



Présentation Groupe – Résultats annuels 2016-2017

**Octobre 2017**

[www.bastide-groupe.fr](http://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

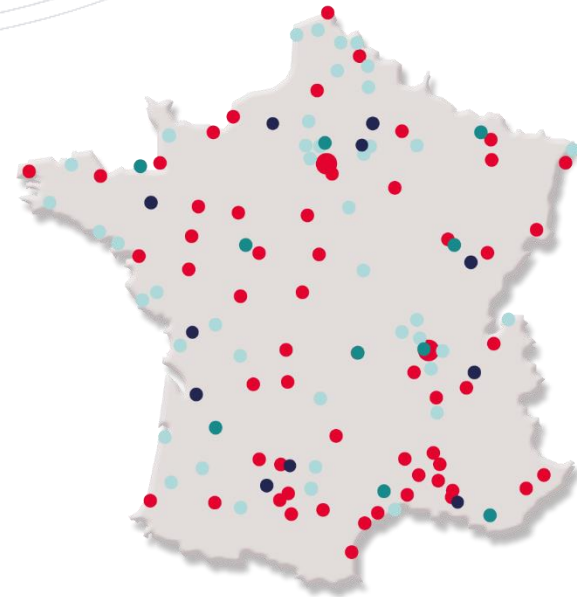
## Nutrition - Perfusion Diabète - Stomathérapie Cicatrisation

