

Résultats semestriels 2017-2018

■ Mars 2018

Leader français
des prestations de santé
à domicile

www.bastide-groupe.fr

Bastide
GROUPE



Bastide
GROUPE

PRÉSENTATION DU GROUPE

Le multi-spécialiste de la prestation de santé à domicile



Maintien à Domicile 58% 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

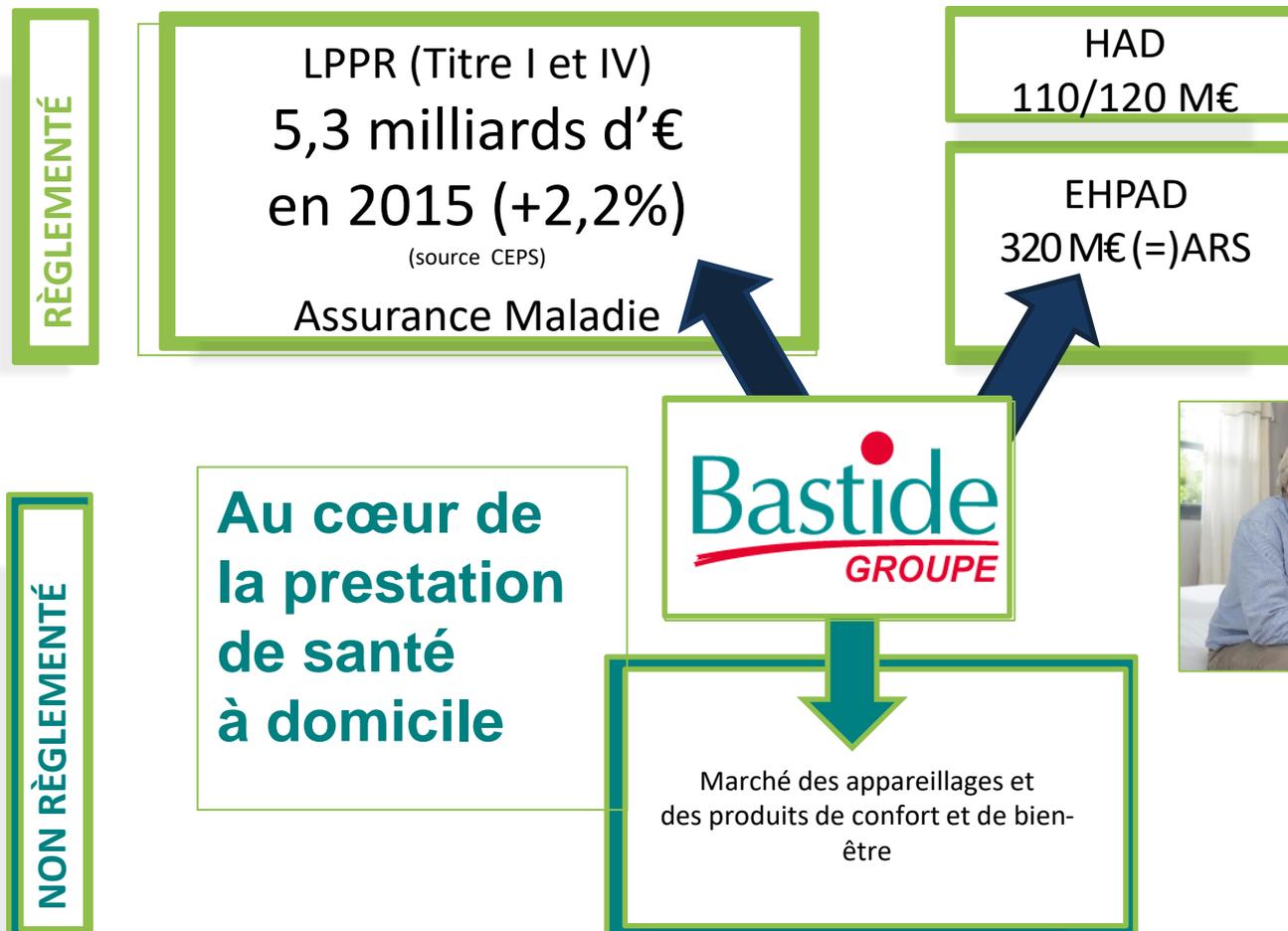
Nutrition - Perfusion Diabète - Stomathérapie Cicatrisation 25% du CA

