



Présentation Groupe – Résultats annuels 2016-2017

Octobre 2017

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 'i'. Below it, the word "GROUPE" is written in a smaller, red, sans-serif font, separated by a thin red horizontal line.

Bastide
GROUPE

Présentation du Groupe

Le multi-spécialiste de la prestation de santé à domicile

Maintien à Domicile

63% du CA

Prise en charge :

Mobilité et couchage du patient

Hors prise en charge :

Confort et bien-être du patient

Respiratoire

17% du CA

Prise en charge

Oxygénothérapie

Ventilation non invasive et invasive

Appareillage du S.A.S en P.P.C

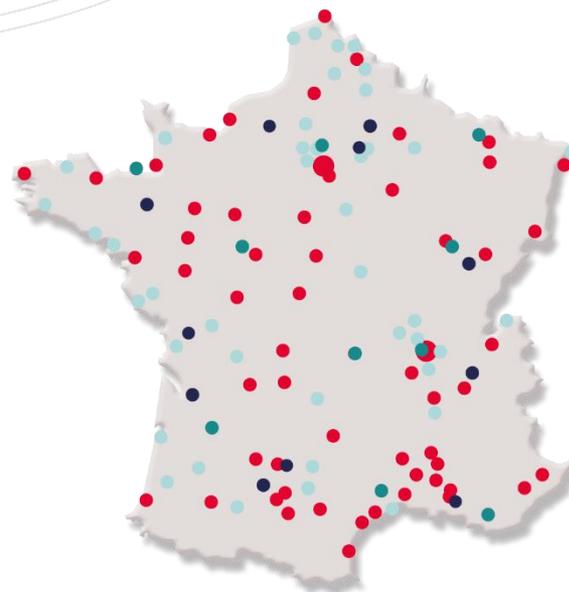
Nutrition - Perfusion Diabète - Stomathérapie Cicatrisation

20% du CA

Nutrition

Prise en charge entérale et parentérale

Perfusion à domicile –



● Agences intégrées ● Pôles techniques
● Agences franchisées ● Pôles collectivités

Plus de 140 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)
5,3 milliards d'€
en 2015 (+2,2%)
(source CEPS)
Assurance Maladie

