



EUROMEDIS GROUPE

LES DISPOSITIFS MEDICAUX DE L'HOPITAL AU DOMICILE

Résultats semestriels 2013/2014

26 Mars 2014



EUROMEDIS GROUPE

❑ Profil

❑ Faits marquants 1^{er} semestre 2013/14

❑ Résultats au 31 janvier 2014

❑ 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 **75,7 M€** au **31 juillet 2013**
- Une **rentabilité opérationnelle de 4,6%**
- Un effectif de **256 personnes** au **31.07.13**



- ❑ Profil

- ❑ **Faits marquants 1^{er} semestre 2013/14**

- ❑ Résultats semestriels au 31 janvier 2014

- ❑ Stratégie et perspectives



Faits marquants 1^{er} semestre 2013/14

EUROMEDIS GROUPE

- **Chiffre d'affaires: 37,2 M€ / 37,9 M€ S1 2012/2013**
- **Performance proche des plus hauts historiques**
 - Marge Brute à 41,3% des ventes (+4,3 points)
 - Résultat Opérationnel = 2,0 M€ (+43%)
 - Résultat net = 1,2 M€ (+33%)
- **Poursuite du désendettement du groupe**
 - Gearing de 39% (vs 42% au 31.07.13)



Faits marquants S1 2013/14

Produits à Marque Propre (61% des ventes)

- **Stabilité des ventes**

- Chiffre d'affaires : 22,7 M€ / vs 22,8 M€
- Baisse de l'export de 300 K€
- Excellente performance des divisions pharmacies (+20%) et revendeurs (15 %)
- Stabilité des divisions hospitalières publiques et privées

- **Très forte progression du résultat opérationnel +43 %**

- Diversification vers des gammes de produits à plus forte valeur ajoutée
- Bonne maîtrise des prix d'achats
- Léger impact des taux de change (-120 K€: vs +30 K€ S1 12/13)



EUROMEDIS GROUPE

Faits marquants S1 2013/14

Produits à Marque Propre (61% des ventes)





Faits marquants S1 2013/14

Vente / Location (39% des ventes)

EUROMEDIS GROUPE

- **Retour à la croissance des ventes chez Paramat et Pharmareva**
 - Hausse d'activité de 3,5 % chez Paramat
 - Progression de 6% chez Pharmareva
 - Baisse structurelle de Biomat de 38% (vs S1 12/13 exceptionnellement élevé) (1000 K€ de décalage de facturation)
- **Résultat proche de l'équilibre**
 - Réduction des pertes chez Paramat à -49 K€
 - Résultat légèrement positif chez Pharmareva
 - Recul de Biomat qui passe de +299 à -104 K€ (effet périmètre)



EUROMEDIS GROUPE

Faits marquants S1 2013/14

Vente/Location (39% des ventes)





- ❑ Profil
- ❑ Faits marquants 1^{er} semestre 2013/14
- ❑ Résultats semestriels au 31 janvier 2014
- ❑ Stratégie et perspectives



Compte de résultats consolidé

EUROMEDIS GROUPE

| En M€ | 31/01/12 | 31/01/13 | 31/01/14 | Var |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Chiffre d'affaires | 36,6 | 37,9 | 37,2 | -1,9% |
| Marge brute | 13,3 | 14,0 | 15,4 | +10% |
| % CA | 36,4% | 37,0% | 41,3% | |
| Résultat opérationnel | 1,2 | 1,4 | 2,0 | +43% |
| % CA | 3,3% | 3,6% | 5,2% | |
| Charges financières | 0,3 | 0,2 | 0,2 | |
| Résultat avant IS | 0,9 | 1,2 | 1,8 | +51% |
| Impôts | 0,3 | 0,3 | 0,6 | |
| Résultat net | 0,6 | 0,9 | 1,2 | +33% |
| % CA | 1,6% | 2,4% | 3,2% | |
| Résultat net part du groupe | 0,6 | 0,9 | 1,2 | |



