</b>	<b>332,4</b>	<b>5,2%</b>
<b>BPA ajusté (euros) <sup>(4)</sup></b>	<b>0,79</b>	<b>0,75</b>	<b>5,2%</b>
<b>Cash flow</b>			
Dépenses d'investissement	207,1	147,8	40,1%
Cash flow brut d'exploitation <sup>(5)</sup>	402,2	443,7	(9,4%)
	<b>30/06/2013</b>	<b>31/12/2012</b>	<b>% Change</b>
<b>Endettement <sup>(6)</sup></b>			
<b>Dettes financières nettes selon covenants</b>	<b>1.319,8</b>	<b>1.495,2</b>	<b>(11,7%)</b>
Dettes financières nettes selon covenants / EBITDA des douze derniers mois selon covenants	1,15x	1,34x	

<sup>1</sup> Chiffres ajustés pour exclure les frais exceptionnels d'introduction en bourse.

<sup>2</sup> Les chiffres de 2013 tiennent compte des nouvelles règles de répartition des coûts entre les secteurs d'activité, adoptées depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2013 (cf. note de la section 6, page 24, du Management Review). À des fins de comparabilité, les chiffres 2012 ont été retraités en conséquence.

<sup>3</sup> Hors impact net des postes suivants : (i) amortissement de PPA et pertes pour dépréciation, (ii) modifications de la juste valeur et coûts d'annulation d'instruments financiers et gains (pertes) de change non opérationnels et (iii) postes exceptionnels liés à la vente d'actifs, aux investissements en actions et, pour 2012, à l'introduction en bourse.

<sup>4</sup> Bénéfice par action correspondant au Bénéfice ajusté attribuable à la maison-mère. Basé sur la moyenne pondérée d'actions en circulation pour la période.

<sup>5</sup> Calculé en tant qu'EBITDA moins les dépenses de capital plus les changements opérés dans notre fonds de roulement.

<sup>6</sup> Sur la base de la définition qui figure dans notre contrat de prêt senior.

## Faits marquants du deuxième trimestre 2013

### DISTRIBUTION

#### Compagnies aériennes

Dans le cadre des investissements en cours d'Amadeus destinés à garantir l'accès des agences de voyages d'Amadeus à l'échelle mondiale au large gamme de tarifs, horaires et disponibilités, de nouveaux accords de contenu ont été signés, ou renouvelés, dont notamment avec **American Airlines**, **BQB Líneas Aéreas**, **Cyprus Airways**, **Eva Airways** et sa filiale nationale et régionale **UNI Airways**, **Porter Airlines**, **Thai Airways** et avec sa filiale **Thai Smile**. Aujourd'hui, 80% des réservations aériennes d'Amadeus du monde entier sont réalisées sur des compagnies aériennes bénéficiaires d'un accord de contenu avec Amadeus.

Outre ces contrats, de nouveaux accords de distribution ont été conclus avec un certain nombre de compagnies aériennes, dont **Air Bagan**, **Air Lituanica** et **StarPerú**, devenues ainsi accessibles aux agences de voyages du monde entier à travers le système Amadeus.

Les réservations de compagnies aériennes à bas coût sont restées une source de croissance significative. En glissement annuel, le total des réservations sur des compagnies aériennes à bas coût effectuées par des agences de voyages exploitant le système Amadeus a progressé de 31,3% au deuxième trimestre et de 25,9% pour l'ensemble du premier semestre de l'année.

Consolidant son statut de leader dans le domaine de croissance de la commercialisation aérienne, Amadeus a annoncé qu'une connectivité de bout en bout avec une interface de programmation XML va être développée entre le système Amadeus et l'interface d'American Airlines. Dès sa mise en place, cette connectivité XML améliorée facilitera une distribution plus étendue des services additionnels, des propositions personnalisées en temps réel, une commercialisation perfectionnée et notamment la possibilité de bénéficier d'un plus grand confort et de privilèges à l'embarquement en réservant le service « Main Cabin Extra » d'American Airlines.