HAD
110/120 M€

EHPAD
320 M€ (=)ARS

NON RÉGLEMENTÉ

Au cœur de la
prestation de
santé
à domicile

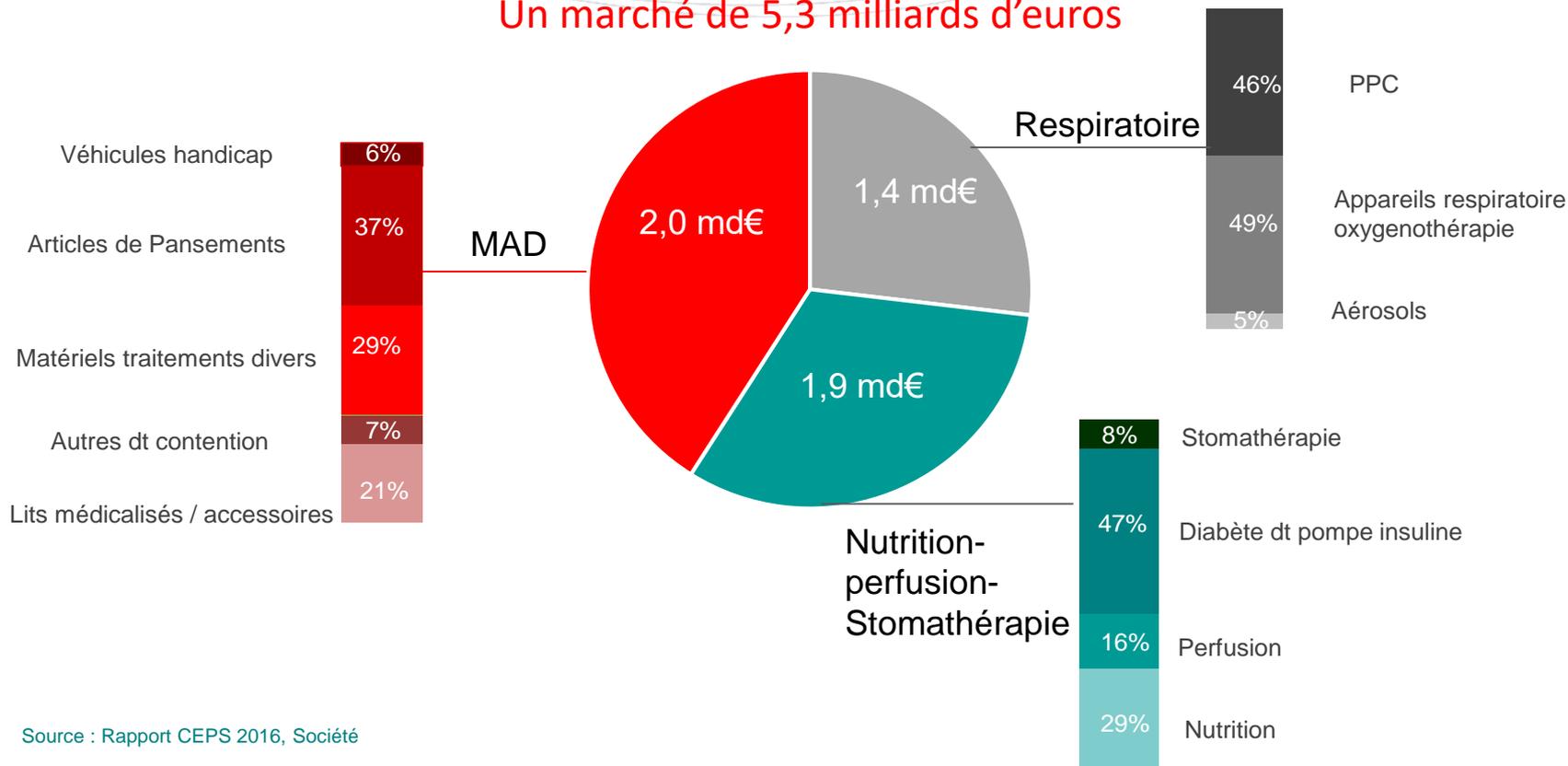
Bastide
GROUPE

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



Répartition du marché de la LPPR en 2015

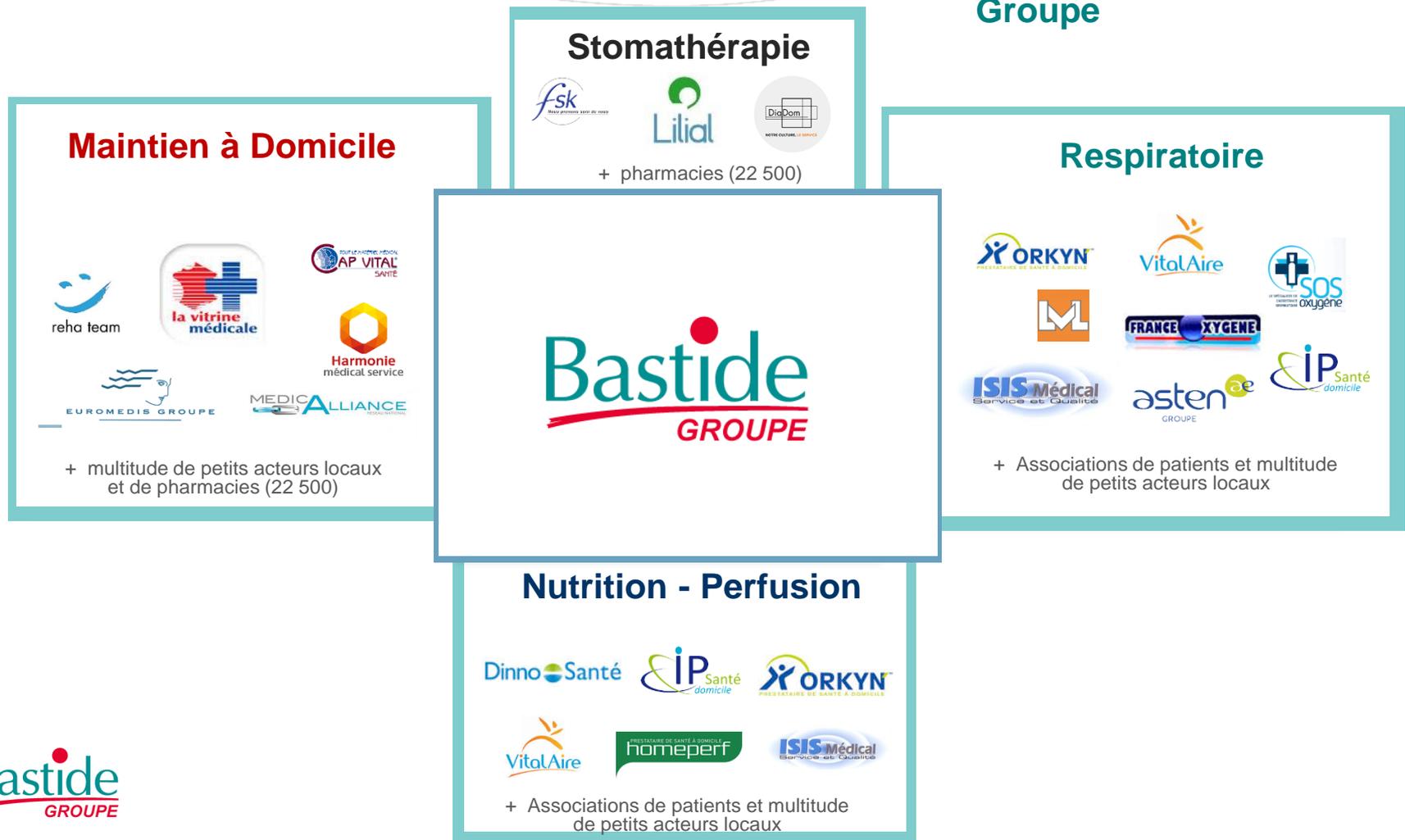
Un marché de 5,3 milliards d'euros



Source : Rapport CEPS 2016, Société

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

Principaux acteurs des marchés adressés par le Groupe



2 modèles économiques complémentaires

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



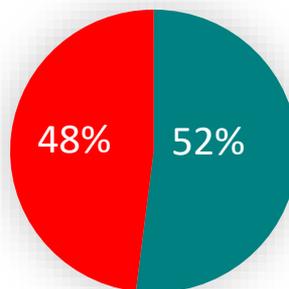
Prestations de santé à domicile (incluant mise à disposition locative du matériel et suivi)

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

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

Réccurrence notamment pour des produits à usage unique (stomie, incontinence, hygiène)

Ventes



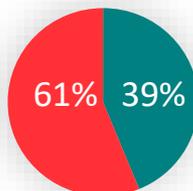
Prestations de santé

Installation et mise à disposition au domicile du patient

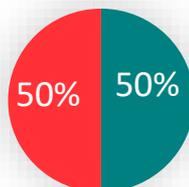
Modèle d'opérateur sous forme de loyer mensuel pris en charge avec prescription médicale

Réccurrence de facturation

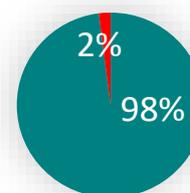
MAD



Nutrition-Perfusion Stomathérapie



Respiratoire



Plus de 65% du chiffre d'affaires global est réccurrent

Des atouts pour surperformer le marché





Exercice 2016-2017 clos au 30 juin 2017

Faits marquants 2016-2017

- **Une performance économique globalement conforme à nos attentes**
 - Croissance de +13,7%, dont +7,3% en organique : surperformance du marché
 - Croissance forte dans toutes nos activités