Amélioration de l'ensemble des ratios financiers

EUROMEDIS GROUPE

En synthèse

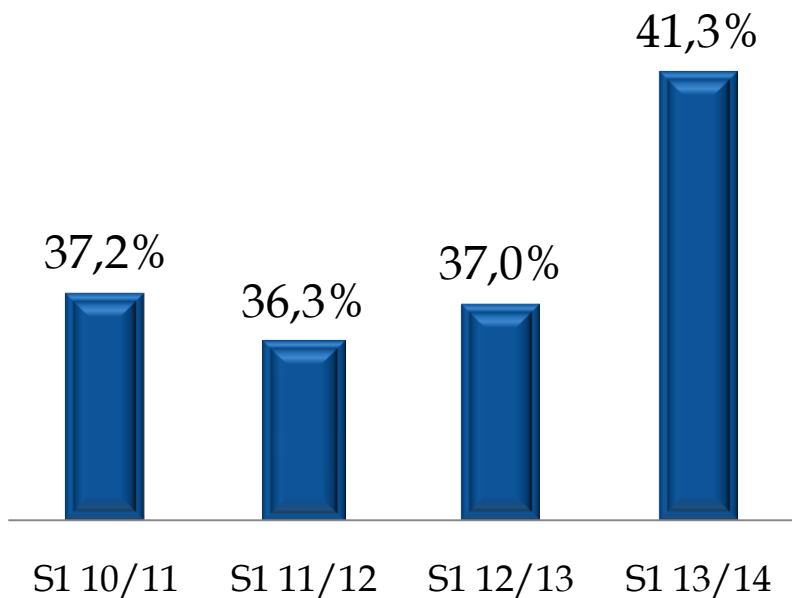
- **Amélioration de la marge brute de 4,3 points**
- **Hausse de 43% du RO**
 - Effet marge brute
 - Bonne maîtrise des frais généraux
- **Hausse de 51% du RCAI**
 - Baisse des frais financiers, liée au désendettement du groupe
- **Hausse de 33% du RN**



