

RESULTATS ANNUELS

■ Octobre 2018

Leader français
des prestations de santé
à domicile

www.bastide-groupe.fr

Bastide
GROUPE

The image shows the exterior of a modern building with a large glass facade. A sign on the building reads "Bastide GROUPE". The building is surrounded by greenery, including trees and a lawn. In the foreground, there is a small planter with red flowers. The sky is clear and blue.

Bastide
GROUPE

PRÉSENTATION DU GROUPE

Le multi-spécialiste de la prestation de santé à domicile



Maintien à Domicile 53% du CA 17-18

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

Respiratoire 22% du CA 17-18

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

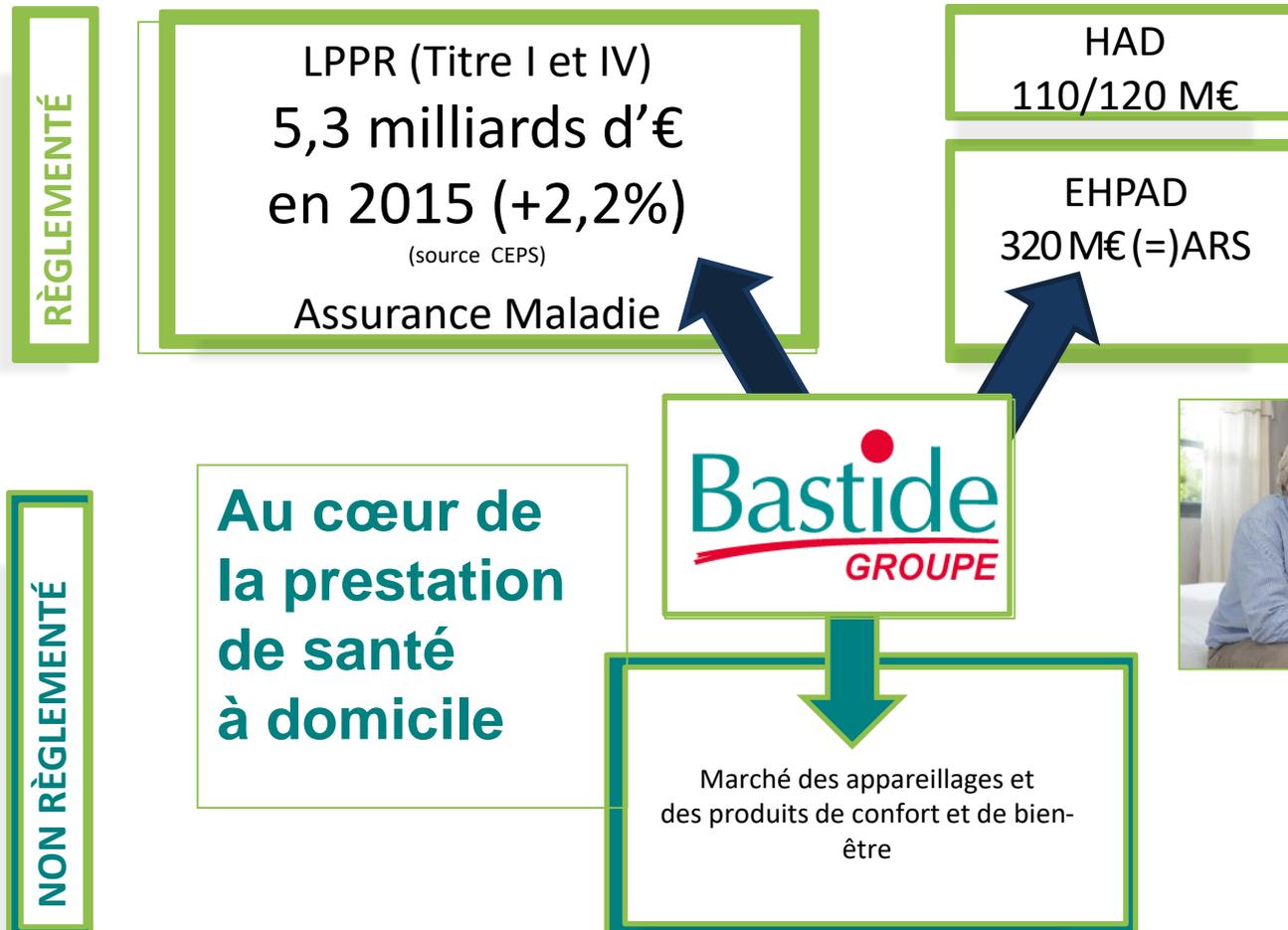
Nutrition - Perfusion Diabète - Stomathérapie Cicatrisation 25% du CA 17-18