- **Confirmation de notre rôle de fédérateur sur des marchés atomisés**
 - 7 opérations de croissance externe
 - Attractivité pour notre projet confirmée face aux propositions de fonds d'investissements ou de grands groupes industriels
 - Nos atouts : entreprise familiale, offre globale, taille humaine, management de proximité

Faits marquants 2016-2017

7 opérations sur l'exercice

	MAD	Nutrition-Perfusion-Stomathérapie	Respiratoire
	Groupe AFPM (Suisse) <i>Collectivités</i> <i>Juillet 2016</i>	Medsoft (France) <i>stomathérapie</i> <i>Décembre 2016</i>	Air+ Santé (France) <i>Respiratoire</i> <i>Décembre 2016</i>
		Dynavie (France) <i>Diabète</i> <i>Juillet 2016</i>	ATS (France) <i>Respiratoire</i> <i>Décembre 2016</i>
		TCM Pharma <i>Perfusion domicile</i> <i>Février 2017</i>	Bordo ² (France) <i>Respiratoire</i> <i>Décembre 2016</i>
CA ACQUIS	10 M€	7,1 M€	5,2 M€

Toutes les sociétés acquises sont rentables

Faits marquants 2016-2017

■ Impact sur les comptes consolidés 2016-2017

- AFPM et Dynavie : 1^{er} juillet 2016 : intégration sur 12 mois
- Medsoft, ATS, Bordo², Air+Santé, TCM Pharma : Intégration sur 6 mois

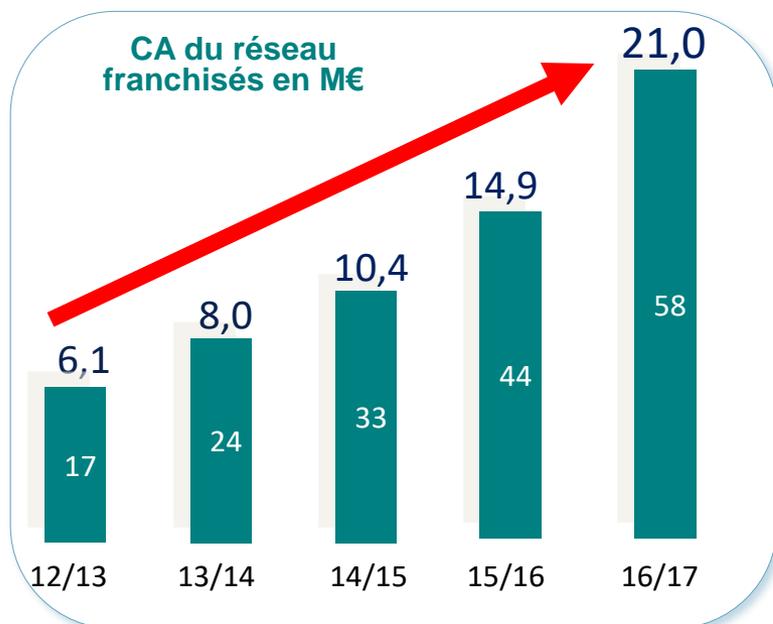
■ Modalités de financement

- Toutes les acquisitions ont été payées en numéraire, la majorité avec des compléments de prix
- Acquisitions financées sur l'enveloppe de nouvelles ressources financières de 40 M€ levée en juillet 2016 (crédit syndiqué et EuroPP)

Poursuite du développement actif des franchises

■ Un réseau de 58 franchises au 30 juin 2017

- 14 ouvertures durant l'exercice
- 5 transferts de magasins intégrés: Périgueux-Brive-Colmar-Annecy-Chambéry
- 9 créations (Meaux-La Madeleine-Saint Pierre La Réunion-Salon de Provence-Calais-Saint Raphael-Royan-Lens-Le Puy en Velay)