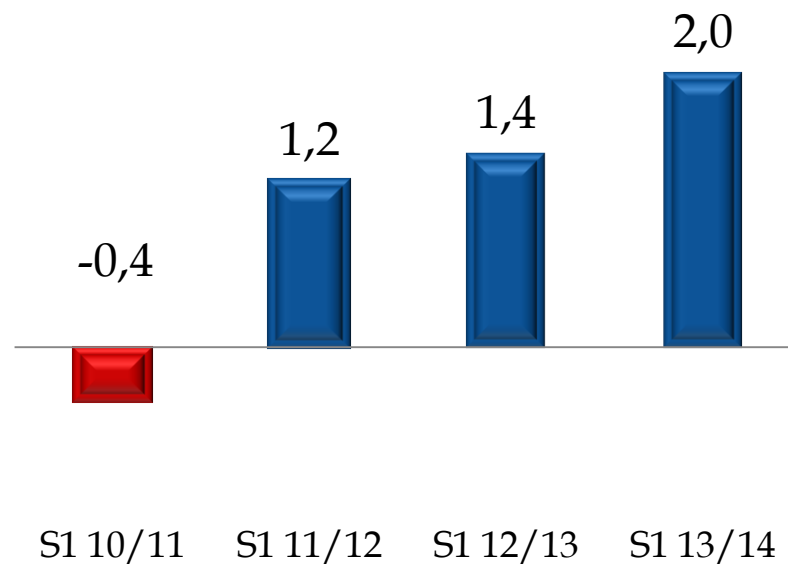
Confirmation de la performance

EUROMEDIS GROUPE

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

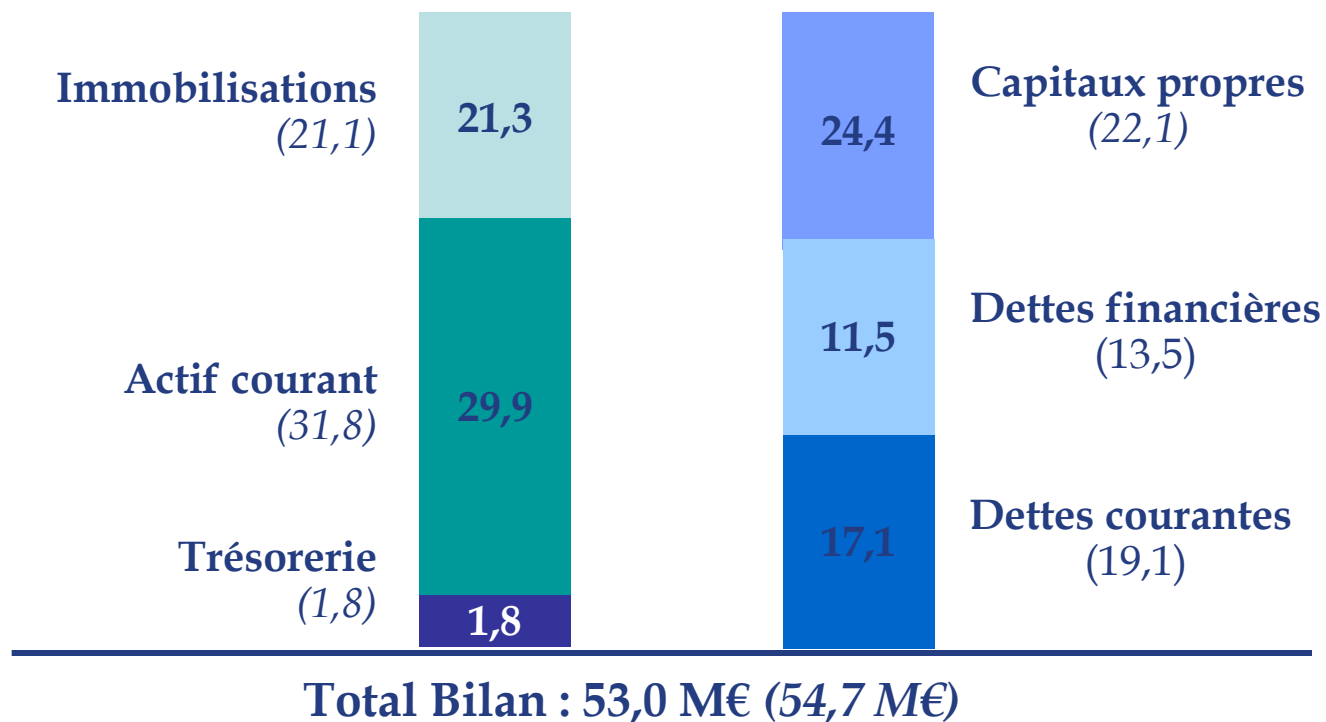


- Evolution du résultat opérationnel (en M€)





En M€ au 31/01/14
(au 31/01/13)





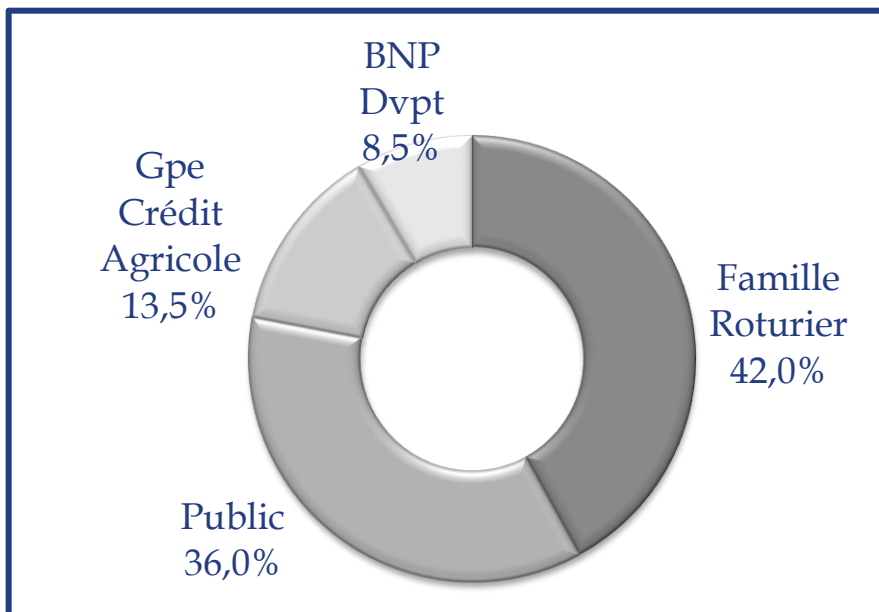
| En M€ | au 31/01/12 | au 31 /01/13 | au 31/01/14 |
|---------------------------|-------------|--------------|-------------|
| Capitaux propres | 20,7 | 22,2 | 24,4 |
| Dettes financières nettes | 14,3 | 11,5 | 9,7 |
| <i>Gearing %</i> | 69% | 52% | 39% |