**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 RÈGLEMENTÉ

Au cœur de la  
prestation de  
santé  
à domicile

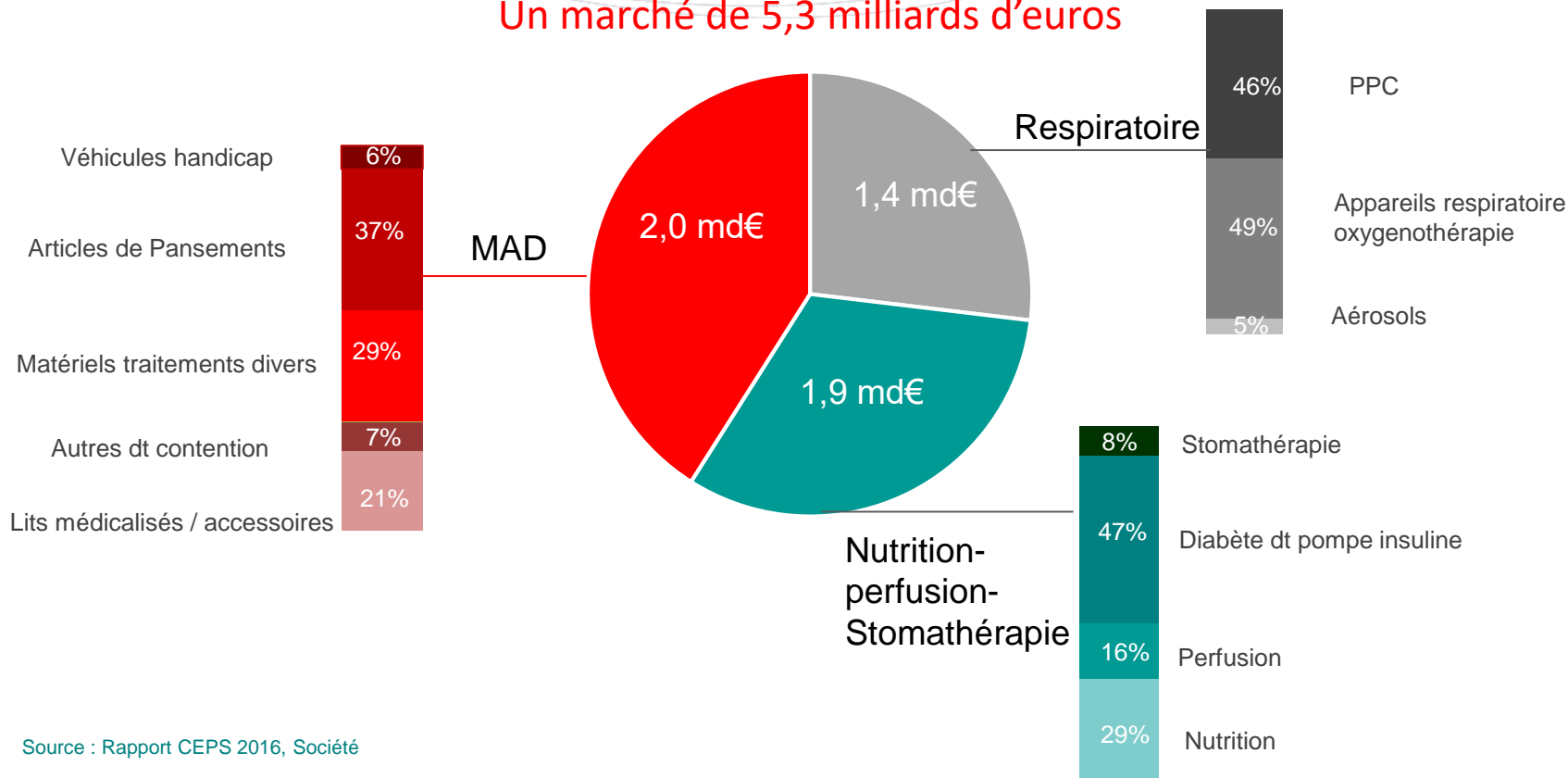
**Bastide**  
GROUPE

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



# Répartition du marché de la LPPR en 2015

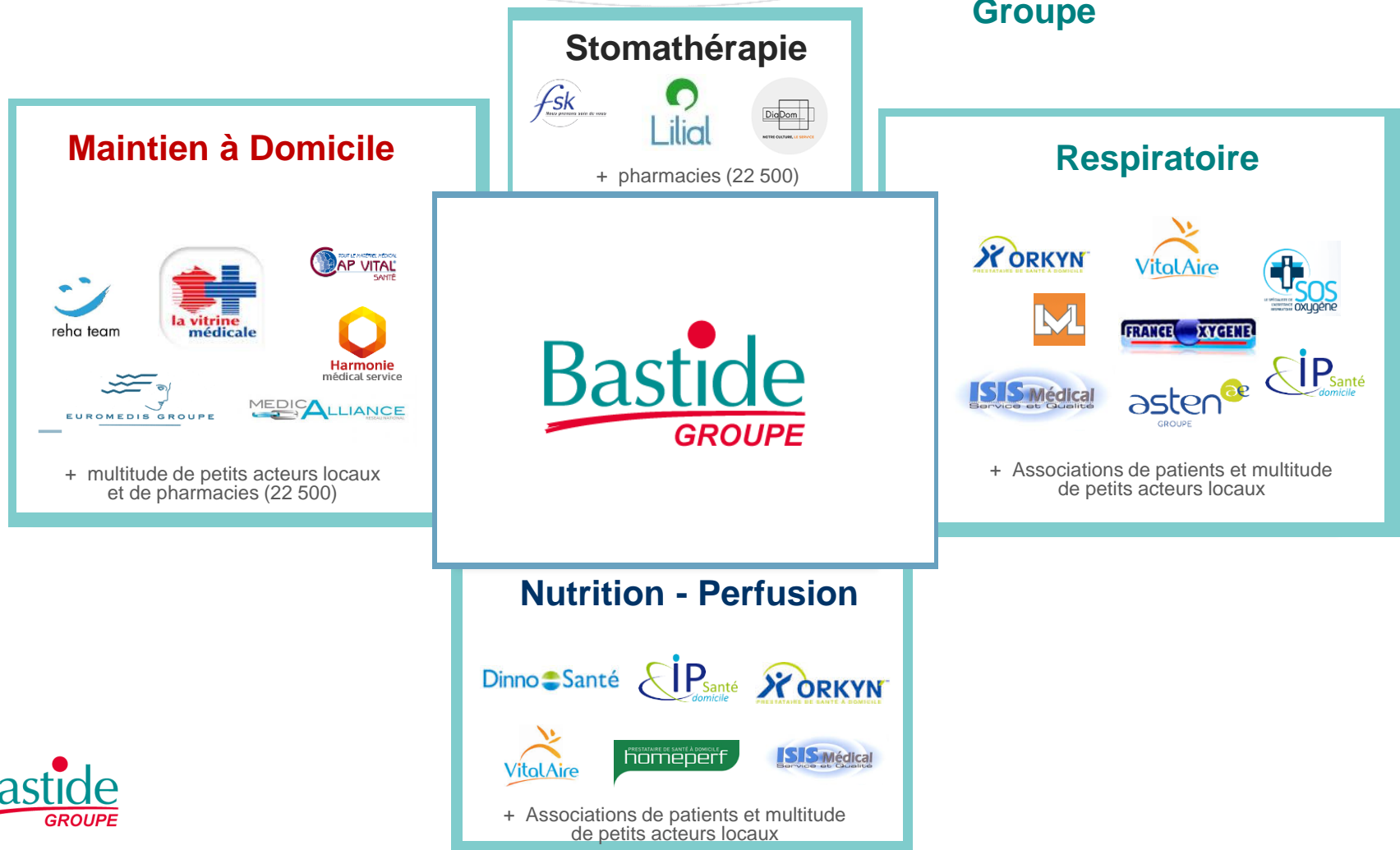
Un marché de 5,3 milliards d'euros



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



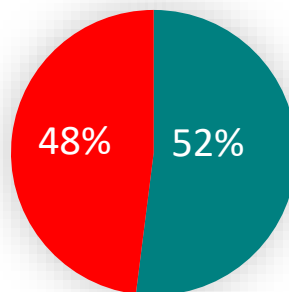
### Prestations de santé à domicile (incluant mise à disposition locative du matériel et suivi)

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



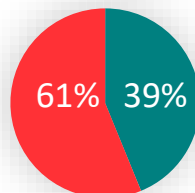
#### Prestations de santé

Installation et mise à disposition au domicile du patient

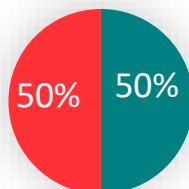
Modèle d'opérateur sous forme de loyer mensuel pris en charge avec prescription médicale

