



Présentation des résultats annuels 2015-2016

Octobre 2016

www.bastide-groupe.fr

The logo for Bastide GROUPE is displayed on a light-colored, vertically-ribbed panel of a modern building. The word "Bastide" is written in a blue, sans-serif font, with a red dot above the letter 'i'. Below it, the word "GROUPE" is written in a smaller, red, sans-serif font, underlined by a red horizontal line. The building features large glass windows to the right, reflecting the sky and surrounding greenery.

Bastide
GROUPE

Présentation du Groupe

Le multi-spécialiste de la prestation de santé à domicile

Maintien à Domicile 65% du CA

Prise en charge :
Mobilisation et couchage du patient
Hors prise en charge :
Confort et bien-être du patient

Respiratoire

16% du CA

Prise en charge
Oxygénothérapie
Ventilation non invasive et invasive
Appareillage du S.A.S en P.P.C

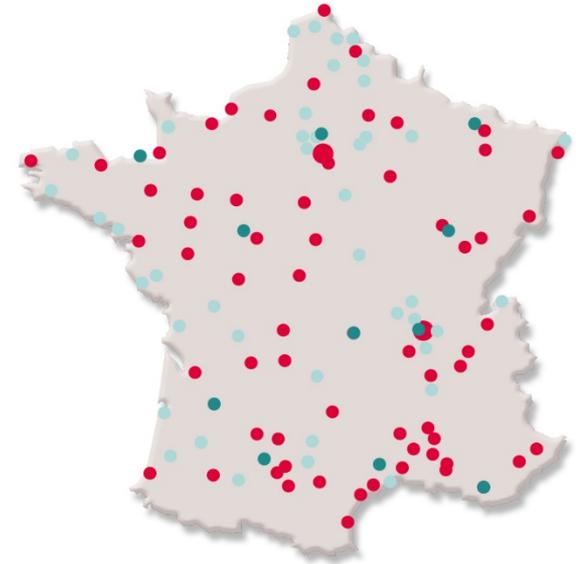
Nutrition - Perfusion

Stomathérapie

Cicatrisation

19% du CA

Nutrition
Prise en charge entérale et parentérale
Perfusion à domicile – Diabète



Plus de 130 implantations en France

Le seul acteur du marché français à apporter une réponse globale au patient

Un marché de plus de 6 milliards d'euros en croissance

RÈGLEMENTÉ

LPPR (Titre I et IV)
5,2 milliards d'€
en 2014 (+5,3%)
(source CEPS)
Assurance Maladie

HAD
110/120 M€

EHPAD
320 M€ (=)ARS

NON RÈGLEMENTÉ

Au cœur de la
prestation de
santé
à domicile

Bastide
GROUPE

Marché des appareillages et
des produits de confort et de bien-être
600 à 700 M€



2 modèles économiques complémentaires

Ventes de dispositifs médicaux et de produits de confort et bien être

Ventes en magasins ou en collectivités de produits en partie en marque propre

Modèle de distribution spécialisée (produits pris en charge ou non)

Récurrence d'usage (réapprovisionnement, notamment pour des produits à usage unique)



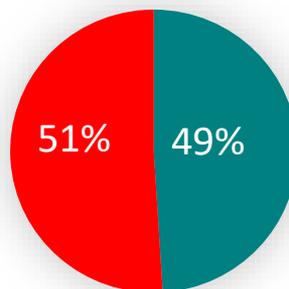
Prestations de santé à domicile (incluant mise à disposition locative du matériel et suivi)

Installation et mise à disposition au domicile du patient

Modèle d'opérateur sous forme de loyer mensuel pris en charge avec prescription médicale

