

JOURNÉE INVESTISSEURS RAMSAY HEALTH CARE / GÉNÉRALE DE SANTÉ

12 MARS 2015

INTRODUCTION

- **PASCAL ROCHÉ**

- ' Président Directeur Général



- **DENIS CHARLES**

- ' Directeur des Opérations

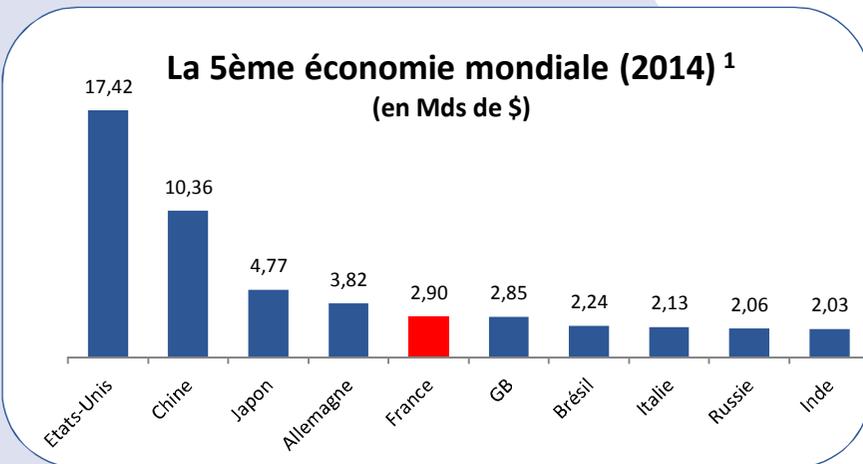


- **ARNAUD JEUDY**

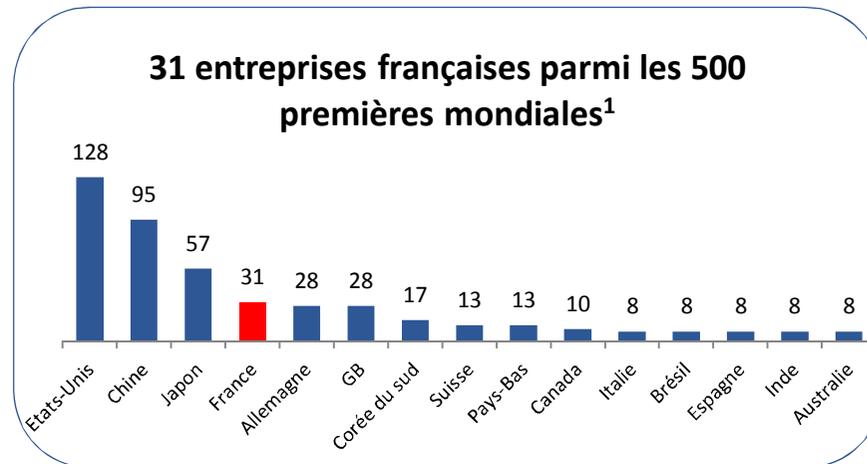
- ' Directeur Financier Groupe



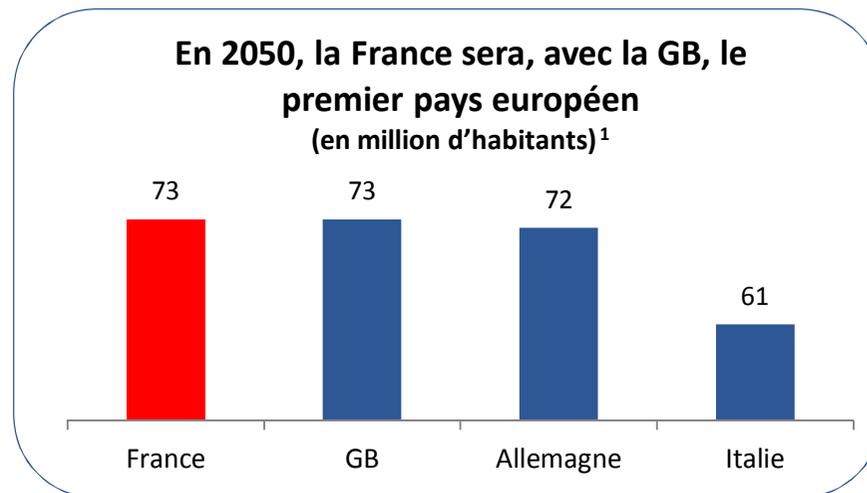
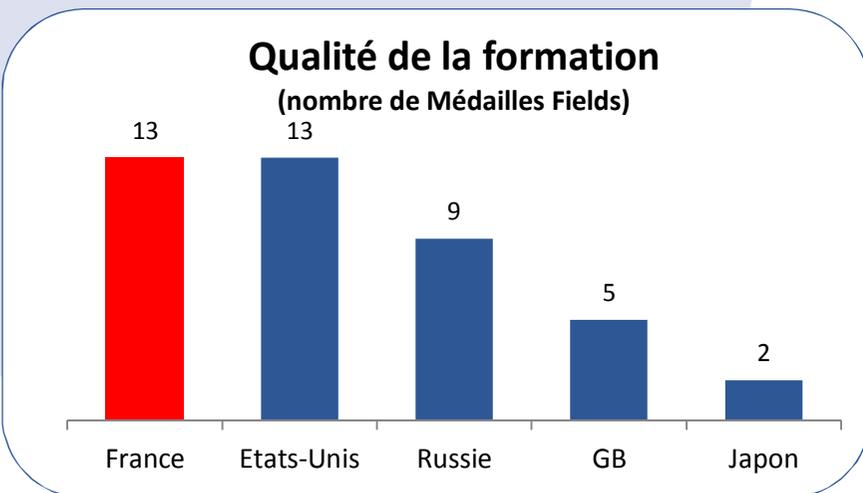
LA FRANCE DOIT S'ADAPTER ALORS QU'ELLE DISPOSE D'UN GROS POTENTIEL



