



*Soigner et prendre soin.*



*Septembre 2015*

# Présentation des résultats semestriels 2015 et perspectives





**1<sup>er</sup> semestre 2015**

Bonne orientation des activités

Renforcement et structuration financière

Plan de marche conforté

3

---

**Jean Paul SIRET**

Président Directeur Général

---

**Willy SIRET**

Directeur Général Délégué  
aux Opérations

---

**Damien BILLARD**

Directeur Général Délégué  
aux Finances

# SOMMAIRE



## 1 – Le Noble Age Groupe

2 – Résultats du 1<sup>er</sup> semestre

3 – Développement & Perspectives



# LNA , SOIGNER ET PRENDRE SOIN



## La Mission de LNA

- Améliorer la **qualité de vie** des personnes **temporairement ou durablement fragilisées**, dans un environnement accueillant et bienveillant, adapté à **chacun** et à **tout âge**



## LNA, SOIGNER ET PRENDRE SOIN



**25 années** d'expertise  
et d'innovation au service  
des résidents et patients

Un acteur de 1<sup>er</sup> plan  
dans la prise en charge  
des personnes fragilisées



**39 % du CA**  
en Moyen Séjour

Clinique de soin de suite et  
réadaptation, de psychiatrie  
et hospitalisation à domicile.

**61 % du CA**  
en Long Séjour  
Accueil en EHPAD/MRS

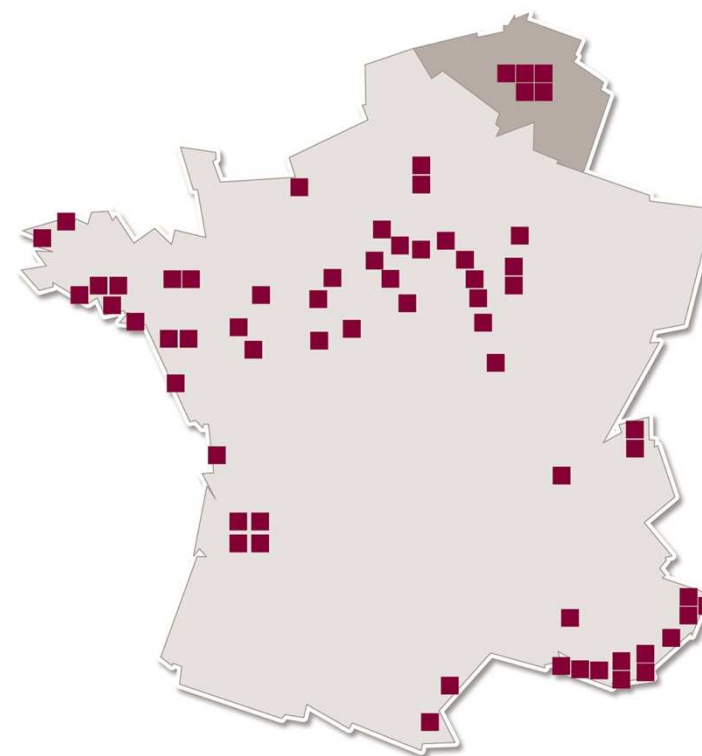
# LNA, SOIGNER ET PRENDRE SOIN



## UN GROUPE CRÉATEUR DE VALEUR

- Une offre innovante à haute valeur ajoutée médicale
- Un engagement fort auprès des pouvoirs publics locaux et nationaux
- La création de plus de 300 emplois directs / an
- Un rôle économique et social sur tous les territoires d'implantation

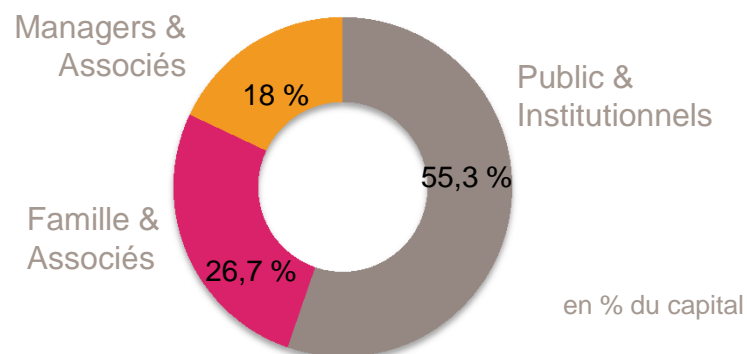
## UN ANCRAGE TERRITORIAL FORT



**6 390 lits exploités**

Au 01/09/15

## UN ACTIONNARIAT IMPLIQUÉ



## UNE AMBITION INCHANGÉE



À 5 ans,  
atteindre dans chaque région d'installation  
la **taille critique** pour être reconnu comme  
un **opérateur de services de référence**  
dans la prise en charge des personnes fragilisées,  
par **tous les interlocuteurs** (grand public,  
professionnels, pouvoirs publics...) et sur nos  
domaines d'intervention actuels

# LNA, SOIGNER ET PRENDRE SOIN



## Les Valeurs d'une entreprise familiale

- Le respect
- Le sens du service
- La confiance
- L'esprit d'initiative
- L'engagement



# SOMMAIRE



1 – Le Noble Age Groupe

**2 – Résultats du 1<sup>er</sup> semestre**

3 – Développement & Perspectives

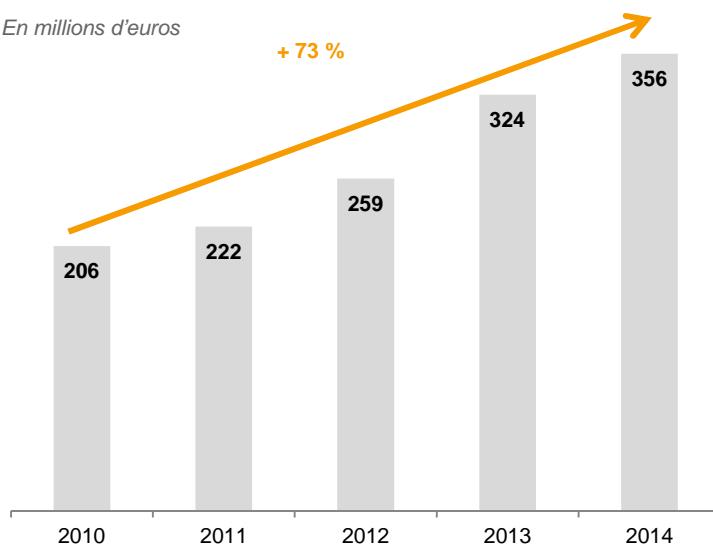


# PERFORMANCES HISTORIQUES



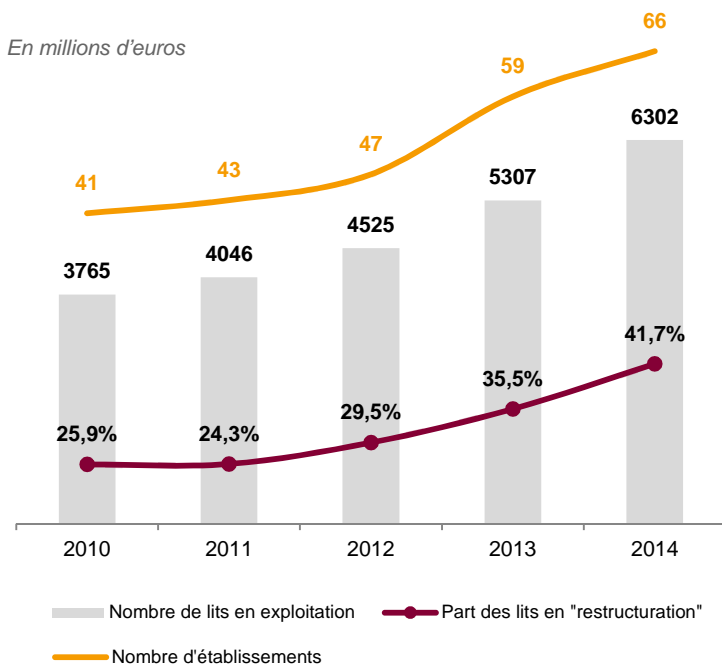
## Chiffre d'affaires consolidé

En millions d'euros



## Un nombre de lits multiplié par 1,7 depuis 2010

En millions d'euros

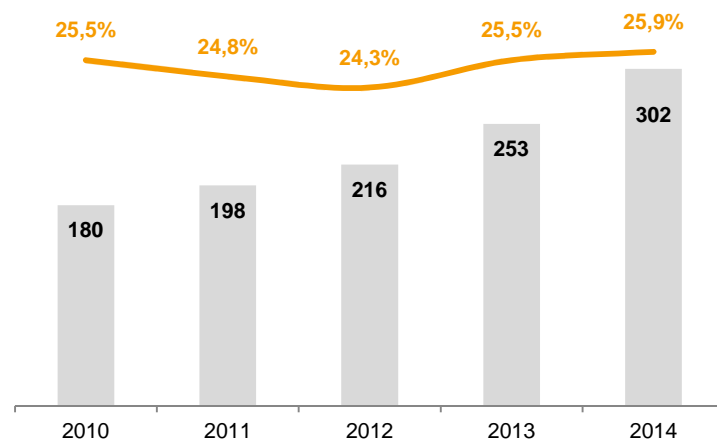


# PERFORMANCES HISTORIQUES



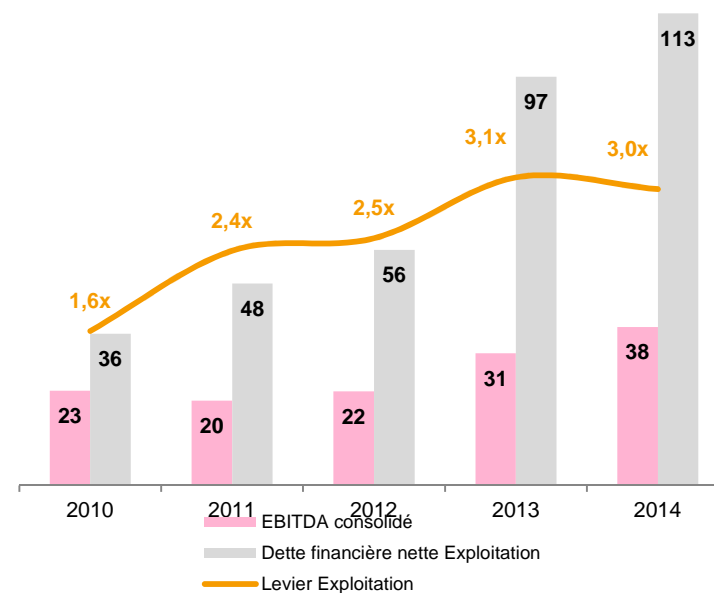
## Chiffre d'affaires & Marge d'EBITDAR Exploitation