Nutrition
Prise en charge entérale et parentérale
Perfusion à domicile



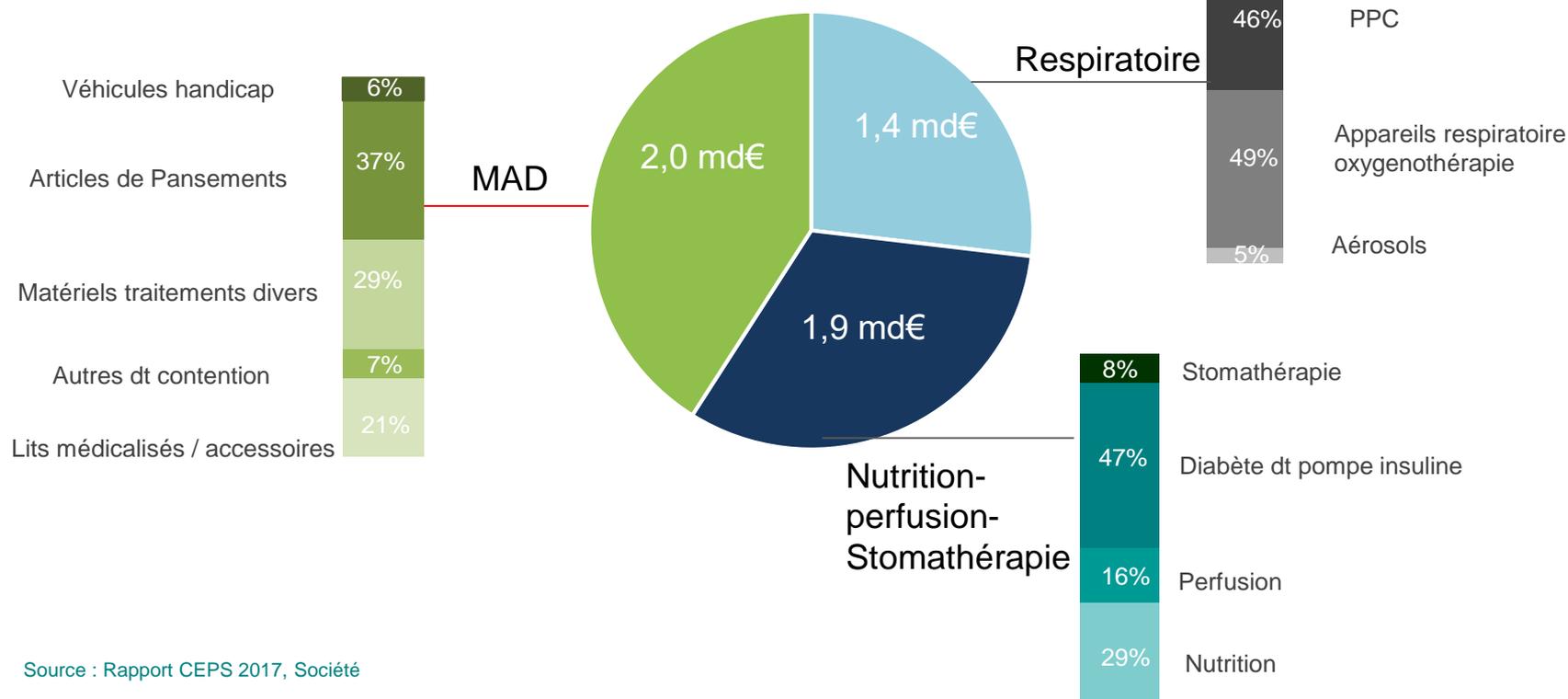
Plus de 160 implantations en France au Royaume Uni, en Belgique et en Suisse

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



Répartition du marché français de la LPPR

Un marché de 5,3 milliards d'euros



Source : Rapport CEPS 2017, 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

