



Sabre publie ses résultats financiers trimestriels

Paris, France, 3 août 2016 - Sabre Corporation (NASDAQ : SABR), leader mondial des solutions technologiques appliquées au voyage, a publié ses résultats financiers pour le second trimestre 2016.

« Les résultats du second trimestre mettent en valeur notre croissance continue et notre excellente capacité d'exécution », déclare Tom Klein, Président Directeur Général de Sabre. « Tandis que l'environnement macroéconomique a offert peu d'opportunités, nos résultats démontrent notre faculté à grandir en capitalisant sur la forte demande envers nos portefeuilles Airline Solutions et Hospitality Solutions, en parallèle à la croissance constante de Travel Network au niveau mondial. »

L'activité de l'entreprise se concentre sur deux entités :

- Travel Network, une place de marché qui connecte plus de 425 000 agents de voyages dans plus de 160 pays aux compagnies aériennes, hôtels, sociétés de location de voitures, croisiéristes, tour opérateurs et autres prestataires à travers le monde.
- Airline Solutions et Hospitality Solutions, qui fournissent des logiciels et conseils nécessaires aux secteurs aérien et hôtelier.

Chiffres clés du second trimestre 2016 :

- Les revenus de Travel Network ont augmenté de 21 % et les réservations de 24 %, propulsés par la région Asie-Pacifique (désormais détenue à 100 %). La progression a concerné toutes les régions.
- Airline and Hospitality Solutions a vu ses revenus augmenter de 16 %.
- 200 millions de passagers ont embarqué grâce au système de réservation SabreSonic, soit une croissance annuelle de 43 %. Cela découle notamment d'une croissance interne de 6 % de la base clients existante en complément de nouvelles implémentations.
- De même, les gammes de solutions AirVision et AirCentre, qui fournissent aux compagnies aériennes des outils pour optimiser leurs procédures, gagner en efficacité, contrôler leurs coûts et gérer les changements, ont vu leurs revenus augmenter. La forte croissance de Sabre Hospitality Solutions, à la fois interne et externe, a également contribué à ces chiffres. Sabre Hospitality Solutions a fait l'acquisition du groupe allemand Trust, ce qui a étendu son influence simultanément en région EMEA et en Asie-Pacifique, et poursuit la migration dans sa plateforme de réservation des établissements hôteliers du groupe Wyndham Hotel, la société hôtelière la plus importante au monde avec plus de 7 500 hôtels.

Hors Amérique du Nord, Sabre annonce les résultats suivants :

- En région EMEA, Travel Network poursuit sur sa lancée avec un nouveau trimestre de croissance continue et d'augmentation des parts de marché. La société perpétue sa recherche de nouvelles opportunités afin de renforcer sa présence sur les nouveaux marchés comme l'Afrique du Sud, l'Espagne et la Turquie.

- Les réservations Travel Network en Amérique latine repartent légèrement à la hausse durant ce trimestre, à 1,5 %, ce qui inclut un retour à la croissance au Brésil et au Venezuela.
- En Asie-Pacifique, la fin du second trimestre coïncide avec l'anniversaire de l'acquisition d'Abacus par Sabre sur ce marché. Les processus opérationnels sont en grande partie intégrés et nous enregistrons une forte progression des ventes avec une croissance des réservations Travel Network de 9 %.
- Au niveau mondial, les parts de marchés de Sabre demeurent constantes avec 37 % des réservations GDS. Au cours d'une conférence téléphonique avec les investisseurs, la société a également mis en avant la signature de nombreux renouvellements et prolongations de contrats avec des clients clés.

« Notre équipe est très concentrée sur nos domaines de prédilection, comme lancer de nouveaux produits innovants, garder un temps d'avance sur nos concurrents dans les technologies mobiles et cloud, enrichir nos relations avec nos clients, en trouver de nouveaux, et garantir une structure de coût ultra-concurrentielle, », indiquait Tom Klein aux investisseurs le 2 août. « Sans jamais nous en contenter, nous sommes très heureux de nos résultats du premier semestre et prévoyons une suite positive en 2016.

Notre stratégie est un de nos principaux moteurs dans la poursuite de l'enrichissement de notre offre avec des solutions innovantes et, très souvent, uniques en leur genre. J'avais précédemment abordé la manière dont Intelligence Exchange et nos solutions de merchandising et de distribution aident à soutenir la croissance. Nous poursuivons sur la voie de l'innovation pour apporter des changements auprès des compagnies aériennes dans le but d'améliorer leur perception des données et de créer des événements interactifs conçus sur mesure pour leurs clients », déclare Tom Klein.