En millions d'euros



## Une dette financière nette Exploitation optimisée

En millions d'euros



## FAITS MARQUANTS S1 2015



### Une croissance d'activité régulière

- Croissance interne et externe → Chiffre d'affaires Exploitation : + 17,9 %
- Dynamique des métiers → hausse de CA > 10 % dans les 2 secteurs
- Mix d'activité équilibré → CA EHPAD / Sanitaire réparti entre 61 % – 39 %

### Des résultats et des marges solides à mi- année

- Marge d'EBITDAR Exploitation de 24,6 % avec un parc croisière / restructuration de 2/3–1/3
- EBITDA Exploitation en progression sur un an de + 17 % avec une marge de 10,1%
- Résultat Opérationnel Exploitation de 13,0 M€ en progression de + 21 %
- Résultat Net Exploitation retraité\* de 6,2 M€ en hausse de + 27 %

*\*Retraité de la variation de la juste valeur du droit d'attribution d'actions de l'ORNANE et des effets des conversions*

## FAITS MARQUANTS S1 2015



### Une structure financière maîtrisée

- Coût de l'endettement de 2,4 % (-35 bp)
- Levier de x 2,9 (dette nette Exploitation / EBITDA Exploitation) vs x 3,4 fin 2014
- (Re)financements sécurisés pour la durée du plan stratégique

### Un modèle résilient site par site

- Marge brute d'autofinancement en hausse de +25 %
- Capex limités à moins de 3 % du CA (2,0 % pour les sites en croisière)

### Un levier de croissance et de performance embarquée

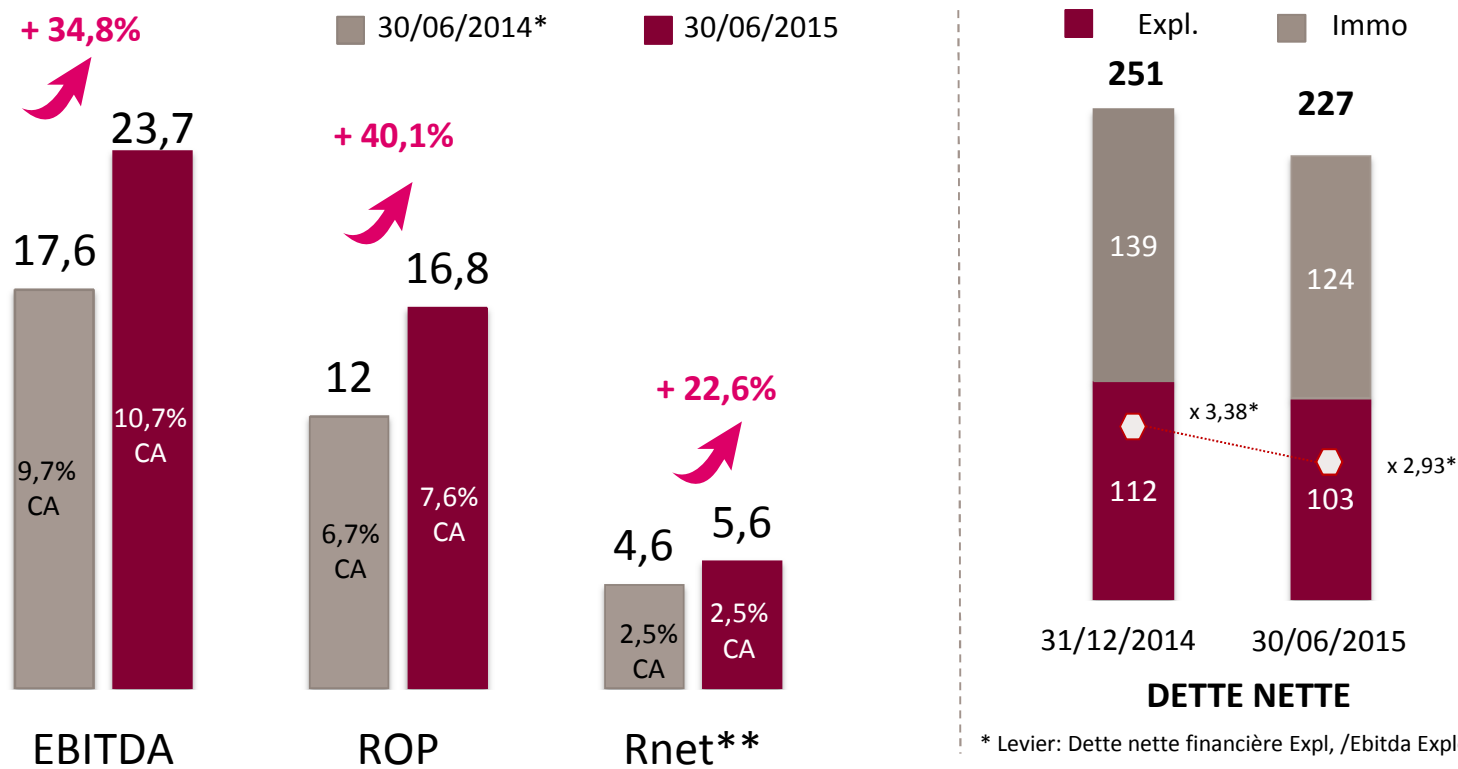
44 % du parc autorisé de 7 160 lits à mettre en croisière (soit + 2 850 lits)

# S1 2015, LE GROUPE EN SYNTHÈSE



## Croissance forte des résultats et désendettement organique

En millions d'€



15

\*Chiffres retraités suite à l'application rétrospective d'IFRIC 21

\*\*Retraité de la variation de la juste valeur du droit d'attribution d'actions de l'ORNANE et des effets des conversions

\* Levier: Dette nette financière Expl. /Ebitda Exploitation

## COMPTE DE RÉSULTAT S1 2015 EXPLOITATION + IMMOBILIER



### Une croissance forte des marges et des résultats

- EBITDAR Groupe stable à 20,8 % du CA
- Progression du Résultat Opérationnel de + 40 %  
pour une marge opérationnelle de 7,6 % du CA en hausse de 0,9 point

En millions d'euros	30/06/2015	30/06/2014 *	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>222,4</b>	<b>180,5</b>	<b>+23,2%</b>
<b>EBITDAR**</b>	<b>46,2</b>	<b>37,5</b>	<b>+23,3%</b>
<i>EBITDAR en % du CA</i>	<i>20,8%</i>	<i>20,8%</i>	<i>-</i>
<b>EBITDA**</b>	<b>23,7</b>	<b>17,6</b>	<b>+34,8%</b>
<b>Résultat Opérationnel Courant</b>	<b>18,4</b>	<b>12,1</b>	<b>+51,9%</b>
<i>Marge Opérationnelle Courante</i>	<i>8,3%</i>	<i>6,7%</i>	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>16,8</b>	<b>12,0</b>	<b>+40,1%</b>
<i>Marge Opérationnelle</i>	<i>7,6%</i>	<i>6,7%</i>	<i>+91 pb</i>

\*Chiffres retraités suite à l'application rétrospective d'IFRIC 21

\*\*EBITDA(R) : Résultat opérationnel avant impôts, frais financiers, dotations aux amortissements, provisions (R : et loyers).

## COMPTE DE RÉSULTAT S1 2015 EXPLOITATION + IMMOBILIER



### Progression du résultat net à 5,6 M€

- soit une marge nette de 2,51% du CA
- 2 facteurs temporisateurs : une contribution immobilière négative à mi exercice et l'effort en cours sur l'intégration de l'activité d'HAD

En millions d'euros	30/06/2015	30/06/2014 (*)	Variation (%)
Résultat opérationnel	16,8	12,0	+ 40%
Résultat financier **	(4,6)	(4,4)	+ 3,9%
Résultat avant impôt **	12,3	7,6	+ 61%
Charge d'impôt **	(6,7)	(3,1)	+ 118%
<b>Résultat net retraité **</b>	<b>5,6</b>	<b>4,6</b>	<b>+ 23%</b>
<i>Marge nette retraitée** en % du CA</i>	<i>2,51%</i>	<i>2,52%</i>	<i>=</i>
Résultat net non retraité	5,9	3,8	+ 53%

\*Chiffres retraités suite à l'application rétrospective d'IFRIC 21

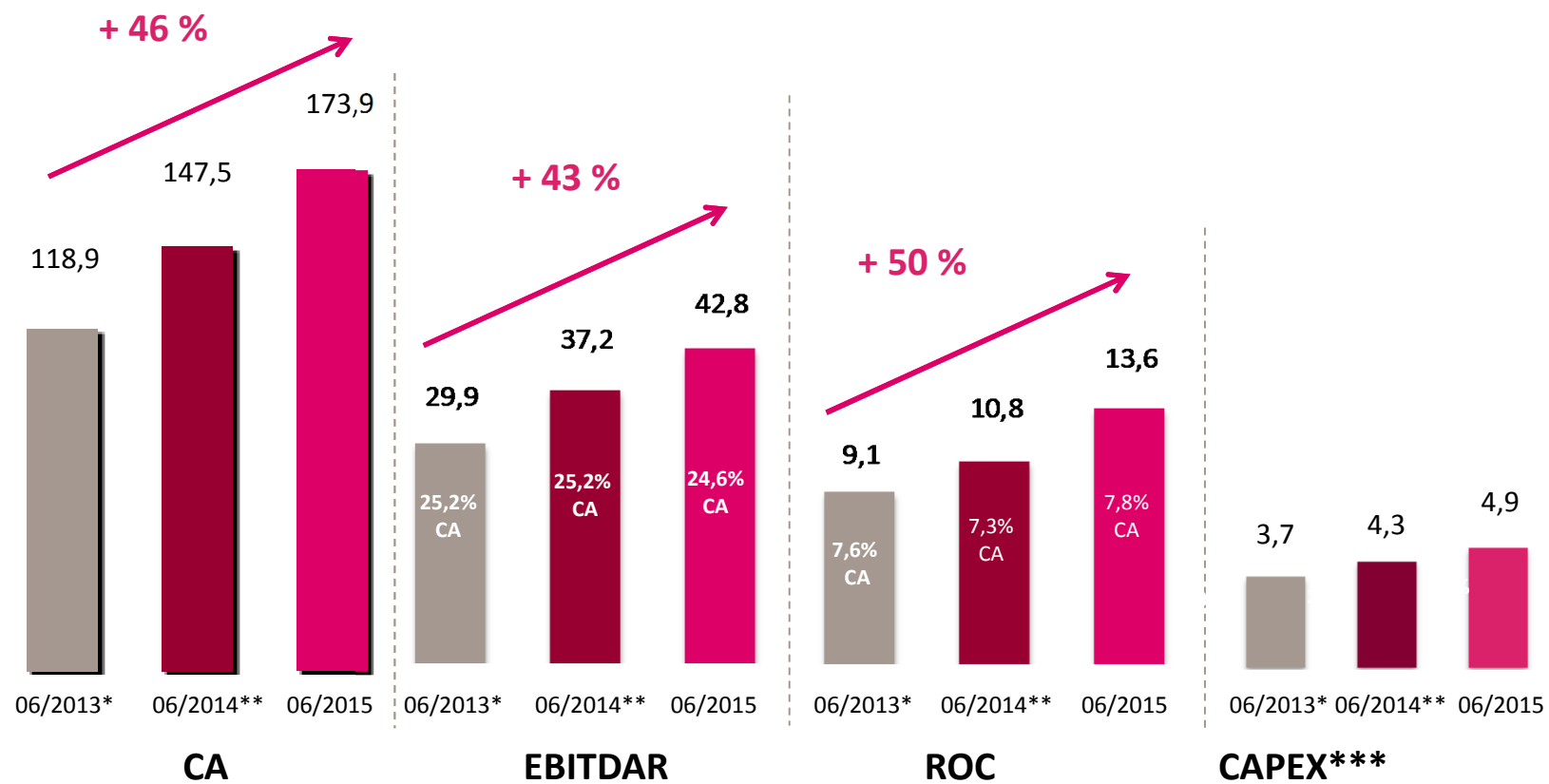
\*\* Retraité de la variation de la juste valeur du droit d'attribution d'actions de l'ORNANE et des effets des conversions