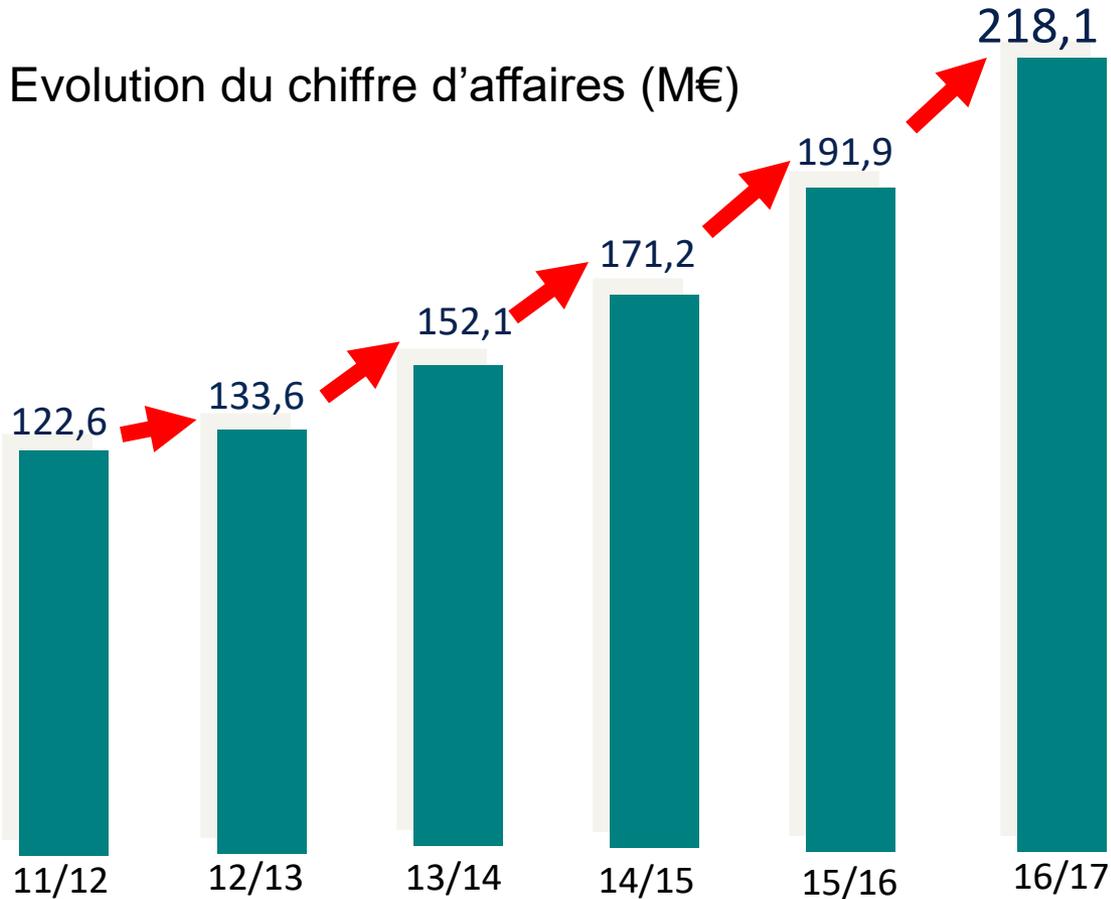


Contribution des franchises aux comptes consolidés

- CA : 8,7 M€ (vs 7,0 M€) : intégrant revente matériels, royalties, droits d'entrée
- Marge brute du Groupe : +1,6 M€ (vs +1,2 M€) : 18,3% du CA
- ROC : +0,4 M€ (vs +0,1 M€) / MOC : 4,7% du CA
- Rapprochement progressif avec la MOC du Groupe
- Pas de ressources financières immobilisées

Croissance régulière de l'activité

Evolution du chiffre d'affaires (M€)



+13,7% global
+7,3% organique



Toutes les activités sont en croissance en 2016-2017

MAD

137,9 M€ (+10,6%)

- +5,6 % en organique – performance atténuée par une certaine maturité atteinte sur le marché des collectivités
- Croissance toujours en collectivités (+18,1% à 69,9 M€ dont +4,4% en organique) – Impact de l'intégration du Groupe Suisse AFPM
- Croissance dynamique en magasins (+6,7% en organique). Actions d'optimisation en cours
- Poursuite du programme de cessions de magasins (-1,8 M€)

Nutrition-Perfusion-Stomathérapie

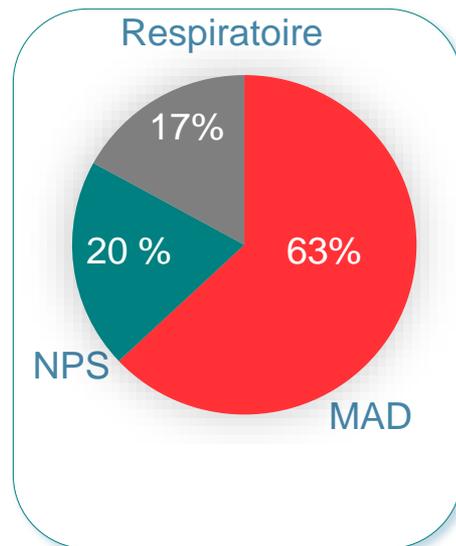
42,4 M€ (+18,9%)

- Croissance organique élevée : +9,6%
- Développement important en insulinothérapie (Diabète)
- Activité en stomathérapie bien orientée
- Bonne intégration de TCM Pharma et Medsoft

Respiratoire

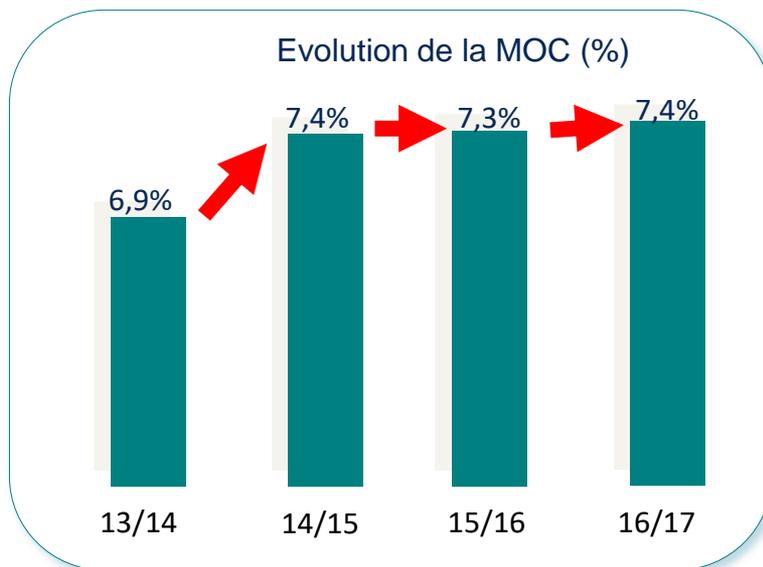
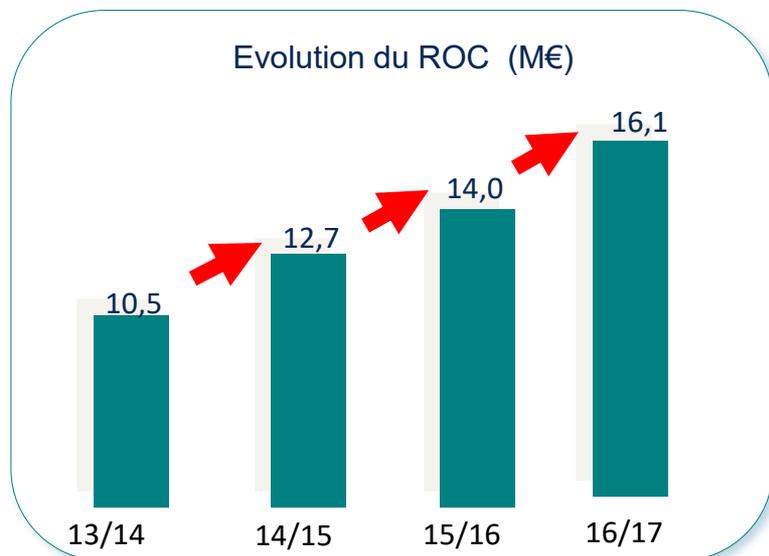
37,7 M€ (+19,7%)