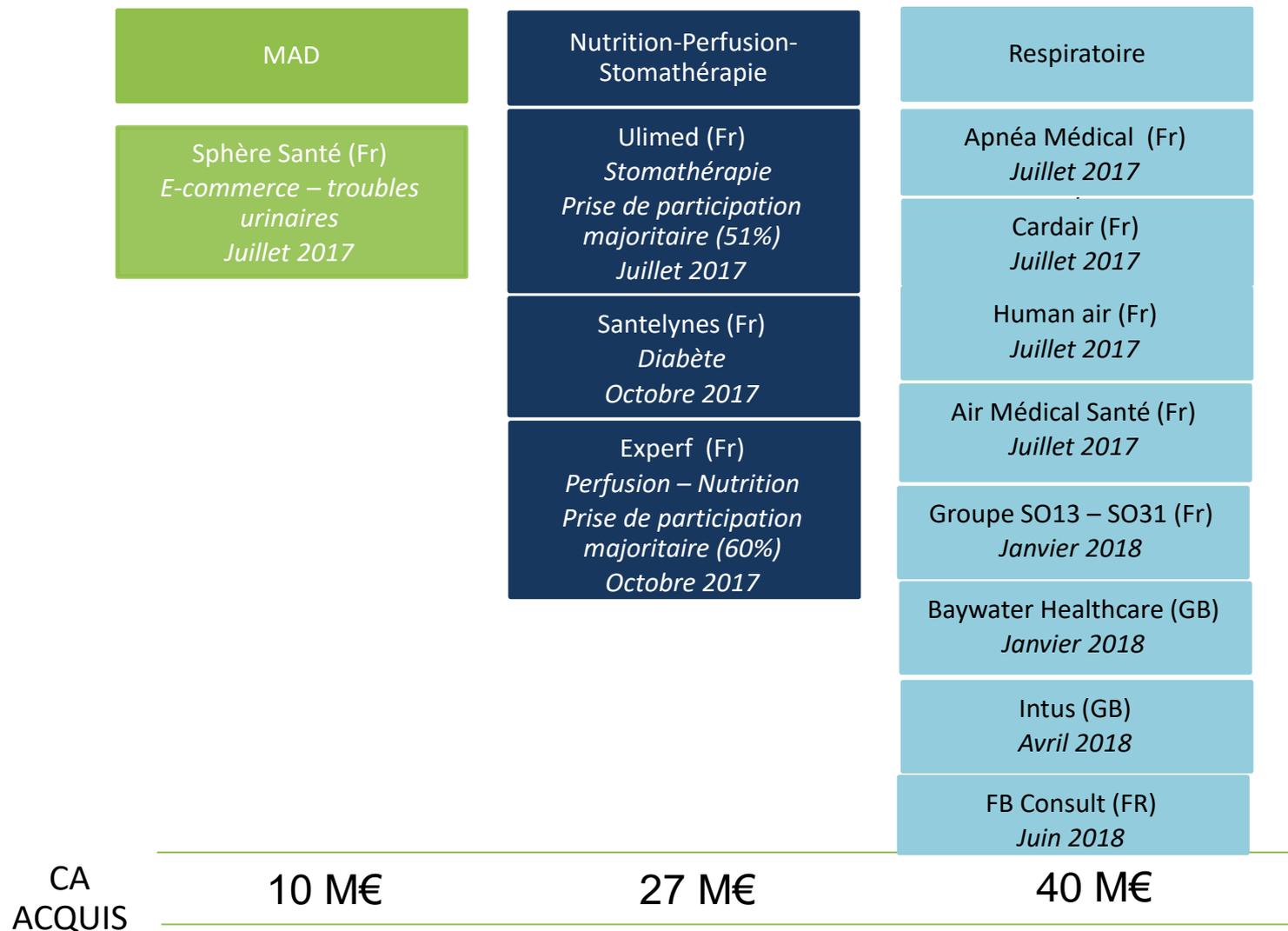
Des atouts pour surperformer le marché





Faits marquants 2017-2018

12 opérations en 2017-2018: 77 M€ de CA acquis en année pleine



Maintien à Domicile

Renforcement dans l'e-commerce



- **Acquisition en juillet 2017 du français de la vente en ligne des produits pour troubles urinaires**
 - Un marché porteur : plus de 3 millions de personnes concernées
 - Des performances conformes aux attentes
 - Chiffre d'affaires annuel de 10,3 M€ (2017-18) – croissance > 20%
 - Plus de 20 collaborateurs
 - Rentabilité opérationnelle courante à 2 chiffres
 - Plus de 100 000 commandes livrés par an (2017-18)

- **Développement progressif des synergies opérationnelles et financières**
 - Hausse des volumes d'achat du Groupe (meilleures conditions)
 - Création d'une marque d'entrée de gamme en propre : 1CO

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 à domicile**
- **Un groupe performant présent sur l'ensemble du territoire**
 - Chiffre d'affaires 2017-2018 : plus de 18 M€ en croissance (13,9 M€ consolidé cette année)
 - 16 implantations couvrant toute la France
 - Rentabilité en progression mais inférieure au standard du groupe (poids de la structure)
- **Engagement de maintien du dirigeant / fondateur**
 - Implication forte dans le développement de l'activité
- **Perspectives**
 - Poursuite de la croissance et du redressement de la rentabilité

Respiratoire

Pénétration du marché anglais



- **Acquisition de Baywater, un des leaders de l'Assistance Respiratoire au Royaume Uni**
 - Plus grosse acquisition réalisée par le Groupe depuis l'origine
 - 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)
 - Offre innovante (services 7 jours sur 7)

- **Opération synergique avec le rachat d'Intus**
 - Chiffre d'affaires : 1,5 M€ en croissance
 - Vente en ligne de solutions pour le traitement du sommeil



Evolution tarifaire : des impacts significatifs mais maîtrisés

■ Nouvelle tarification pour l'Apnée du sommeil (PPC)

- Première facturation au service médical rendu
- Mise en place du télé-suivi des patients à partir de janvier 2018
- Tarif échelonné en fonction du taux d'utilisation du patient
 - Utilisation forte (+112h/mois) : 17,77 € (85% des patients à date)
 - Utilisation moyenne (entre 56 et 112h/mois) : 16,50 € (7,5% des patients)
 - Utilisation faible (-56h/mois) : 7,00 € (7,5% des patients)
- Impact financier pour le Groupe
 - Capex supplémentaire de 4,6 M€ pour les équipements
 - Impact ROC estimé autour de 1,7 M€ en 2017-2018
 - Pas d'impacts supplémentaires majeurs attendus en 2018-2019