La solution Amadeus Airline Ancillary Services a poursuivi sa croissance. En effet, 28 compagnies aériennes signataires d'un contrat Amadeus ont choisi d'adhérer à cette solution en l'intégrant dans le système Amadeus. Parmi celles-ci, 15 compagnies commercialisent désormais d'ores et déjà des services additionnels par le biais des outils technologiques d'Amadeus. Aujourd'hui, cet outil est exploité par les agences de voyages sur 45 pays pour commercialiser des services additionnels. Il permet aux compagnies aériennes de commercialiser n'importe quel service à tout client dans un contexte pertinent et de maximiser ainsi leurs opportunités de ventes, d'optimiser les choix et la valeur vis-à-vis du client et, par voie de conséquence, d'augmenter leurs chiffres d'affaires.

#### Plateformes de distribution de voyages en ligne et agences de voyages

**CheapAir.com**, agence de voyages en ligne aux États-Unis, a instauré la technologie Amadeus Extreme Search afin d'alimenter sa populaire fonctionnalité « Deal Finder », qui propose aux utilisateurs d'insérer leur ville et de visualiser instantanément les tarifs aériens réservables les plus intéressants vers 168 destinations nationales et internationales parmi les plus populaires. Outil d'achat unique et évocateur destiné aux agences de voyages en ligne, Amadeus Extreme Search révolutionne la manière dont le client recherche un voyage par avion.

Amadeus a par ailleurs continué de décrocher un nombre significatif de contrats auprès d'agences de voyages de petite et moyenne taille. Il faut souligner la région Asie-Pacifique, scène de nos conquêtes de parts de marché sur la période, grâce aux accords passés auprès de **Destination Specialists (Cebu)** et d'**Uni-Orient Travel**, notamment.

## Hôtels

La Distribution hôtelière n'a pas cessé sa croissance. Le quotient entre réservations hôtelières et aériennes en provenance des agences de voyages a en effet progressé de 7,7% depuis le début de l'année. Cette importante corrélation a augmenté grâce à une intégration de contenu ciblée et à des programmes d'adoption par l'utilisateur mis en œuvre par Amadeus. Par exemple, nous avons maintenant mis en place des agrégateurs d'hôtel et des marques supplémentaires afin de porter notre inventaire hôtelier réservable à plus de 300 000 références en tout, avec de fortes visées sur de nouveaux ajouts.

## SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES

**Air Dolomiti**, compagnie aérienne italienne du Groupe Lufthansa, a adhéré à Altéa Reservation et à Altéa Inventory, constituant les deux premières composantes du système intégral de gestion des passagers (PSS) destiné aux compagnies aériennes, Amadeus Altéa Suite.

Ainsi, sur la base des contrats en cours, Amadeus estime que le nombre de passagers embarqués (PB) dépassera 800 millions à l'horizon 2015, ce qui représenterait une progression de près de 42% par rapport aux 564 millions de PB traités sur la plateforme Altéa au cours de 2012, soit un taux de croissance annuel composé (TCAC) de près de 12,5%.

Un nombre conséquent de compagnies clientes d'Amadeus ont migré vers Altéa Departure Control System, dont notamment **Aigle Azur**, **Air Astana**, **Air Corsica**, **Air France-KLM** et ses filiales, **Air Greenland**, **Bulgaria Air**, **Scandinavian Airlines (SAS)** et sa filiale **Widerøes Flyveselskap**, **Singapore Airlines** et sa filiale **SilkAir**, et **Ural Airlines**.

