



EUROMEDIS GROUPE

LES DISPOSITIFS MEDICAUX DE L'HOPITAL AU DOMICILE

Résultats 2015/2016

29 Novembre 2016

❑ Profil

❑ Faits marquants 2015/16

❑ Résultats au 31 juillet 2016

❑ Une stratégie plus offensive

❑ Des perspectives de développement qui restent ambitieuses

- Un acteur majeur de l'industrie des **Dispositifs Médicaux à usage unique** et de l'**Assistance Médicale à Domicile**
- Un chiffre d'affaires de **73,2 M€** au **31 juillet 2016**
- Une **rentabilité opérationnelle de 2%**
- Un effectif de **264 personnes** au **31.07.16**

❑ Profil

❑ **Faits marquants 2015/16**

❑ Résultats au 31 juillet 2016

❑ Une stratégie plus offensive

❑ Des perspectives de développement qui restent ambitieuses

Synthèse 2015/16

- Une activité globalement en croissance : +3,2% à 73,2 M€
- Des résultats nuancés entre les 2 divisions métier avec une contre-performance chez Paramat
- Un taux de marge brute qui reste à un niveau élevé : 37,2%
- Une marge opérationnelle impactée par des éléments exceptionnels et structurels
- Une structure financière solide avec un gearing à 26%
- Un dividende proposé de 0,09 €/action

Faits marquants 2015/16

Produits à Marque Propre (61,3% des ventes)

- **Chiffre d'affaires 45,1 M€** (vs 43,6 M€ sur 14/15) **+3,45%**
 - Activité en croissance en dépit de la répercussion sur les prix de ventes de la baisse des prix matières,
 - Effet positif d'élargissement de la gamme produits.
- **Maintien d'un taux de Marge Brute élevé à 30,6%** vs 35,6%
 - Concentration des appels d'offres sur les marchés hospitaliers publics et privés : pression plus marquée sur les prix de vente.
- **Résultat opérationnel à 2,6 M€ vs 3,0 M€**
 - Effet couverture de change positif mais plus limité
 - Baisse des frais logistiques
 - Eléments non récurrents avec un don de stocks pour 350 K€

Faits marquants 2015/16

Produits à Marque Propre (61,3% des ventes)



Faits marquants 2015/16

Vente / Location (38,7% des ventes)

- **Chiffre d'affaires 28,0 M€ vs 27,6 M€ + 3%**
 - Stabilité des ventes chez Paramat à 23,1 M€
 - Très bonne performance de la centrale d'achat Medical Center (+50%)
 - Croissance des ventes chez Biomat (+13%)
- **RO impacté par la contre-performance de Paramat**
 - Paramat RO = - 1,33 M€ (vs -830 K€ sur 14/15) après coûts de départs et de fermetures de sites pour 330 K€
 - Retour à un résultat avant impôts positif chez Biomat
 - Finalisation de la mise en place de l'ERP, pleinement opérationnel à aujourd'hui
 - Résultat à l'équilibre chez Medical Center pour sa 2^{ème} année d'activité (vs perte de 140 K€ sur la 1^{ère} année)

Une nécessaire rupture dans la stratégie PARAMAT

- Recentrage commercial en Pôles Spécialisés
 - Changement de Direction Générale avec l'arrivée en septembre de Laurent GAUSSIN
 - Nouvelle stratégie orientée vers 3 pôles d'activités spécialisés et organisés en Bu (Business Unit)
 - Gestion opérationnelle renforcée
- Retour à des résultats proche de l'équilibre d'ici fin de l'exercice 2016/17

Faits marquants 2015/16

Focus PARAMAT

Nouvelle stratégie orientée vers 3 pôles d'activités spécialisés et organisés en Business Unit

- **BU MAD (Maintien à Domicile) et Handicap**

- Développement de la prestation de services
- Proposition d'une offre globale pour les patients à domicile
- Harmonisation du savoir faire Handicap au plan national via un extranet métier et une force de vente dédiée.
- Directrice Business Unit dédiée



Faits marquants 2015/16

Focus PARAMAT

Nouvelle stratégie orientée vers 3 pôles d'activités spécialisés et organisés en Business Unit