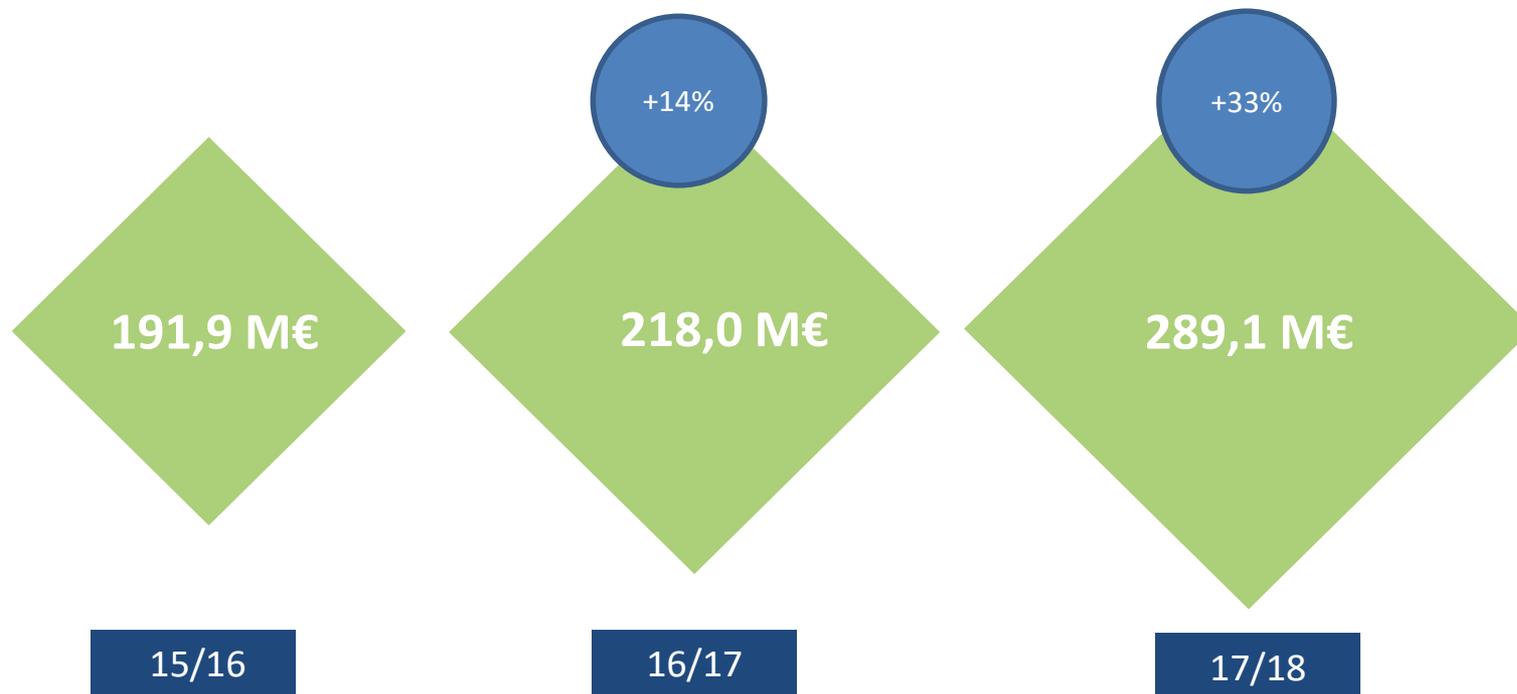
■ Impact tarifaire en MAD (lits) et en Nutrition-Perfusion (perfusion à domicile)

- Baisse tarifaire pour des lits médicalisés : impact ROC -0,3 M€ en 2017-2018
- Mise à jour de la nomenclature Perfadom : impact ROC -0,3 M€ en 2017-2018
- Refonte tarifaire en immunologie : impact ROC -0,4 M€ en 2017-2018 (discussions réouvertes avec les autorités de tutelles)



ELEMENTS FINANCIERS 2017-2018

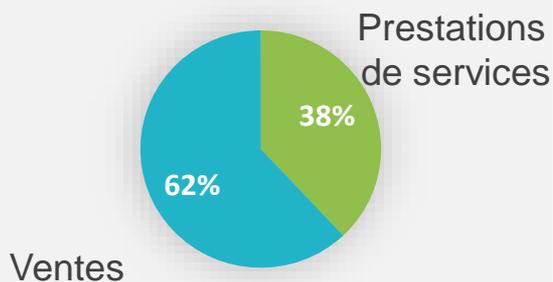
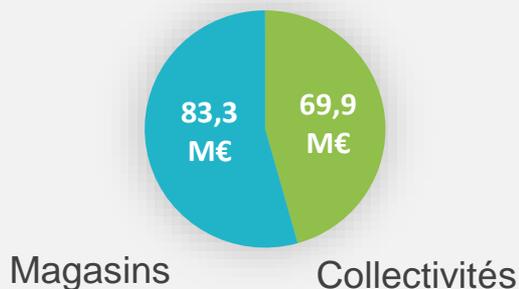
Croissance forte de l'activité



- **Croissance organique : +5,4% (+6,0% sur le dernier trimestre de l'exercice)**
- **Impact cession de magasins : -2,5 M€**

Maintien à domicile

153,2 M€ (+9,3%)
dont +3,8% en organique



MAGASINS

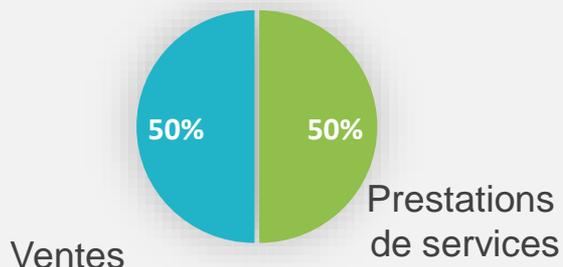
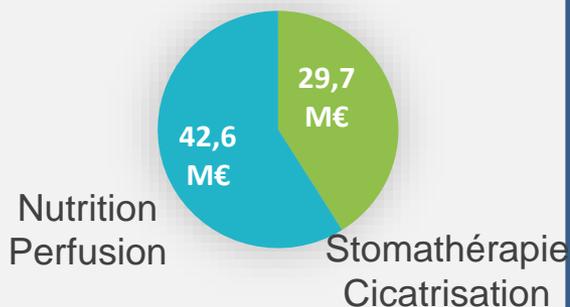
- +20,7 % dont +9,5% en organique (tenant compte des cessions de magasins)
- Impact de l'intégration de Sphère spécialisée dans l'e-commerce : 10,3 M€ de CA
- Premiers fruits des actions de développement de l'activité des magasins sous l'impulsion du nouveau manager :
 - Offre Handicap
 - Concentration sur les activités les plus porteuses