Amadeus a signé un accord de partenariat sur le long terme avec Scandinavian Airlines (SAS), première compagnie aérienne de la région et transporteur national du Danemark, de la Norvège et de la Suède. Cet accord historique permettra à SAS de migrer vers Altéa Revenue Management, nouvelle solution de gestion des revenus d'Amadeus. Amadeus Altéa Revenue Management réduit considérablement le volume souvent redoutable de données à traiter, qui encombre fréquemment les systèmes de gestion des revenus. Cette solution donne aux compagnies aériennes hébergées par Altéa un précieux avantage face à la concurrence, en leur permettant d'accéder sans problème aux données concernant les tarifs, les horaires, les PNR, les billets, les revenus et le système de contrôle au départ. Peu après cette annonce, Scandinavian et Widerøes Flyveselskap sont devenues les partenaires du lancement de la solution logicielle Altéa Revenue Management, qui permet désormais de gérer intégralement l'origine et la destination. Les deux compagnies aériennes migreront d'ici début 2015. Parallèlement, Amadeus ouvrira à Copenhague, Danemark, un « Centre de compétences » spécialisé dans la gestion des revenus, dans le cadre duquel Amadeus accueillera une vingtaine de collaborateurs de SAS, dont nombre d'experts de renommée mondiale dans leur domaine.

Le groupe aérien franco-néerlandais Air France-KLM a signé un contrat de commerce électronique à long terme valable dans le monde entier, dans le cadre duquel le groupe aérien continuera d'utiliser pendant cinq années supplémentaires la technologie d'achat d'Amadeus, pour leurs sites nationaux et internationaux. Dans un ordre d'idée similaire, de nouveaux contrats ont été signés pour notre portefeuille de Solutions technologiques indépendantes. Des compagnies aériennes supplémentaires ont souscrit des contrats afin de devenir utilisatrices du standard de messagerie électronique Electronic Miscellaneous Document (EMD), dont notamment Air Dolomiti, **Egyptair** et **Norwegian**. D'autres clients ont adhéré à des solutions supplémentaires, telles Award Shopper, e-Commerce, Revenue Availability, Amadeus Ticker Changer Disruption et Enhanced Baggage Policy.

Poursuivant le renforcement de sa présence en Amérique du Nord, Amadeus a ouvert un nouveau bureau technologique aérien à Dallas, au Texas. Les compagnies des États-Unis et du Canada, telles Southwest Airlines, vont pouvoir ainsi bénéficier d'un meilleur accompagnement sur place et

d'une expertise accrue des technologies de l'information appliquées aux transport aérien, grâce à l'expérience et au bagage avérés d'Amadeus comme partenaire technologique de choix auprès de compagnies aériennes du monde entier.

La fourniture de solutions technologiques aéroportuaires est restée une opportunité de croissance significative pour Amadeus. Courant juin, le lancement d'une nouvelle suite de solutions destinée aux opérateurs aéroportuaires a été annoncé. Amadeus a en effet confirmé avoir conclu avec les **aéroports de Munich et Copenhague** un accord de coopération visant à développer et à mettre en œuvre deux nouvelles solutions de technologies de l'information aéroportuaire : Amadeus Airport Sequence Manager, outil qui permet d'optimiser le séquençage des décollages, en donnant à l'ensemble des acteurs des opérations aéroportuaires une vision situationnelle commune, et Amadeus Airport Fixed Resource Optimiser, solution destinée à déterminer la meilleure répartition possible des ressources disponibles en fonction des horaires et des différents paramètres propres aux activités commerciales de l'aéroport et des compagnies aériennes. La démarche communautaire d'Amadeus en matière de technologie renforce la collaboration entre les compagnies aériennes et les prestataires au sol. Grâce à ce lancement, les aéroports peuvent désormais se joindre à cette approche intégrée des opérations.

Le portefeuille de solutions Altéa Departure Control System (DCS) à l'intention des prestataires de services d'assistance en escale a continué d'attirer de nouveaux clients. Après l'adhésion à ces solutions de quatre nouveaux prestataires au sol, leur nombre s'élève désormais à 26 en tout. De même, **Aviator**, le principal prestataire d'assistance en escale de Scandinavie, et **Alyzia** à Paris, sont devenus les premiers prestataires au sol à avoir adhéré à Altéa Self-Service Check-in.