Réccurrence de facturation

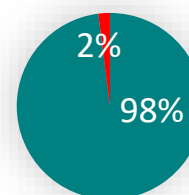
#### MAD



#### Nutrition-Perfusion Stomathérapie

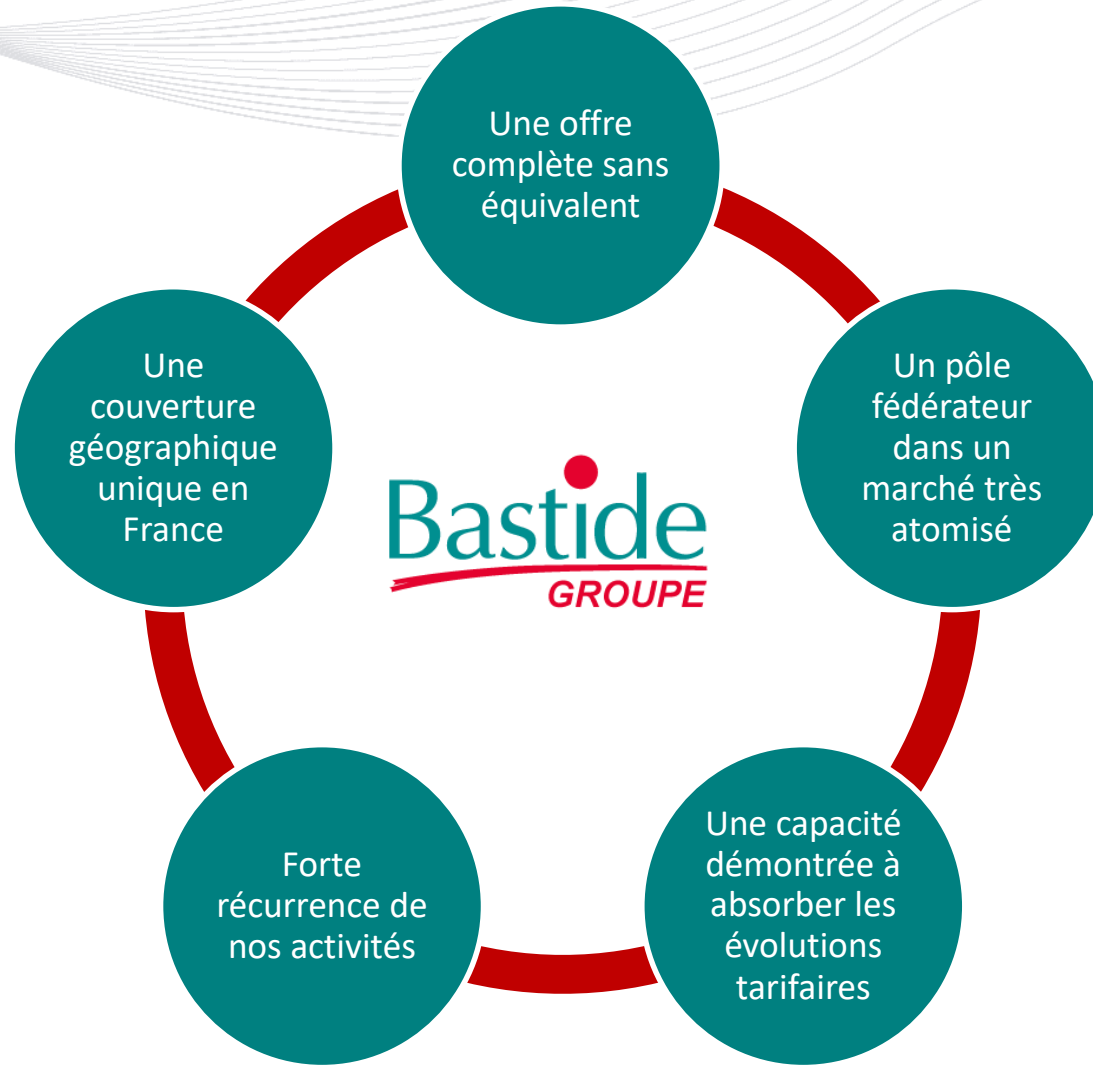


#### Respiratoire



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 <sup>2</sup> (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<sup>er</sup> juillet 2016 : intégration sur 12 mois
- Medsoft, ATS, Bordo<sup>2</sup>, Air+Santé, TCM Pharma : Intégration sur 6 mois

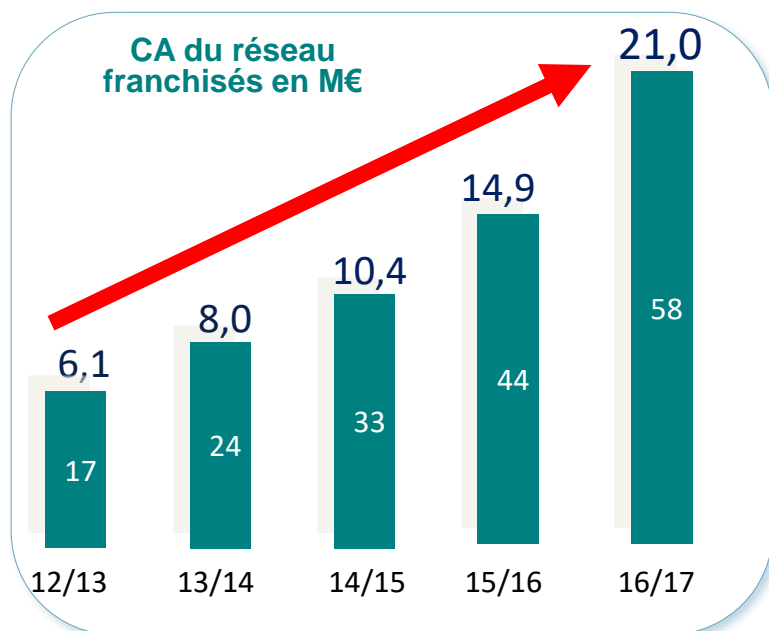
## ■ Modalités de financement

- 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)