Nutrition
Prise en charge entérale et parentérale
Perfusion à domicile –



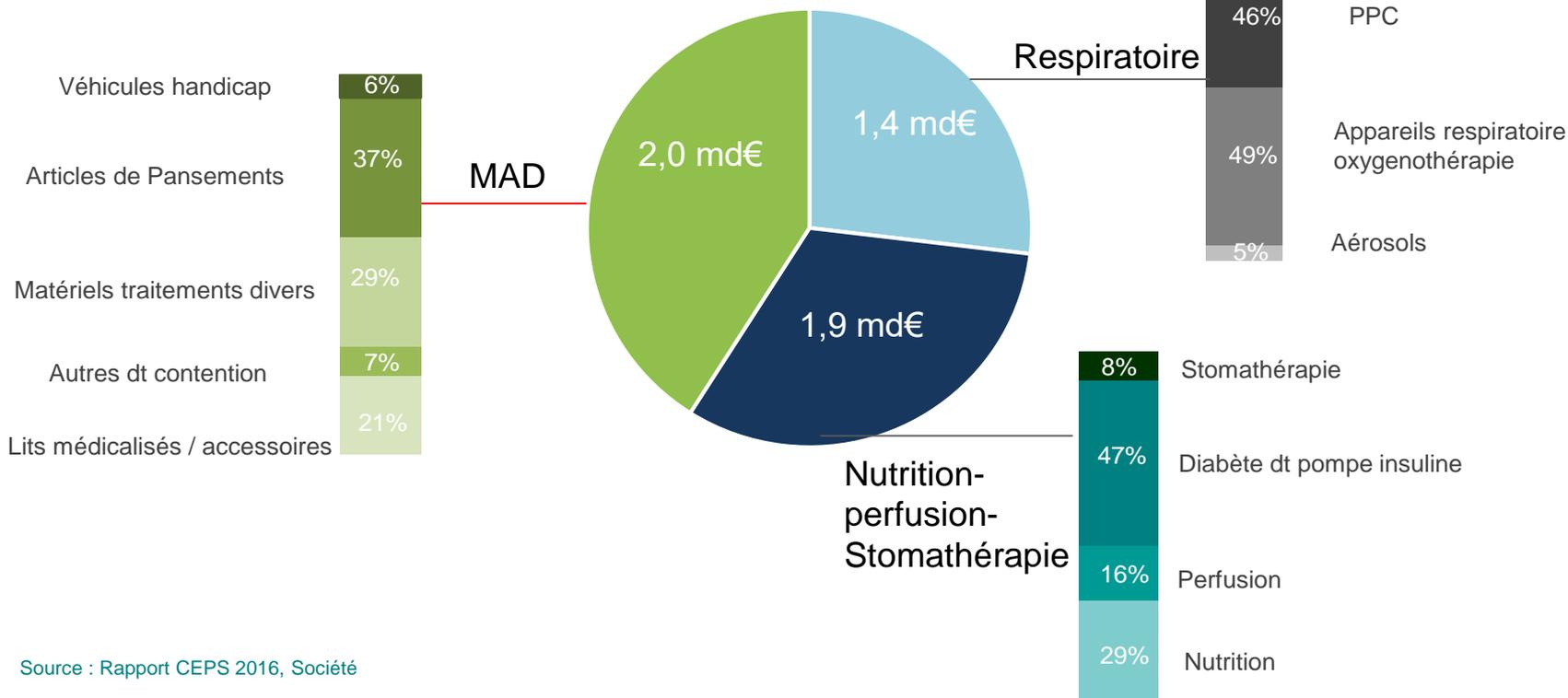
Plus de 160 implantations en France au Royaume Uni, en Belgique et en Suisse

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



Répartition du marché français 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 français encore très atomisé

Principaux acteurs des marchés adressés par le Groupe

Maintien à Domicile



+ multitude de petits acteurs locaux et de pharmacies (22 500)

Stomathérapie



+ pharmacies (22 500)

Respiratoire



+ Associations de patients et multitude de petits acteurs locaux



Nutrition - Perfusion



+ Associations de patients et multitude de petits acteurs locaux

Des atouts pour surperformer le marché





Faits marquants 2017-2018

10 opérations sur le S1 2017-2018: Près de 75 M€ de CA acquis en année pleine



	MAD	Nutrition-Perfusion- Stomathérapie	Respiratoire
	Sphère Santé (Fr) <i>E-commerce – troubles urinaires</i> Juillet 2017	Ulimed (Fr) <i>Stomathérapie</i> <i>Prise de participation majoritaire (51%)</i> Juillet 2017	Apnée Médical (Fr) <i>Juillet 2017</i>
		Santelynes (Fr) <i>Diabète</i> Octobre 2017	Cardair (Fr) <i>Juillet 2017</i>
		Experf (Fr) <i>Perfusion – Nutrition</i> <i>Prise de participation majoritaire (60%)</i> Octobre 2017	Human air (Fr) <i>Juillet 2017</i>
			Air Médical Santé (Fr) <i>Juillet 2017</i>
			Groupe SO13 – SO31* (Fr) <i>Octobre 2017</i>
			Baywater Healthcare (GB) <i>Décembre 2017*</i>
CA ACQUIS	10 M€	27 M€	37,5 M€

* Les sociétés Groupe SO13-31 et Baywater Healthcare seront consolidées à partir du 1^{er} janvier 2018

Nutrition Perfusion

Focus sur l'acquisition de Experf (60% du capital)



Professionnels de Santé à Domicile

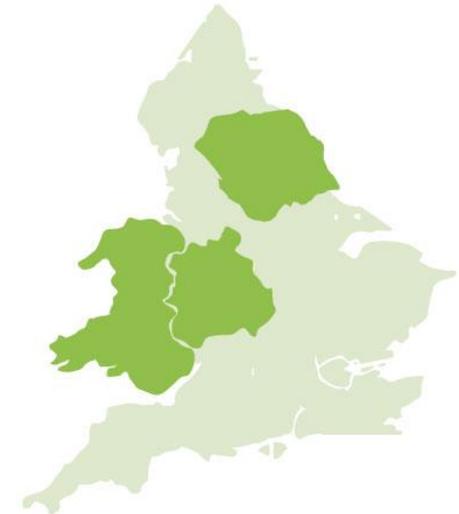
- **Spécialiste de la nutrition artificielle, de la perfusion et la gestion du diabète a domicile**
- **Un groupe performant présent sur l'ensemble du territoire**
 - Chiffre d'affaires : 18 M€ environ en croissance – Présence nationale
 - Rentabilité positive et en amélioration
 - 16 implantations couvrant toute la France
- **Engagement de maintien du dirigeant / fondateur**
 - Implication forte dans le développement de l'activité
- **Consolidation à partir du 1^{er} octobre 2017**