« La croissance des revenus annexes constitue une partie importante de l'histoire des compagnies aériennes au cours des dernières années. L'essentiel de cette croissance provenait de leurs canaux de distribution directs. Nous prévoyons que la phase suivante de cette croissance dépendra des GDS, or, Sabre est en position de leader sur cette voie. Nous sommes prêts, notre technologie est prête, et nous croyons que la volonté commerciale est présente pour amener une croissance significative à nos clients du secteur aérien. Dans les faits, quatre des cinq compagnies aériennes les plus importantes d'Amérique du nord distribuent déjà leurs services annexes comme les sièges prépayés via la place de marché Sabre. Ces compagnies ont parfaitement saisi au vol l'occasion de générer des revenus annexes à travers notre réseau d'agences de voyages », a encore déclaré Tom Klein.

Le siège de Sabre se trouve à Fort Worth, non loin de Dallas au Texas. Sabre gère plus de 120 milliards de dollars de dépenses de voyages annuelles, servant ainsi les voyageurs du monde entier. L'entreprise compte près de 10 000 employés à travers le monde.

Présentation des résultats

Pour plus d'informations, veuillez consulter notre présentation des résultats mise à disposition sur notre page internet dédiée aux investisseurs (en anglais) : <http://investors.sabre.com/results.cfm>

Déclarations prospectives

Certains des énoncés contenus dans le présent document peuvent être relatifs à des tendances, événements à venir, incertitudes et sont fondés sur nos propres hypothèses et attentes. Toutes les

déclarations n'étant pas des faits historiques ou actuels sont considérées comme prospectives. Ces déclarations sont reconnaissables à l'emploi des termes « prévoir », « s'attendre à », « chercher à », « anticiper », « avoir l'intention de », « potentiel », « éventuel », ainsi qu'à l'emploi du conditionnel, du futur et d'expressions similaires. De par leur nature, les déclarations prospectives impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes ainsi que d'autres facteurs qui pourraient rendre les résultats, performances ou réalisations réels de Sabre sensiblement différents des résultats, performances ou réalisations futurs annoncés ou sous-entendus dans de telles déclarations. Les risques potentiels et incertitudes comprennent notamment : la dépendance envers les volumes de transactions du secteur du voyage, particulièrement les volumes aériens, les conditions économiques et politiques mondiales ou régionales défavorables, incluant sans s'y limiter l'approbation par les électeurs de la sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne ainsi que les conditions économiques des pays ou régions comptant traditionnellement de hauts niveaux d'exportation vers la Chine ou fondant leur économie sur les produits de base (commodités), les risques inhérents à une activité mondialisée, l'exposition de l'activité de Travel Network à la pression sur les prix, l'impact économique et financier des acquisitions et de l'intégration induite, la mise en œuvre de nouveaux accords et leurs répercussions, la dépendance envers le renouvellement des contrats avec les clients et partenaires, notre capacité à recruter, former et conserver nos employés, incluant les membres clés de la direction et des services techniques, les efforts pour nommer un successeur à notre Président et PDG en raison de son futur départ, la dépendance envers les relations avec les acheteurs de voyages, les événements affectant les prestataires de voyages, l'usage de modèles de distribution alternatifs par les prestataires de voyages et la concurrence au sein des marchés de la distribution et des solutions de voyages. Les informations relatives aux risques potentiels et incertitudes pouvant affecter nos activités et résultats sont disponibles dans la section « Risk Factors » (facteurs de risque) de notre rapport trimestriel (formulaire 10-Q) soumis à la Securities and Exchange Commission (commission de contrôle des marchés des États-Unis) le 28 avril 2016, ainsi que dans les sections « Risk Factors » (facteurs de risque) et « Cautionary Note Regarding Forward-Looking Statements » (note d'avertissement concernant les déclarations prospectives) de notre rapport annuel (formulaire 10-K) soumis à cette même commission le 19 février 2016. Bien que la société estime ces prévisions raisonnables, celles-ci ne constituent en aucun cas une garantie quant aux événements, perspectives, directions prises, niveaux d'activité, résultats, performances ou réalisations à venir. Les lecteurs sont priés de ne pas accorder une confiance excessive aux déclarations prospectives. À moins d'en être tenu par la loi, Sabre ne répond à aucune obligation de publication de mise à jour ou de révision des déclarations prospectives pour refléter des changements de circonstances ou des événements nouveaux.

Contact Media :

sabrenews@sabre.com