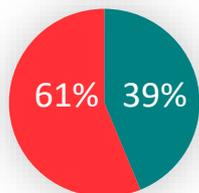
Récurrence de facturation

Ventes

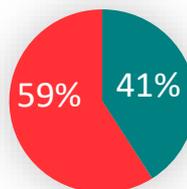


Prestations de santé

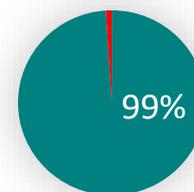
MAD



Nutrition-Perfusion

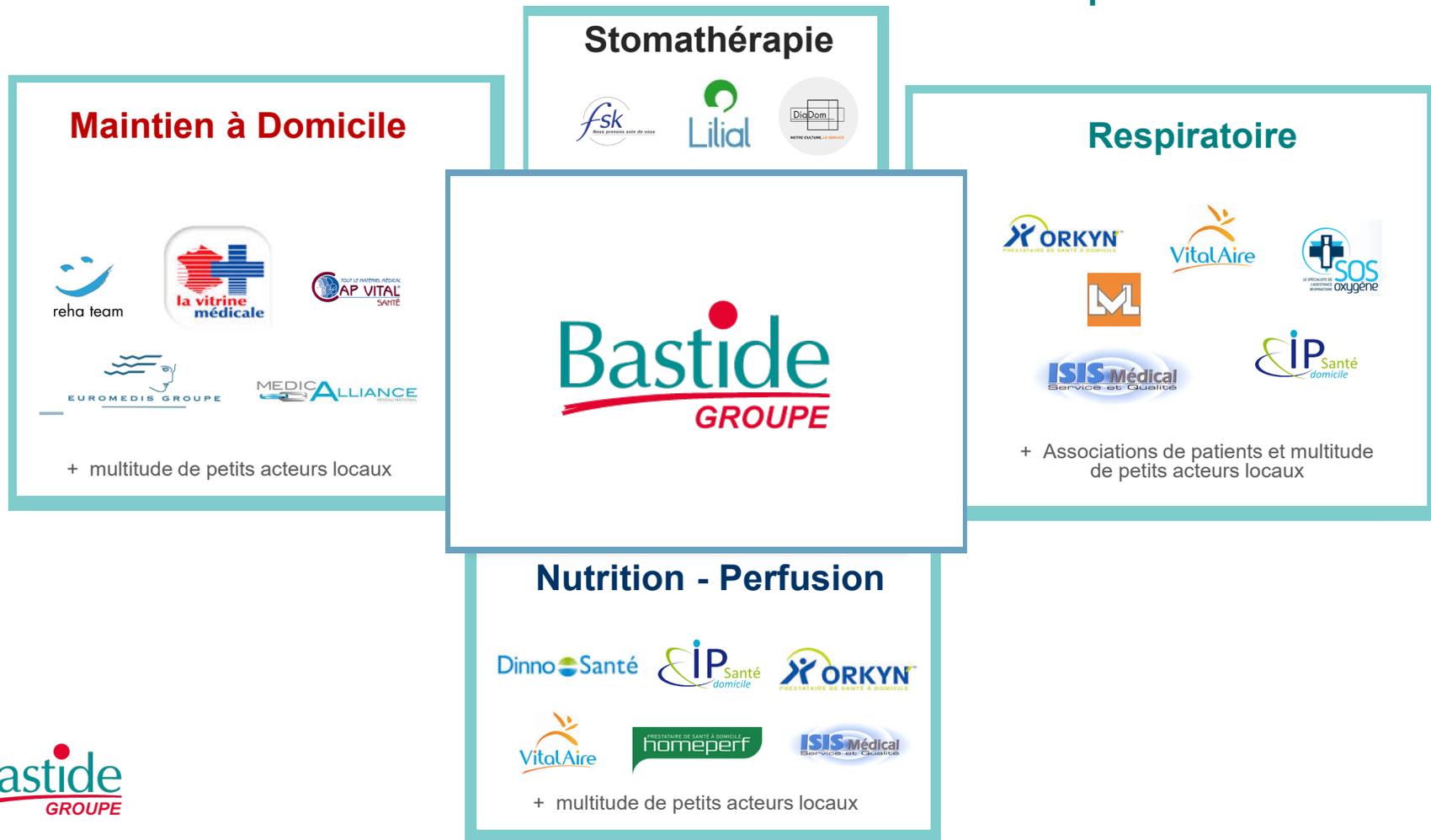


Respiratoire



Le seul acteur multi-spécialiste dans un marché encore très atomisé

Principaux acteurs des marchés adressés par le Groupe



Résultats annuels 2015-2016

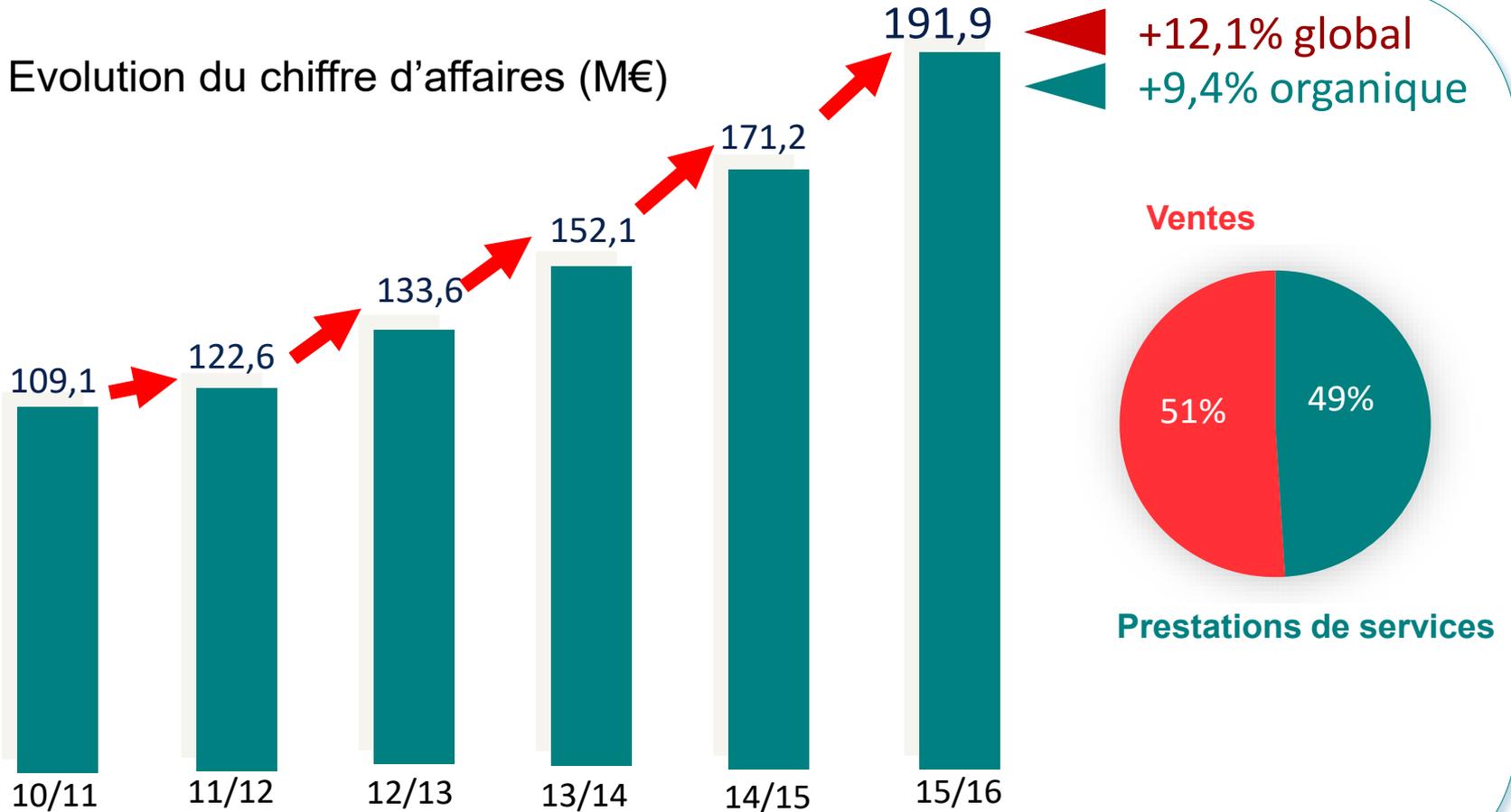


Ce qu'il faut retenir

- **Croissance toujours élevée sur l'exercice : +12,1%**
 - Objectif de 10% dépassé
 - Effet périmètre : croissance externe : +5,2 M€ / Fermeture/transfert : -0,5 M€
 - Croissance organique soutenue : +9,4%
 - Croissance forte dans toutes nos activités
- **Maintien de notre rentabilité opérationnelle courante : 7,3%**
 - Des investissements commerciaux anticipés pour pérenniser la croissance
 - 7,5% hors impact de la franchise
- **Renforcement de la structure financière**
 - Amélioration du BFR
 - Endettement net contenu dans un contexte de croissance forte
 - Mise en place de nouveaux financements pour 115 M€ en juillet 2016

Croissance régulière de l'activité

Evolution du chiffre d'affaires (M€)



Répartition du chiffre d'affaires

MAD

124,7 M€ (+12,5%)

- + 10,2% en organique
- Croissance toujours soutenue en collectivités en France et en Belgique (+16,6% à 59,2 M€ - +10,4% en organique)
- Croissance très dynamique en magasins (+9,0% à 65,5 M€ / +10,0 % en organique).
- Contribution de la franchises au CA : 7,0 M€
- Renforcement de la force commerciale et poursuite du développement en HAD.