Respiratoire

Focus sur l'acquisition de Baywater Healthcare



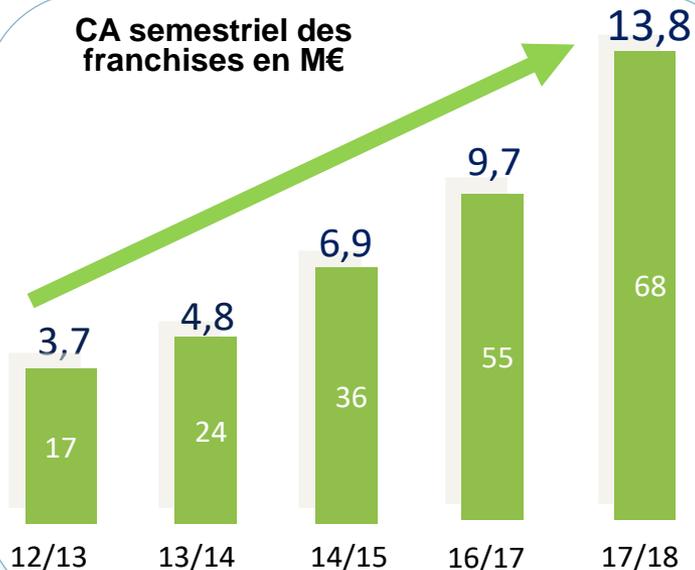
- **Plus grosse acquisition réalisée par le Groupe depuis l'origine**
- **Acquisition d'un des leaders de l'Assistance Respiratoire au Royaume Uni**
 - Chiffre d'affaires : 27 M€ environ en croissance
 - 26 000 patients suivis (25% de parts de marché)
 - Opérateur exclusif sur 3 régions sur 11 (agrément NHS) – renouvellement 2019
- **Entrée stratégique sur un marché à fort potentiel**
 - Protection de marché grâce aux exclusivités (respect du cahier des charges NHS)
 - De plus en plus de personnes concernées
- **Consolidation à partir du 1^{er} janvier 2018**



Poursuite du développement actif des franchises

- 12 nouvelles franchises sur le 1^{er} semestre (dont 2 issues du transfert des 2 magasins intégrés parisiens) – 2 fermetures
- Poursuite rapide du développement : 68 au 31/12/2017 - objectif 120 à 150 franchises à termes
- Impact de plus en plus positif sur les comptes

CA semestriel des franchises en M€



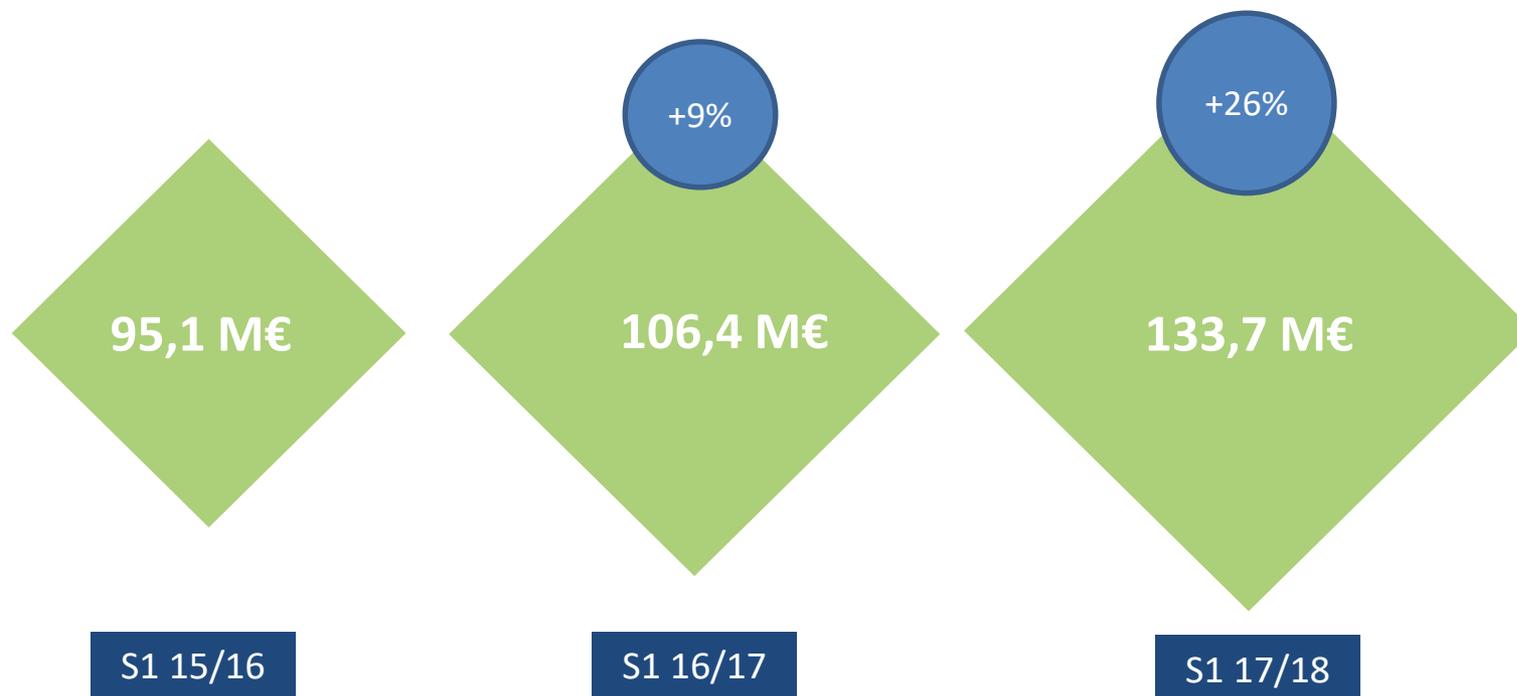
Contribution des franchises aux comptes consolidés S1