EUROMEDIS GROUPE

Répartition du capital

- Capitalisation boursière au 24/03/14 : 27 M€
- Nombre de titres : 2 990 971
- L'action EUROMEDIS GROUPE est éligible au PEA PME



- ✓ Capitalisation boursière / CA : 72%
- ✓ Capitalisation boursière / Fonds Propres : 91%



- ❑ Profil
- ❑ Faits marquants 1^{er} semestre 2013/2014
- ❑ Résultats semestriels au 31 janvier 2014
- ❑ Stratégie et perspectives favorables



2008

**Réforme des Ephaad
Réduction des dépenses de santé**



EUROMEDIS adapte sa stratégie de redéploiement

2009/2011 Restauration des marges et désendettement du Groupe

2012 à 2014 Concentration sur son cœur de métier

2014 Retour aux rentabilités historiques



Aujourd'hui EUROMEDIS GROUPE se positionne comme un acteur majeur

- **Dans la lutte contre les maladies nosocomiales**
 - 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**



EUROMEDIS GROUPE

Stratégie

Deux pôles d'activités

Pôle Marque Propre



1 site en France
1 site en Italie

conception de produits médicaux
à usage unique

Pôle Distribution

4 enseignes reconnues



MEDIS SANTE

vente de produits médicaux et
de services associés



2014 / 2015

**Réinvestissement dans la croissance
Tout en préservant une forte rentabilité**



Objectif de CA à horizon 2015/2016 : 100 M€

Objectif de CA à horizon 2020 : 150 M€

Marge opérationnelle autour de 7-7,5 %



Insuffler une nouvelle dynamique de croissance

- **Acquérir de nouvelles parts de marché en France**
 - Croissance organique: développement des gammes de produits et des services dans ses 2 métiers
 - Croissance externe: acquisition de nouvelles gammes de produits et élargissement vers d'autres services
- **Dupliquer le modèle, en Europe, auprès des Grands Marchés Publics**
 - Créer des filiales en partenariat dans les principaux pays européens
 - Renforcer les équipes terrains
 - Multiplier par 2 la part de l'export d'ici 5 ans



EUROMEDIS GROUPE

Perspectives 2013/2014

- **Chiffre d'affaires 1,5 / 2% de croissance organique**
- **Poursuite du renforcement de la performance**
 - Marge Brute > 40%
 - Résultat Opérationnel ~ 6% des ventes
- **Gearing (e) ~ 30 %**



- **Un marché hospitalier public et privé stable, intégrant les nouvelles conditions tarifaires et les nouveaux marchés 2014**
- **Poursuite des effets positifs de la stratégie de diversification de l'offre produits**
 - Produits à plus forte valeur ajoutée (perfusion, protection habillement pour blocs opératoires, gants chirurgicaux...)
- **Effets de change maîtrisés, peu d'effets matières**
- **Premiers développements sur les marchés de l'Europe de l'Est**



- **Développement activité MAD avec**
 - Nouveau concept d'agence pour notoriété et visibilité plus fortes
 - Plus de produits MAD en CENTRALE PARAMAT pour gain de marge.
- **Leadership dans les collectivités avec**
 - Directeur Grands Comptes et cellule d'Appel d'Offres
 - Prospection renforcée avec 1 clé d'entrée : le consommable EUROMEDIS
 - Développement d'une seconde clé d'entrée : gammes d'équipement et de diagnostic avec nouveau sourcing.
- **Retour à la rentabilité**
 - Centralisation de l'organisation avec nouvel ERP et économies d'échelle
- **Développement**
 - Recrutement de nouveaux adhérents et mise en place de franchisés
 - Ouverture de la CENTRALE PARAMAT à de nouvelles cibles clients.