COLLECTIVITES

- -1,6% en organique
- Repli en Suisse (impact effet de change) et en Belgique (conjoncturel)
- Redynamisation en cours en France (meilleur quatrième trimestre)
- Nouveau manager et nouvelle dynamique en place

Nutrition – Perfusion - Stomathérapie

72,3 M€ (+73,5%)
dont +9,8% en organique



Nutrition - Perfusion

- 42,6 M€ : +77% dont +7% en organique
- Très bonne orientation de l'activité nutrition sous l'effet de l'élargissement des prescripteurs
- Mise en place de la nomenclature Perfadom au S2 2017-2018 (impact contenu hors immunologie)
- Développement prometteur dans les prestations autour du diabète

Stomathérapie - Cicatrisation

- 29,7 M€ : +69% grâce à la croissance organique (+11%) et à l'intégration des sociétés Medsoft (sur 12 mois au lieu de 6 mois) et Ulimed
- Numéro 2 français en stomathérapie (entre 5 et 10% d'un marché encore atomisé (pharmacie))
- Développement à fort potentiel autour de la cicatrisation

Respiratoire

63,5 M€ (+75,4%)
dont +6,8% en organique



Prestations
de services



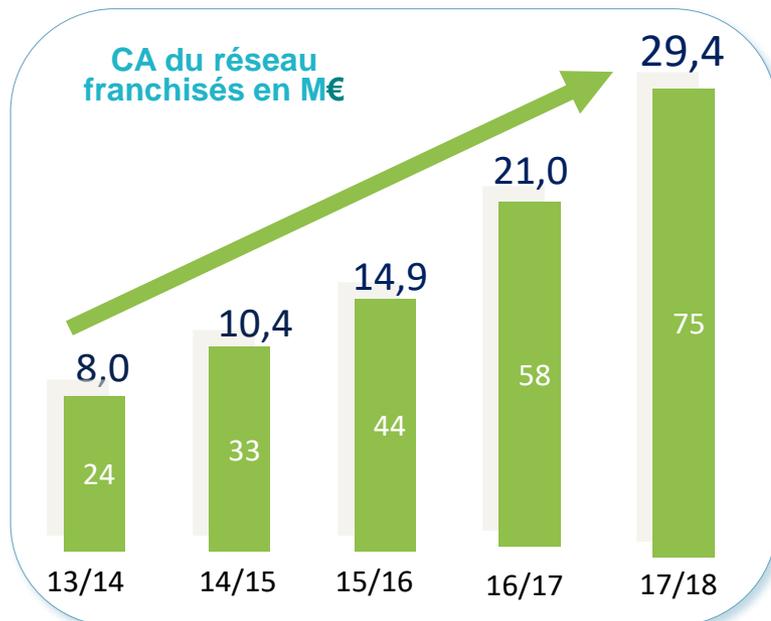
Respiratoire

- Poursuite du développement active
- Croissance atténuée par l'impact tarifaire sur l'apnée du sommeil : manque à gagner de plus d' 1,7 M€
- Baywater Healthcare et SO 13/31 consolidées sur 6 mois sur l'exercice – Intus sur 2 mois

- Plus de 90 000 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)

Poursuite du développement actif des franchises MAD

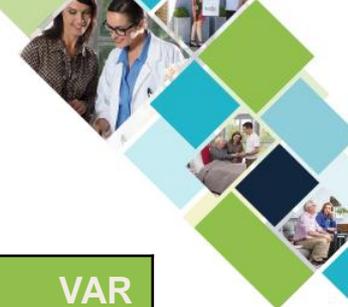
- 17 nouvelles franchises sur l'année (dont 2 issues du transfert des 2 magasins intégrés parisiens)
- Poursuite rapide du développement : 75 franchises au 30/06/2018 - objectif 120 à 150 franchises à terme
- Impact de plus en plus positif sur les comptes : contribution au CA > 11 M€
- Contribution positive sur le ROC