- CA : 5,7 M€ (intégrant revente matériels, royalties, droits d'entrée)
- Marge Brute : +1,0 M€ (17% du CA)
- Résultat opérationnel courant : +0,4 M€ (7,0% du CA)
- Effet dilutif limité sur la MOC
- Peu de ressources financières immobilisées



RESULTATS SEMESTRIELS 2017-2018

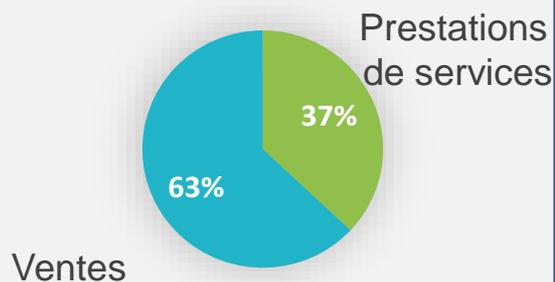
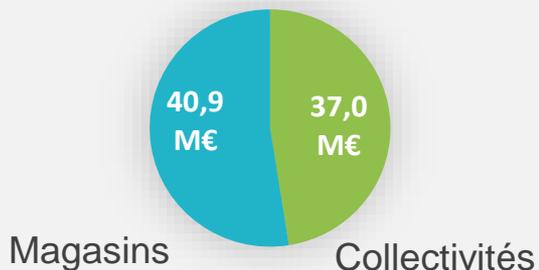
Croissance forte de l'activité



- **Croissance organique : +5,1% (autour de +6% hors impact du tarif respiratoire)**
- **Impact cession de magasins : -1,2 M€**

Maintien à domicile

77,9 M€ (+9,8%)
dont +4,4% en organique



MAGASINS

- +19,1 % dont +8,0% en organique (tenant compte des cessions de magasins)
- Impact de l'intégration de Sphère spécialisée dans l'e-commerce : 5 M€ de CA sur 6 mois
- Premiers fruits des actions de développement de l'activité des magasins sous l'impulsion du nouveau manager :
 - Offre Handicap
 - Concentration sur les activités les plus porteuses

COLLECTIVITES

- +1,1 % en organique
- Parts de marchés matures en France sur ce marché équipé et capé par l'enveloppe budgétaire
- Recrutement d'un nouveau manager en cours
- Activité en redynamisation progressive en Suisse et en Belgique

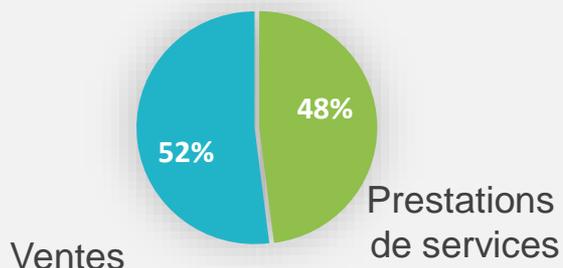
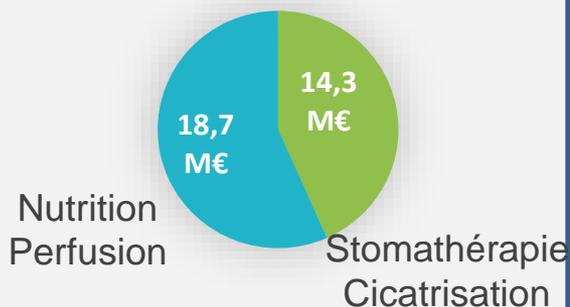
Nutrition – Perfusion - Stomathérapie



33,0 M€ (+74,4%)
dont +9,0% en organique

Nutrition - Perfusion

Stomathérapie - Cicatrisation

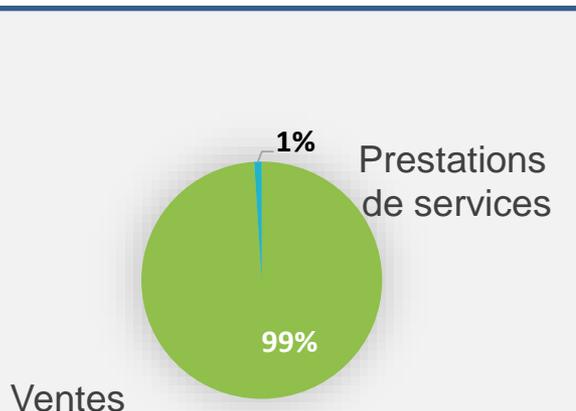


- 18,7 M€ : +68 % dont +8% en organique
- Très bonne orientation de l'activité nutrition sous l'effet de l'élargissement des prescripteurs
- Développement prometteur dans les prestations autour du diabète
- Intégration sur 3 mois de Experf conforme aux attentes