- Croissance organique forte : +11,8%
- Plus de 40 000 patients au 30 juin 2017
- Forte croissance du traitement de l'apnée du sommeil
- Poursuite des prises de parts de marché

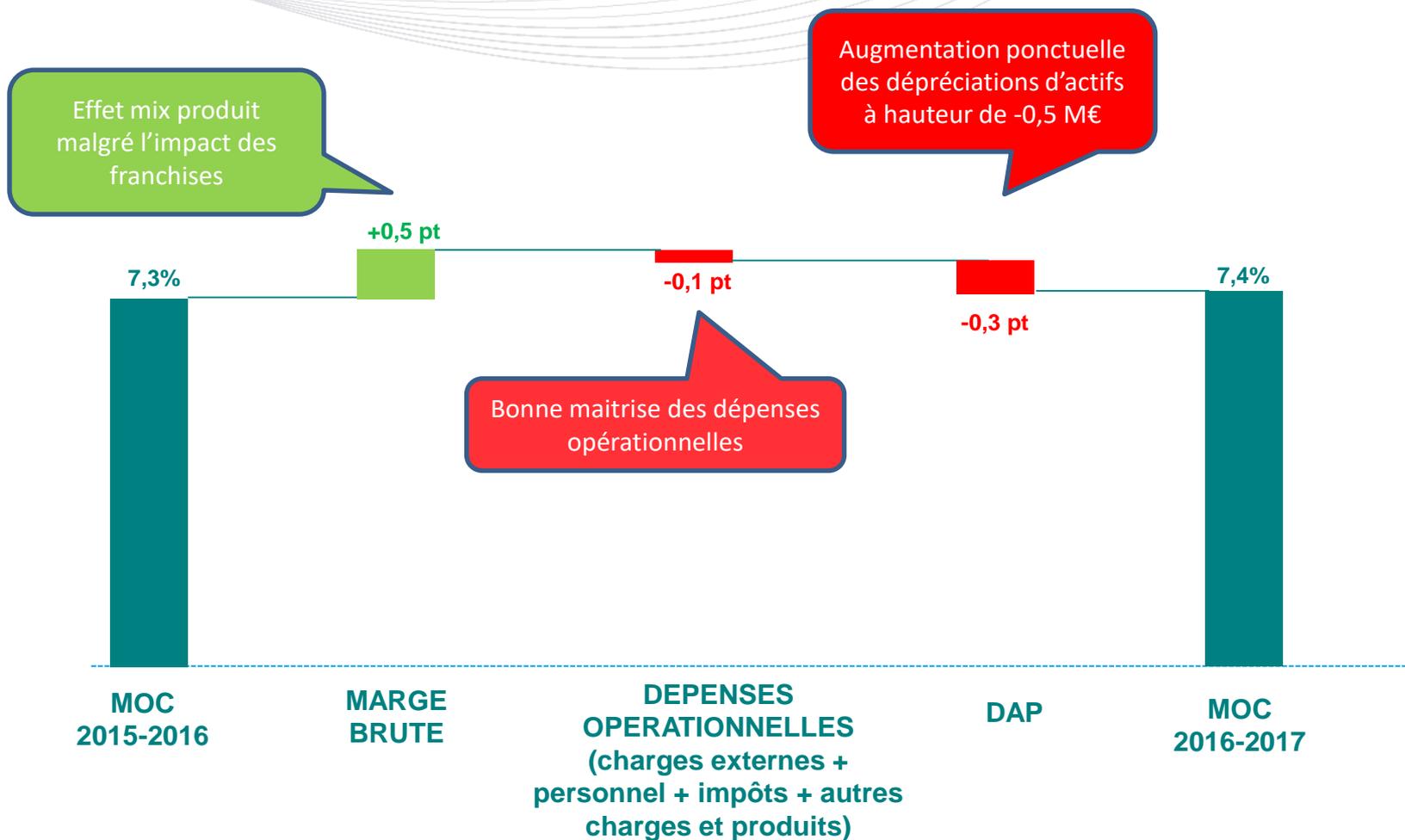


Une rentabilité opérationnelle bien orientée

En K€	2015/2016	2016/2017	VAR
Chiffre d'affaires	191 850	218 109	+13,7%
<i>Marge Brute</i>	64,9%	65,4%	
EBITDA	35 386	41 080	+ 16,1%
<i>Marge d'EBITDA</i>	18,4%	18,8%	
Résultat opérationnel courant	14 007	16 132	+ 15,2%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	7,3%	7,4%	



Analyse de la légère progression de la MOC



Un résultat net impacté par des charges non récurrentes

En K€	2015-2016	2016-2017	VAR
Résultat opérationnel courant	14 007	16 132	+ 15,2%
<i>Opérations nettes non courantes</i>	<i>(370)</i>	<i>(4 696)</i>	
Résultat opérationnel	13 637	11 436	-16,1%
Cout de l'endettement financier	(2 053)	(3 337)	
Autres produits et charges financières	145	28	
Impôts	(4 524)	(2 630)	
Résultat net	7 218	5 509	-23,6%
Résultat net part de groupe	7 184	5 425	-24,5%
<i>Marge nette</i>	<i>3,7%</i>	<i>2,5%</i>	

Frais liés à la croissance externe et aux cessions d'agences (-2,7 M€)
Litige avec fournisseur (-0,9 M€)
Divers (-1,1 M€)