### Autres faits marquants du trimestre

Les études qui incitent à la réflexion sur l'industrie du voyage de l'avenir sont devenues un signe distinctif d'Amadeus. Ainsi, deux rapports commandés par Amadeus (téléchargeables sur son site) ont favorisé au cours de la période le débat au sein de notre secteur et au-delà :

- Réalisée sous l'autorité du professeur de la Harvard Business School Thomas H. Davenport et intitulée *At the Big Data Crossroads: turning towards a smarter travel experience* (Au carrefour de l'avalanche de données : vers une manière plus judicieuse de vivre le voyage), cette étude revient sur l'émergence des nouvelles technologies et stratégies de gestion du *big data* et précise la façon dont il peut permettre d'axer véritablement le voyage sur les besoins et les préférences du voyageur, plutôt que sur les procédés propres à la profession. L'analyse est basée sur les contributions des directeurs des systèmes d'information et des spécialistes du *big data* d'entreprises du monde entier, dont notamment Air France-KLM, Cathay Pacific, Eurostar, Facebook, Frontier Airlines, KAYAK, Marriott Hotels et l'aéroport de Munich.
- Une nouvelle analyse réalisée grâce à la solution Amadeus Air Traffic Travel Intelligence révèle que l'Asie représente non seulement le plus gros marché de la planète pour le trafic aérien, où la croissance de l'activité est la plus forte, mais aussi celui où la concurrence est la plus vive. Cet outil, qui fait partie des instruments Travel Intelligence proposés par Amadeus, a permis de calculer avec une précision maximum le nombre de voyageurs sur n'importe quelle liaison (origine/destination) de la planète. Cette étude a révélé notamment que 300 « superlignes » (une origine/une destination) concentrent 22% de l'ensemble du trafic aérien, chacune avec plus d'un million de voyageurs par an.

Avec l'acquisition de **Hitit Loyalty**, Amadeus se lance dans le domaine des programmes de fidélité des compagnies aériennes. Amadeus a en effet absorbé acheté le département de la gestion de la relation client et des programmes de fidélité du spécialiste turc Hitit Computer Services. Hitit Loyalty est actuellement le leader du marché des programmes de fidélité des compagnies aériennes, en termes de clients. L'acquisition se traduira par l'intégration totale des opérations de Hitit Loyalty dans la plateforme Altéa d'Amadeus courant 2013. Actuellement, plus de la moitié des clients de Hitit Loyalty sont également utilisateurs de la suite Altéa.

Dans la suite de son engagement dans le domaine de la RSE (responsabilité sociale d'entreprise), Amadeus et l'**UNICEF** se sont unis pour permettre aux enfants les plus vulnérables de la planète de vivre un avenir meilleur. Grâce à l'accord conclu, les fournisseurs et vendeurs de voyages auront la possibilité de collecter des fonds pour l'UNICEF en proposant à leurs clients de faire un don minime au moment de payer leur achat en ligne, grâce à une fonctionnalité conçue et fournie par les soins d'Amadeus. La procédure de participation sera extrêmement conviviale, permettant aux voyageurs d'ajouter leur don à UNICEF lors de la dernière étape de leur achat en ligne.

Parallèlement, la **Banque européenne d'investissement (BEI)**, l'institution de financement à long terme de l'Union européenne, a accordé à Amadeus un second prêt de 150 millions d'euros afin de financer des travaux de recherche-développement (R-D) au sein de son activité de distribution de 2013 à 2015. Il fait suite à un prêt de 200 millions d'euros, d'une échéance de neuf ans, accordé à Amadeus par la BEI en mai 2012.

Toujours au cours de la période, Amadeus a profité de son excédent de trésorerie pour en destiner une partie au remboursement de l'encours de 106 millions d'euros d'un crédit-relais (« Tranche B » d'une ligne de crédit senior signée au mois de mai 2011) qui venait à échéance au mois de mai.