- 14,3 M€ : Quasi doublement de l'activité grâce à la croissance organique (+11%) et à l'intégration des sociétés Medsoft et Ulimed
- Numéro 3 français en stomathérapie (entre 5 et 10% d'un marché encore atomisé (pharmacie))
- Développement à fort potentiel autour de la cicatrisation

Respiratoire

22,9 M€ (+37,7%)
dont +3,8% en organique



Respiratoire

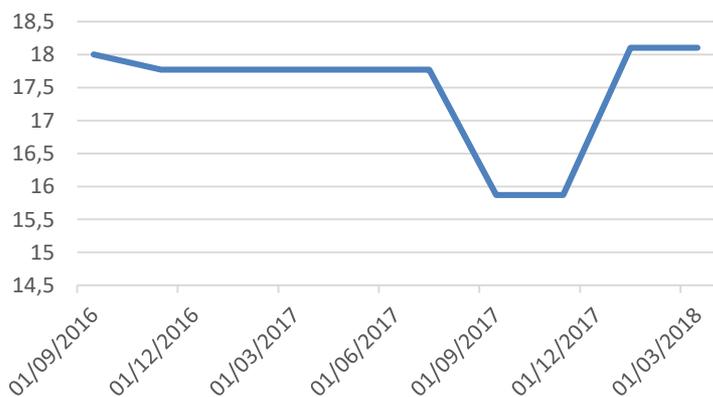
- Poursuite du développement active
- Croissance atténuée par l'impact tarifaire sur l'apnée du sommeil : manque à gagner d'environ 1 M€
- Baywater Healthcare et SO 13/31 n'ont pas été consolidées sur ce semestre

- Plus de 53 000 patients équipés en France
- Près de 80 000 patients en Europe (France + Royaume Uni)
- Stratégie de développement commercial de plus en plus orientée vers les pneumologues pour développer les activités de ventilation (élargissement du réseau de prescripteurs)

Respiratoire : Evolution tarifaire importante dans l'apnée du sommeil (PPC)



Tarif journalier
de prise en charge de la PPC



■ 1ère rémunération au service médical rendu

■ Etape 1 : baisse du tarif journalier

- de 17,77 € à 15,87 € (-10,7%)
- Incitation à la mise en place du télésuivi

■ Etape 2 : mise en place de tarifs journaliers à la performance au 1^{er} janvier 2018

- Prise en charge initiale du patient télésuivi : 18,10 €
- Modulation du tarif après 13 semaines de télésuivi
 - Utilisation forte (+112h/mois) : 17,77 €
 - Utilisation moyenne (entre 56 et 112h/mois) : 16,50 €
 - Utilisation faible (-56h/mois) : 7,00 €
- Prise en charge patient non télésuivi : 7,00 €

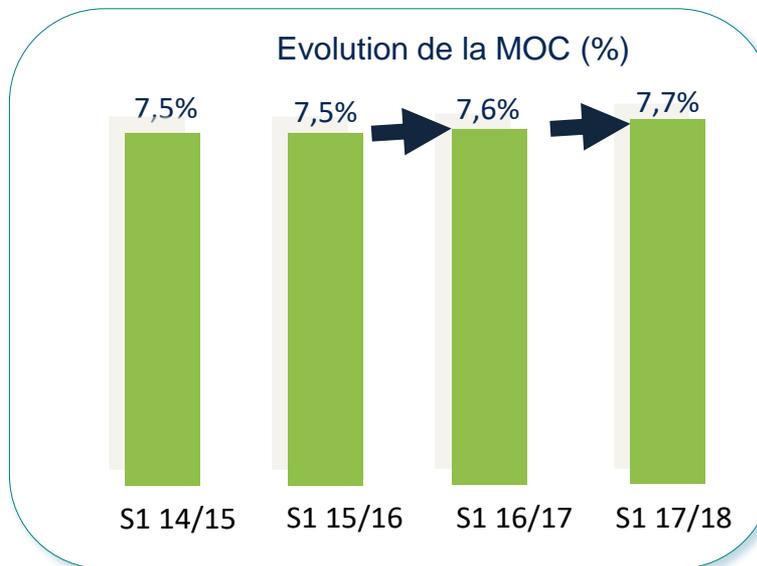
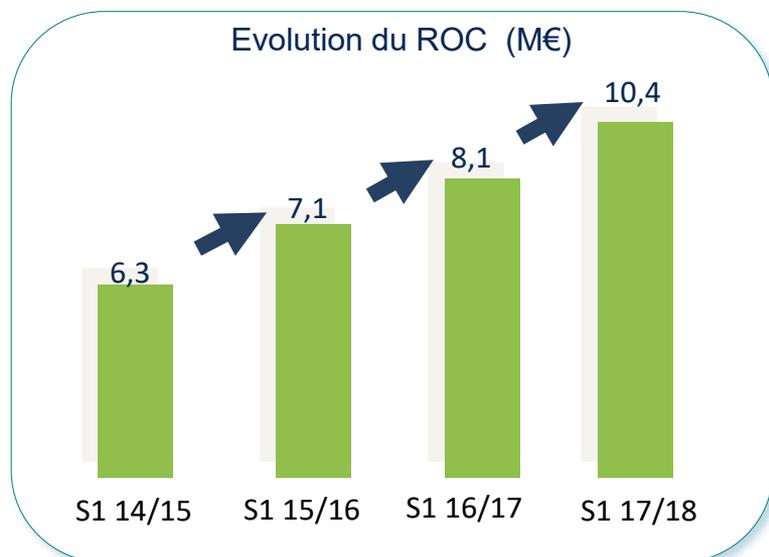
■ Une évolution parfaitement anticipée