# S1 2015, EXPLOITATION EN SYNTHÈSE



Forte amélioration de la performance opérationnelle

En millions d'€

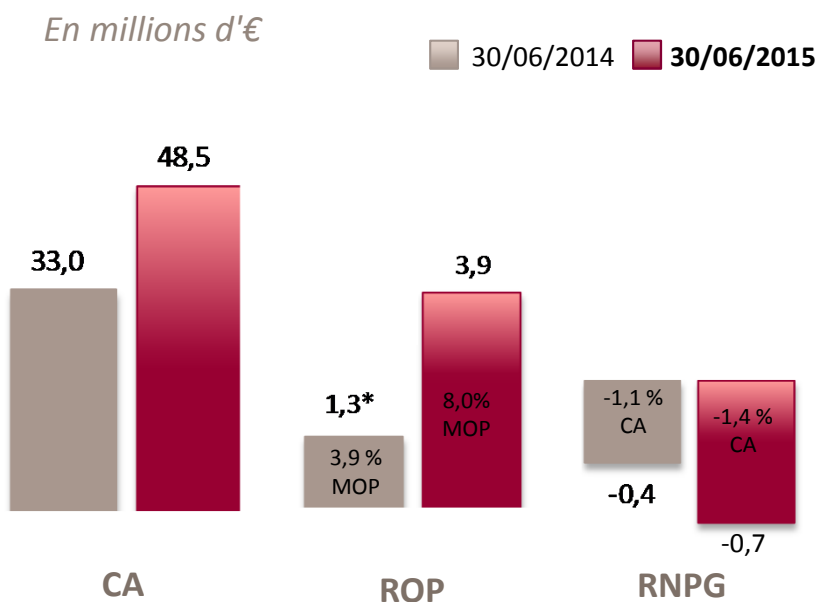


\* Chiffres non retraités d'IFRIC 21 - \*\*Chiffres retraités suite à l'application rétrospective d'IFRIC 21 - \*\*\* Investissements de maintien



## S1 2015, IMMOBILIER EN SYNTHÈSE

- Activité immobilière de 49 M€ en forte accélération au S1 2015
- Marge opérationnelle et suivi des programmes bien maîtrisés
- Fiscalité sur cession élevée au S1 2015
- Préparation d'une vingtaine de livraisons sur la période 2015-2017



Loyers maîtrisés  
< 15% du CA d'Exploitation

## COMPTE DE RÉSULTAT EXPLOITATION : UNE CROISSANCE ÉQUILIBRÉE DES RÉSULTATS



Croissance homogène des indicateurs de résultat

- ROC en hausse de + 26 %
- Stabilité du résultat financier
- RN retraité en amélioration de + 27 %

En millions d'euros	30/06/2015	30/06/2014*	Variation ( %)
<b>Chiffre d'Affaires</b>	173,9	147,5	+17,9%
<b>EBITDAR</b>	42,8	37,2	+14,9%
<b>EBITDA</b>	17,6	15,1	+16,6%
<b>Résultat Opérationnel Courant</b>	<b>13,6</b>	<b>10,8</b>	<b>+26,0%</b>
<b>Eléments non courants</b>	(0,6)	-	-
<b>Résultat Opérationnel</b>	13,0	10,8	+20,5%
<b>Résultat Financier retraité **</b>	(2,6)	(2,6)	-0,7%
<b>RN retraité **</b>	6,2	4,9	+26,9%

20

\*Chiffres retraités suite à l'application rétrospective d'IFRIC 21

\*\* Retraité de la variation de la juste valeur du droit d'attribution d'actions de l'ORNANE et des effets des conversions

## CHIFFRE D'AFFAIRES EXPLOITATION



### Une hausse d'activité à deux chiffres des secteurs opérationnels

- Croissance de l'activité du long séjour de + 10,9 %
- Hausse de l'activité sanitaire de + 30,9 %
- Croissance organique solide portée par la politique de gammes

Chiffre d'affaires	S1 2015		S1 2014		Variation Totale	Croissance Organique	Répartition de la Croissance Organique
	En M€	% CA	En M€	% CA			
Par activité							
Long Séjour	106,3	61,1%	95,9	65,0 %	<b>10,9%</b>	<b>9,3 %</b>	<b>6,1 %</b>
Moyen Séjour	67,4	38,8%	51,5	34,9 %	<b>30,9%</b>	<b>0,4 %</b>	<b>0,1 %</b>
Autres	0,2	0,1%	0,1	0,1 %	-	<b>N/S</b>	<b>N/S</b>
<b>TOTAL</b>	<b>173,9</b>	<b>100%</b>	<b>147,5</b>	<b>100 %</b>	<b>17,9%</b>	<b>6,2 %</b>	<b>6,2 %</b>

## DES NIVEAUX DE MARGE DIFFERENCIES SELON L'AVANCEMENT DES RESTRUCTURATIONS



En M€	Exploitation		Long Séjour France		Long Séjour Belgique		Moyen Séjour	
	S1 2015	S1 2014*	S1 2015	S1 2014*	S1 2015	S1 2014*	S1 2015	S1 2014*
Exercice								
EBITDAR	42,8	37,2	26,0	23,2	2,9	2,3	12,8	10,7
Marge	24,6%	25,2%	28,0%	27,7 %	22,0%	18,8%	19,0%	20,8%
Variation de marge	-64 pb		+26 pb		+324 pb		-182 pb	
Nb lits exploités au 30/06/15	6 385		3 977		615		1793	
Parc en croisière S1 2015 (% total)	4 287 (67%)		2 803 (70%)		420 (68%)		1064 (59%)	
Rappel Parc en croisière S1 2014 (% total)	3 648 (66%)		2 442 (70%)		299 (47%)		907 (67%)	

\* Chiffres retraités suite à l'application rétrospective d'IFRIC 21

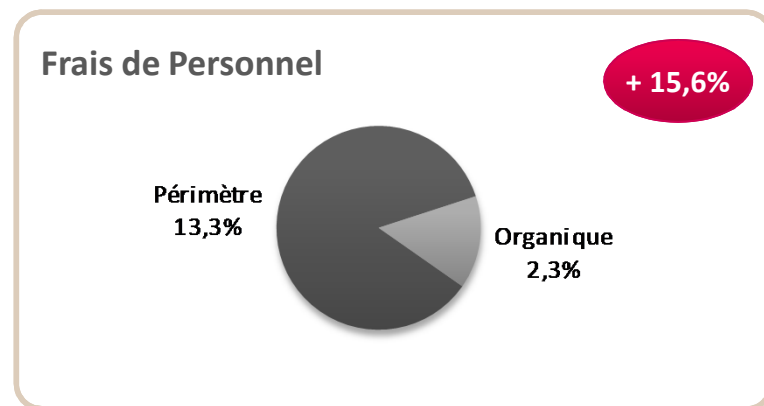
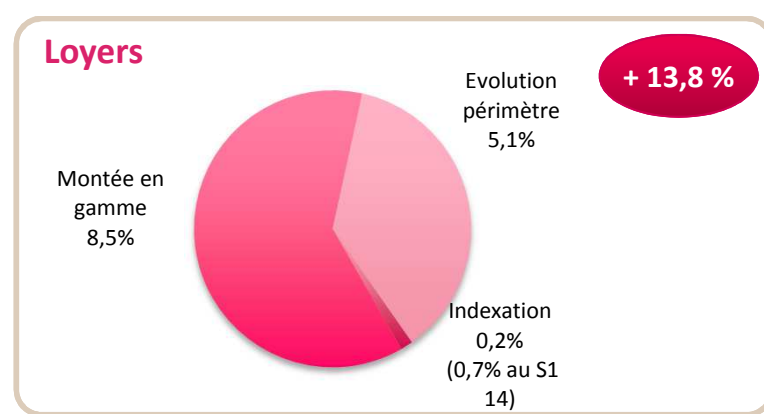
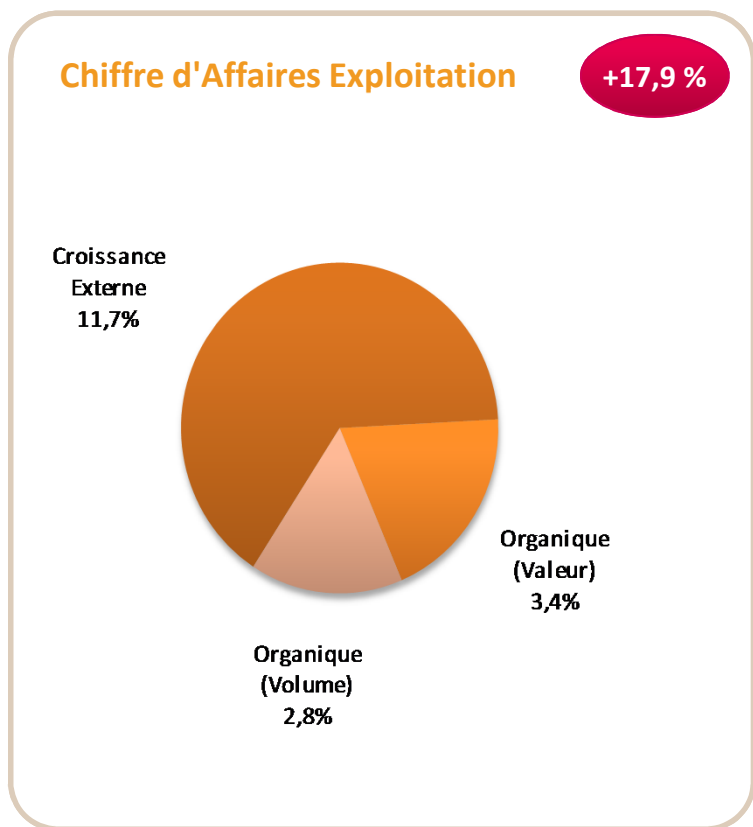
### Une marge de l'Exploitation de 24,6% au niveau attendu

