



EUROMEDIS GROUPE

LES DISPOSITIFS MEDICAUX DE L'HOPITAL AU DOMICILE

Forum Gilbert Dupont

30 Mai 2017

❑ Profil

❑ Faits marquants 1^{er} semestre 2017

❑ Résultats au 31 janvier 2017

❑ Stratégie et perspectives

- Un acteur majeur de l'industrie des **Dispositifs Médicaux à usage unique** et de l'**Assistance Médicale à Domicile**
- Un chiffre d'affaires de **36,4 M€** au **31 janvier 2017 (6 mois)**
- Une **rentabilité opérationnelle de 3%**
- Un effectif de **264 personnes** au **31.01.17**

❑ Profil

❑ **Faits marquants 1^{er} semestre 2017**

❑ Résultats au 31 janvier 2017

❑ Stratégie et perspectives

Faits marquants 1^{er} semestre 2016/17

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

- **Chiffre d'affaires 22,3 M€** (vs 21,3 M€ sur le S1 15/16) **+4,9%**
 - Hausse de l'export de 7,7%, dont Italie +11,3%
 - Effet positif d'élargissement de la gamme produits.
- **Hausse du taux de Marge Brute à 34,1%** vs 29,4%
 - Gamme de produits plus diversifiée et à plus forte valeur ajoutée,
 - Répercussions sur les prix de vente de la hausse des coûts d'approvisionnement,
 - Effets de couverture de change favorables
- **Résultat opérationnel à 1,50 M€** (vs 0,83 M€ sur le S1 15/16) **+ 80%**

Faits marquants 1^{er} semestre 2016/17

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



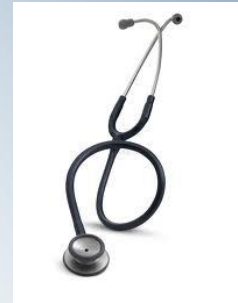
Faits marquants 1^{er} semestre 2016/17

Vente / Location (38,7% des ventes)

- **Chiffre d'affaires à 14,1 M€** (vs 14,4M€ S1 15/16) **-1,8%**
 - Faible niveau d'activité sur le T1 chez Biomat
 - Stabilité des ventes chez Paramat / Medical Center à 12,9 M€
- **Stabilité de la Marge Brute à 6,88 M€ contre 6,96 M€.**
- **RO en retrait à -518 K€**
 - Faible T1 de la division ne prenant pas en compte les effets positifs de la restructuration,
 - Provision sur les comptes clients couvrant le risque d'irrecouvrabilité de certaines créances.

Faits marquants 1^{er} semestre 2016/17

Vente / Location (38,7% des ventes)



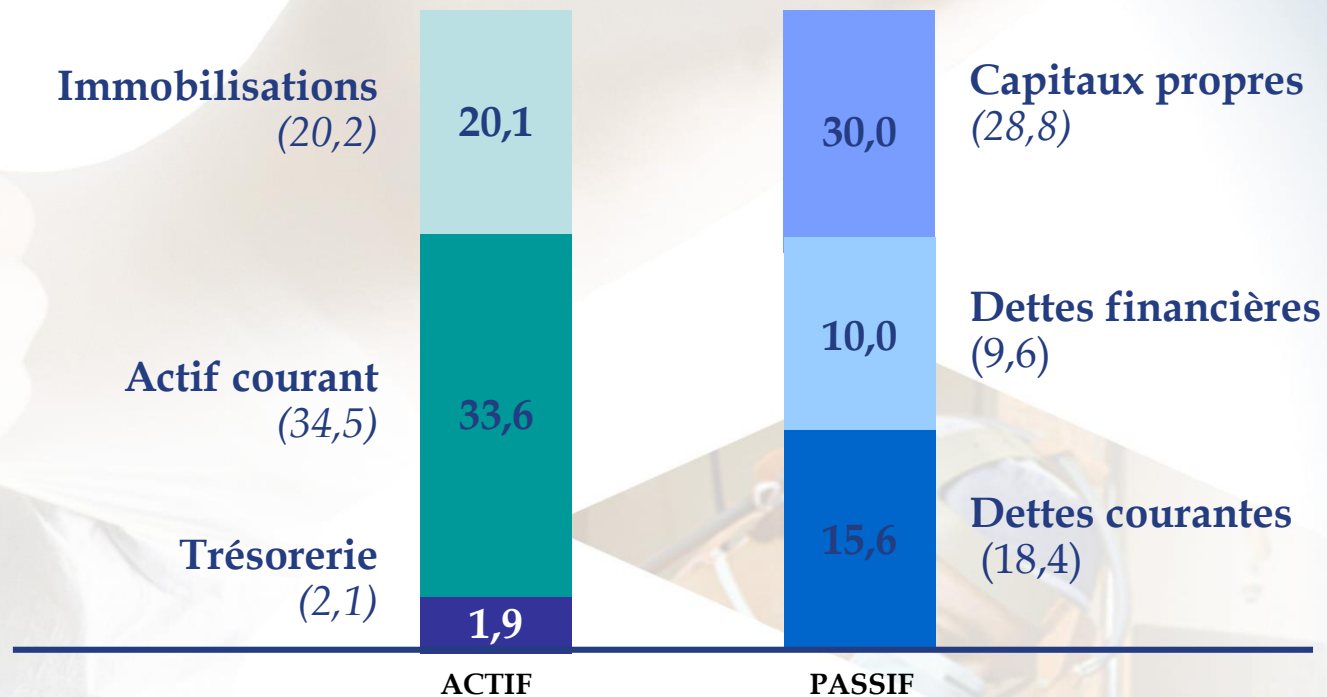
- ❑ Profil
- ❑ Faits marquants 1^{er} semestre 2016/17
- ❑ Résultats au 31 janvier 2017
- ❑ Stratégie et perspectives