- Effort de capex pour équiper les appareils de logiciels de télésuivi : 4,6 M€ au global
- 100% des patients seront télésuivis fin mars 2018

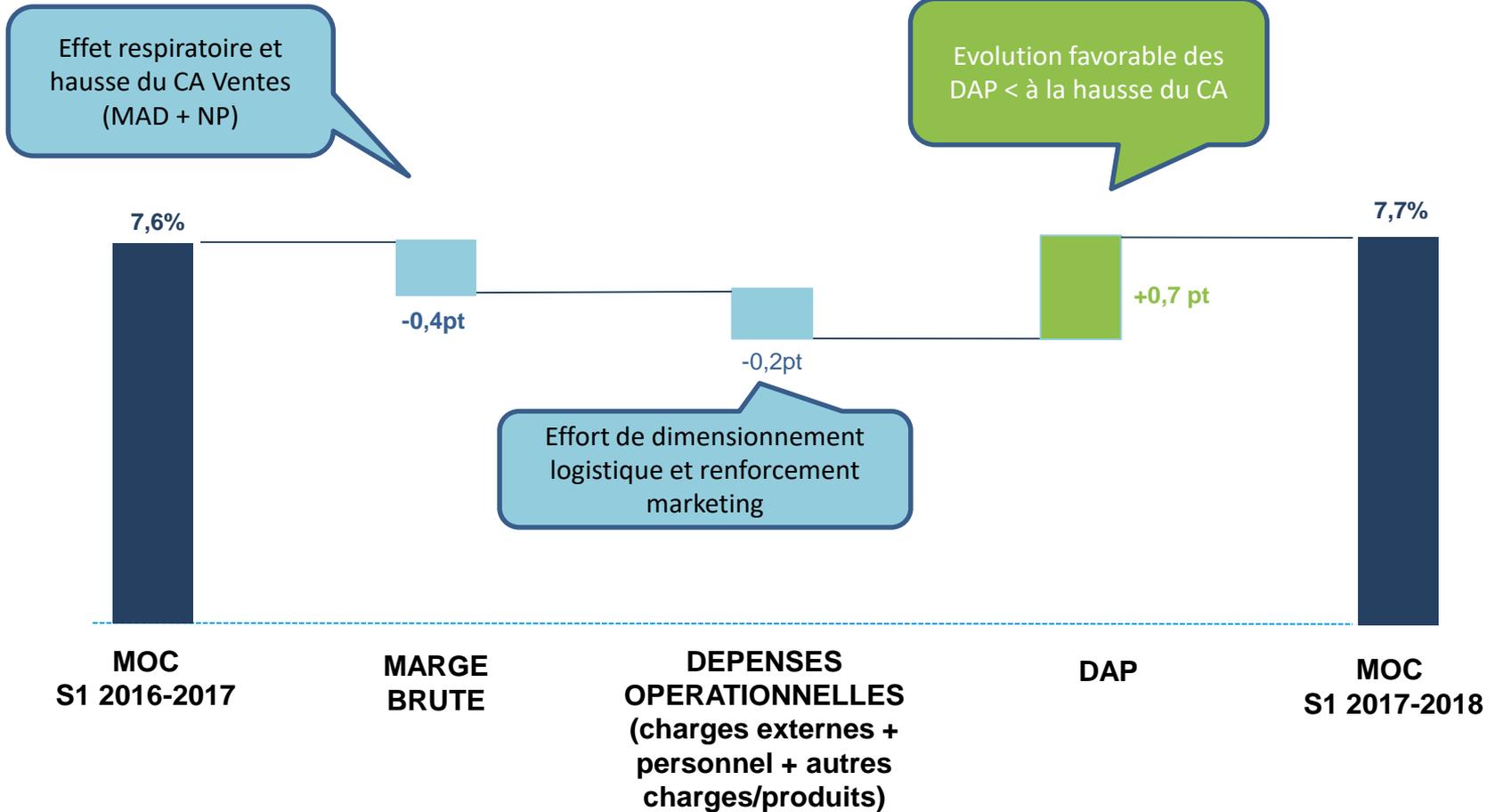
Une rentabilité opérationnelle bien orientée



En K€	S1 2016-2017	S1 2017-2018	VAR
Chiffre d'affaires	106 474	133 705	+25,6%
<i>Marge Brute</i>	65,6%	65,2%	
EBITDA	20 708	25 158	+ 21,5%
<i>Marge d'EBITDA</i>	19,4%	18,8%	
Résultat opérationnel courant	8 060	10 351	+ 28,4%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	7,6%	7,7%	



Une rentabilité opérationnelle bien orientée



Compte de résultat semestriel

En K€	S1 16/17	S1 17/18	VAR
Résultat opérationnel courant	8 060	10 351	+ 28,4%
<i>Opérations nettes non courantes</i>	<i>(1 070)</i>	<i>(1 098)</i>	
Résultat opérationnel	6 990	9 253	+32,4%
Cout de l'endettement financier	(1 341)	(3 524)	
Autres produits et charges financières	(129)	(265)	
Impôts	(1 985)	(1 791)	
Résultat net	3 499	3 629	+3,7%
Résultat net part de groupe	3 457	3 451	-0,2%
<i>Marge nette</i>	<i>3,2%</i>	<i>2,6%</i>	

