

MédiPôle Partenaires publie ses résultats pour le 1^{er} semestre 2016 et poursuit sa dynamique de développement multi-régional

MédiPôle Partenaires publie ses résultats pour le premier semestre 2016 :

- Sur les six premiers mois de l'année 2016, le chiffre d'affaires du groupe s'inscrit en hausse de +4,0% à 460,4 M€, dont +1,8% à périmètre constant.
- L'EBITDAR atteint 101,4 M€, soit une marge de 22,0%, stable par rapport au 30 juin 2015. A périmètre constant, la marge d'EBITDAR progresse de 0,4 points passant de 22,1% au 30 juin 2015 à 22,5% au 30 juin 2016.
- Sur la même période, le groupe a investi 4,6% de son chiffre d'affaires dans la maintenance de ses établissements ainsi que dans le développement et l'innovation, au travers de ses projets médicaux.

Chiffres clés du 1^{er} semestre 2016

| <i>En millions d'euros (sauf les %)</i> | Période de 6 mois close le 30 juin | |
|--|------------------------------------|--------|
| | 2015 | 2016 |
| Chiffre d'affaires (CA) | 442,9 | 460,4 |
| EBITDAR¹ | 97,9 | 101,4 |
| <i>Marge d'EBITDAR</i> | 22,1 % | 22,0 % |
| Excédent brut d'exploitation (EBITDA)² | 69,8 | 69,9 |
| Taux de conversion cash³ | 76,2 % | 76,1 % |

¹ L'EBITDAR est défini comme l'EBITDA duquel sont retirés les loyers immobiliers.

² L'EBITDA est défini comme le résultat opérationnel courant (EBIT) avant les amortissements des immobilisations incorporelles et corporelles. Les opérations de *sales & lease back* réalisées en 2015 ont contribué à l'augmentation des loyers immobiliers.

³ Le taux de conversion cash correspond à l'EBITDA retranché des investissements de maintenance sur l'EBITDA.

Faits marquants en 2016

- **Entrée de Bpifrance au sein du capital de MédiPôle Partenaires, aux côtés de Bridgepoint**
 - Bpifrance a réalisé début août⁴ un investissement de 95 millions d’euros dans le Groupe afin d’accompagner son développement. Par cette opération d’envergure, Bpifrance est devenu un actionnaire minoritaire de référence de MédiPôle Partenaires, aux côtés de Bridgepoint, qui demeure l’actionnaire majoritaire du Groupe.
- **Poursuite de la dynamique de développement multi-régional, visant à renforcer le maillage dans les zones urbaines à forte densité de population où le Groupe est implanté**
 - Le 7 septembre dernier, le Groupe a acquis la Clinique Esquirol Saint-Hilaire à Agen. Située sur l’axe stratégique Bordeaux-Toulouse, la Clinique Esquirol s’inscrit parfaitement dans la stratégie de développement multi-régional de MédiPôle Partenaires. Elle est reconnue pour l’excellence de ses pratiques médicales. Fort d’environ 600 salariés et 100 médecins, l’établissement dispose de 335 lits et places. Son chiffre d’affaires net pour les 12 derniers mois clos au 30 juin 2016 était supérieur à 45 millions d’euros.
 - Conformément à son modèle de développement de pôles médicaux régionaux (« *clusters* ») et à sa stratégie d’optimisation de portefeuille, MédiPôle Partenaires a parallèlement cédé fin juillet 2016 l’ensemble de ses cliniques situées en région parisienne, un territoire de santé dans lequel le Groupe est peu présent (représentant environ 3% du CA et 1% de l’EBITDA du Groupe en 2015).
- **Afin de poursuivre sa croissance et d’accélérer ses projets de développement, MédiPôle Partenaires envisage de s’introduire en bourse sur Euronext Paris, sous réserve des conditions de marché.**