- EHPAD : marge solide de 28 % sur un parc stable avec des ouvertures moins dilutives
- Belgique : marge de 22 % en amélioration avec la montée en remplissage du parc
- Sanitaire : marge de 19 % intégrant le double effet de la baisse tarifaire et des intégrations

# ANALYSE DES CHARGES LOYER/FRAIS DE PERSONNEL



Une saine gestion dans une période de forte croissance et d'intégration



Variation en % juin 2015/juin 2014

# FOCUS RÉGIME DE CROISIÈRE



Parc	Régime de Croisière		Autres Établissements		
	30/06/2014*	30/06/2015	30/06/2014*	30/06/2015	
Nombre d'établissement / Total	37/60	42/65	23/60	23/65	
Nombre de lits	3 648	4 287	1 846	2 098	
CA Exploitation	107,2	124,3	40,2	49,4	
EBITDAR / CA	28,2%	27,3%	15,0%	15,2%	≠12,1 points
EBITDA	14,13	15,35	0,3	1,5	
Capex**	1,60	2,45	0,8	0,6	
Capex/CA	1,5%	2,0%	2,0%	1,2%	
Ebitda/CA	13,2%	12,3%	0,9%	3,0%	
ROC	11,6	12,9	(0,8)	0,5	24
Marge opérationnelle courante en % CA	10,8%	10,4%	-1,9%	0,9%	≠9,5 points

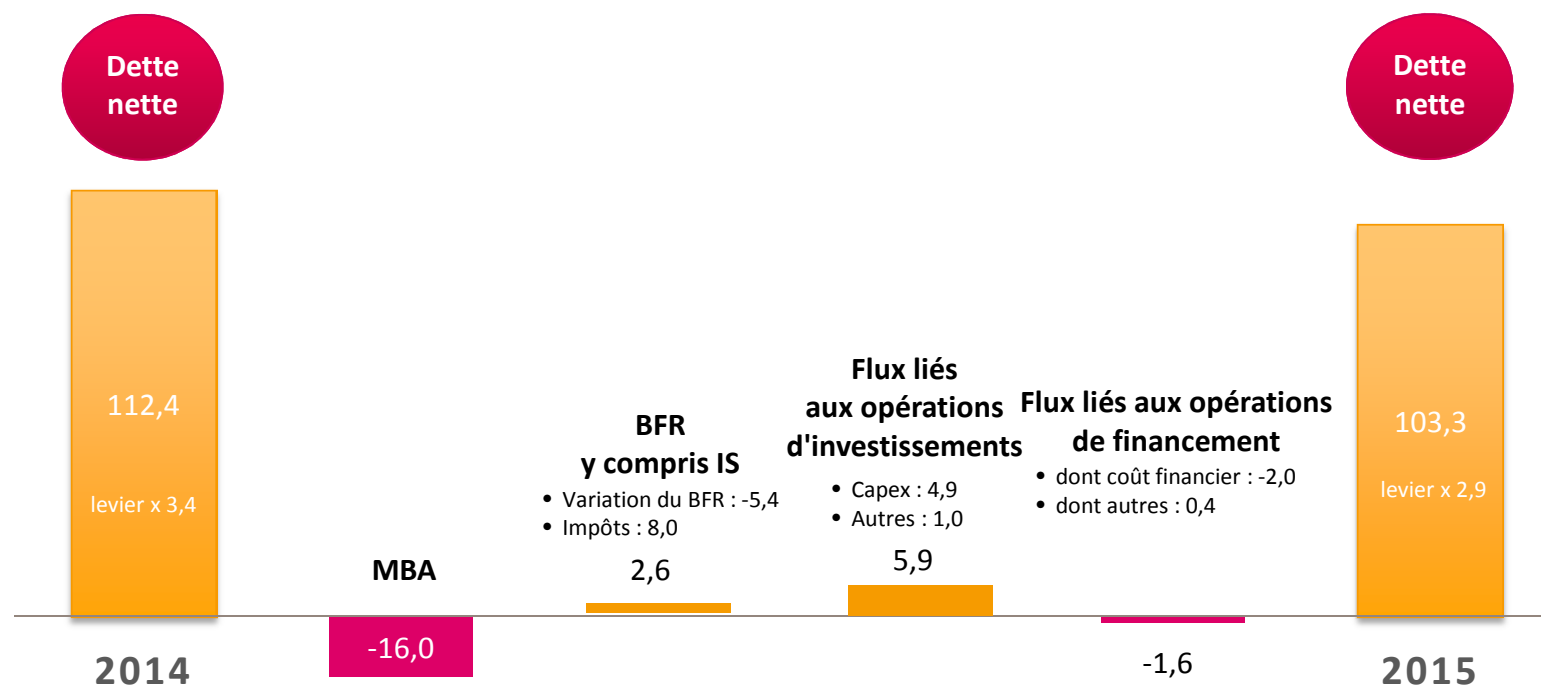
*Un levier de performance embarquée intact*

\* Chiffres retraités suite à l'application rétrospective d'IFRIC 21

\*\* Capex retraités des investissements en lits médicalisés financés dans le cadre des enveloppes de soins.

**Un modèle économique solide et pérenne**

# BAISSE DE L'ENDETTEMENT NET EXPLOITATION



Sans nouvelle croissance externe, le désendettement organique est visible

# STRATÉGIE DE REFINANCEMENT



## OBJECTIF DU REFINANCEMENT

- **Consolider** et mutualiser les relations bancaires
- **Allonger** la maturité des financements
- **Diversifier** la dette entre dette bancaire et dette de marché
- **Financer le plan** de développement avec des ressources au plus près des besoins
- **Maintenir** un coût de financement compétitif dans un cadre contractuel flexible

# STRATÉGIE DE REFINANCEMENT



## UNE STRUCTURE DE LA DETTE DIVERSIFIÉE ET OPTIMISÉE

- **RCF de 150 M€** à 5 ans +1 Encours moyen envisagé : +/- 80 M€
  - Objet : remplacer des lignes bancaires bilatérales à maturité courte (105 M€) et servir de back up au programme de Billet de Trésorerie
  - Actifs financés : autorisations d'exploiter en phase de restructuration et ensembles immobiliers portés avant la réalisation de travaux
  
- **Programme Billet de Trésorerie de 120 M€** Tirage moyen envisagé : +/- 90 M€
  - Objet : refinancer les crédits portages ainsi que la part de l'ORNANE affectée à l'immobilier à son échéance
  - Actifs financés : encours de travaux et actifs immobiliers prêts à la cession
  
- **Euro PP de 31.2 M€** à 7 ans
  - Objet : refinancer une part de l'ORNANE et couvrir des besoins de crédit moyen long terme
  - Actifs financés : autorisations d'exploiter à l'issue de la phase de restructuration des étb

# STRATÉGIE DE REFINANCEMENT



## PROFIL DE LA NOUVELLE STRUCTURE

	Avant refinancement 31/12/2014	Après refinancement
Autorisations Corporate	155 M€	206 M€
Nb de groupes bancaires en financement Corporate	6	7
Part désintermédiée	18 %	33 %
Maturité	2,5 ans	4,5 ans
Coût global	2,75 %	<= 3,0 %
Levier exploitation	<= 5*	<= 5,25**

Liquidité et flexibilité renforcées

\*DN exploit / ebitda consolidé

\*\*DN exploit / ebitda exploitation : valeur applicable en 2015/2016

## SYNTHÈSE S1 2015



- **Croissance organique solide tout en intégrant les baisses tarifaires**
- **Croissance forte du ROP : + 40 % en global et +21% en Exploitation**
- **Résultat financier hors ORNANE stable sur un an en Exploitation**
- **Désendettement organique sans les effets du développement**
- **Flexibilité de la nouvelle structure financière reprofilée**
- **Capacité d'investissement en Exploitation et en Immobilier**

# SOMMAIRE



1 – Le Noble Age Groupe

2 – 1<sup>ère</sup> année pleine du plan stratégique Grandir Ensemble

**3 – Développement & Perspectives**



# UN BUSINESS MODÈLE SOLIDE



## Un secteur d'activité à forte visibilité

- **Besoins de santé** croissants
- **Population vieillissante**
- **Recomposition de l'offre**

## Une demande solvable

- EHPAD / SSR : **Financeurs multiples**
- **Solide capacité financière** (patrimoine + revenus) **des seniors**



## Modèle économique performant

- **Taille critique et pérennité de chaque site**
- Mutualisation des **savoir-faire** entre établissements
- **Performances élevées des sites aux standards LNA** du « régime de croisière »

## Des avantages concurrentiels clairs

- **25 ans d'expertise métier et d'innovation**
- **Modèle unique de conception et d'externalisation de l'immobilier**
- **Reconnaissance par les autorités publiques et les partenaires**