Augmentation des frais financiers liée aux nouveaux financements

Tableau des flux financiers 2016-2017

En K€	2015-2016	2016-2017	
Capacité d'Autofinancement	33 934	35 989	Progression de 6,1% de la CAF (intégrant les charges non courantes)
Impôts versés	(4 157)	(4 882)	
Variation du BFR	1 805	(4 637)	Réduction du délai fournisseurs (impact de 2,5 M€)
Flux de trésorerie d'exploitation	31 582	26 470	
Incidence des croissances externes	(4 157)	(49 429)	Impact de la croissance externe
Flux de trésorerie liés aux investissements	(22 100)	(26 639)	Investissements d'activité autofinancés
Flux de trésorerie après investissements	5 325	(49 598)	
Augmentation de capital	-	-	
Acquisition d'actions propres	-	-	
Variation Emprunt	8 674	55 479	Nouvelles ressources financières (Crédit Syndiqué / Euro PP)
Dividende	(1 835)	(1 904)	
Intérêts financiers nets	(2 053)	(2 413)	
Variation de la trésorerie	10 111	1 588	

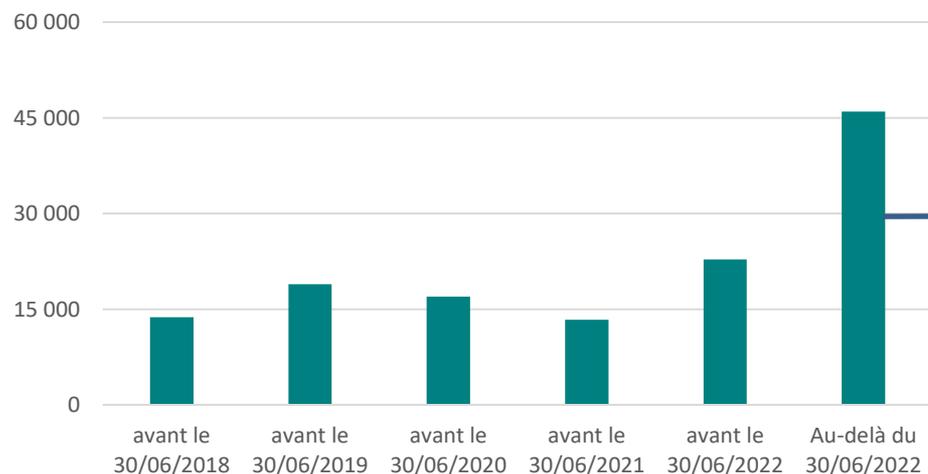
Bilan au 30 juin 2017

ACTIF (M€)	Jun. 2016	Jun. 2017	PASSIF (M€)	Jun. 2016	Jun. 2017
Goodwill	22,9	69,8	Capitaux Propres	59,2	62,6
Autres actifs non courants	79,1	91,9	Impôts Différés Passif	0,3	0,4
Impôts Différés Actif	0,0	0,0	Autres Passifs non courant	0,3	0,3
Actif courant	66,6	81,6	Autres Passifs courant	50,8	62,7
Trésorerie et équivalent	19,9	14,4	Dettes Financières non courantes et courantes	77,9	131,7
TOTAL ACTIF	188,5	257,7	TOTAL PASSIF	188,5	257,7

- Dettes financières nettes : 117,3 M€ - Taux d'endettement net : 187%
- Ratio « Dettes financières nettes / Ebitda 2016-2017 » à 2,8 :
 - Levier financier largement inférieur au covenant de la société (3,5), de plus basé sur un EBITDA proforma

Une structure d'endettement maîtrisée

Maturité de l'endettement brut (K€)



Pas d'échéance majeure avant 2022

Trésorerie disponible au
30/06/2017

14 444 K€

Dont EuroPP : 24 743 K€

Taux moyen d'endettement estimé
2,8%

Covenant :
Dettes Nettes / EBITDA proforma < 3,5

Perspectives 2017-2018



Bastide
MÉDICAL

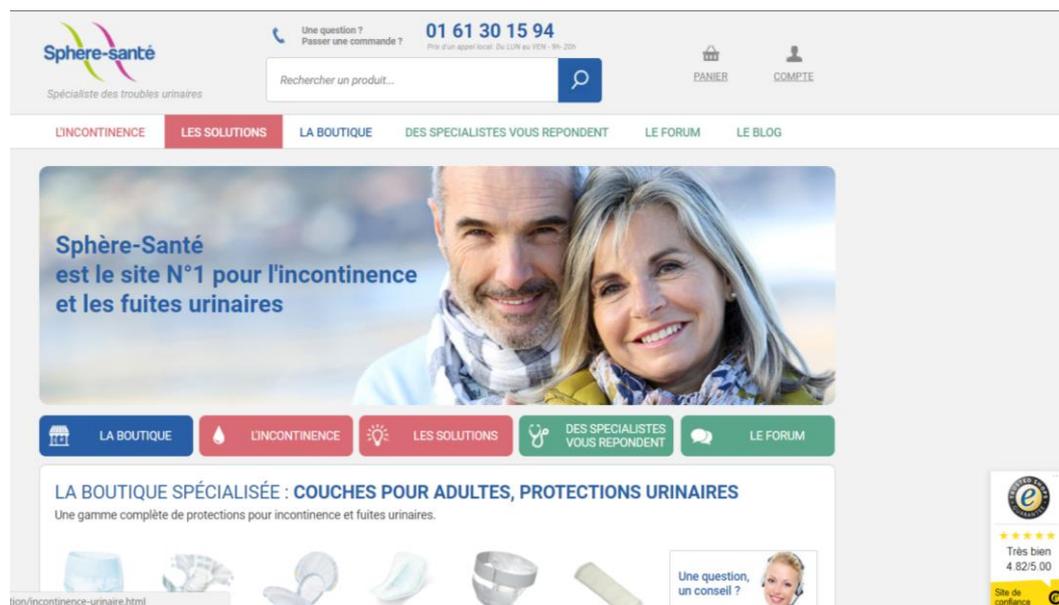
Déjà 9 opérations réalisées depuis juillet en France : 47,5 M€ de CA acquis en année pleine