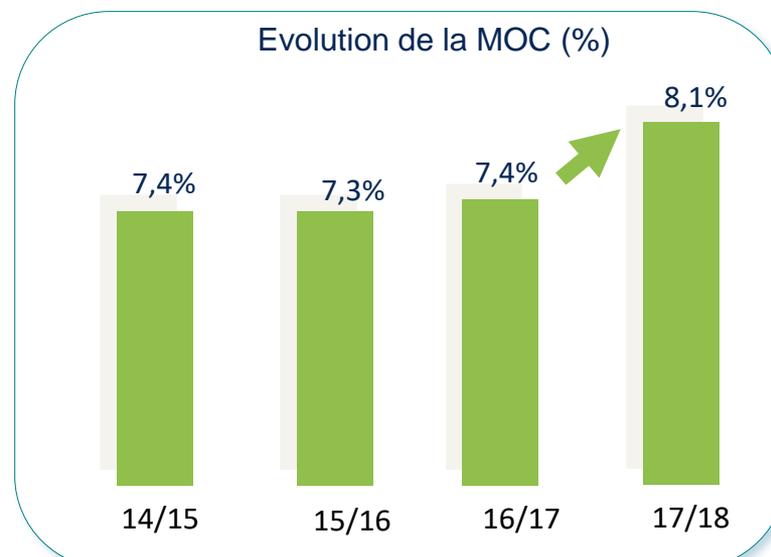
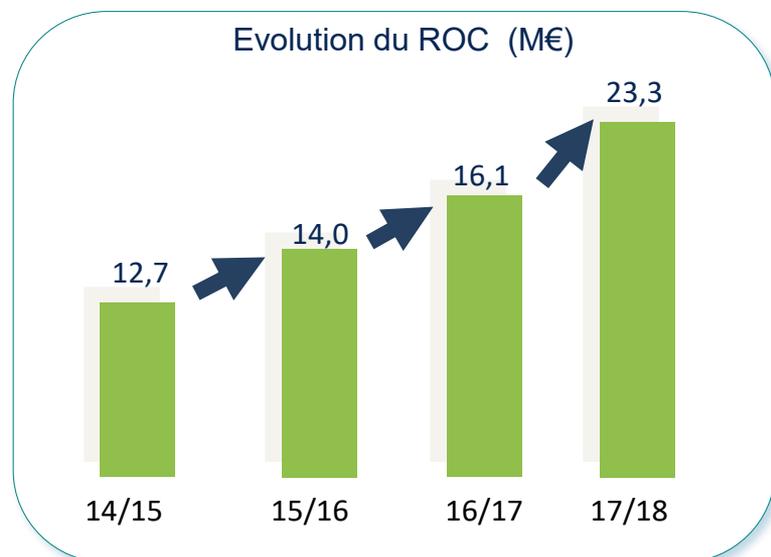
Contribution de l'activité franchises dans les comptes consolidés

- CA : 11,8 M€ dont revente matériels (87%), redevances (11%), droits d'entrée (2%)
- Marge Brute : 2,1 M€ (17,5% du CA « franchises »)
- Résultat opérationnel courant : +0,7 M€ (6,1% du CA « franchises »)
- Effet dilutif limité sur la MOC
- Peu de ressources financières immobilisées