Nutrition-Perfusion

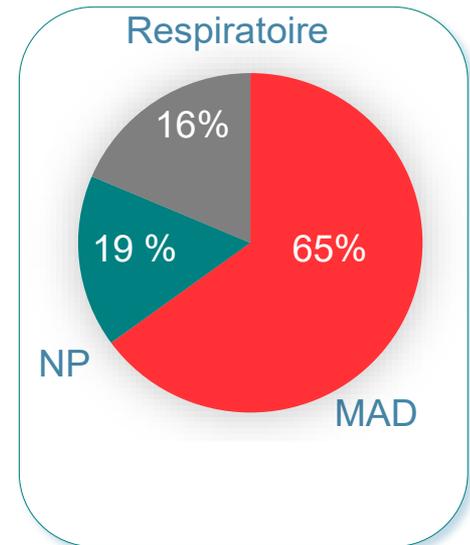
35,7 M€ (+13,7%)

- +8,4% en organique
- Développement important en perfusion notamment sur le traitement du Diabète
- Poursuite de la croissance en stomathérapie (14,5 M€ de CA sur l'exercice)
- Bonne intégration des sociétés acquises récemment Cicadum et Cica+ (2,4 M€ de CA) – confirmation du potentiel de croissance sur ces nouveaux marchés

Respiratoire

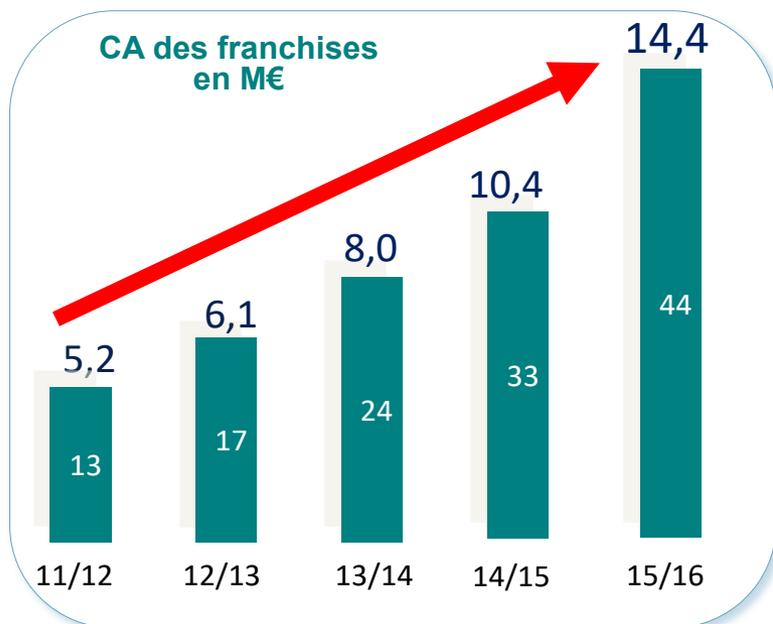
31,5 M€ (+8,9%)

- Croissance purement organique
- Plus de 28 000 patients au 30 juin 2016
- Forte croissance du traitement de l'apnée du sommeil
- Prises de parts de marché



Poursuite du développement actif des franchises

- **Un réseau de 44 franchises au 30 juin 2016 (+11 en 1 an)**
 - 3 transferts de magasins en propre : Vannes – Niort – Sète
 - 9 nouvelles ouvertures
 - 1 fermeture