¹ Source IMF



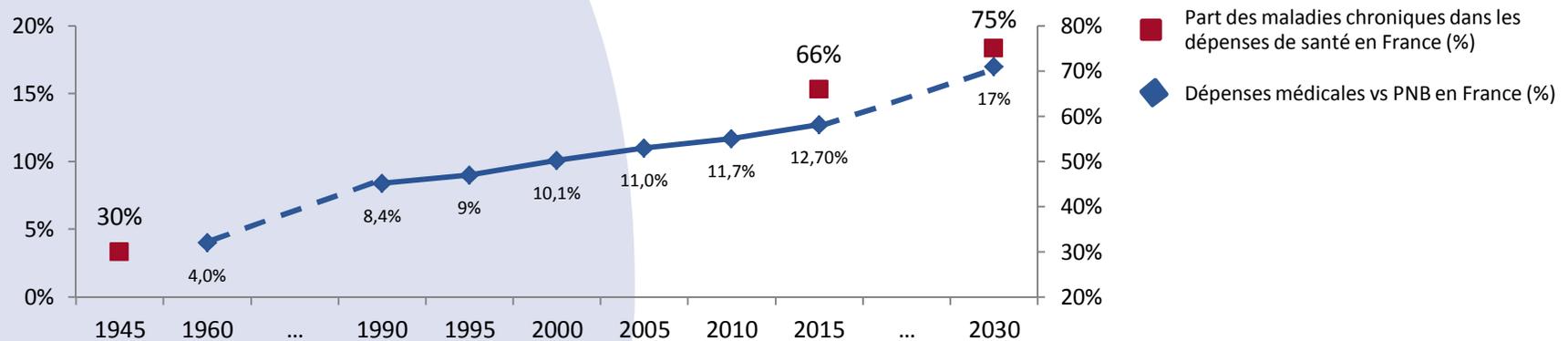
¹ Source Fortune 500



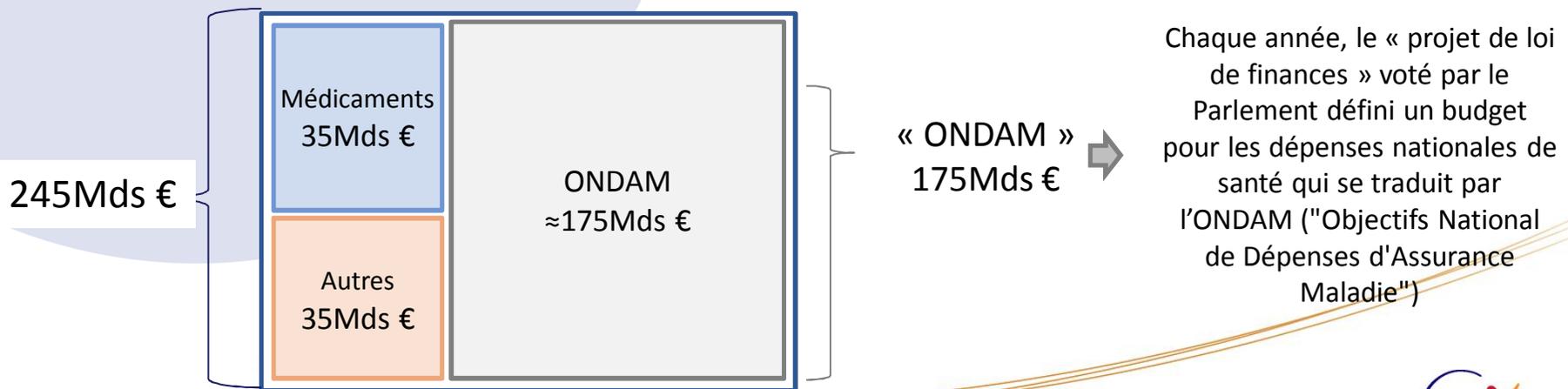
¹ Source INSEE

LES PRESTATIONS MÉDICALES DES CLINIQUES PRIVÉES SONT FINANCÉES PAR L'ASSURANCE MALADIE VIA L'ONDAM

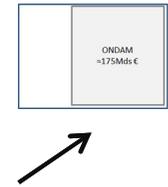
LES DÉPENSES MÉDICALES ONT PROGRESSÉ PLUS VITE QUE LE PNB¹



LES PRESTATIONS MÉDICALES DES CLINIQUES PRIVÉES SONT FINANCÉES PAR L'ASSURANCE MALADIE VIA L'ONDAM



LE BUDGET DE L'ONDAM EST AMENÉ A AUGMENTER CHAQUE ANNÉE

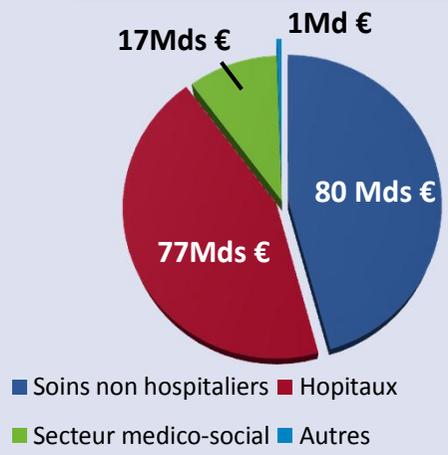


L'ONDAM se caractérise par un montant et son évolution, les deux étant votés et atteints. Il est réparti en 6 chapitres regroupés en 4 catégories