⁴ Cf. Communiqué de presse du 20 juillet 2016

La stratégie de développement du Groupe

Un marché français de la santé dynamique et aux tendances favorables

Le marché français des soins de santé, dans son ensemble, est l'un des marchés les plus développés au monde. Second plus grand marché d'Europe, ses dépenses totales annuelles de santé s'élevaient à environ 246 milliards d'euros en 2014, représentant environ 12% du PIB (selon Business Monitor International). Entre 2000 et 2014, les dépenses de santé ont connu également une croissance de près de 4% par an en moyenne, supérieure à celle du PIB sur la même période. Cette tendance est soutenue par la croissance de la population (0,4% en France au cours de l'année 2015 contre 0,2% en moyenne au sein de l'Union Européenne en 2015), de son vieillissement (part des 60 ans et plus en constante augmentation), du poids croissant des affections de longue durée⁵, et des progrès médicaux permettant de diffuser largement des techniques de plus en plus sophistiquées.

Le secteur privé constitue un atout essentiel du système de santé en France, complémentaire du secteur public. Selon la Fédération de l'Hospitalisation Privée, en 2014, les établissements de santé privés ont réalisé 57% du total des interventions chirurgicales, 68% du total des actes de chirurgie ambulatoire et 25% des naissances en France⁶. Le secteur privé contribue ainsi à l'efficacité du système médical français.

Dans ce contexte, la dynamique du secteur privé hospitalier français est étroitement liée tant à la politique de maîtrise des dépenses de santé du gouvernement qu'à la consolidation du marché et à l'évolution technologique et des normes de qualité, favorisant ainsi les acteurs de grande taille comme MédiPôle Partenaires.

MédiPôle Partenaires, acteur de premier plan de l'hospitalisation privée en France

MédiPôle Partenaires est l'un des plus grands groupes hospitaliers privés en France. Sa compétence est particulièrement reconnue dans les domaines de la Médecine Chirurgie Obstétrique (MCO), des soins de suite et de réadaptation (SSR), de la dialyse, de l'imagerie et de l'hospitalisation à domicile (HAD). MédiPôle Partenaires a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires d'environ 866 millions d'euros pour une marge d'EBITDAR de 21,2%. Le Groupe propose un large éventail de spécialités et forme un réseau de 62 établissements situés dans des localisations géographiques stratégiques, dans lesquelles le Groupe vise à établir ou renforcer ses positions de *leader*. MédiPôle Partenaires est particulièrement présent dans quatre régions majeures dynamisées par des agglomérations métropolitaines bénéficiant de forte densité de population : Occitanie, Nouvelle Aquitaine, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Hauts de France.

Réputé pour ses centres d'excellence, le Groupe collabore avec environ 2 500 praticiens et a traité environ 1 100 000 patients en 2015.

⁵ Source : Sécurité Sociale.

⁶ Source : Rapport annuel FHP-MCO 2014.

▪ **Chiffres clés financiers annuels**

| <i>En millions d'euros (sauf les %)</i> | Période de 12 mois close le 31 décembre | | |
|--|---|--------------------------------------|--------------|
| | 2013 Proforma ⁷ | 2014 Proforma ⁷ | 2015 |
| Chiffre d'affaires (CA) | 827,0 | 838,3 | 865,6 |
| EBITDAR | 167,2 | 177,8 | 183,4 |
| Marge d'EBITDAR | 20,2% | 21,2% | 21,2% |
| Excédent brut d'exploitation (EBITDA) | 118,6 | 126,1 | 123,7 |
| Taux de conversion cash | 76,0% | 74,8% | 71,8% |

MédiPôle Partenaires, un positionnement différencié et des atouts clés sur son marché

▪ **Un leader multi-régional**

Le Groupe a structuré son réseau autour de régions dynamiques. Près des deux tiers de son chiffre d'affaires 2015 ont ainsi été générés dans des zones où la population a crû plus vite que la moyenne nationale (sur la période 1999-2009 – données Société et INSEE). L'atteinte de la taille critique dans ces territoires permet à la fois au Groupe de bénéficier des tendances démographiques favorables en France (taux de fécondité et augmentation de la population des +60 ans), d'être un partenaire reconnu des Agences Régionales de Santé dans le schéma d'organisation des soins, ainsi que d'offrir un niveau de soins de haute qualité, essentiel pour attirer les médecins.