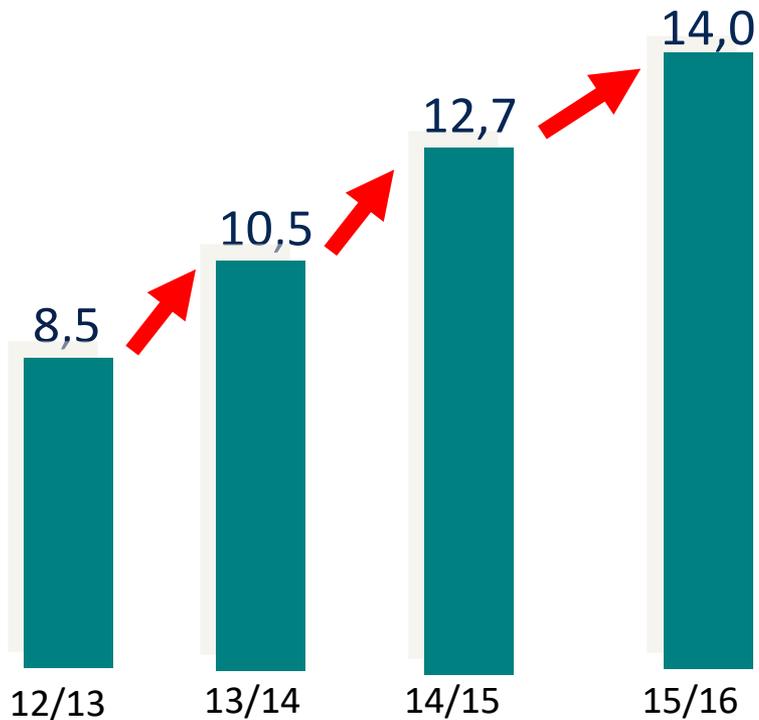


Contribution des franchises aux comptes consolidés

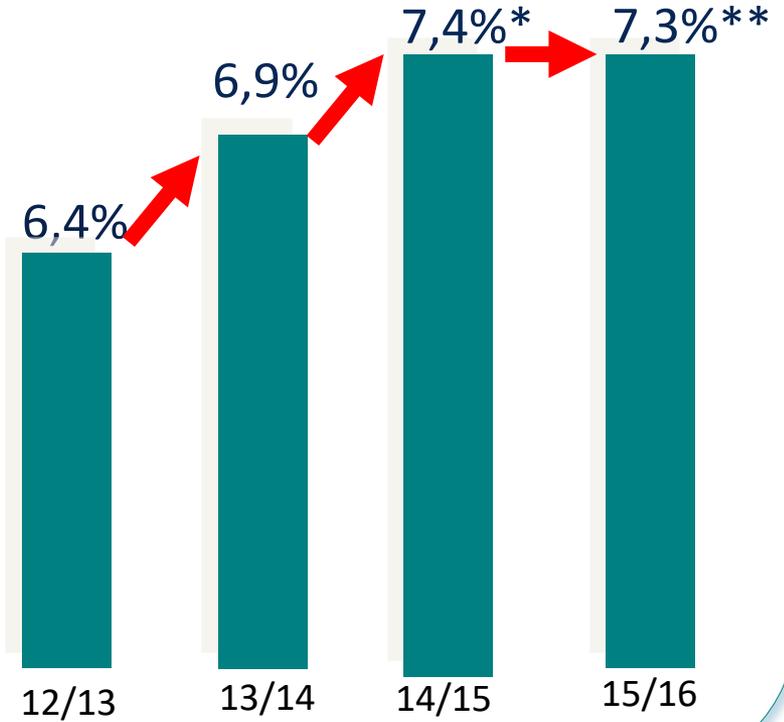
- **CA : 7,0 M€ (intégrant revente matériels, royalties, droits d'entrée)**
- **Marge Brute du groupe : 1,2 M€ (17,1% du CA)**
- **Résultat opérationnel courant : 0,14 M€ (2% du CA)**
- **Contribution aux résultats encore marginale en valeur absolue mais dilutive sur les marges**
- **Pas de ressources financières immobilisées**

Un résultat opérationnel courant en progression régulière

Evolution du ROC (M€)



Evolution de la MOC (%)



* Hors franchises : 7,6% en 14/15

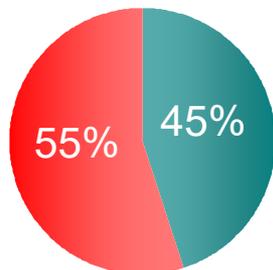
** Hors franchises : 7,5% en 15/16

Analyse de la rentabilité

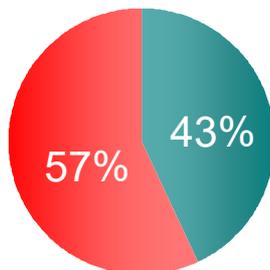
Contribution au CA (M€)

Agences/filiales

Pôles spécialisés



14/15

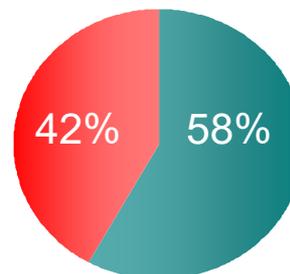


15/16

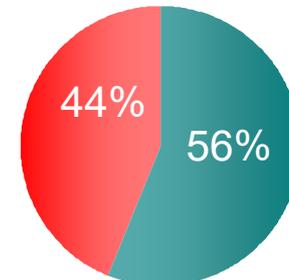
Contribution au ROC (%)