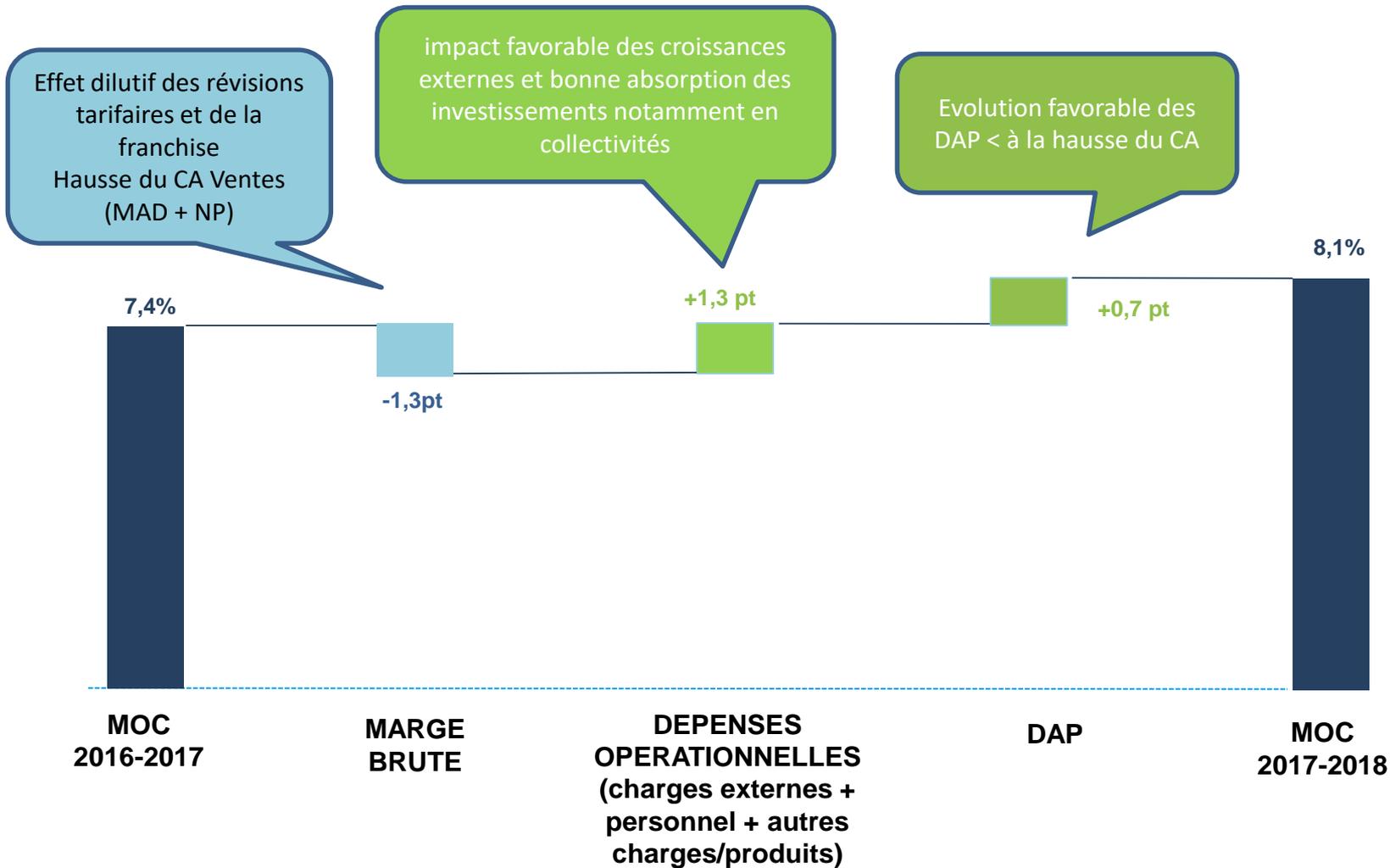
Hausse de la rentabilité opérationnelle



En K€	2016-2017	2017-2018	VAR
Chiffre d'affaires	218 109	289 050	+32,5%
<i>Marge Brute</i>	65,4%	64,1%	
EBITDA	41 080	54 444	+ 32,5%
<i>Marge d'EBITDA</i>	18,8%	18,8%	
Résultat opérationnel courant	16 132	23 291	+ 44,4%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	7,4%	8,1%	



Une rentabilité opérationnelle bien orientée



Compte de résultat semestriel

En K€	2016/17	2017/18	VAR
Résultat opérationnel courant	16 132	23 291	+ 44,4%
<i>Opérations nettes non courantes</i>	<i>(4 696)</i>	<i>(5 023)</i>	
Résultat opérationnel	11 436	18 268	+59,7%
Cout de l'endettement financier	(3 337)	(6 672)	
Autres produits et charges financières	28	78	
Impôts	(2 630)	(4 056)	
Résultat net	5 509	7 501	+36,2%
Résultat net part de groupe	5 425	7 158	+31,9%
<i>Marge nette</i>	<i>2,5%</i>	<i>2,5%</i>	

Charges non récurrentes liées aux acquisitions

Dont 1,2 M€ de charges financières exceptionnelles

Tableau des flux financiers 2017-2018

En K€	2016-17	2017/18
Capacité d'Autofinancement	35 989	48 867
Impôts versés	(4 882)	(6 501)
Variation du BFR	(4 637)	8 042
Flux de trésorerie d'exploitation	26 470	50 408
Incidence des croissances externes	(49 429)	(69 368)
Flux de trésorerie liés aux investissements	(26 639)	(34 806)
Flux de trésorerie après investissements	(49 598)	(53 766)
Augmentation de capital	35	565
Cession/(Acquisition) d'actions propres	-	(139)
Variation Emprunt	55 479	79 464
Dividende	(1 905)	(1 993)
Intérêts financiers nets	(2 413)	(6 848)
Variation de la trésorerie	1 588	17 250

Augmentation de la CAF : +35%

Nette amélioration du BFR suite à des actions sur le poste client

11 opérations réalisées sur l'année

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 30 juin 2018



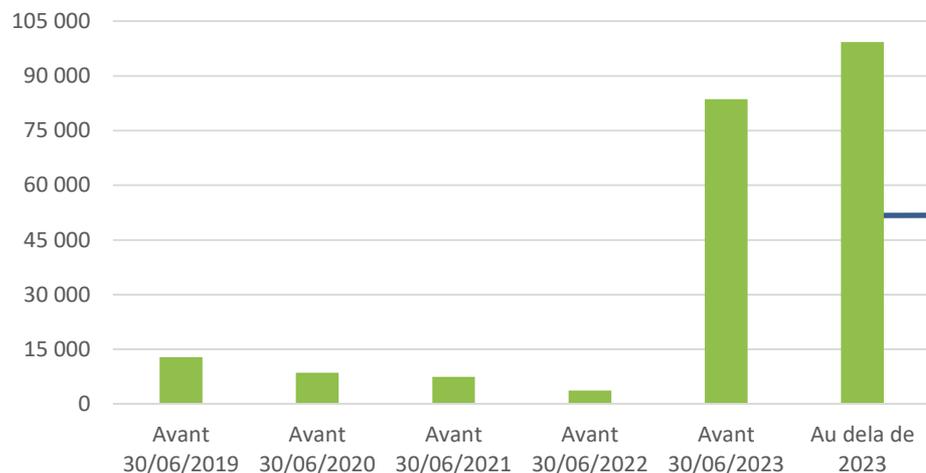
ACTIF (M€)	Juin. 2017	Juin. 2018	PASSIF (M€)	Juin. 2017	Juin. 2018
Goodwill	69,8	133,3	Capitaux Propres	62,6	69,2
Autres actifs non courants	91,9	121,5	Impôts Différés Passif	0,4	0,0
Impôts Différés Actif	0,0	0,0	Autres Passifs non courant	0,3	8,0
Actif courant	81,6	100,4	Autres Passifs courant	62,7	91,2
Trésorerie et équivalent	14,4	28,7	Dettes Financières non courantes et courantes	131,7	215,5
TOTAL ACTIF	257,7	383,9	TOTAL PASSIF	257,7	383,9

- Dettes financières nettes : 186,8 M€
- Ratio « Dettes financières nettes / Ebitda 2017/18 proforma » autour de 3,2
 - Levier financier inférieur au covenant de la société (3,5)

Une structure d'endettement maîtrisée



Maturité de l'endettement brut (K€)