Charges non récurrentes liées aux acquisitions du semestre

Dont 1,2 M€ de charges financières exceptionnelles (coût 1^{ère} syndication)

Tableau des flux financiers S1 2017-2018

En K€	S1 16-17	S1 17/18
Capacité d'Autofinancement	18 871	20 445
Impôts versés	(1 238)	(2 020)
Variation du BFR	(6 429)	1 382
Flux de trésorerie d'exploitation	11 159	19 807
Incidence des croissances externes	(30 434)	(28 748)
Flux de trésorerie liés aux investissements	(13 310)	(17 042)
Flux de trésorerie après investissements	(32 585)	(25 983)
Augmentation de capital	-	59
Cession/(Acquisition) d'actions propres	-	115
Variation Emprunt	44 791	41 364
Dividende	(1 904)	(1 944)
Intérêts financiers nets	(1 341)	(1 320)
Variation de la trésorerie	8 964	12 259

Augmentation de la CAF : +8%

Evolution maîtrisée

8 opérations concrétisées au S1

Capex opérationnel amplifié de 4,6 M€ (équipements télésuivi) largement autofinancé par les flux de trésorerie d'exploitation

Financement de la croissance externe par endettement

Bilan au 31 décembre 2017



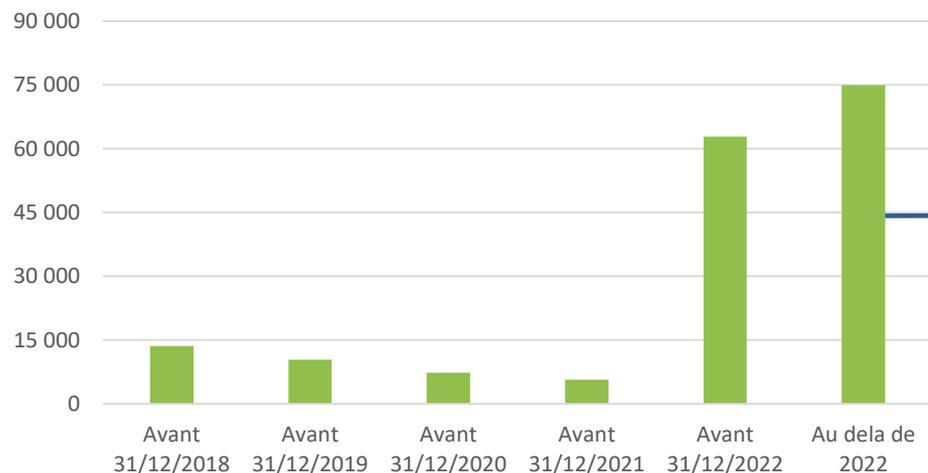
ACTIF (M€)	Jun. 2017	Dec. 2017	PASSIF (M€)	Jun. 2017	Dec. 2017
Goodwill	69,8	106,8	Capitaux Propres	62,6	65,3
Autres actifs non courants	91,9	100,9	Impôts Différés Passif	0,4	1,8
Impôts Différés Actif	0,0	0,0	Autres Passifs non courant	0,3	0,3
Actif courant	81,6	104,0	Autres Passifs courant	62,7	94,3
Trésorerie et équivalent	14,4	24,8	Dettes Financières non courantes et courantes	131,7	174,9
TOTAL ACTIF	257,7	336,5	TOTAL PASSIF	257,7	336,5

- Dettes financières nettes : 150,1 M€
- Ratio « Dettes financières nettes / Ebitda 2017/18 (e)* » entre 3 et 3,5
 - Levier financier inférieur au covenant de la société (3,5)

* sur base annuelle proforma

Une structure d'endettement maîtrisée

Maturité de l'endettement brut (K€)



Pas d'échéance majeure avant 2022

Trésorerie disponible au
31/12/2018

24 765 K€

Dont EuroPP : 24 763 K€

Taux moyen d'endettement estimé
2,8%

Covenant :
Dettes Nettes / EBITDA proforma < 3,5
(2 dépassement autorisés)



Bastide
MÉDICAL

PERSPECTIVES 2017-2018

Une stratégie claire et affirmée

- **Développement rapide des prestations de services à forte valeur ajoutée**
 - Par croissances externes (mise en place de financements dédiés)
 - Par croissance organique dynamique

- **Allègement des ressources financières sur la partie Maintien à Domicile**
 - Rationalisation du réseau de magasins intégrés
 - Développement de nouveaux magasins en franchises

- **Des objectifs financiers clairs**
 - Atteindre une taille critique sur les segments à forte valeur ajoutée
 - Augmenter durablement la profitabilité du Groupe

Maintenir une croissance organique dynamique

Continuer de surperformer notre marché en....