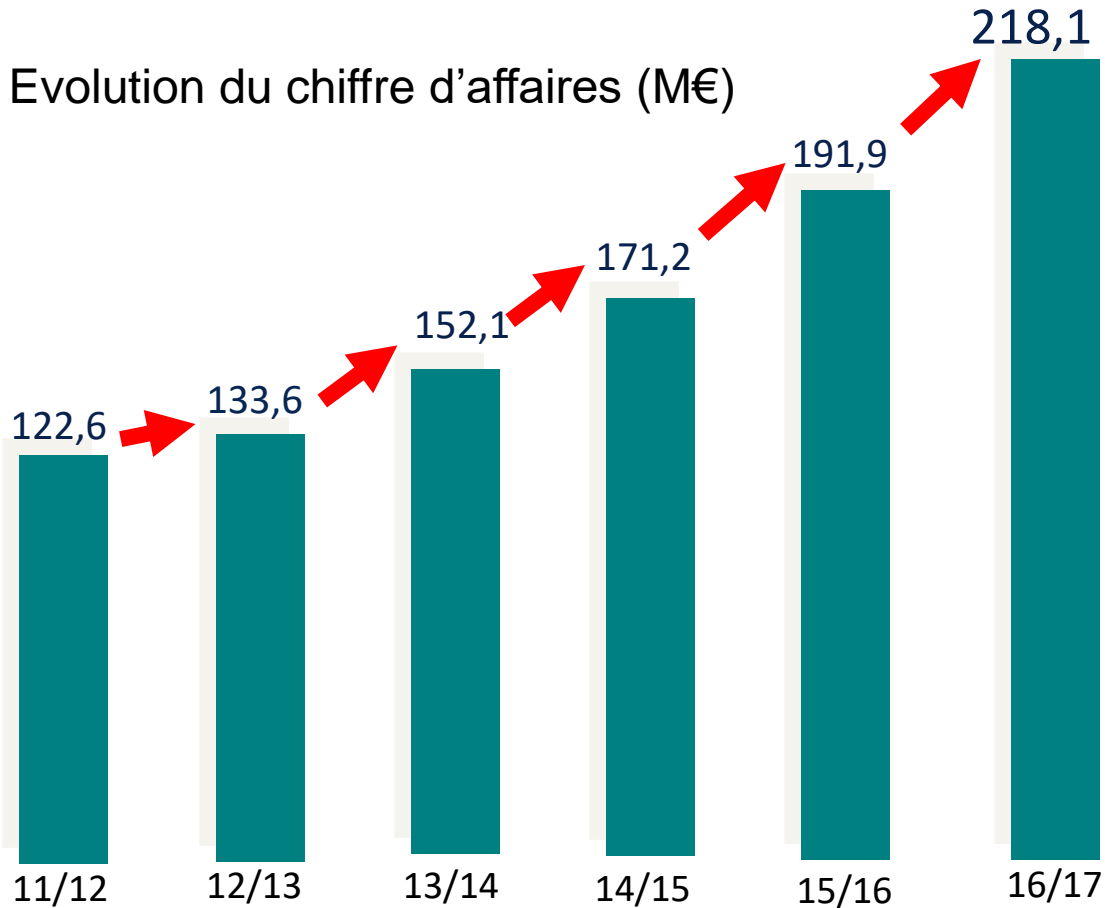
## Contribution des franchises aux comptes consolidés

- 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

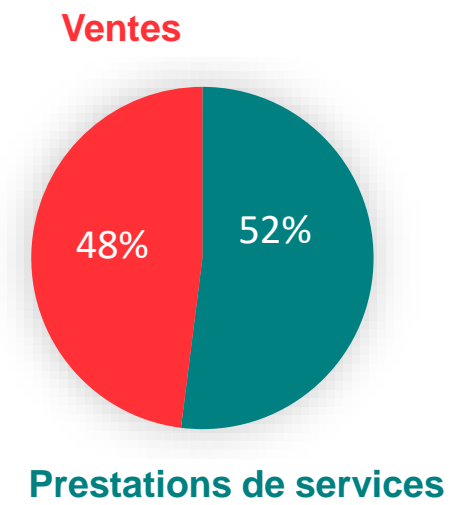


# Croissance régulière de l'activité

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

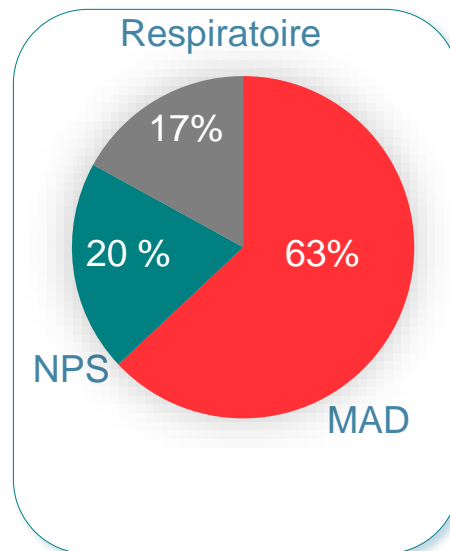
42,4 M€ (+18,9%)