Pas d'échéance majeure avant 2023

Trésorerie disponible au
30/06/2018

28 684 K€

Dont EuroPP : 49 441 K€

Taux moyen d'endettement estimé
3%

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



Bastide
MÉDICAL

PERSPECTIVES 2018-2019

Une stratégie claire et affirmée

- **Développement rapide des prestations de services à forte valeur ajoutée**
 - Par croissances externes (près de 20 acquisitions en 2 ans)
 - Ralentissement du rythme en 2018-2019
 - Par croissance organique dynamique (objectif > 5 à 6 %)

- **Allègement des ressources financières sur la partie Maintien à Domicile**
 - Optimisation du réseau de magasins intégrés (rationalisation des stocks)
 - 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 avec succès sur le mix produits et le marketing – Développement de produits en propre
- **E-commerce** : Poursuivre le développement de notre offre
- **Collectivités** : relance commerciale avec la nomination d'un nouveau manager – Elargissement de la cible commerciale aux établissements publics et associatifs (renforcement de la force commerciale)

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

- Bénéficier du renforcement de nos positions
- Capitaliser sur notre récurrence : plus de 90 000 patients en respiratoire
- Développement rapide de nos nouveaux métiers (stomie, cicatrisation)
- Croissance externes ciblées

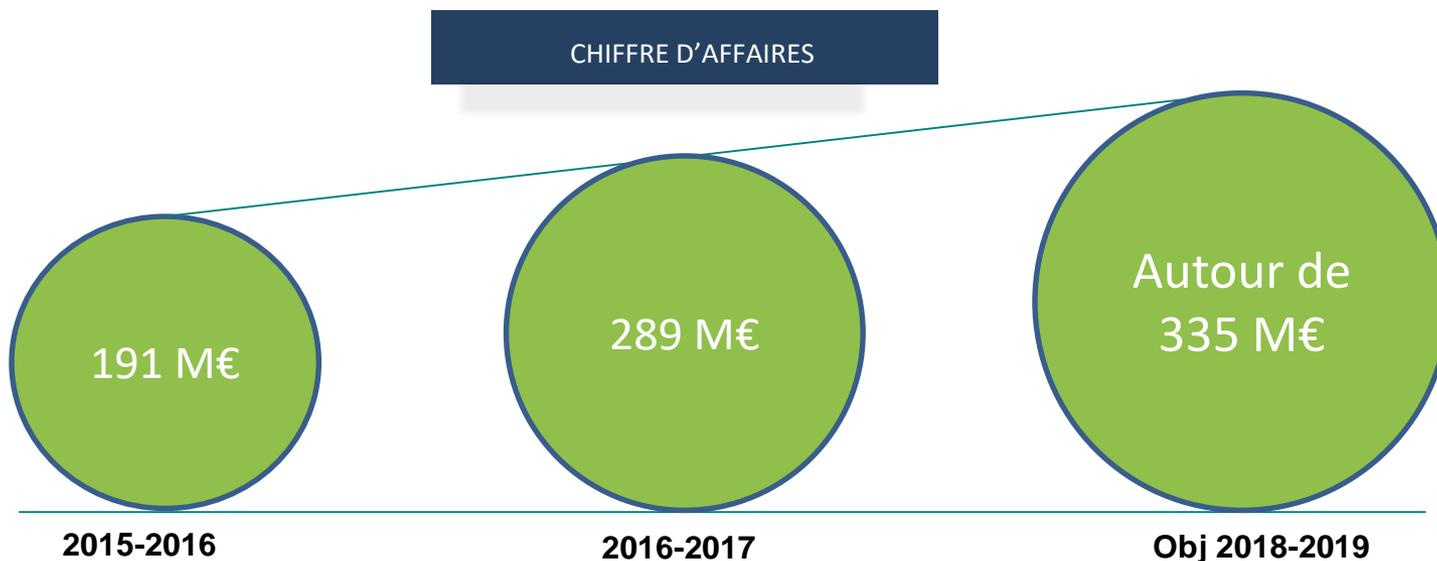
Accélération du développement de la franchise

- **Objectif : Poursuite de la croissance du réseau**
 - Entre 120 et 150 implantations dans des villes moyennes à horizon 2022

- **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 et capacité à développer des marques propres
 - Contribution positive au résultat opérationnel courant

Notre feuille de route



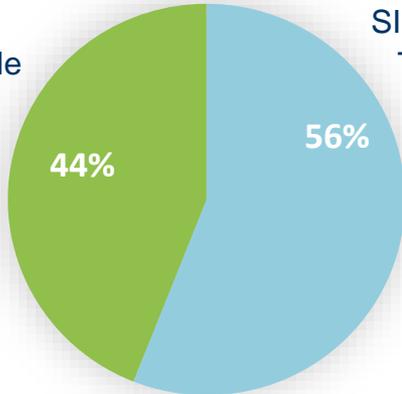
Améliorer progressivement notre rentabilité opérationnelle
Objectif de 8,5% en 2018-2019

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

Capacité d'absorption des révisions 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 10/10/2018 : 242 M€

Dividende 17/18 proposé : 0,26 € / action

Indices CAC HEALTH CARE - CAC MID &

SMALL- CAC SMALL

Indice PEA-PME 150



Résultats annuels

■ Octobre 2018

Leader français
des prestations de santé
à domicile

www.bastide-groupe.fr

Bastide
GROUPE