▪ **Une offre diversifiée fondée sur la constitution de pôles médicaux régionaux**

Le modèle du Groupe consiste à développer des pôles médicaux régionaux (les « *clusters* »), comprenant une offre de soins diversifiés et complémentaires. Cette approche permet au Groupe de proposer une offre globale, avec un parcours de soins pour les patients intégrant notamment le diagnostic, le traitement, les soins de suite et l'hospitalisation à domicile, répartis entre plusieurs établissements géographiquement proches. Cette organisation permet d'attirer les praticiens, d'investir dans des infrastructures à la pointe de la technologie et de créer des centres d'excellence au service des patients.

Dans le système médical français où le patient a la liberté de choisir son établissement de soins et où le reste à charge des patients représente une faible part des dépenses de santé, la qualité et la diversité des soins sont des critères de choix primordiaux. Selon la Haute Autorité de Santé, les niveaux de certifications des établissements de MédiPôle Partenaires sont largement au-dessus de la moyenne nationale : plus de 70% de ses établissements certifiés sont notés « A »⁸ dans le cadre des certifications V2010 et V2014, soit la meilleure notation, contre 40% en moyenne au niveau national⁹. Par ailleurs, selon le classement de L'Express de novembre 2015, portant sur 605 établissements de santé publics et privés et 37 spécialités différentes, les établissements du Groupe figurent à 18 reprises dans le top 30 des meilleurs hôpitaux et cliniques de France pour 8 spécialités distinctes, et à 4 reprises dans le top 10 pour 3 spécialités distinctes. Le classement du Point d'août 2016, classe 7 établissements du Groupe dans son tableau d'honneur des 50 meilleures cliniques de France, y compris la clinique Esquirol Saint-Hilaire à Agen, acquise par le groupe en septembre 2016.

⁷ Comptes pro forma du rapprochement des groupes Holding Médi-partenaires et Médipôle Sud Santé intervenu en 2014

⁸ Les notations ont les significations suivantes : A = certification, B = certification avec recommandation(s) (pour la certification V2010) / certification avec recommandation(s) d'amélioration (pour la certification V2014), C = certification avec réserve(s) (pour la certification V2010) / certification avec obligation(s) d'amélioration (pour la certification V2014), D = sursis à statuer et E = non certification.

⁹ Analyse réalisée par MédiPôle Partenaires à partir de données figurant sur les sites internet de la Haute Autorité de Santé (pour les certifications des établissements de santé) et de Scope Santé (pour la moyenne nationale) en 2016.

- **Un modèle permettant une bonne résilience sur le plan financier**

MédiPôle Partenaires est organisé selon un modèle décentralisé, au service du patient et des médecins, laissant une flexibilité significative au niveau local pour la conception de programmes de soins optimaux.

Ce modèle repose sur la réalisation d'économies d'échelle et sur le partage des meilleures pratiques au niveau du Groupe. La base de coûts est ainsi restée relativement stable en part du chiffre d'affaires entre 2013 et 2015 alors que le chiffre d'affaires du groupe augmentait de 2,3% par an. L'EBITDAR a enregistré une croissance moyenne de 4,6% par an sur la même période, pour atteindre 183,4 millions d'euros en 2015.

Ce modèle repose également sur la diversification et ce à plusieurs niveaux : diversification des activités en activités médicales et non médicales (ces dernières ont représenté 12,5% du CA consolidé en 2015) ; diversification des activités médicales (le groupe propose un panel équilibré de spécialités), et enfin diversification par établissement (le poids de chacun des sites dans le CA reste limité). Cette diversification contribue ainsi à la bonne résilience du modèle sur le plan financier.

La conversion cash¹⁰ s'inscrit à près de 89 millions d'euros en 2015, soit un taux de près de 72% de l'EBITDA, permettant de financer les investissements de développement du Groupe.