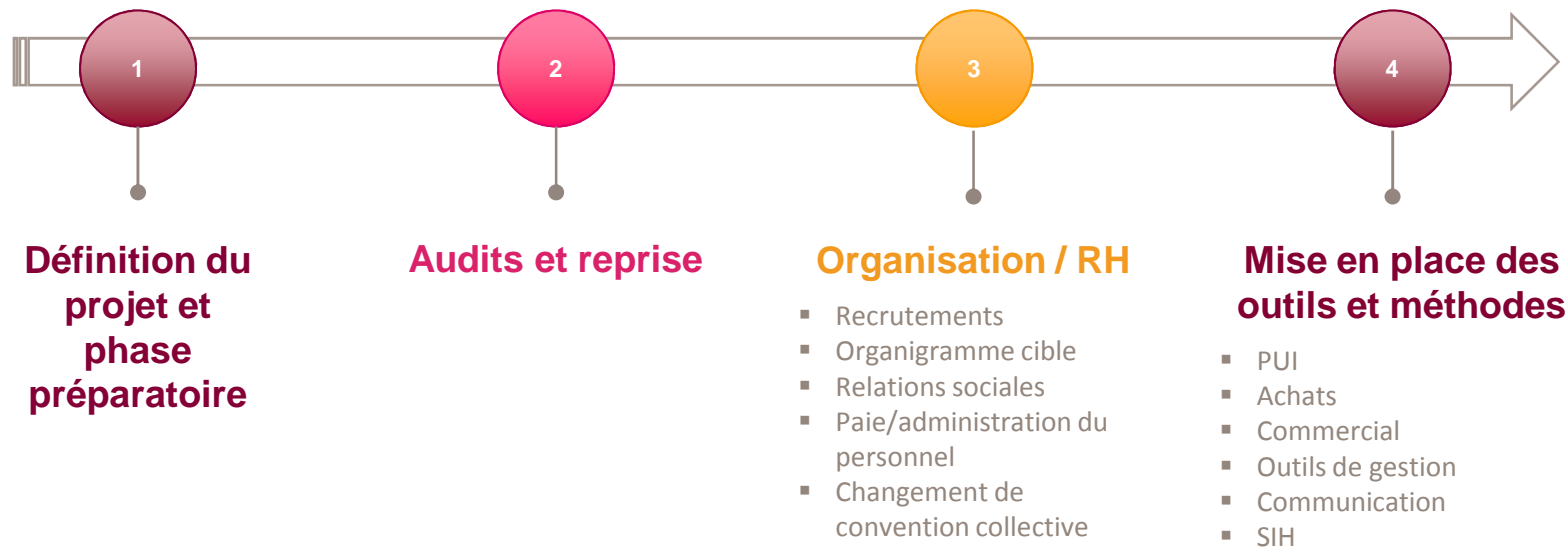
# UNE CAPACITÉ D'INTEGRATION/DÉVELOPPEMENT ÉPROUVÉE



Un acteur apte a participer à la recomposition du secteur

- un savoir faire validé sur le secteur associatif/publique
  - 250 lits publics repris (EHPAD)
  - 725 lits associatifs (EHPAD, SSR, HAD)

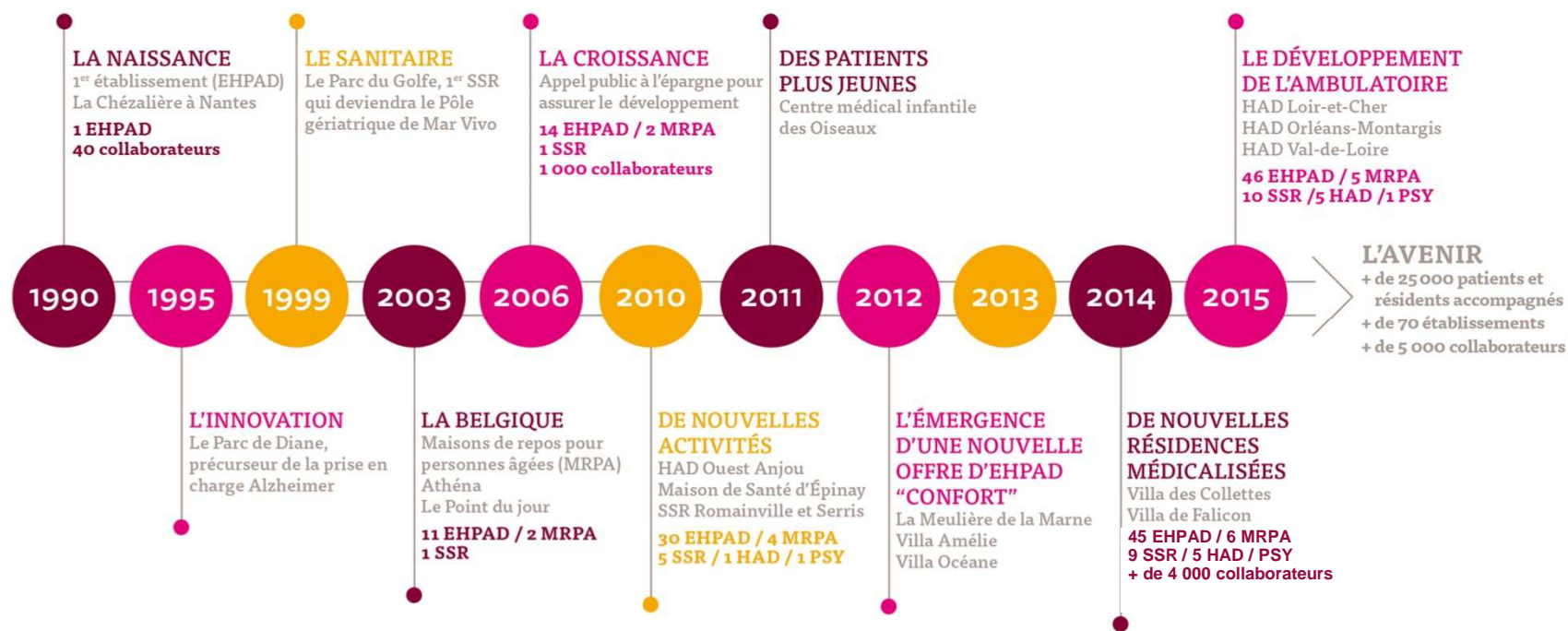
## Phases types d'une reprise associative



# UN DÉVELOPPEMENT STRUCTURÉ



## Une offre innovante et pertinente



EHPAD : Établissement d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes  
MRPA : Maison de Repos pour Personnes Âgées  
SSR : Soins de Suite et de Réadaptation  
PSY : Clinique Psychiatrique  
HAD : Hôpital à Domicile

## UN DÉVELOPPEMENT STRUCTURÉ



### Une offre innovante et pertinente sur le médico-social

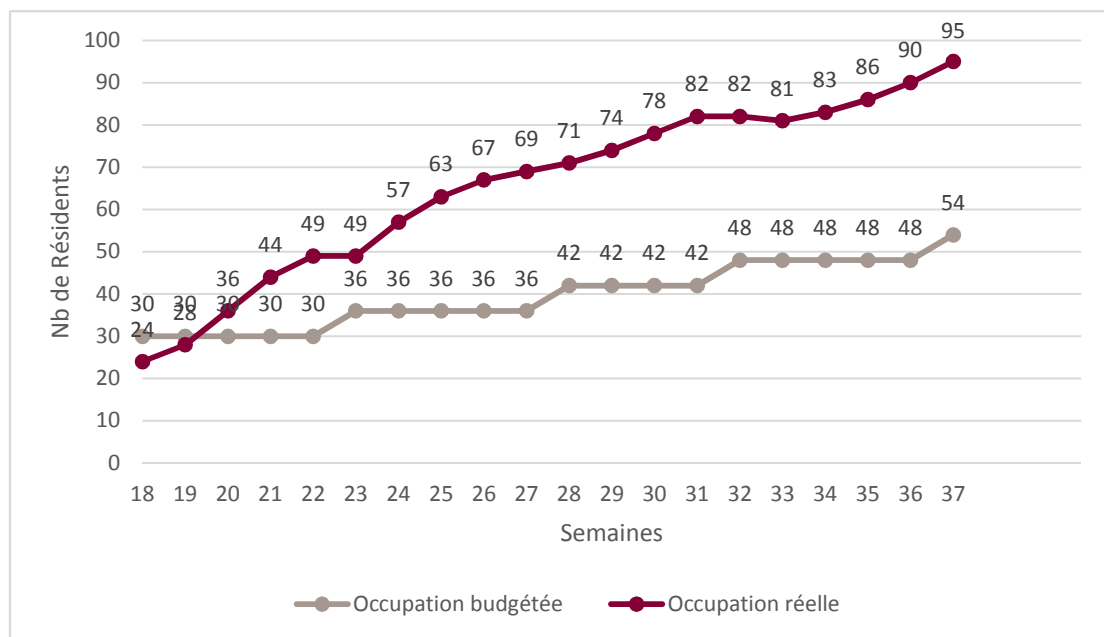
- EHPAD CONFORT : une gamme au cœur de la demande, des prestations de qualité à des prix modérés.
  - Une adaptation fine et calibrée du modèle déjà existant.
  - Respect à 100 % des critères d'exigence de qualité du Groupe
    - la médicalisation de l'établissement, des services adaptés aux besoins des résidents, une organisation en unités de vie avec des maîtresses de maison qui restent les interlocutrices privilégiées des résidents et de leur famille, des unités de vie protégées pour les personnes souffrant de la maladie d'Alzheimer ou troubles apparentés, un personnel qualifié...
  - Au 17.09 : 5 EHPAD Confort, soit 13 % des capacités d'EHPAD, pour 627 places

# UN DÉVELOPPEMENT STRUCTURÉ



Une offre innovante et pertinente sur le médico-social:  
Offre Confort, exemple la Villa Eléonore à Montlouis-sur-Loire (37)

- Un taux d'occupation en avance de 3 mois sur les prévisions.



## UN DÉVELOPPEMENT STRUCTURÉ



La « Villa Éléonore » est située aux abords de l'éco quartier des Hauts-de-Montlouis (périphérie de Tours).



