



EUROMEDIS GROUPE

LES DISPOSITIFS MEDICAUX DE L'HOPITAL AU DOMICILE

Résultats 2014/2015

26 Novembre 2015

❑ Profil

❑ **Faits marquants 2014/15**

❑ **Résultats au 31 juillet 2015**

❑ **Une stratégie offensive**

❑ **Des perspectives de développement 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 **71,19 M€** au **31 juillet 2015**
- Une rentabilité opérationnelle de **4,9%**
- Un effectif de **265 personnes** au **31.07.15**

❑ Profil

❑ **Faits marquants 2014/15**

❑ Résultats au 31 juillet 2015

❑ Une stratégie offensive

❑ Des perspectives de développement ambitieuses

Faits marquants 2014/15

- **Chiffre d'affaires : 71,19 M€** vs 71,45 M€ sur 13/14
 - Répercussion des baisses de prix matières
 - Hausse de 25% du CA Export
- **Maintien d'un taux de marge brute élevé : 41,5%** (vs 42,4%)
- **Résultat Opérationnel : 3,49 vs 4,09 M€**
 - Importants investissements commerciaux et logistiques
- **Gearing en forte baisse : 25%** vs 36% au 31.07.14
- **Cession de Pharmareva et de sa filiale DR Medical**
- **Hausse de 20% du dividende**

Faits marquants 2014/15

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

- **Chiffre d'affaires 43,6 M€** vs 44,8 M€ sur 13/14
 - Baisse technique de 2,6% : répercussion sur les prix de ventes de la baisse des prix matières
 - Excellente performance de l'export +25% = 16% du Chiffre d'affaires
- **Maintien d'un taux de Marge Brute élevé à 35,4%** vs 36,7%
 - Augmentation du périmètre produit à plus forte valeur ajoutée
- **Résultat opérationnel à 3,03 M€** vs 5,04 M€
 - Effet couverture de change positive
 - Hausse exceptionnelle des coûts logistiques
 - Structure commerciale renforcée avec deux chefs produits expérimentés pour les produits connectés et le drapage en bloc hospitalier

Faits marquants 2014/15

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



Faits marquants 2014/15

Vente / Location (38,7% des ventes)

- **Chiffre d'affaires 27,6 M€ vs 26,7 M€ sur 13/14**
 - Croissance des ventes de 5,5% chez Paramat :
 - Effets de la nouvelle orientation des ventes vers les Ephaad (offre globale)
 - Très bonne performance de la nouvelle centrale d'achat Medical Center
 - Recul des ventes chez Biomat (-10%)
 - Restrictions budgétaires dans les hôpitaux publics
- **RO impacté par des investissements importants**
 - Paramat : -783 K€ (vs -130 K€ sur 13/14)
 - Frais exceptionnels de mise en place de la nouvelle centrale logistique
 - Renforcement de la structure commerciale (→ marché des Ephaad)
 - Biomat pertes limitées à -105 K€ (vs -310 K€) incluant 110 K€ de provisions sur stocks dormants
- **Cession de Pharmareva le 26 juillet 2015**

Faits marquants 2014/15

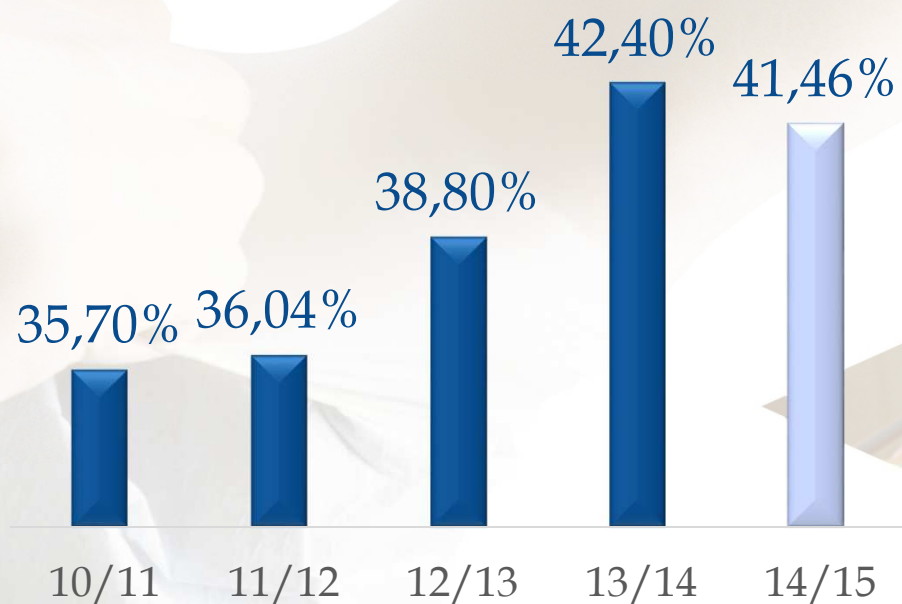
Vente / Location (38,7% des ventes)