Une stratégie alliant croissance organique et développement par acquisitions sélectives

- **Accroître la diversité de l'offre de soins et poursuivre le développement de centres d'excellence**

Le Groupe a l'intention de continuer à investir afin de renforcer son *case-mix* et de proposer une offre médicale diversifiée incluant des soins plus complexes.

Ces investissements se feront de manière disciplinée, notamment sur la base d'initiatives venant des établissements de santé, y compris des médecins. Les projets d'investissements du Groupe en cours et identifiés, soit 15 projets médicaux dont la mise en œuvre est prévue d'ici 2019, devraient permettre d'augmenter les volumes, de soutenir la spécialisation et d'atteindre les objectifs de retour sur investissement. Preuve de cet axe stratégique fort, en 2015, le Groupe a investi 5,5% de son chiffre d'affaires dans de nouvelles capacités, l'innovation, la maintenance des dispositifs existants et la mise en œuvre de l'intégration des établissements récemment acquis.

Le Groupe cherche également à construire des capacités de services connexes dans des zones sélectionnées afin de créer un parcours de soins intégré présentant des avantages structurels pour les organismes payeurs et les patients.

- **Mener une stratégie d'acquisitions sélectives, maîtrisées et créatrice de valeur en maintenant la rentabilité**

Le marché des établissements de santé privés en France demeure fragmenté. MédiPôle Partenaires estime que les trois premiers groupes du secteur hospitalier privé représentent moins du tiers de la part de marché totale des établissements privés en termes de chiffres d'affaires. Par conséquent, le Groupe mène une stratégie d'acquisitions ciblées d'établissements de taille moyenne visant à développer ses parts de marché, exploiter le potentiel de synergies et agréger de nouvelles expertises qui viennent enrichir progressivement ses positions et son offre. Depuis 1991, deux acquisitions par an ont été réalisées en moyenne. Ces acquisitions ont significativement contribué à la croissance du Groupe, à hauteur de 4,9 points en moyenne par an entre 2011 et 2015.

¹⁰ La conversion cash correspond à l'EBITDA retranché des investissements de maintenance.

Issu du rapprochement réussi entre Medipôle Sud Santé et Médi-Partenaires en 2014, le Groupe a une forte expérience dans l'intégration de sociétés acquises, en termes de création de valeur et d'économies de coûts réalisées.

▪ **Capitaliser sur l'excellence opérationnelle pour augmenter la création de valeur**

Le Groupe développe une palette de services additionnels destinés à améliorer la prise en charge des patients (services hôteliers et aide à domicile notamment).

Par ailleurs, le Groupe s'attache à optimiser sa structure de coûts via différents leviers dont : la mise en place de services partagés, la rationalisation des achats, le déploiement d'outils informatiques, la digitalisation du métier.

A propos de MédiPôle Partenaires

MédiPôle Partenaires est l'un des plus grands groupes hospitaliers privés en France. Il gère à ce jour 62 établissements et a traité plus d'1 million de patients en 2015. Ces établissements comprennent 35 cliniques privées centrées sur la Médecine Chirurgie Obstétrique (MCO), 10 centres de soins de suite et de réadaptation (SSR), 7 centres de dialyse, 6 centres d'imagerie et 4 unités d'hospitalisation à domicile. Le Groupe est particulièrement concentré dans quatre régions majeures autour de zones urbaines à forte densité de population : Occitanie, Nouvelle Aquitaine, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Hauts de France.

MédiPôle Partenaires collabore avec environ 2 500 praticiens et emploie près de 9 000 salariés à temps plein pour le personnel médical et administratif¹¹. MédiPôle Partenaires a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires consolidé de 866 millions d'euros.

Contacts presse

MédiPôle Partenaires

Aliénor MIENS - +33 (0)6 64 32 81 75 - alienor.miens@citigate.fr

Nicolas CASTEX - +33 (0)6 66 58 82 45 - nicolas.castex@citigate.fr

¹¹ Données pour l'année 2015.