	MAD	Nutrition-Perfusion- Stomathérapie	Respiratoire
	Sphère Santé E-commerce – troubles urinaires Juillet 2017	Ulimed Stomathérapie Prise de participation majoritaire (51%) Juillet 2017	Apnée Médical Juillet 2017
		Santelynes Diabète Octobre 2017	Cardair (France) Juillet 2017
		XX (Confidentiel) Perfusion – Nutrition Prise de participation majoritaire (60%) Octobre 2017	Human air (France) Juillet 2017
			Air Médical Santé (France) Juillet 2017
			Groupe SO13 – SO31* Octobre 2017
CA ACQUIS	10 M€	27 M€	10,5 M€

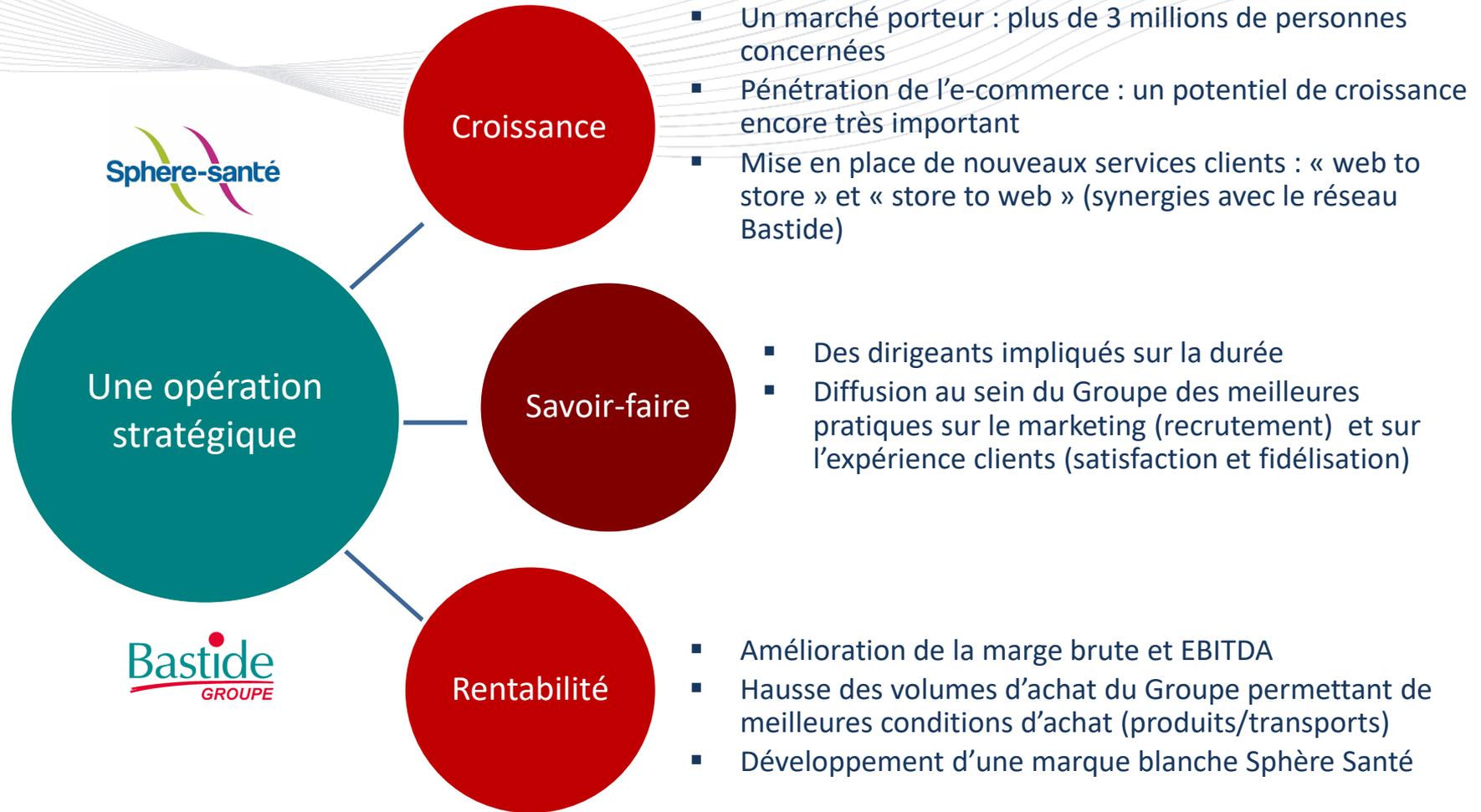
**Toutes les sociétés acquises sont rentables,
la majorité au dessus de la marge actuelle du Groupe**

Focus sur l'acquisition de Sphère Santé

- **Acquisition du leader français de la vente en ligne des produits pour troubles urinaires**
 - Croissance ininterrompue depuis la création
 - Chiffre d'affaires annuel estimé de 10 M€ (2017) – croissance autour de 20%
 - Près de 20 collaborateurs - Rentabilité opérationnelle à 2 chiffres
 - Plus de 100 000 commandes livrées par an (2017) – 80% des commandes mensuelles proviennent de clients déjà existants (récurrence d'usage)



Focus sur l'acquisition de Sphère Santé



Poursuivre notre développement en croissance externe

- **D'autres croissances externes encore à l'étude**
 - Sociétés de prestations de services récurrentes
 - Disposant d'une très bonne implantation géographique

- **Financement des acquisitions assuré par le crédit syndiqué de 155 M€ mis en place en juillet 2017**
 - **Refinancement du crédit syndiqué précédent (90 M€) et apport de nouvelles ressources (65 M€)**
 - Tranche A : crédit amortissable linéairement 5 ans : 25 M€
 - Tranche B : crédit remboursement in fine 6 ans : 50 M€
 - Tranche C : Crédit à tirage (RCF) in fine 5 ans : max 80 M€
 - Covenant : Ratio dettes nettes/Ebitda de 3,5 (avec 2 dépassements autorisés)

- **Près de 40 M€ encore disponibles après les 9 acquisitions réalisées**
 - Hors activation potentielle de crédits bilatéraux (25 M€)

Maintenir une croissance organique dynamique

Continuer de surperformer notre marché en....