Lors de l'Assemblée générale des actionnaires qui s'est tenue au mois de juin, l'ensemble des propositions soumises par le Conseil d'administration a été approuvé par le vote des actionnaires. Parmi les propositions approuvées : la distribution d'un dividende d'une valeur totale de 223,8 millions d'euros au titre de l'année 2012. Ce montant total représente un taux de distribution de 45% du bénéfice annoncé pour l'exercice 2012, en nette hausse par rapport aux 36% distribués l'an dernier. La valeur (brute) par action du dividende était de 0,50 €, dont une partie a déjà été distribuée sous la forme d'un acompte sur dividende de 0,25 € en janvier 2013. Le solde de 0,25 € (brut) a été donc mis en paiement le 30 juillet 2013 (date ex-coupon).

Dans le cadre de son engagement de communication auprès de l'ensemble de ses actionnaires, Amadeus a diffusé son *Rapport annuel de l'exercice 2012* aussi bien que son *Rapport d'Entreprise Durable 2012*. Ce dernier document, classé au niveau d'application A+ par la **Global Reporting Initiative (GRI)**, analyse l'impact économique, environnemental et social des activités d'Amadeus, ainsi que la contribution apportée par la société afin d'atteindre les objectifs en matière de développement durable. Une version interactive de ces documents est disponible (en anglais et en espagnol) sur le site d'Amadeus.

### **Avis de Non Responsabilité**

*Il peut y avoir des déclarations dans ce rapport financier qui ne reposent pas sur des faits historiques purs. Ceci inclut les déclarations anticipées, les déclarations de chiffre d'affaires attendu dans le futur ou de croissance des revenus. Toutes les déclarations prospectives effectuées dans cette présentation sont basées sur l'information disponible pour Amadeus au jour de cette présentation. Toute déclaration prospective inclut un risque et des incertitudes qui pourraient faire que les véritables événements ou résultats diffèrent matériellement des événements ou résultats annoncés dans ces déclarations prospectives. Amadeus ne s'engage pas à mettre à jour publiquement ou réviser les déclarations prospectives, sur la base de nouvelles informations, d'événements futurs ou de toute autre nature. Il est conseillé aux lecteurs de ne pas se fier outre mesure à ces énoncés prévisionnels.*

### **À propos d'Amadeus :**

**Amadeus** est l'un des premiers fournisseurs mondiaux de solutions technologiques de pointe pour l'industrie du voyage et du tourisme. Les clients d'Amadeus sont des **fournisseurs de voyages** (compagnies aériennes, hôtels, compagnies ferroviaires et de ferries, etc.), des **vendeurs de voyages** (agences de voyages et sites internet) et des **acheteurs de voyages** (les entreprises et voyageurs).

Le groupe Amadeus emploie dans le monde environ 10 000 collaborateurs au sein de ses principaux sites à Madrid (Corporate), à Nice (Développement) et à Erding (opérations) ainsi que dans ses 73 organisations commerciales locales.

Le business model du **groupe est basé sur les transactions**. Pour l'exercice clos au 31 décembre 2012, la société a annoncé 2 910,3 millions d'euros de revenus et un EBITDA de 1 107,7 millions d'euros.

Amadeus est coté sur les bourses espagnoles sous le symbole « AMS.MC » et fait partie de l'IBEX 35.

Pour plus d'informations sur Amadeus rendez-vous sur : [www.amadeus.com](http://www.amadeus.com)

**Contacts presse :**

**Amadeus**

Malek Nejjaï

Tél. : +34 91 582 0160

Fax : +34 91 582 0188

[mediarelations@amadeus.com](mailto:mediarelations@amadeus.com)

**Grupo Albión (Madrid)**

Alejandra Moore Mayorga

Sofía García

Leticia Fajardo

Tél. : +34 91 531 23 88

Fax : +34 91 521 81 87

[sgarcia@grupoalbion.net](mailto:sgarcia@grupoalbion.net)

[amoore@grupoalbion.net](mailto:amoore@grupoalbion.net)