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

## Respiratoire

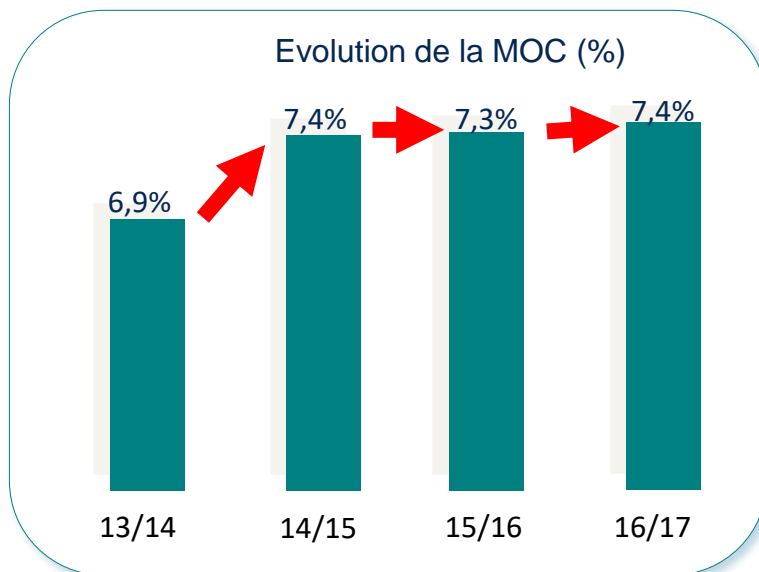
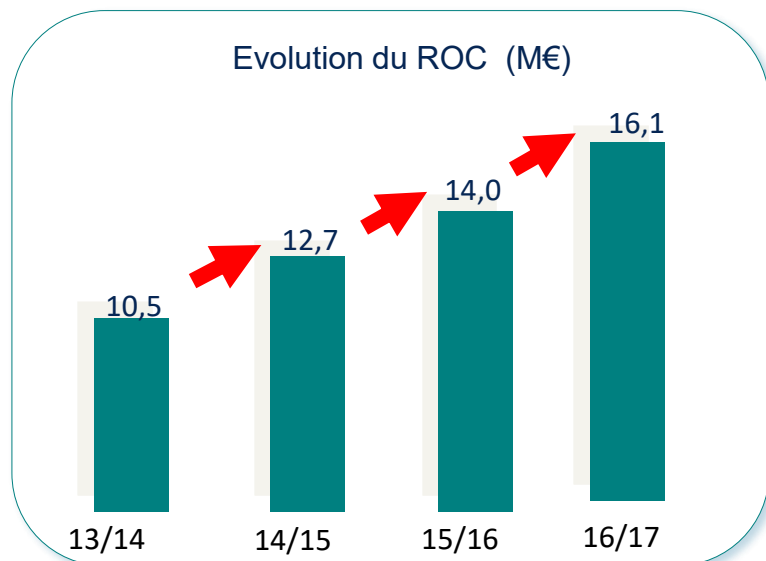
37,7 M€ (+19,7%)