- **BU Collectivité**



- La force de vente est opérationnelle sur l'intégralité du territoire
 - Managée par le Directeur Commercial Grands Comptes.
 - Développement d'une offre globale avec prestations de services spécifiques : Location, Maintenance, Formation, Audits
 - Vente de consommables en synergie avec Labo Euromédis
 - Mise en place d'un extranet métier spécialisé dans la gestion budgétaire des Ehpad facilitant la prise de commande et la gestion des parcs.
- Objectifs : Fidélisation du client et Exclusivité de la fourniture

Faits marquants 2015/16

Focus PARAMAT

Nouvelle stratégie orientée vers 3 pôles d'activités spécialisés et organisés en Business Unit

- **BU Magasin**

- Développement d'une offre de prestation et d'une organisation autour de nos 2 cibles magasins (Particuliers et Professionnels de Santé)
- Mise en place de Rendez-Vous à Domicile
- Création d'un site de vente en ligne en fin d'exercice.

Paramat
Santé et Services

Faits marquants 2015/16

Focus PARAMAT

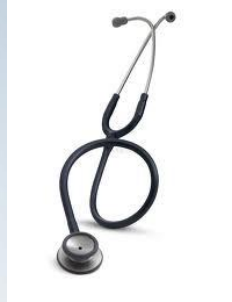
- **Gestion Opérationnelle renforcée**

- Centralisation des données grâce à un ERP -> 100% opérationnel en janvier 2017
 - Gains de productivité annuels de 500 K€
 - Pilotage largement amélioré
- Service Achat renforcé par :
 - L'expérience de la nouvelle direction
 - Les fonctionnalités de l'ERP
- ➔ Amélioration des marges brutes estimée à 4 ou 5%



Faits marquants 2015/16

Vente / Location (38,7% des ventes)



- ❑ Profil
- ❑ Faits marquants 2015/16
- ❑ Résultats au 31 juillet 2016
- ❑ Une stratégie plus offensive
- ❑ Des perspectives de développement qui restent ambitieuses