Agences/filiales

Pôles spécialisés



14/15



15/16

■ Pôles spécialisés : MOC de 9,7%

- Stabilité de la performance globale

■ Agences/filiales : MOC de 5,7% en légère hausse

- 78 contributions (62 agences au 30 juin 2016 et 16 filiales actives)
- 38 ont une rentabilité > 7,5% (vs 26 au 14/15)
- 19 sont non rentables pour une perte opérationnelle cumulée de -1,6 M€

Compte de résultat semestriel simplifié

En K€	2014-2015	2015/2016	VAR
Chiffre d'affaires	171 167	191 850	+ 12,1%
<i>Marge Brute</i>	<i>64,8%</i>	<i>64,9%</i>	
EBITDA	31 641	35 386	+ 11,8%
Résultat opérationnel courant	12 659	14 007	+ 10,6%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	<i>7,4%</i>	<i>7,3%</i>	
Résultat opérationnel	12 797	13 637	+ 6,6%
Cout de l'endettement financier	(1 968)	(2 053)	
Impôts	(3 885)	(4 524)	
Résultat net	7 000	7 218	+ 3,1%
Résultat net part de groupe	6 800	7 184	+ 5,6%
<i>Marge nette</i>	<i>4,0%</i>	<i>3,7%</i>	

- Légère progression de la marge brute
- Bonne maîtrise des charges opérationnelles
- Augmentation ponctuelle du taux d'imposition en raison de la fin d'un litige fiscal (impact 0,2 M€) qui ralentit la progression du résultat net

Tableau des flux financiers 2015-2016

En K€	2014-2015	2015-2016
Capacité d'Autofinancement	31 444	33 934
Impôts versés	(4 938)	(4 157)
Variation du BFR	(2 243)	1 805
Flux de trésorerie d'exploitation	24 263	31 582
Investissements nets	(27 917)	(26 257)
Flux de trésorerie d'exploitation après investissements	(3 654)	5 325
Acquisition d'actions propres	20	0
Variation nette Emprunt	7 145	8 674
Dividende	(1 615)	(1 835)
Divers	(2 038)	(2 053)
Variation de la trésorerie	(172)	10 111

- Flux de trésorerie de l'activité en nette progression : 31,6 M€ (hausse des résultats et amélioration du BFR)
- Des investissements de 26,3 M€ (dont croissance externe : 4,1 M€) largement autofinancés
- Mise en place de nouveaux financements (emprunts liés au paiement de l'acquisition de AFPM réalisée en juillet, non décaissé au 30 juin)

Bilan au 30 juin 2016

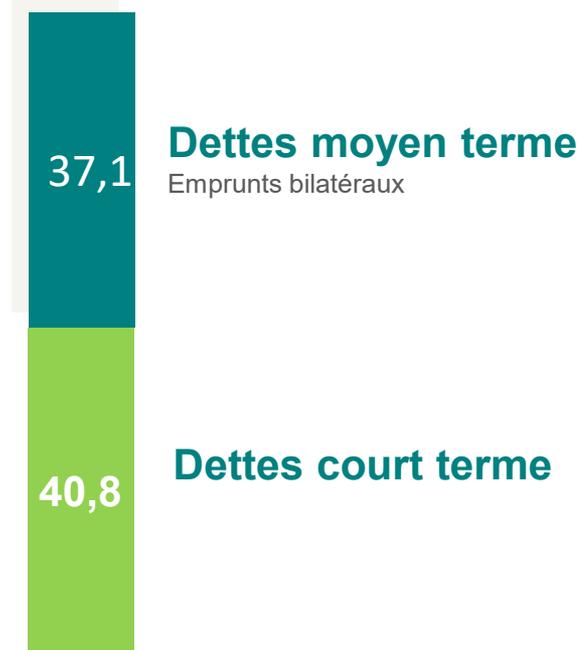
ACTIF (M€)	Jui. 2015	Jui. 2016	PASSIF (M€)	Juin. 2015	Jui. 2016
Goodwill	21,9	22,9	Capitaux Propres	54,4	59,2
Autres actifs non courants	72,4	79,1	Impôts Différés Passif	0,2	0,3
Impôts Différés Actif	0,0	0,0	Autres Passifs non courant	0,3	0,3
Actif courant	60,8	66,6	Autres Passifs courant	44,6	50,8
Trésorerie et équivalent	4,7	19,9	Dettes Financières non courantes et courantes	60,3	77,9
TOTAL ACTIF	159,8	188,5	TOTAL PASSIF	159,8	188,5