- 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

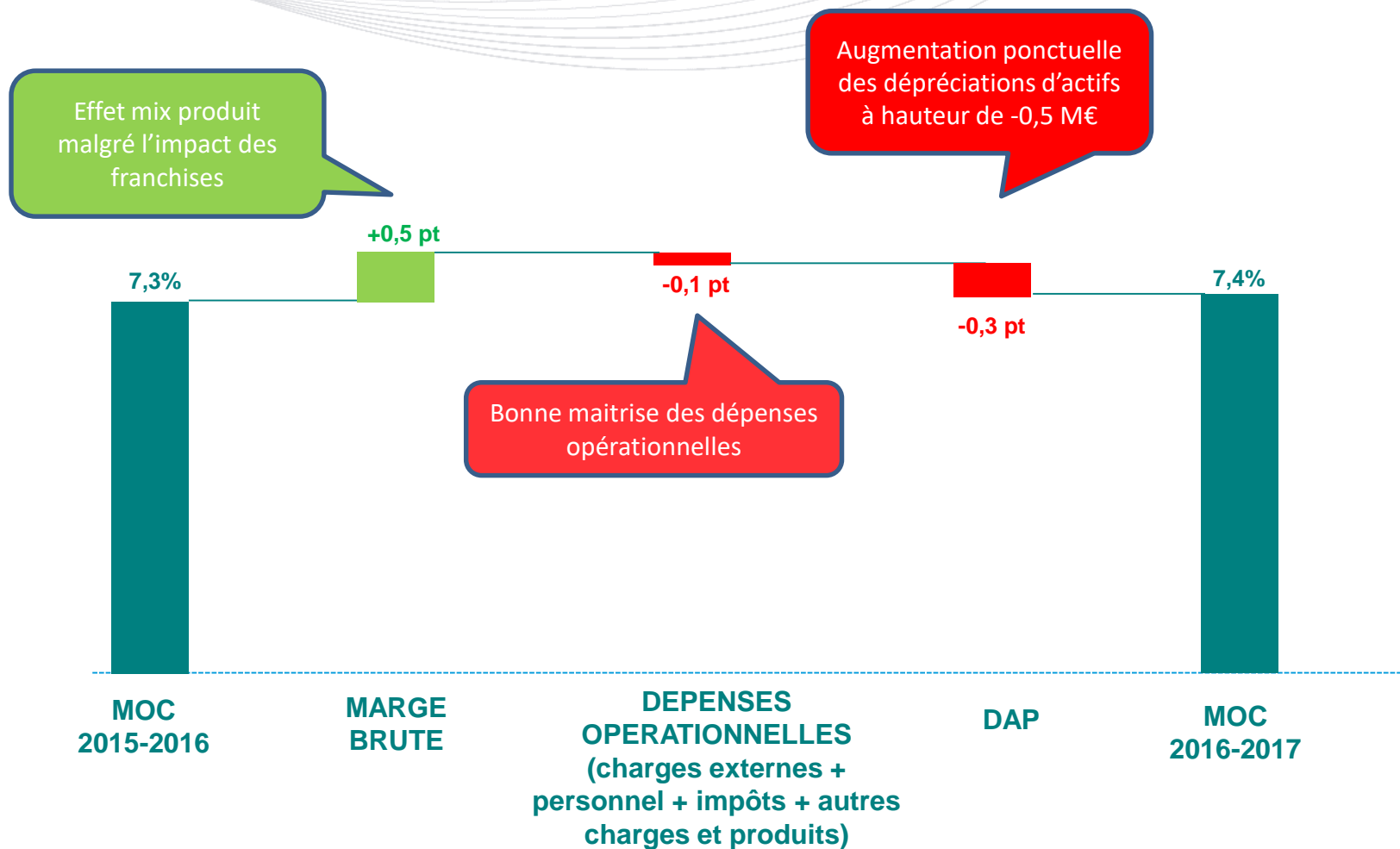


# Une rentabilité opérationnelle bien orientée

En K€	2015/2016	2016/2017	VAR
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>191 850</b>	<b>218 109</b>	<b>+13,7%</b>
<i>Marge Brute</i>	64,9%	65,4%	
<b>EBITDA</b>	<b>35 386</b>	<b>41 080</b>	<b>+ 16,1%</b>
<i>Marge d'EBITDA</i>	18,4%	18,8%	
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>14 007</b>	<b>16 132</b>	<b>+ 15,2%</b>
<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
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>14 007</b>	<b>16 132</b>	<b>+ 15,2%</b>
<i>Opérations nettes non courantes</i>	<i>(370)</i>	<i>(4 696)</i>	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>13 637</b>	<b>11 436</b>	<b>-16,1%</b>
Cout de l'endettement financier	(2 053)	(3 337)	
Autres produits et charges financières	145	28	
Impôts	(4 524)	(2 630)	
<b>Résultat net</b>	<b>7 218</b>	<b>5 509</b>	<b>-23,6%</b>
<b>Résultat net part de groupe</b>	<b>7 184</b>	<b>5 425</b>	<b>-24,5%</b>
<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€)
<b>Flux de trésorerie d'exploitation</b>	<b>31 582</b>	<b>26 470</b>	
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
<b>Flux de trésorerie après investissements</b>	<b>5 325</b>	<b>(49 598)</b>	
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)	
<b>Variation de la trésorerie</b>	<b>10 111</b>	<b>1 588</b>	

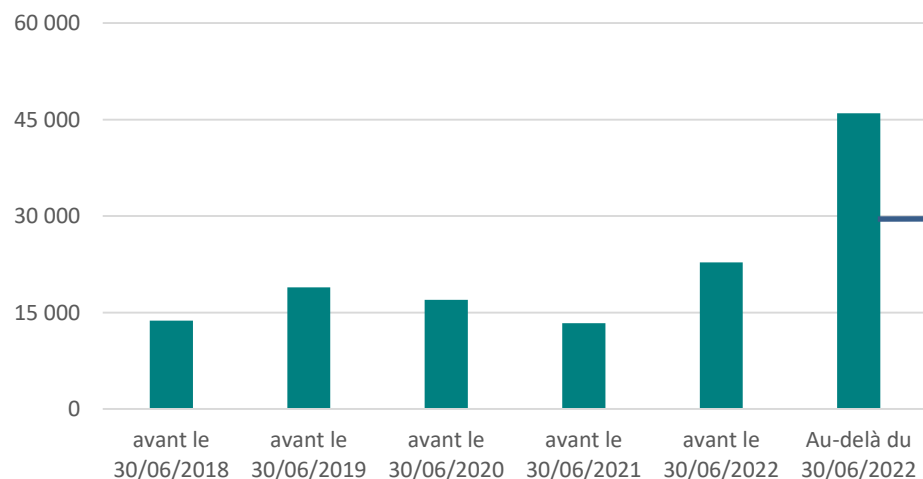
# Bilan au 30 juin 2017

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
<b>Trésorerie et équivalent</b>	<b>19,9</b>	<b>14,4</b>	<b>Dettes Financières non courantes et courantes</b>	<b>77,9</b>	<b>131,7</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>188,5</b>	<b>257,7</b>	<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>188,5</b>	<b>257,7</b>

- 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

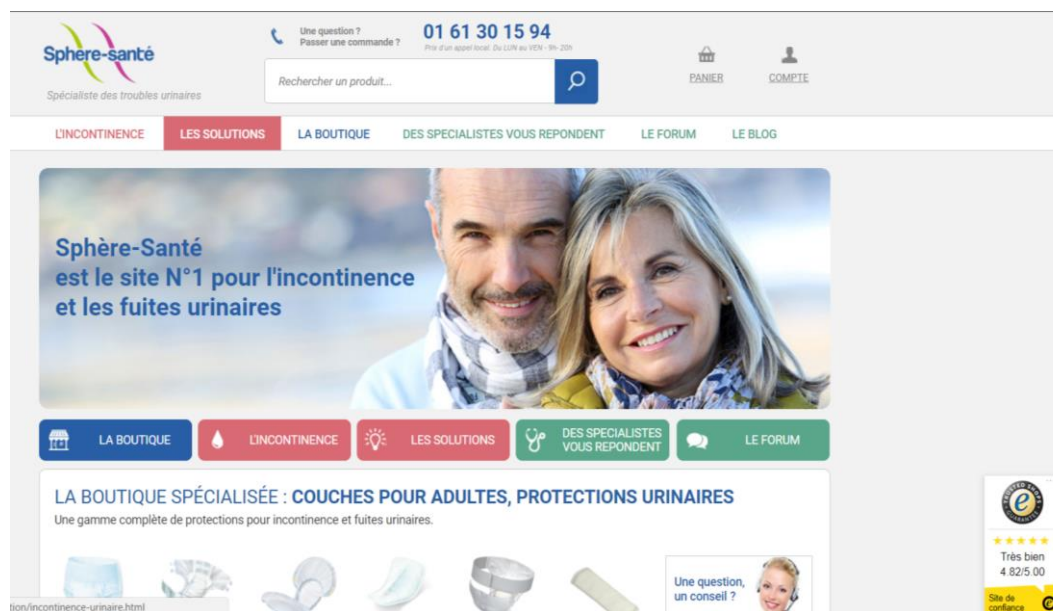
MAD	Nutrition-Perfusion- Stomathérapie	Respiratoire	
Sphère Santé E-commerce – troubles urinaires Juillet 2017	Ulimed Stomathérapie Prise de participation majoritaire (51%) Juillet 2017	Apnée Médical Juillet 2017	
	Santelynes Diabète Octobre 2017	Cardair (France) Juillet 2017	
	XX (Confidentiel) Perfusion – 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**