Compte de résultats consolidés

En M€	31/07/16	31/01/16	31/01/17	
	12 mois	6mois	6 mois	
Chiffre d'affaires	73,2	35,7	36,4	+2%
Marge brute	27,2	13,2	14,7	
% CA	37,2%	37,0%	40,5%	+3,5 pts
Résultat opérationnel	1,43	0,89	1,11	+23%
% CA	2,0%	2,5%	3,0%	
Résultat avant impôts	1,12	0,74	1,14	
Impôts	0,10			
Résultat net	1,02	0,63	0,83	+31%
% CA	1,4%	1,8%	2,3%	
Résultat net part du groupe	1,01	0,63	0,82	
% CA	1,4%	1,8%	2,1%	

Bilan simplifié

En M€ au 31/01/17
(au 31/07/16)



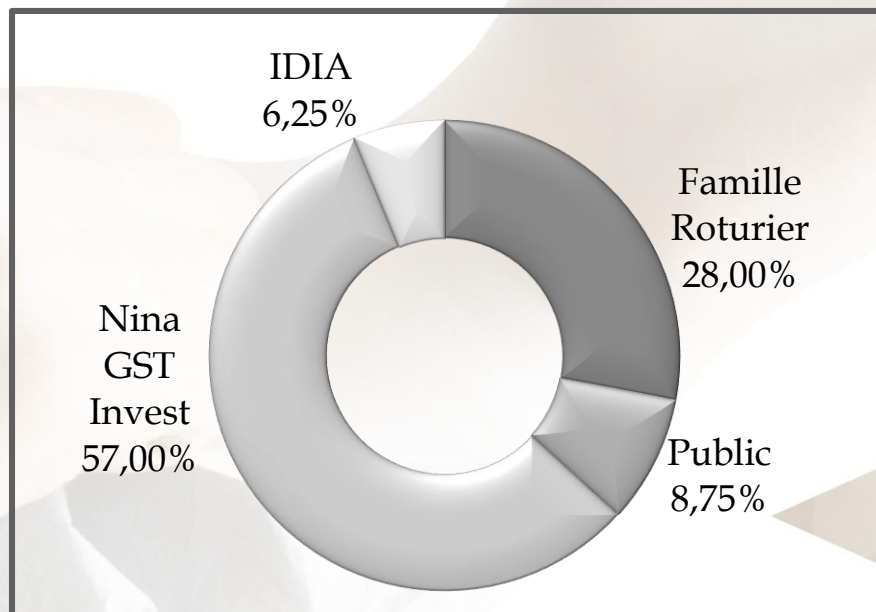
Total Bilan : 55,6 M€ (56,8 M€)

Structure financière

En M€	31/01/16	31/01/17
Capitaux propres	28,8	30,0
Dettes financières nettes	7,5	8,1
<i>Gearing</i> %	26,0%	26,8%

La Bourse

- Capitalisation boursière au 22/05/17 : 23,6 M€
- Nombre de titres : 2 990 971



- ✓ Capitalisation boursière / CA : 32%
- ✓ Capitalisation boursière / Fonds Propres : 79%

- ❑ Profil
- ❑ Faits marquants 1^{er} semestre 2016/2017
- ❑ Résultats au 31 janvier 2017
- ❑ Stratégie et perspectives

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

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.

Une nécessaire rupture dans la stratégie PARAMAT

- Recentrage commercial en Pôles Spécialisés
 - Changement de Direction Générale avec l'arrivée depuis 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

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



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 Euromédic
 - 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

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.

- **Gestion Opérationnelle renforcée**

- Centralisation des données grâce à un ERP -> 100% opérationnel sur le 1^{er} trimestre civil 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%



- **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, intégrée depuis le 28 février 2017
 - 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



Rachat de Fourès SAS en février 2017

- **Société Créée en 1952 par Guy Fourès**
 - **Spécialisée dans la fabrication 100% française :**
 - Matériel destiné aux blocs opératoires
 - Perfusion
 - Anesthésie
 - Stérilisation
 - **Réalise 50% de son CA en France et 50% à l'Export (Afrique, MO, Asie, Dom-Tom)**
 - **CA(e) : 2 M€**
- ➔ De nombreuses synergies avec Biomat**

Une dynamique de croissance plus offensive

- **De nouvelles opérations de croissance externe ciblées sur ses deux métiers à l'étude**
 - 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

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 : 2^{ème} semestre de croissance, intégration de Foures SA, fortes synergies avec Biomat.
- **Renforcement des marges sur les 2 activités**

Objectif à Moyen terme

- **Doublement des ventes dans les 5 ans.**
 - Croissance organique,
 - Croissance externe.