■ ..Optimisant nos actions en MAD

- **Magasins intégrés** : premiers effets des actions mises en place sur le mix produits et le marketing
- **E-commerce** : accélérer notre croissance (impact de Sphère Santé)
- **Collectivités** : Gérer et optimiser nos positions dominantes

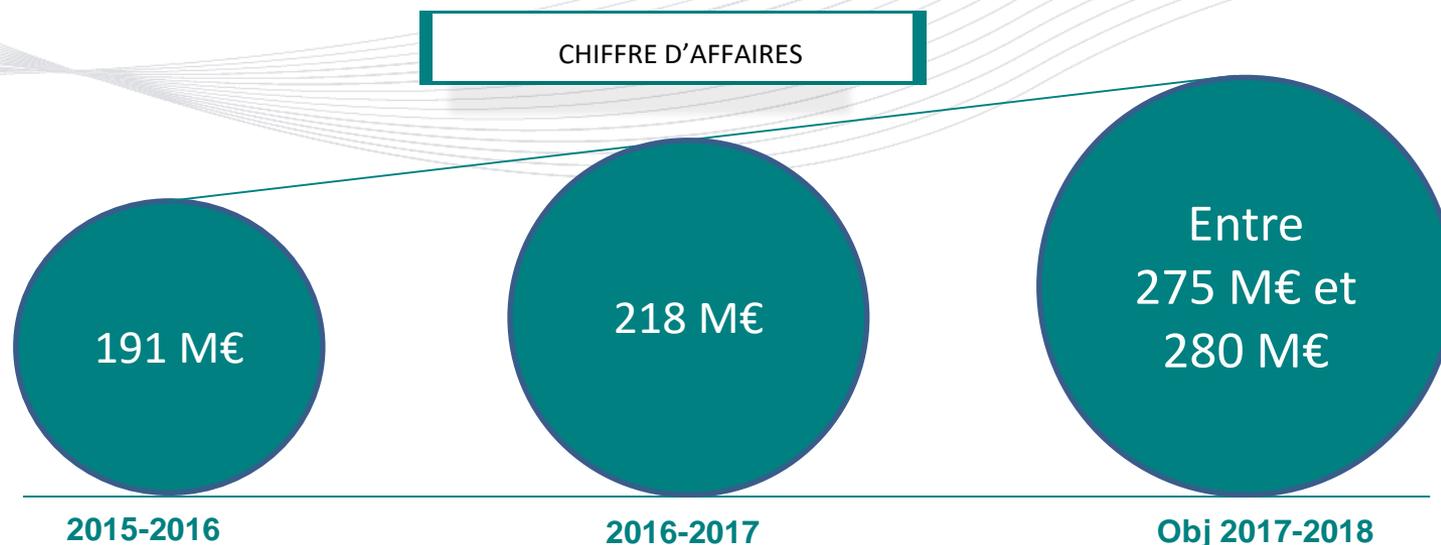
■ Poursuivant nos actions au sein des Pôles Nutrition-Perfusion / Respiratoire

- Bénéficier du renforcement de nos positions
- Capitaliser sur notre récurrence : près de 53 000 patients* en respiratoire
- Jouer sur l'effet taille pour absorber les évolutions tarifaires (Perfadam en Perfusion, mise en place de la télé observance en PPC)
- Développement rapide de nos nouveaux métiers (stomie, cicatrisation)

De nouveaux objectifs de croissance pour notre réseau de franchisés

- **Succès de la première étape : un réseau de 60 implantations constitué en juillet 2017 (transformation des 2 agences parisiennes en franchise en juillet)**
- **Une maturité acquise et un modèle qui a fait ses preuves de viabilité**
- **Lancement de la deuxième étape : doublement de notre réseau au cours des 3 à 4 prochaines années**
 - Objectif : couvrir la majorité des villes moyennes en France (120 à 150)
 - Générer un effet taille bénéfique pour les franchises et le réseau intégré (meilleures conditions d'achat)
 - Imposer notre marque et notre notoriété partout en France
- **La franchise doit contribuer favorablement aux résultats dans les mois qui viennent**

Nos objectifs financiers 2017-2018



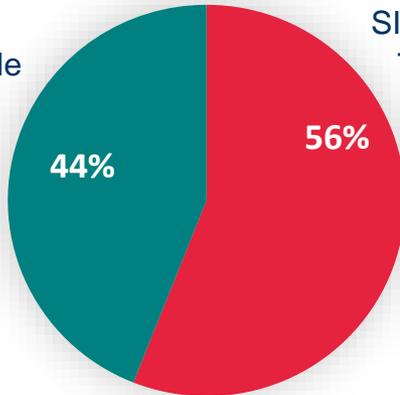
Hausse de la marge opérationnelle courante : 8%

Impact favorable des croissances externes et des synergies
(poids plus important des prestations de services)

Prise en compte de l'impact des évolutions tarifaires

Données boursières

Public +
Autocontrôle
(0,4%)



SIB holding familial
+ Famille Bastide

Nombre de titres : 7 340 580

Eurolist B depuis fin janvier 2017

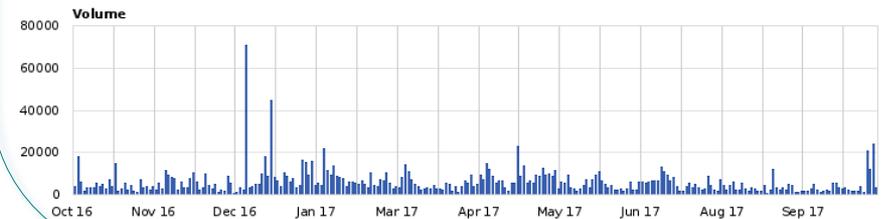
Capitalisation au 10/10/2017 : 296 M€

Dividende 16/17 proposé : 0,26 € / action

Indices CAC HEALTH CARE - CAC MID &

SMALL- CAC SMALL

Indice PEA-PME 150





Présentation du Groupe

Octobre 2017

www.bastide-groupe.fr