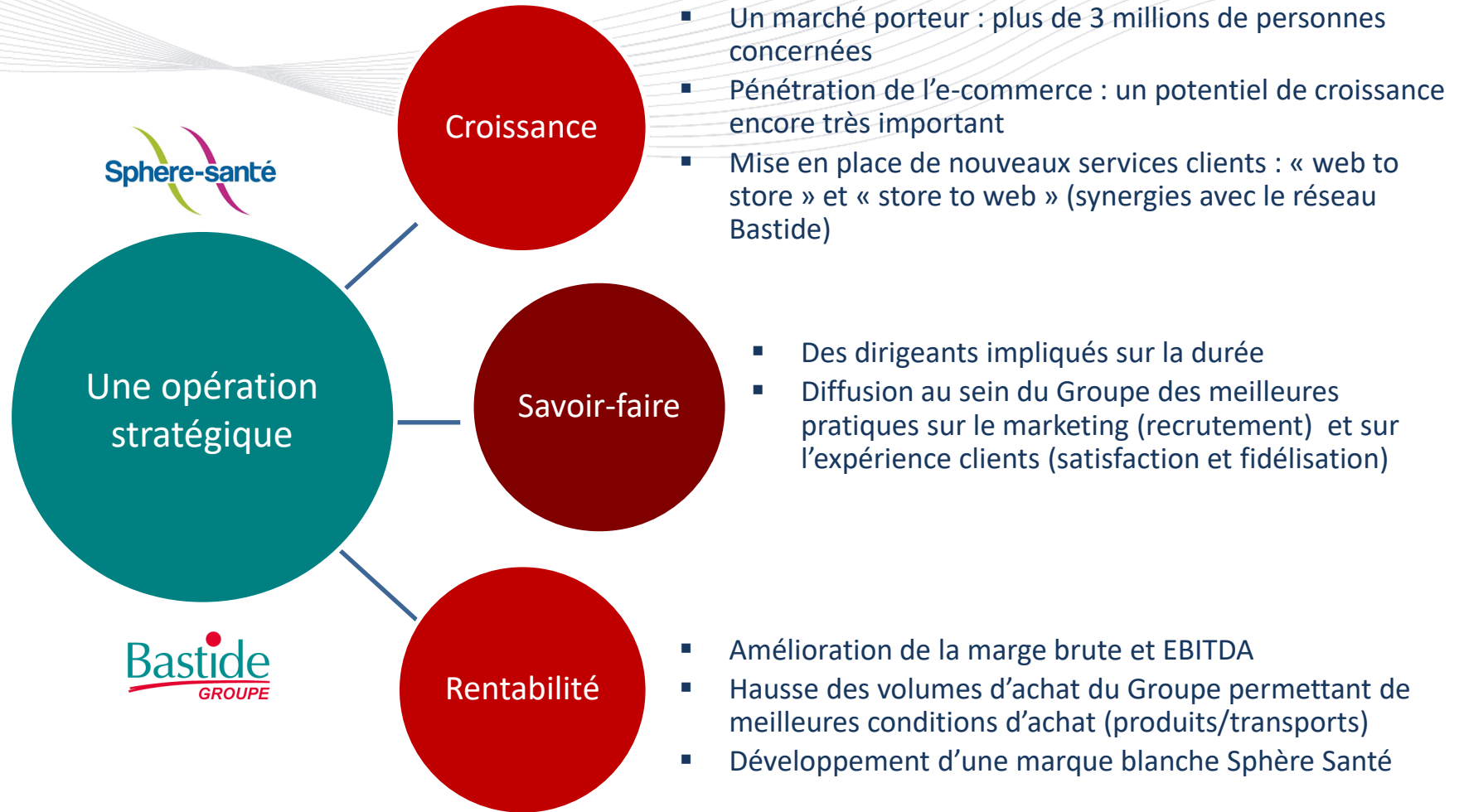


# Focus sur l'acquisition de Sphère Santé

- **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

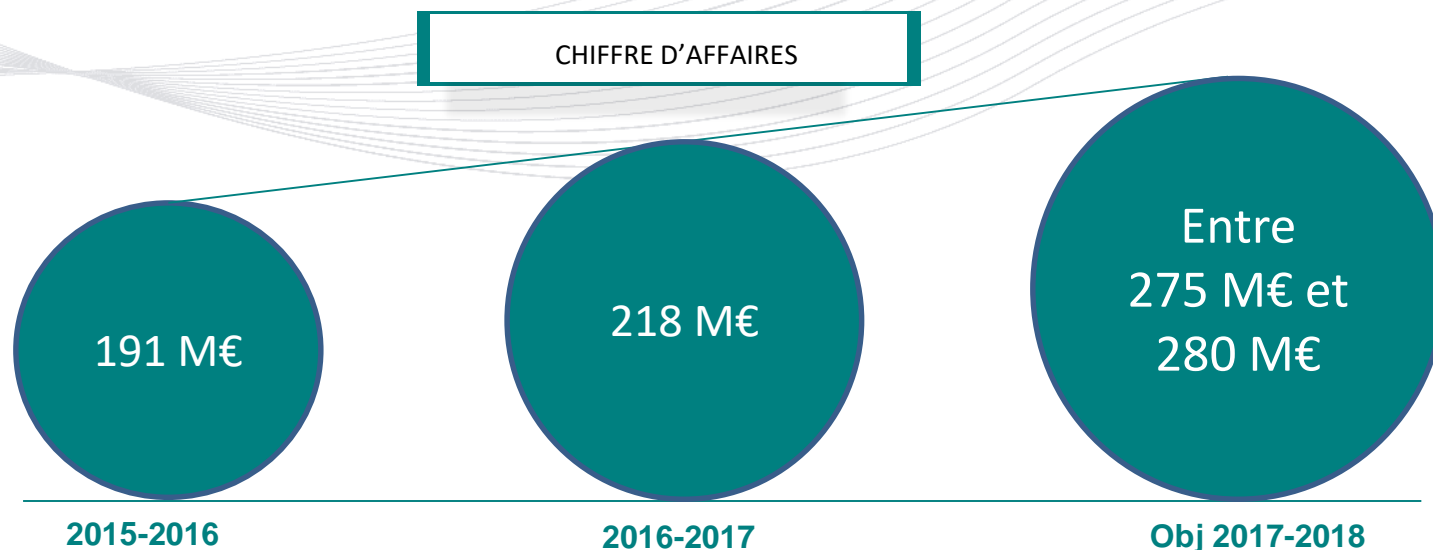
- Bénéficier du renforcement de nos positions
- Capitaliser sur notre récurrence : près de 53 000 patients\* en respiratoire
- Jouer sur l'effet taille pour absorber les évolutions tarifaires (Perfadom en Perfusion, mise en place de la télé observance en PPC)