## UN DÉVELOPPEMENT STRUCTURÉ



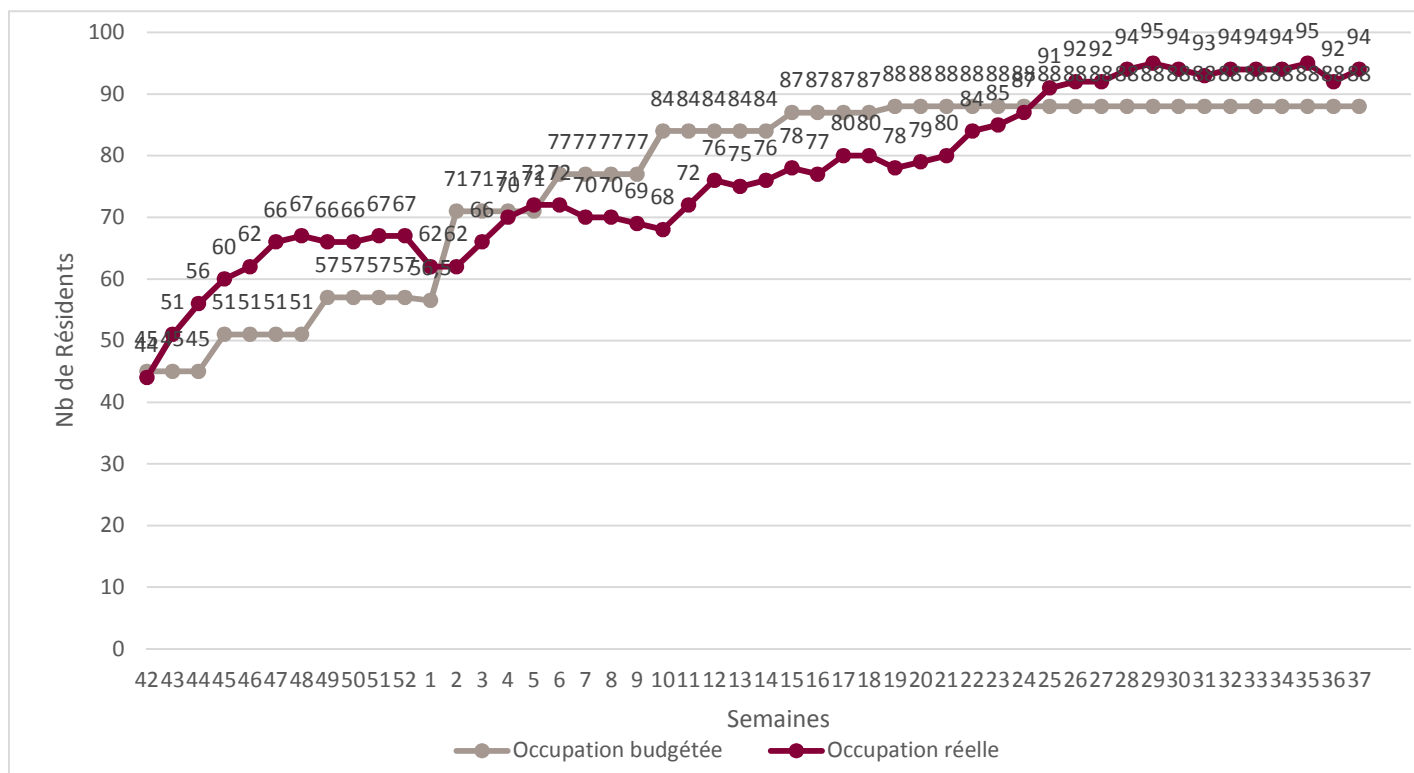
*Une construction optimisée  
en surface et en fonctionnement...*



## UN DÉVELOPPEMENT STRUCTURÉ

Une offre innovante et pertinente sur le médico-social:  
Offre Elégance, exemple les Jardins d'Hermine à Rennes (35)

- Un remplissage conforme aux prévisions



## UN DÉVELOPPEMENT STRUCTURÉ



La résidence des  
« Jardins  
d'Herminie »  
est située à Rennes



# UN DÉVELOPPEMENT STRUCTURÉ



# UN DÉVELOPPEMENT STRUCTURÉ



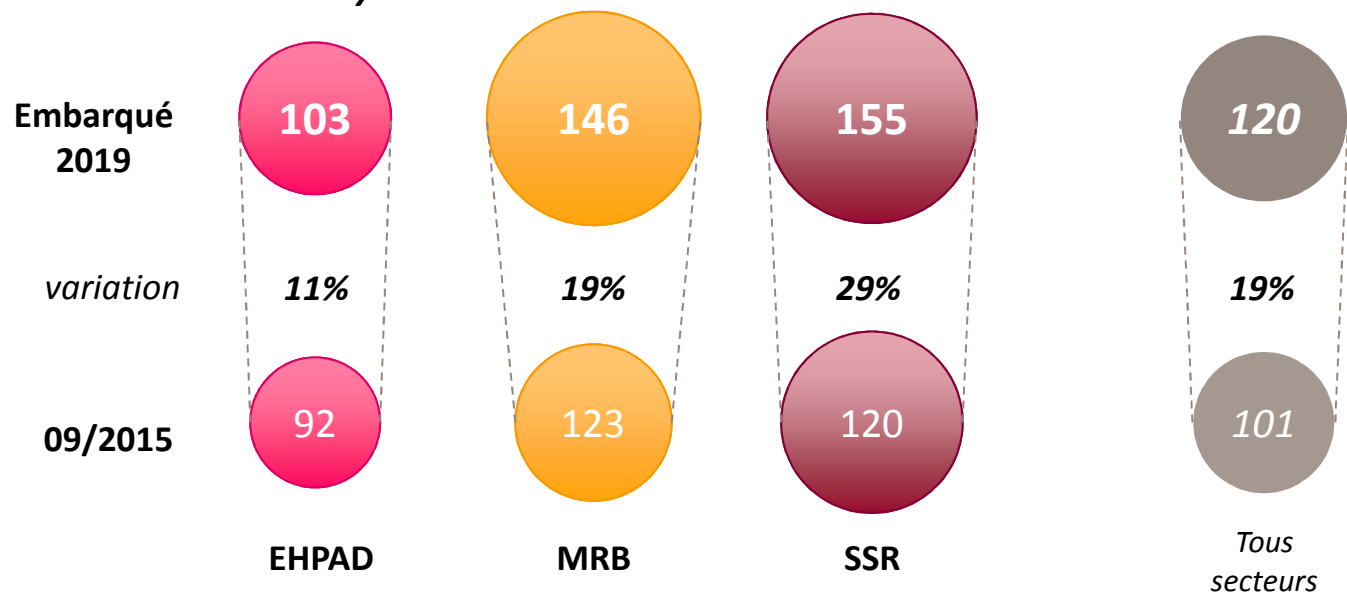
## Tendances de marché

- Etablissements de petite taille
- SSR : transformation en cours
  - 70 lits de moyenne associatif/privé
  - 50 lits de moyenne en public
  - 5 000 places d'HDJ mises en œuvre en 8 ans soit actuellement 100 000 lits de SSR et 10 000 places d'HDJ
- HAD: Une offre insuffisante
  - Objectif ministériel de 30patients/jour pour 100 000 habitants en 2018 (un doublement de l'activité)
  - Un volume d'activité de 4,5 millions de journées en 2014 pour un passage à 9 millions en 2018

# UNE CONCENTRATION VERS DES ÉTABLISSEMENTS DE PLUS GRANDE CAPACITÉ



## Évolution de la taille moyenne

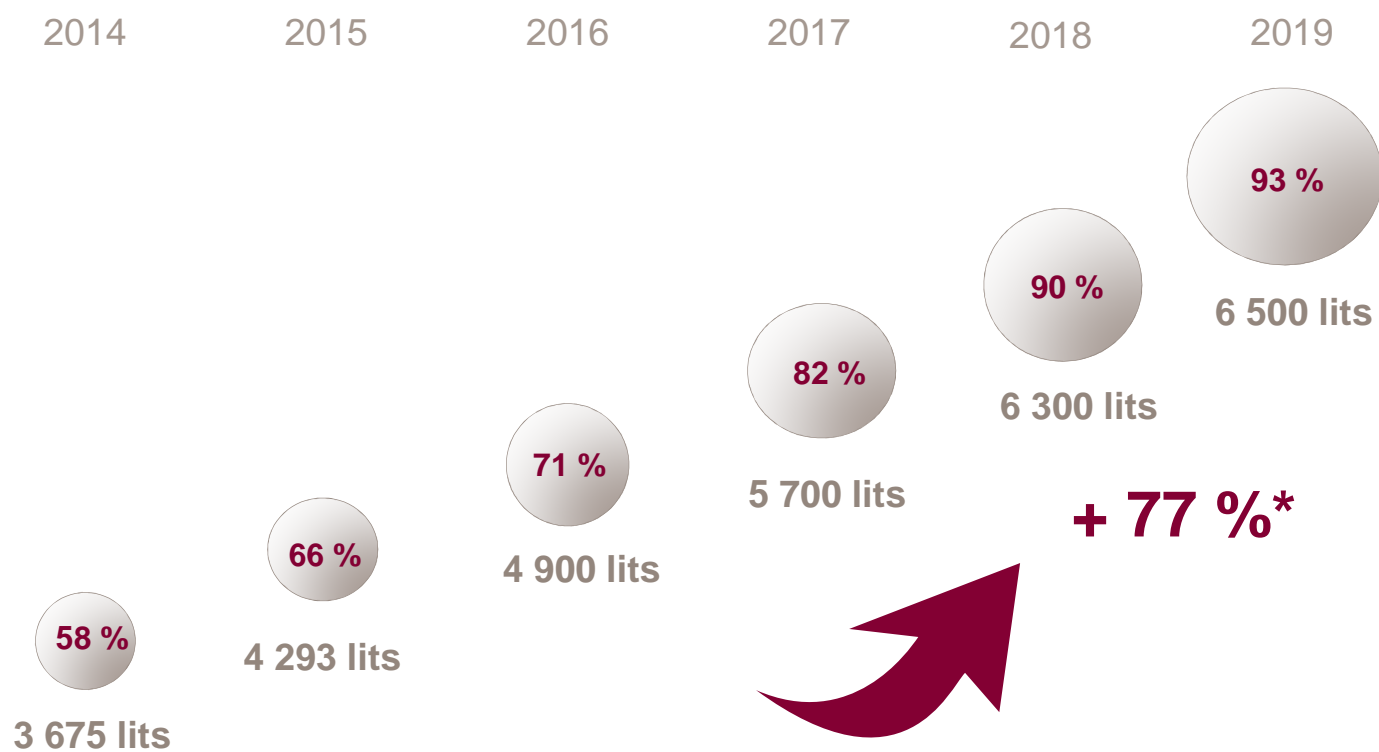


Un choix majeur

# PERSPECTIVES



## Transformation du parc existant en régime de croisière



43

• : % de lits en régime de croisière  
(nb lits en croisière sur l'exercice / nb de lits exploités en fin de période)