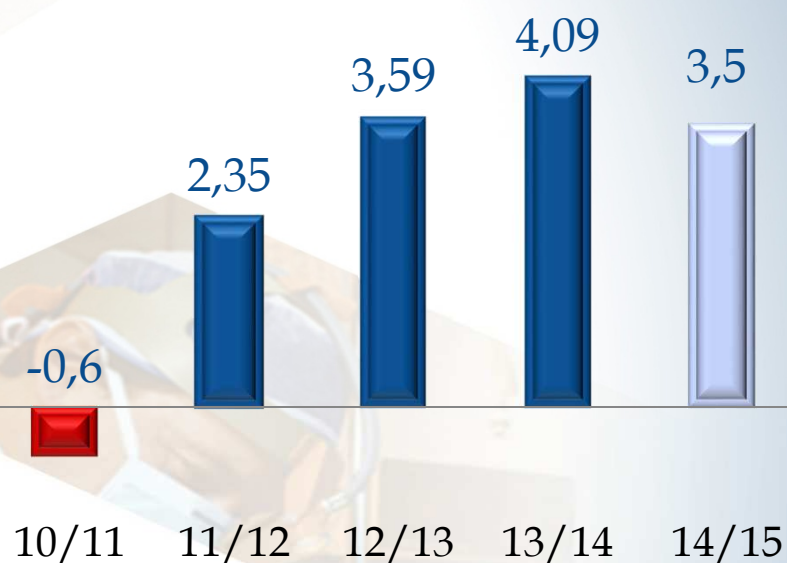
- ❑ Profil
- ❑ Faits marquants 2014/15
- ❑ Résultats au 31 juillet 2015
- ❑ Une stratégie offensive
- ❑ Des perspectives de développement ambitieuses

Maintien de niveau élevé de marges

- Evolution de la Marge Brute (en % du CA)



- Evolution du Résultat Opérationnel (en M€)



Compte de résultats consolidés

En M€	31/07/13	31/07/14	31/07/15	
Chiffre d'affaires	75,7	71,4	71,2	--
Marge brute	29,36	30,98	29,52	-4,7%
% CA	38,8%	42,4%	41,5%	
EBITDA	4,85	5,80	4,05 (*)	-30,2%
% CA	6,4%	7,9%	5,70%	
Résultat opérationnel	3,59	4,09	3,49	-14,7%
% CA	4,7%	5,6%	4,9%	
Charges financières	0,43	0,41	0,35	
Impôts	0,95	1,11	0,58	
Résultat net	2,20	2,60	2,47	-5,0%
% CA	2,9%	3,6%	3,5%	
Résultat net part du groupe	2,20	2,60	2,47	
% CA	2,9%	3,6%	3,5%	

(*) 5,2 M€, hors effet de cession de Pharmareva

Bilan simplifié

En M€ au 31/07/15
(au 31/07/14)

Immobilisations
(20,7)

19,9

Actif courant
(33,2)

33,9

Trésorerie
(1,6)

2,8

ACTIF

Capitaux propres
(25,6)

28,6

Dettes financières
(10,8)

9,8

Dettes courantes
(19,1)

18,2

PASSIF

Total Bilan : 56,6 M€ (55,5 M€)

Structure financière

En M€	31/07/13	31/07/14	31/07/15
Capitaux propres	23,4	25,6	28,6
Dettes financières nettes	9,8	9,2	7,0
<i>Gearing % (après retraitement IFRS)</i>	<i>46% (*)</i>	<i>36% (*)</i>	<i>25%</i>

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

Tableau de flux

En M€	31/07/13	31/07/14	31/07/15
Capacité d'autofinancement	3,3	4,2	2,8
Variation du BFR	-1,0	-0,8	-1,1
Flux provenant de l'exploitation	+2,3	+3,4	+1,7
Flux d'investissement	-0,9	-1,1	0
Variation nette de la trésorerie après investissements	+1,4	+2,3	+1,7
Flux de financement	-1,8	-1,7	-1,0
Variation de trésorerie	-0,5	+0,6	+0,7
Trésorerie à l'ouverture	-5,5	-6,0	-5,4
Trésorerie à la clôture	-6,0	-5,4	-4,7