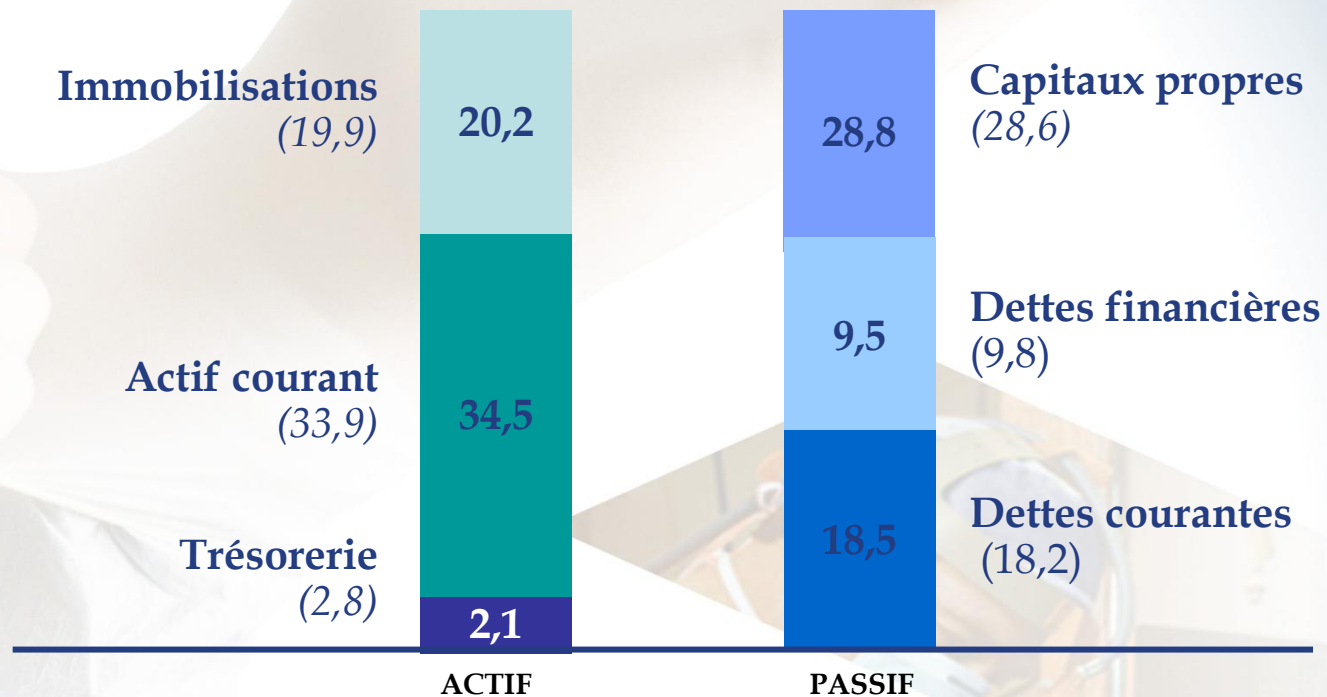
Compte de résultats consolidés

En M€	31/07/14	31/07/15	31/07/16
Chiffre d'affaires	71,4	71,2	73,2
Marge brute	30,98	29,52	27,2
% CA	42,4%	41,5%	37,2%
EBITDA	5,80	4,05	3,10
% CA	7,9%	5,70%	4,2%
Résultat opérationnel	4,09	3,49 (*)	1,43
% CA	5,6%	4,9%	2,0%
Charges financières nettes	0,41	0,25	0,27
Impôts	1,11	0,58	0,10
Résultat net	2,60	2,47 (**)	1,02
% CA	3,6%	3,5%	1,4%
Résultat net part du groupe	2,60	2,47	1,01
% CA	3,6%	3,5%	1,4%

(*) 2,4 M€, retraité de Pharmareva - (**) 1,40 M€ retraité de Pharmareva

Bilan simplifié

En M€ au 31/07/16
(au 31/07/15)



Total Bilan : 56,8 M€ (56,6 M€)

Structure financière

En M€	31/07/14	31/07/15	31/07/16
Capitaux propres	25,6	28,6	28,8
Dettes financières nettes	9,2	7,0	7,4
Gearing %	35,9%	24%	26%
Gearing % (après retraitement IFRS)	46% (*)	36% (*)	----

(*) *Retraitement du parc automobile en location financière et des couvertures de change*

Tableau de flux

En M€	31/07/14	31/07/15	31/07/16
Capacité d'autofinancement	4,2	2,8	2,8
Variation du BFR	-0,8	-1,1	-1,3
Flux provenant de l'exploitation	+3,4	+1,7	+1,4
Flux d'investissement	-1,1	0	-1,1
Variation nette de la trésorerie après investissements	+2,3	+1,7	+0,3
Flux de financement	-1,7	-1,0	-0,8
Variation de trésorerie	+0,6	+0,7	-0,5
Trésorerie à l'ouverture	-6,0	-5,4	-4,7
Trésorerie à la clôture	-5,4	-4,7	-5,2

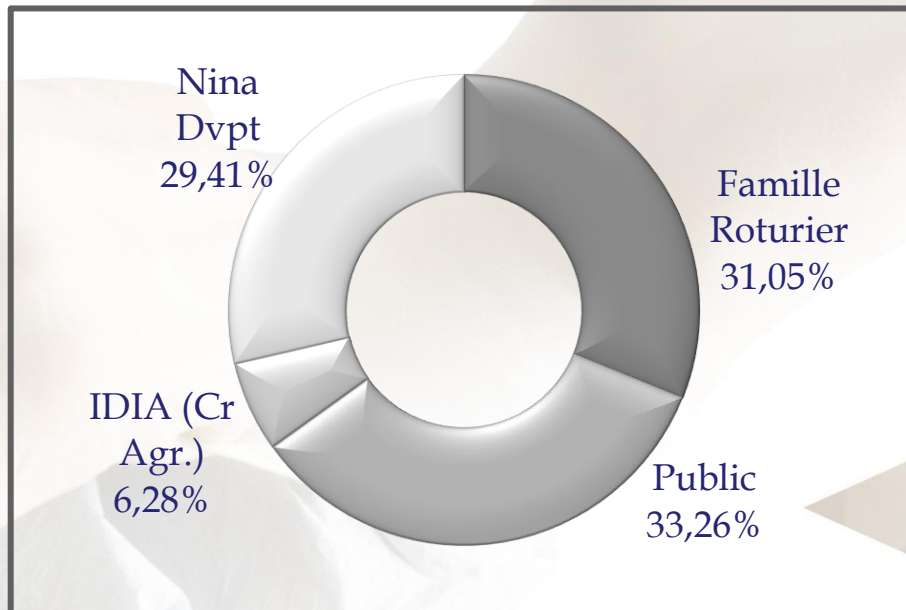
Données par action

	31/07/14	31/07/15	31/07/16
Résultat par action (€)	0,85	0,83	0,34
Dividende net (€)	0,10	0,12	0,09 (*)
Capitalisation boursière	23 M€	21 M€	18 M€