- Dette nette contenue : 58,0 M€
- Taux d'endettement net : 98% vs 102% au 30 juin 2015
- Ratio « dette nette/Ebitda annuel » largement inférieur à 2 (1,6)

Mise en place d'un crédit syndiqué et émission d'une obligation euro PP

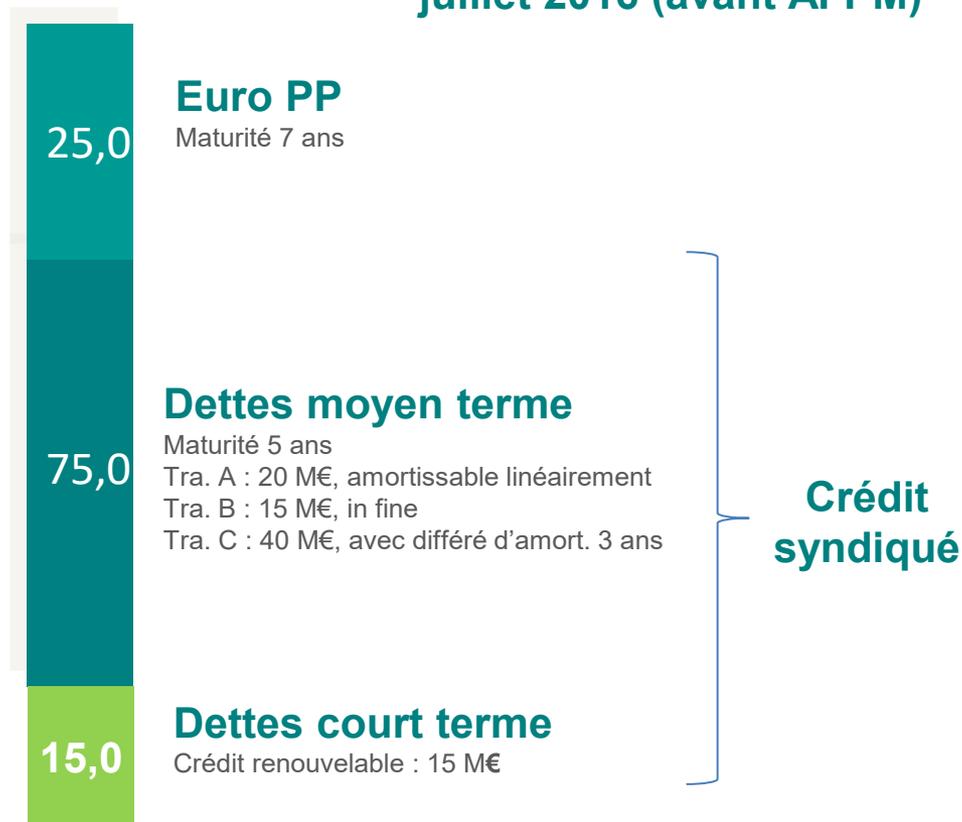
Endettement brut au 30 juin 2016

77,9 M€



Endettement brut au 30 juillet 2016 (avant AFPM)

115 M€



Crédit syndiqué

Prés de 40 M€ de nouvelles ressources financières

En conclusion

- **Une performance financière en ligne avec nos attentes**
- **Une dynamique de croissance affirmée**
- **Une rentabilité opérationnelle courante préservée malgré les investissements commerciaux**
- **Une capacité démontrée à autofinancer la croissance organique**
- **Une structure financière adaptée à nos ambitions de croissance externes**



Perspectives

Des atouts différenciants



Une stratégie de croissance organique affirmée

Continuer de surperformer notre marché en....

■ ..Renforçant nos actions en MAD

- Nomination de Benoît Quencez en tant que Directeur Général Délégué en charge du réseau de magasins
- Dynamisation attendue de l'activité des magasins, développement de prestations à valeur ajoutée autour du handicap
- Poursuivre notre pénétration en HAD
- Exploiter tout notre potentiel en Collectivités en France, en Belgique et en Suisse

■ ..Exploitant notre potentiel de croissance au sein des Pôles NP/Respi

- Poursuite du référencement auprès des prescripteurs
- Des activités en ordre de marche (réorganisation achevée en NP et équipes commerciales en place)
- Développement rapide de nos nouveaux métiers (stomie, cicatrisation)

Quel impact pour les révisions tarifaires annoncées récemment ?