2013/2014
Distribution

EUROMEDIS GROUPE



CONCEPT
PARAMAT :
ENSEIGNES





EUROMEDIS GROUPE

2013/2014
Distribution



CONCEPT
PARAMAT :
COMMUNICATION





- **Poursuite de la croissance chez Biomat**
- **Ouverture finalisée du site de ventes en ligne chez Pharmareva**
 - A destination des pharmacies et du grand public
- **Ouverture des sites de Bordeaux et Paris chez Medis Santé**



Accord d'exclusivité en France avec iHEALTH

EUROMEDIS GROUPE

iHealth®



EUROMEDIS GROUPE



LES TENDANCES

- **Le mobile et le changements des usages et de l'accessibilité technologiques**
- **L'allongement de la durée de la vie et l'essoufflement économiques des systèmes de santé qui doivent passer du curatif au préventif**
- **L'individualisation des modes de vie et la recherche de la performance et de la connaissance de soi**



L'allongement de la durée de la vie et l'essoufflement économiques des systèmes de santé qui passent du curatif au préventif

- Les maladies chroniques (diabète, hypertension, ..) pèsent de plus en plus sur des systèmes de soins exsangues économiquement parlant et la modification des comportements hygiéno-diététiques est la solution première à ce fléau
- La prise en charge à distance (télémédecine) ou le maintien à domicile (personnes âgées/malades) trouvent enfin leurs solutions avec le développement technologiques et les objets connectés



UN MARCHÉ EN FORT DEVELOPPEMENT

- Un américain sur 10 porte un traqueur d'activité... 43 millions ont été vendus en 2013 dans le monde (IHS)
- Ce marché des objets connectés devrait peser 1900 Milliards de \$ en 2020 (Gartner) dont une part importante pour le quantifiedself
- Le seul marché des traqueurs d'activité en France est évalué à 500 millions d'euros pour 2015 (Xerfi)
- 60% des américains déclarent suivre quotidiennement un ou plusieurs de leurs paramètres et 46% déclarent avoir changé leur comportement suite à ça (Pew internet)



- Les acteurs majeurs ne s'y trompent pas... tous rentrent dans la santé connectée - Apple, Google, Samsung, Sony...
- En 2013 : Fitbit lève 30 M\$, Withings lève 23,5 M€ et Netatmo lève 4,5 M€
- En 2014 : Jawbone lève 250 à 300 M\$
- Aucun ne publie leur chiffre d'affaires

Dans le même temps une société s'impose comme leader mondial de la santé connectée

iHealth[®]



- **Création 2009**
- **2 500 employés dont 300 ingénieurs**
- **192 millions de US\$ en 2013 de CA - (+100% entre 2012 et 2013)**
- **Une maison mère - ANDON HEALTH - leader mondial de la fabrication de matériel médical**
- **ANDON HEALTH a atteint 1 milliard de US\$ de capitalisation à la bourse de Schenzhen fin 2013**
- **Une capacité de production qui assure une réactivité, une disponibilité et une qualité maximales de nos produits**



POUR LA FORCE DE LA MARQUE

qui traduit la proximité avec APPLE :

- HISTORIQUE : Apple a cédé la marque à Uwe DIEGEL, fondateur de iHealth, en 2009 et la collaboration entre les deux sociétés est régulière
- GEOGRAPHIQUE: le siège d'iHealth est basé à PALO ALTO, Silicon Valley, juste en face d'APPLE
- PHILOSOPHIQUE: innovation, disruption, leadership, qualité, design, packaging...
- Sans oublier « l'incarnation » de la marque par son fondateur : UWE DIEGEL, le « Steve Jobs » de la santé connectée



POUR SA GAMME DE PRODUITS...

- iHealth n'est pas mono-produit ou « produit -opportuniste » mais s'inscrit dans une réelle VISION de la santé connectée et de la santé de demain
- Forte de sa capacité interne de production et de plus de 300 ingénieurs, iHealth développe en permanence de nouveaux produits et de nouvelles solutions avec une réactivité inégalée
- En 2014 ce sont plus de 50 projets qui sont en R&D au sein d'iHealth





EUROMEDIS GROUPE

LES DISPOSITIFS MEDICAUX DE L'HOPITAL AU DOMICILE