(*) proposé à l'AG de fin janvier 2017

Répartition du capital

- Capitalisation boursière au 22/11/16 : 18,1 M€
- Nombre de titres : 2 990 971



- ✓ Capitalisation boursière / CA : 25%
- ✓ Capitalisation boursière / Fonds Propres : 63%

- ❑ Profil
- ❑ Faits marquants 2015/2016
- ❑ Résultats au 31 juillet 2016
- ❑ Une stratégie plus offensive
- ❑ Des perspectives de développement qui restent ambitieuses

EUROMEDIS GROUPE Un acteur majeur

- **Dans la lutte contre les maladies nosocomiales et la protection des professionnels de la santé**
 - En apportant des solutions de dispositifs médicaux adaptés
- **Dans les réponses économiques et sociales, liées au marché de la dépendance et de l'aide à la personne**
 - Offre de Prestations de l'hôpital au domicile

➔ Une Offre globale et diversifiée

Deux métiers historiques

Pôle Marque Propre



1 site en France
1 site en Italie

Fourniture hospitalière
de produits consommables
Equipement du bloc opératoire

Pôle Distribution

4 enseignes reconnues



MEDIS SANTE

Maintien à Domicile (MAD)
vente de produits médicaux et
de services associés

Une dynamique de croissance plus offensive

- **Une stratégie de Groupe renforcée**
 - Autour de structures complémentaires et hyper spécialisées avec Laboratoires Euromédis – Paramat et Biomat
 - Des objectifs communs de performance
 - Une centralisation des décisions opérationnelles autour d' 1 directeur commercial avec 3 forces de ventes dédiées par marchés : professionnels – particuliers - collectivités

Une dynamique de croissance plus offensive

- **Concrétisation d'opérations de croissance externe ciblées sur ses deux métiers**
 - Renforcement de l'offre Consommables chez Laboratoires Euromedis
 - Renforcement de l'offre de l'équipement pour les blocs opératoires,
 - Renforcement des points de vente MAD pour les professionnels et les particuliers

Stratégie

Produits à Marque propre

- **Nouvelle organisation commerciale autour de 3 directeurs business units**
 - Gamme abord parental (perfusion, catheters, sets médicaux),
 - Chirurgicale (gants de chirurgiens),
 - Habillement (pour le bloc opératoire),
- **Poursuite de la stratégie de diversification de l'offre produits**
 - Vers des produits à plus forte valeur ajoutée : drapage, cathétérisme, nouvelle large gamme de gants de chirurgiens.
- **Nouveaux développements à l'export**
 - Italie, Grande-Bretagne, Pays de l'Est, Afrique.

- **Paramat**
 - Nouvelle stratégie autour de 3 business Units spécialisées
- **Médical Center**
 - Poursuite de son développement
 - Elargissement de la clientèle Grands-Comptes
 - Développement des ventes auprès des centrales et des Ehpad
- **Biomat**
 - Importante synergie avec le rachat de la SAS Foures
 - Offre globale pour l'éclairage Hospitalier
 - Scialytiques + bras
 - Pompes à perfusion
 - Sas pour blocs opératoires
- **Médis Santé**
 - Ouverture de nouvelles agences dont Nice déjà opérationnelle

- ❑ Profil
- ❑ Faits marquants 2015/2016
- ❑ Résultats au 31 juillet 2016
- ❑ Une stratégie plus offensive
- ❑ Des perspectives de développement qui restent ambitieuses

2016/2017

- **Hausse anticipée des ventes globales de l'ordre de 4 % en organique**
 - Marques Propres : Hausse attendue de l'ordre de 7 à 8%
 - Distribution : 1^{er} semestre attendu en repli avant un 2^{ème} semestre de croissance
- **Renforcement des marges sur les 2 activités**
- **Objectif maintenu de CA à 100 M€ à Moyen Terme, après opérations de croissance externe**

Nouveau Site Internet

Entièrement repensé et développé autour d'un nouveau design, le nouveau site internet d'Euromédis Groupe offre désormais un accès plus fonctionnel et dynamique, accessible sur tous les terminaux existants.

www.euromedis.fr