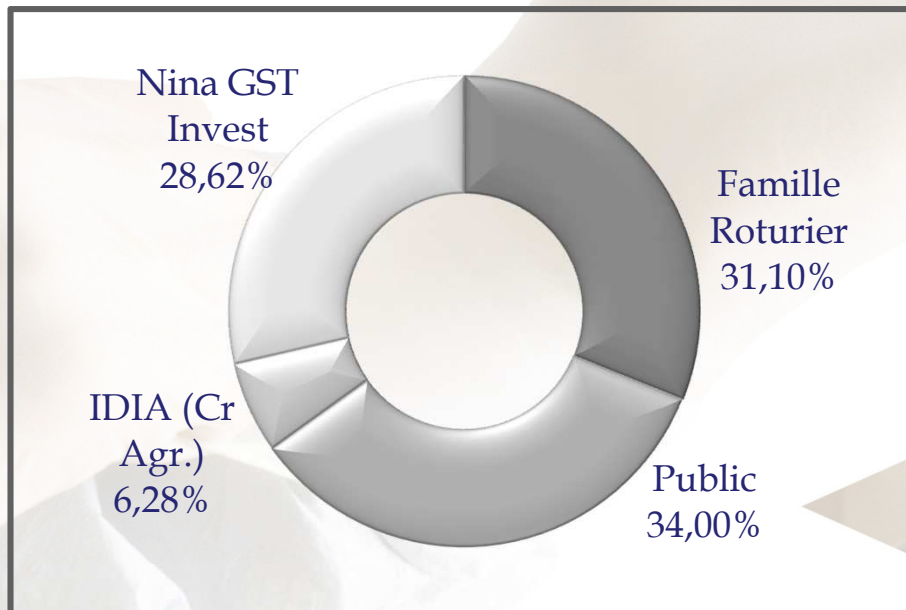
Données par action

	31/07/13	31/07/14	31/07/15
Résultat par action (€)	0,73 €	0,85	0,83
Dividende net (€)	0,07	0,10	0,12 (*)
Capitalisation boursière	22 M€	23 M€	21 M€

(*) proposé à l'AG du 29 janvier 2016

Répartition du capital

- Capitalisation boursière au 23/11/15 : 19,8 M€
- Nombre de titres : 2 990 971



- ✓ Capitalisation boursière / CA : 28%
- ✓ Capitalisation boursière / Fonds Propres : 69%

- ❑ Profil
- ❑ Faits marquants 2014/2015
- ❑ Résultats au 31 juillet 2015
- ❑ Une stratégie offensive
- ❑ Des perspectives de développement ambitieuses

Aujourd'hui EUROMEDIS GROUPE se positionne comme 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

Recentrage sur ses 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

**Accélérer le développement
en France et en Europe**

Insuffler une nouvelle dynamique de croissance

- **Stratégie plus offensive à l'Export auprès des grands marchés publics**
 - Renforcement des équipes terrains : une direction export,
 - Création de filiales en partenariat dans les principaux pays européens,
 - Objectif 1/3 du CA Labo Euromedis d'ici 5 ans.
- **Concrétisation d'opérations de croissance externe ciblées sur ses deux métiers**
 - Renforcement de son offre Consommables,
 - Renforcement de l'offre de l'équipement pour les blocs opératoires,
 - Renforcement des points de vente pour le MAD.

- **Nouvelle organisation commerciale autour de 4 directeurs business units**
 - Gamme abord parental (perfusion, catheters),
 - Chirurgicale (gants de chirurgiens),
 - Habillement (pour le bloc opératoire),
 - Diagnostic (produits connectés).
- **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.

- **Développement de la centrale d'achat Médical Center**
- **Prise de parts de marché sur le Marché des Ephad**
 - Montée en puissance de la nouvelle structure commerciale
- **Biomat**
 - Commercialisation de ses nouvelles cartes exclusives
- **Médis Santé**
 - Ouverture de 3 nouvelles agences
 - Objectif de triplement d'activité à horizon 5 ans

Sommaire

- ❑ Profil
- ❑ Faits marquants 2014/2015
- ❑ Résultats au 31 juillet 2015
- ❑ Une stratégie offensive
- ❑ Des perspectives de développement ambitieuses

2015/2016

- **Hausse anticipée des ventes globales de 5 % en organique**
 - Effets stratégie de redynamisation des ventes
 - Développement de l'Export
- **Renforcement des marges**



Objectif de CA à horizon 2016/2017 : 100 M€

Objectif de CA à horizon 2020 : 150 M€

Marge opérationnelle autour de 7 %