■ ..Optimisant nos actions en MAD

- **Magasins intégrés** : poursuivre les actions mises en place sur le mix produits et le marketing
- **E-commerce** : accélérer notre croissance (impact de Sphère Santé)
- **Collectivités** : gagner progressivement de nouvelles parts de marché sur les clients indépendants

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

- Bénéficier du renforcement de nos positions
- Capitaliser sur notre récurrence : près de 80 000 patients* en respiratoire
- Développement rapide de nos nouveaux métiers (stomie, cicatrisation)

Poursuivre notre développement en croissance externe

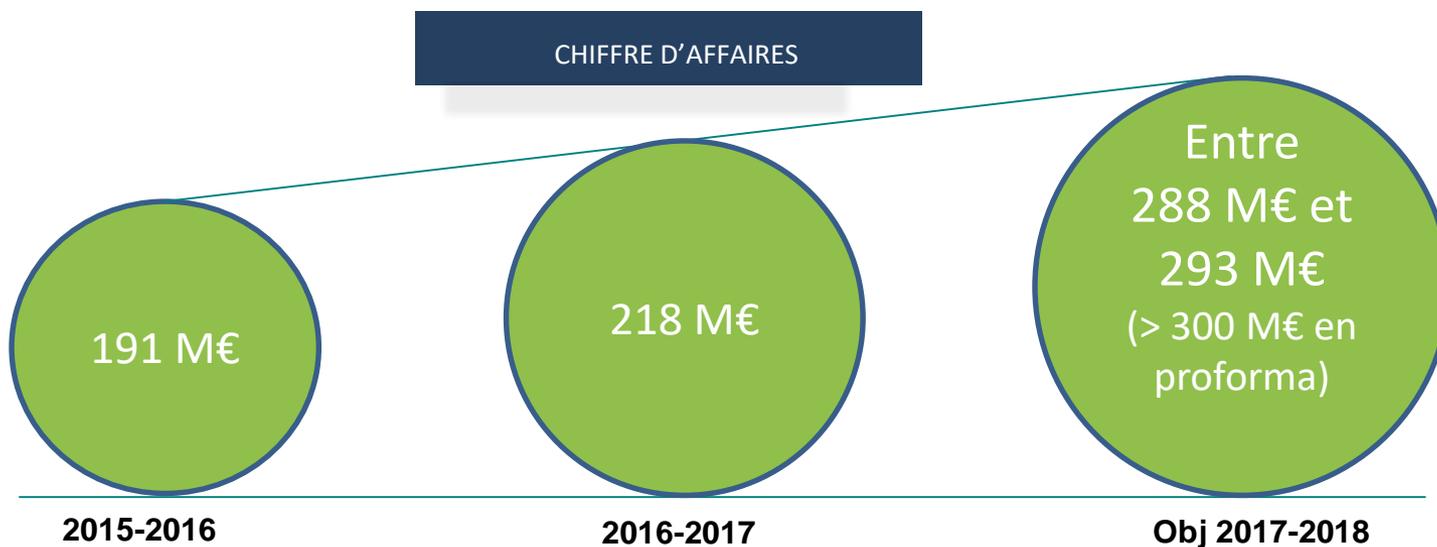
- **Des acquisitions à l'étude en Respiratoire et Nutrition Perfusion**
 - Sociétés de petite taille : CA < 10 M€ et rentables
 - Poursuite du renforcement des parts de marché et du maillage du territoire

- **Une enveloppe financière ajustée en janvier**
 - Trésorerie disponible au 31/12/2017 : 24,8 M€
 - Avant décaissement des acquisitions Baywater Healthcare et SO 13-31 (janvier-février)
 - Réalisation d'une nouvelle émission Euro PP en janvier de 25 M€

Accélération du développement de la franchise

- **Objectif : doublement de taille du réseau à horizon 2022 en France**
 - Entre 120 et 150 implantations dans des villes moyennes
- **Duplication du modèle en Europe à l'étude**
 - Un potentiel de développement important
 - Pays visés limitrophes de la France
 - Installer la marque Bastide en limitant les risques financiers
- **Rappel des avantages du modèle de développement en Franchises**
 - Développement de la valeur de la marque et de la notoriété
 - Faible intensité capitalistique
 - Augmentation des volumes au niveau de la centrale d'achat (impact bénéfique sur les magasins intégrés)
 - Contribution positive au résultat opérationnel courant (environ 1M€ attendu cette année)

Nos objectifs financiers 2017-2018



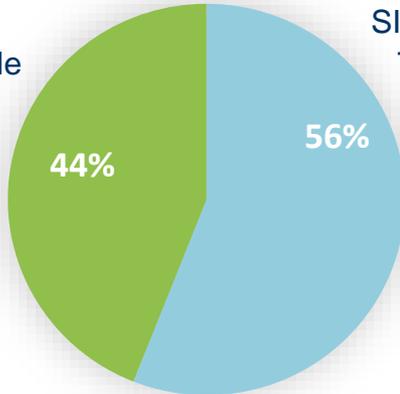
Hausse de la marge opérationnelle courante annuelle : 8%

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

Moins d'impact tarifaire en Respiratoire au S2

Données boursières

Public +
Autocontrôle
(0,4%)



SIB holding familial
+ Famille Bastide

Nombre de titres : 7 340 580

Eurolist B depuis fin janvier 2017

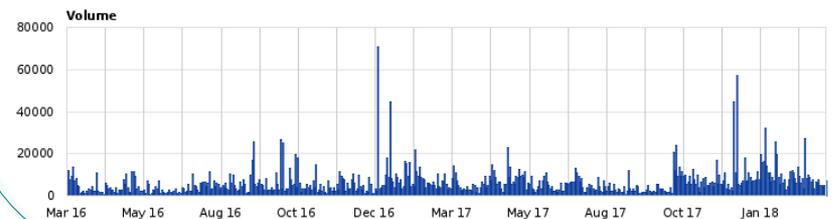
Capitalisation au 05/03/2018 : 349 M€

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

Indices CAC HEALTH CARE - CAC MID &

SMALL- CAC SMALL

Indice PEA-PME 150



Résultats semestriels 2017-2018

■ Mars 2018

Leader français
des prestations de santé
à domicile

www.bastide-groupe.fr

Bastide
GROUPE