# UNE DYNAMIQUE DE CROISSANCE FORTE ET DURABLE



## Parc par segment et deal flow, à périmètre constant

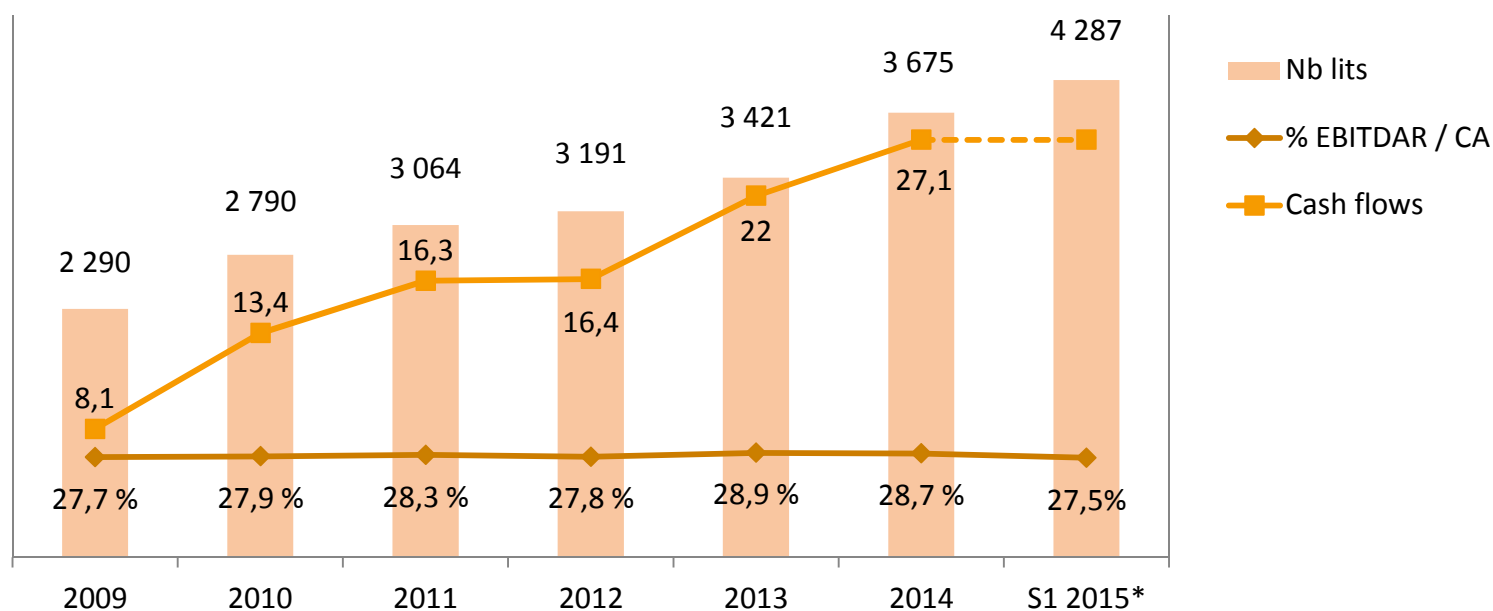
Au 01/09/2015 À iso-périmètre	2014		17/09/2015		2019 (e)	
	Lits	Ets	Lits	Ets	Lits	Ets
<b>Total lits autorisés</b>	7 095	68	7 160	67	7 160	67
Régime de croisière	3 675	37	4 293	42	6 525	62
Restructuration, extension, et /ou montée en charge	1 390	15	1 691	19	391	4
Reprises en cours d'année	702	9	280	3		
Créations ouvertes en cours d'année	535	5	126	1	127	1
<b>Total lits en exploitation</b>	6 302	66	6 390	65	7 043	67
Deal Flow sécurisé	793	2	770	2	117	

**Une croissance du parc de 600 Lits/an**

## VERS UN CHANGEMENT DE DIMENSION



Une contribution croissante du régime de croisière aux performances



\* Hors effet IFRIC 21 pour comparabilité des périodes

**Un socle de lits croissant qui permettra une extériorisation des résultats**

## PERSPECTIVES 2015



### 2015

- Un objectif chiffre d'affaires Exploitation à 345 M€
- Une croissance organique proche de 5% *en incluant la baisse des tarifs sanitaires*
- Un parc en régime de croisière de 4 293 lits
- Un EBITDAR régime de croisière de 27.5 % du CA *en incluant la baisse des tarifs sanitaires*
- 300 emplois nets supplémentaires
- Un levier (\*) fin 2015 < 3.5
- Un réservoir de croissance fort de 2 850 lits non matures