- Développement rapide de nos nouveaux métiers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



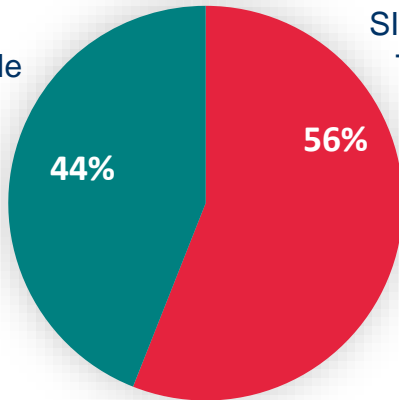
## Hausse de la marge opérationnelle courante : 8%

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

Prise en compte de l'impact des évolutions tarifaires

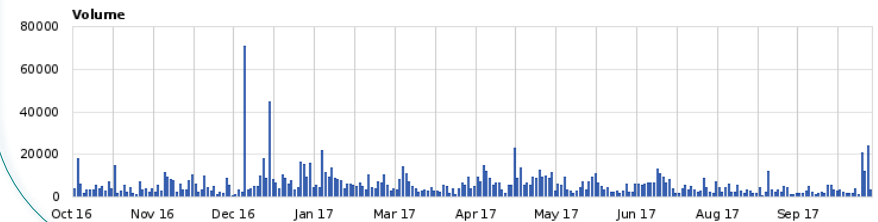
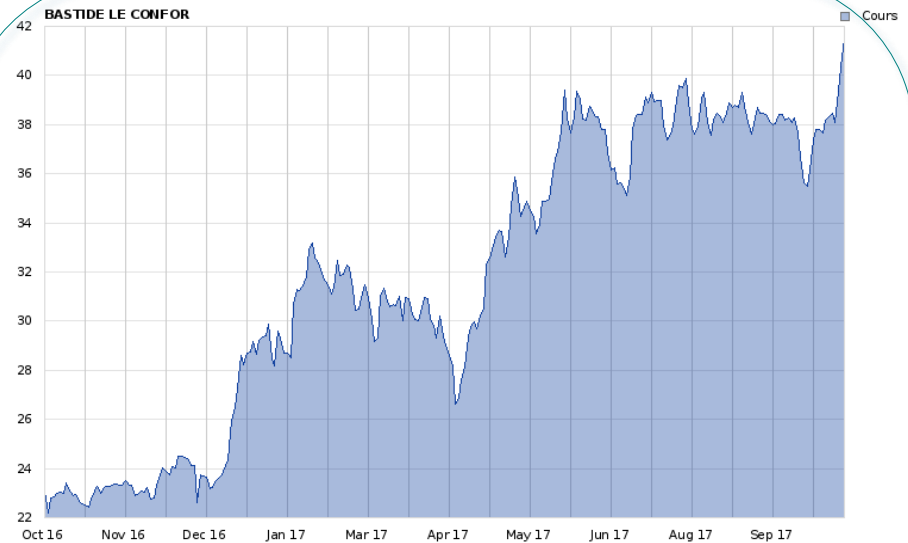
# Données boursières

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](http://www.bastide-groupe.fr)