■ Un contexte favorable aux prestations à domicile

- Le coût d'un patient appareillé à domicile est 2 à 3 fois moins cher qu'un même traitement effectué en établissement spécialisé
- Les organismes publics favorisent les prestations de santé à domicile
- Les produits et prestations remboursés au titre de la LPPR progressent en moyenne de 4,1% par an

■ Volonté du « payeur » de contrôler les dépenses

- Négociation entre le CEPS et les professionnels entamée en septembre suite à la publication d'un avis de projet publié en août
- Accord début octobre sur une baisse limitée de 1,3% maximum sur certains dispositifs à partir du 1^{er} novembre 2016
- Développement de la télé-observance et de la médecine connectée pour contrôler la bonne utilisation des dispositifs

■ Impact final très faible pour Bastide

- Impact estimé à 0,35 M€ sur le CA en année pleine (8 mois en 2016-2017)
- Impact atténué sur les marges grâce à un effet volume et l'amélioration des conditions d'achat

Accélération du développement par croissance externe

- **Conforter notre place de leader sur le marché des prestations de santé à domicile**
- **Une enveloppe financière disponible de plus de 40 M€**
- **Des cibles qui visent à compléter notre offre**
 - Conforter notre positionnement de multi spécialiste
 - Développer nos métiers de prestations de services récurrentes
 - Poursuivre notre déploiement dans des pays limitrophes de la France
- **De nombreuses cibles à l'étude**
 - De tailles entre 1 et 10 M€ de CA
 - En France, sur des activités de prestations de services
 - Hors de France sur l'ensemble de nos métiers

2 opérations réalisées depuis le début de l'exercice 2016-2017

- **Acquisition de 100% du capital du Groupe Suisse AFPM**
 - Chiffre d'affaires autour de 10 M€ - rentabilité opérationnelle à 2 chiffres
 - 32 collaborateurs – Spécialisé en vente de matériel MAD (collectivités et particuliers)
 - Acquisition réalisée en numéraire pour 11,6 M€ + compléments de prix en fonction des performances des 2 prochaines années
 - Développement à venir de nos autres métiers

- **Prise de participation de 49% dans la société Dynavie, spécialisée en diabète**
 - Spécialisée dans la fourniture de solutions pour le traitement du diabète
 - Une pathologie qui touche près de 3 millions de personnes en France
 - CA : 0,5 M€ (récurrent) - Consolidation par mise en équivalence
 - Option d'achat unilatéral sur le solde du capital dans les 2 ans

- **2 autres opérations visées avant la fin de l'année**

Nos objectifs financiers

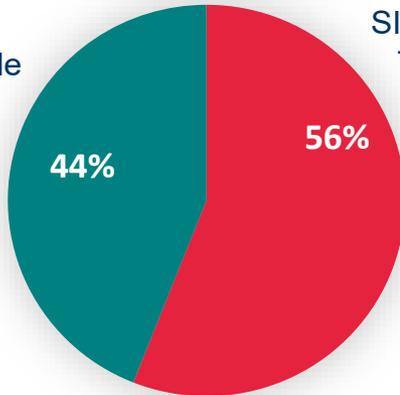
- **Confirmer une croissance annuelle du chiffre d'affaires entre 10% et 15%**
 - Optimiser notre croissance organique en tenant compte de l'impact tarifaire
 - Absorber l'impact de la cession de nos magasins en propres : impact d'environ 2 M€ en 2016/2017
 - Bénéficier de la contribution des croissances externes (AFPM, ...)

- **Maintenir à court terme notre rentabilité opérationnelle courante autour de 7,5%**

- **Augmenter nos ressources financières libres**
 - Poursuite des actions engagées (gestion du BFR, Transferts de quelques magasins en franchises)
 - Réduction progressivement le poids des investissements de matériels locatifs

Données boursières

Public +
Autocontrôle
(0,4%)



SIB holding familial
+ Famille Bastide

Nombre de titres : 7 340 580

Capitalisation au 10/10/2016 : 167 M€

Dividende 15/16 proposé : 0,26 € / action

**Indices CAC HEALTH CARE - CAC MID &
SMALL- CAC SMALL**

Indice PEA-PME 150





Présentation des résultats annuels 2015 - 2016

Octobre 2016

www.bastide-groupe.fr