46

**Un plan stratégique en marche**

\*Dette nette Exploitation/ EBITDA Exploitation

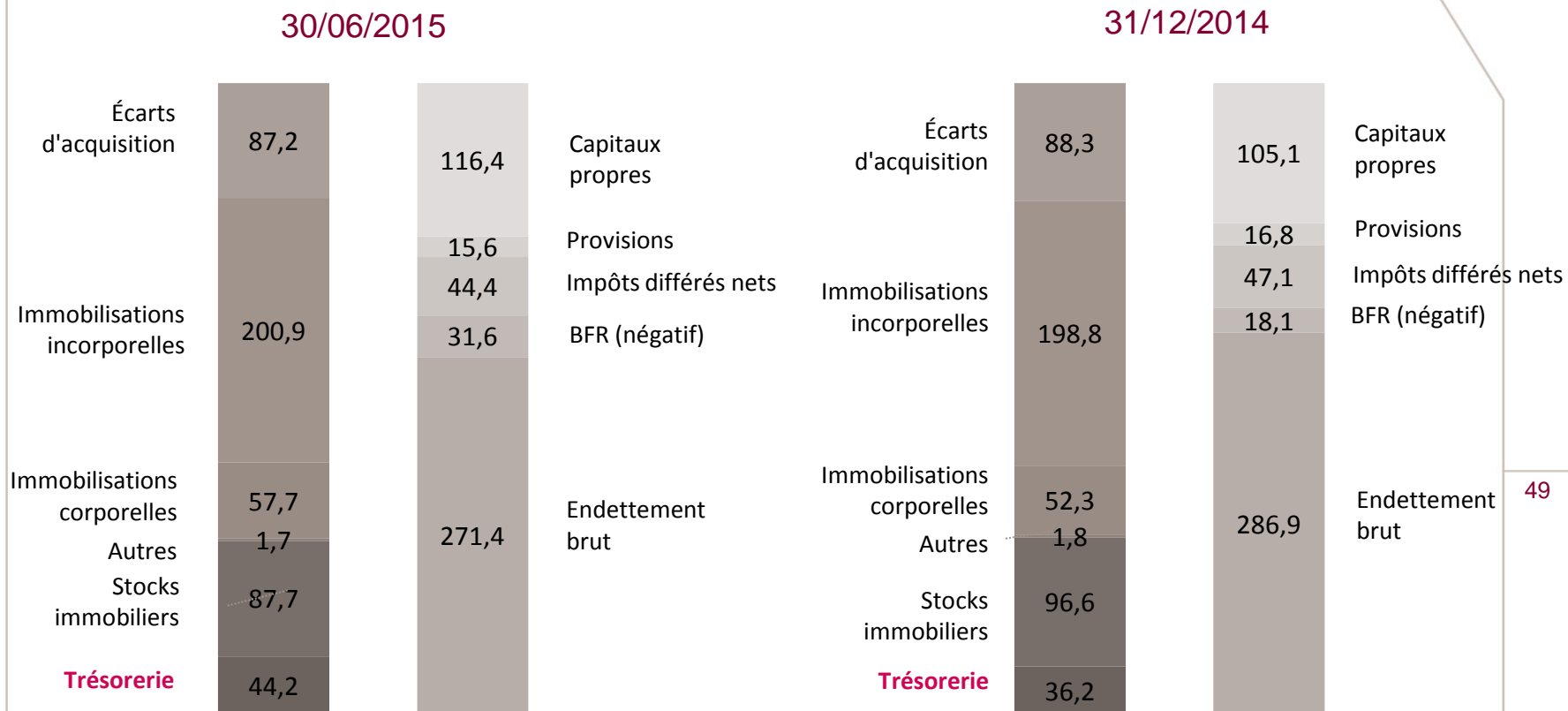


*MERCI DE  
VOTRE ATTENTION*



# ANNEXES

# BILAN EXPLOITATION + IMMOBILIER

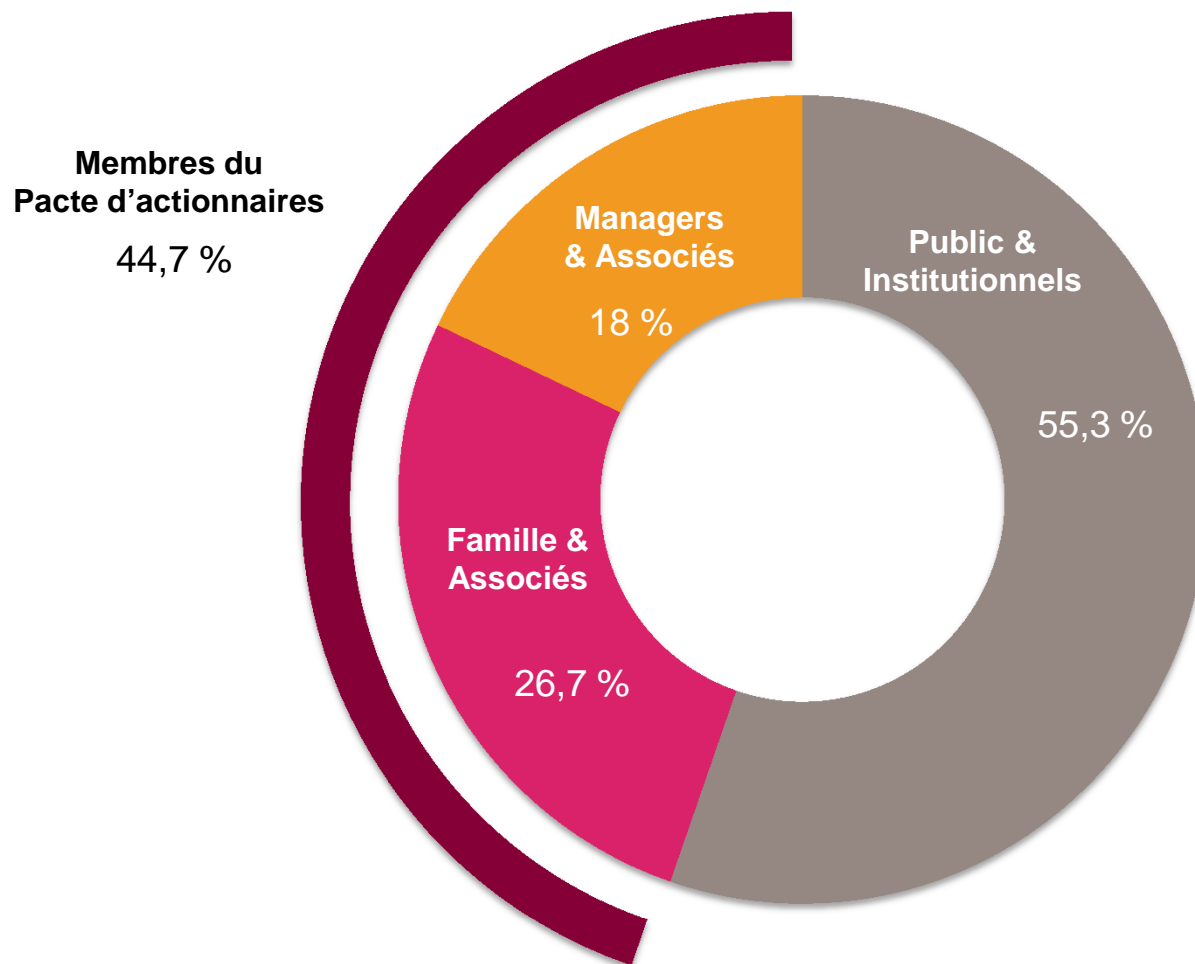


## TFT SIMPLIFIÉ ET TRÉSORERIE



<i>En millions d'euros</i>	S1 2015	S1 2014	Variation en valeur
Trésorerie à l'ouverture N-1	35,5	31,8	3,7
<b>OPÉRATIONS D'ACTIVITÉS</b>	<b>29,4</b>	<b>-15,3</b>	<b>44,7</b>
<b>Marge brute d'autofinancement retraitée</b>	<b>21,3</b>	<b>17,0*</b>	<b>4,3</b>
Dont Exploitation	16,0	15,7*	0,3
Variation du besoin en fonds de roulement y compris décaissement IS	8,1	-32,3*	40,4
<b>OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENT</b>	<b>-6,4</b>	<b>-15,2</b>	<b>8,8</b>
Investissements de développement		-9,5	9,5
Investissements de maintien	-5,6	-4,5	-1,1
Autres variations	-0,8	-1,2	0,4
<b>OPÉRATIONS DE FINANCEMENT</b>	<b>-14,7</b>	<b>20,6</b>	<b>-35,3</b>
Emissions de billets de trésorerie	5,0		5,0
Encaissement provenant d'emprunt	18,7	36,0	-17,3
Remboursement des ORNANE	-11,4		-11,4
Remboursement des emprunts	-15,1	-9,0	-6,1
Crédit promotion	-6,2	-1,1	-5,1
Coût financier net payé	-5	-4,8	-0,2
Autres	-0,7	-0,5	-0,2
<b>Trésorerie à la clôture au N</b>	<b>43,8</b>	<b>21,9</b>	<b>21,9</b>
Dont Exploitation	<b>32,4</b>	<b>21,7</b>	<b>10,7</b>

## RÉPARTITION DU CAPITAL AU 30/06/2015



## STRUCTURE DE LA DETTE OPTIMISÉE



<b>Dette Groupe</b>	<b>30/06/2015</b>	<b>31/12/2014</b>
1 - Coût de la dette brute	2,4 %	2,8 %
2 - Frais Financiers / EBITDA <sup>(1)</sup>	19 %	23 %
<b>Dette Exploitation</b>	<b>30/06/2015</b>	<b>31/12/2014</b>
3 - Coût de la dette brute	2,2 %	2,5 %
4 - Maturité de la dette Exploitation amortissable	6,3 ans	6,2 ans
5 - Frais Financiers Exploitation / EBITDA Exploitation <sup>(1)</sup>	9 %	11 %
<b>Covenants bancaires</b>	<b>30/06/2015</b>	<b>31/12/2014</b>
6 - Gearing Exploitation <sup>(2)</sup>	x 0,64	x 0,75
7 - Dette Nette financière Exploitation / EBITDA Exploitation	x 2,9	x 3,4
<b>Trésorerie et crédits disponibles</b>	<b>30/06/2015</b>	<b>31/12/2014</b>
8 - Trésorerie nette Exploitation	32,4	29,1
9- Lignes de crédit financier/disponible	94,6 / 10,4	98,4 / 5,7

*(1) hors effet du dérivé des ORNANE (coût amortissement et variation de juste valeur)*

*(2) Dette nette financière d'exploitation Exploit / capitaux propres et impôts différés d'exploitation*

## DETTE NETTE GROUPE / IMMOBILIERE

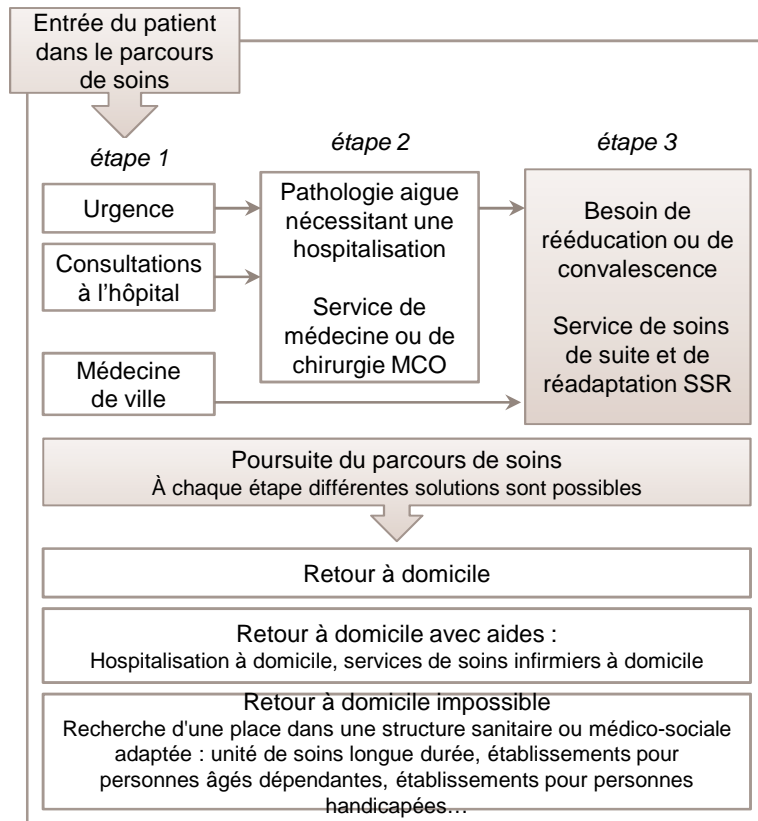


Immobilier	DNettes	Actifs	Commentaires
Exploitation	VCN		
Crédits location	28	28	actifs amortissables (selon IAS 17)
Crédits promotion	15	15	
Portage immobilier	81 <sup>(1)</sup>	73	écart actif/passif = études et encours non cessibles à leur stade d'avancement
Revolving net de trésorerie	19 <sup>(1)</sup>	52	valeur comptable <sup>(2)</sup> des actifs en restructuration
Prêts amortissables	69	166	valeur comptable <sup>(2)</sup> des actifs en croisière
Autres dettes (cautions résidents...)	16	0	
<b>TOTAL 30/06/2015</b>	<b>227</b>	<b>334</b>	Dettes adossées à des actifs sans risque

(1) : dont ORNANE : 34,4 M€

(2) : Actifs non réévalué à leur juste valeur

# PARCOURS DE SANTÉ DES PATIENTS



## Coût de prise en charge d'un patient

en prix de journée	PJ	x coût EHPAD
<b>MCO (Hôpital)</b>	250-4.000€ moy 750€	x 21,4
<b>SSR</b>	100-400€ moy. 180€	x 5,1
<b>HAD</b>	160-500€ moy 195€	x 5,6
<b>EHPAD</b>	35€	x 1
<b>Médecine de Ville</b>	23-100€ moy 30€	x 0,9

**Un enjeu de santé publique et un défi économique**

# GLOSSAIRE



## ARS

- Agence Régionale de Santé

## CRAM

- Caisse Régionale d'Assurance Maladie

## CNSA

- Caisse Nationale Solidarité Autonomie

## Deal flow sécurisé

- Reprises, créations et/ou extensions

## Dispositifs médicaux

- Matériel et les fournitures médicales prescrites du type : lits médicalisés, lève-malade, verticalisateur, pansements, seringues, nutriments...

## Dotation pathos :

- La formule de calcul est la suivante :  
Tarif en vigueur \* Nombre de lits autorisés \*  
(GMP + PMP \* 2,59)
- Avec :
  - GMP = Gir Moyen Pondéré (= charge moyenne de l'établissement pour la dépendance)
  - PMP = Pathos Moyen Pondéré  
(= charge moyenne de l'établissement pour les soins)

## GLOSSAIRE



### EBITDA

- Résultat opérationnel avant dotations aux amortissements et provisions

### EBITDAR

- Résultat opérationnel avant dotations aux amortissements, provisions et loyers

### EHPAD

- Etablissement d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes

### Établissements en régime de croisière

- Immobilier agrandi (si besoin) et remis à neuf, avec 100 % de sa capacité autorisée
- Organisation humaine et méthode de gestion aux standards du Groupe

### Établissements en restructuration ou en phase d'ouverture

- Établissements repris ou ouverts depuis environ 1 an
- Travaux en cours de rénovation et/ou agrandissement
- Mise en œuvre des standards du Groupe

### Gérontocroissance

- Augmentation du nombre de personnes âgées dans cette population (quantité)

# GLOSSAIRE



## GMP

- Groupe iso-ressource Moyen Pondéré (évaluation de la dépendance)

## HAD

- Hospitalisation A Domicile

## MAD :

- Maintien A Domicile

## MRPA

- Maison de Repos pour Personnes Agées

## ORNANE

- Obligations à option de Remboursement en Numéraire et/ou en Actions Nouvelles et/ou Existantes

## PMP

- Pathos Moyen Pondéré (évaluation des soins techniques requis)

## PMR

- Personne à Mobilité Réduite

## PUI

- Pharmacie à Usage Intérieur

## RCF

- Revolving Credit Facility: crédit syndiqué constitué d'une ligne de crédit confirmée

## Reprise en cours d'exercice

- Établissements qui n'étaient pas présents au 1<sup>er</sup> Janvier N
- Créations ouvertes en cours d'exercice

## RFP

- Rentabilité des fonds propres, se mesurant par le rapport résultat net/capitaux propres. Elle est égale à la somme de la rentabilité économique et de l'effet de levier

# GLOSSAIRE



## ROCE d'exploitation

- Return On Capital Employed ou retour sur capitaux investis se mesurant par le rapport résultat d'exploitation (avant ou après impôt) / capitaux investis (capitaux propres + dettes nettes).

## SI

- Système d'information

## SSIAD

- Services de Soins Infirmiers A Domicile

## SSR

- Soins de Suite et Réadaptation,

## Tarif Soins Global

- En EHPAD, c'est la prise en charge par le budget de l'EHPAD des honoraires des intervenants libéraux extérieurs que sont les médecins généralistes, kiné, orthophonistes, frais de radiologie et de laboratoire.

## T2A

- Tarification à l'Activité

## USLD

- Unité de Soins de Longue Durée