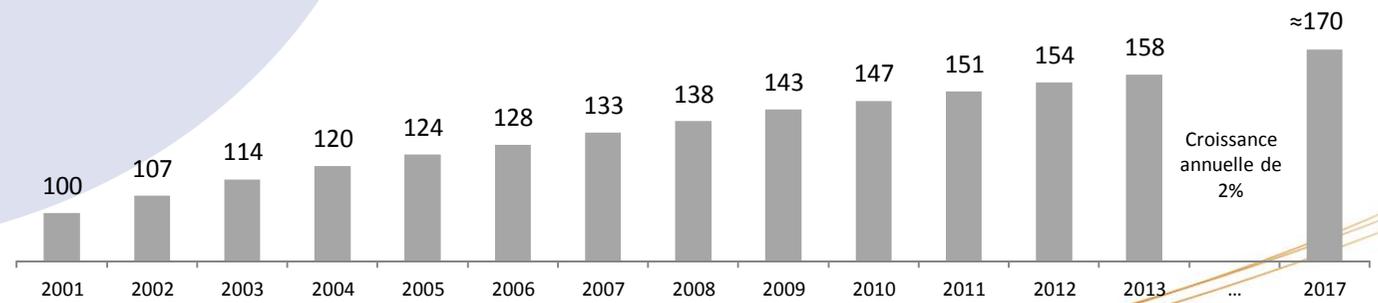
- 6 chapitres dans l'ONDAM
- Soins pour personnes âgées
- Soins pour personnes handicapées
- Autres soins
- Ambulatoire
- Hopitaux inclus dans la T2A
- Hopitaux non-inclus dans la T2A

- Objectifs votés
- 1 objectif commun
- Pas d'objectif
- Pas d'objectif
- 2 objectifs : ODMCO, MIGAC
- 2 objectifs : ODAM, OQN

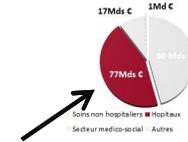
ONDAM en 2013



BUDGET de l'ONDAM (INDEX 100 en 2001)



LE MARCHÉ DE LA SANTÉ EST EN CROISSANCE EN FRANCE



MARCHÉ DES SOINS HOSPITALIERS (EN Mds €)

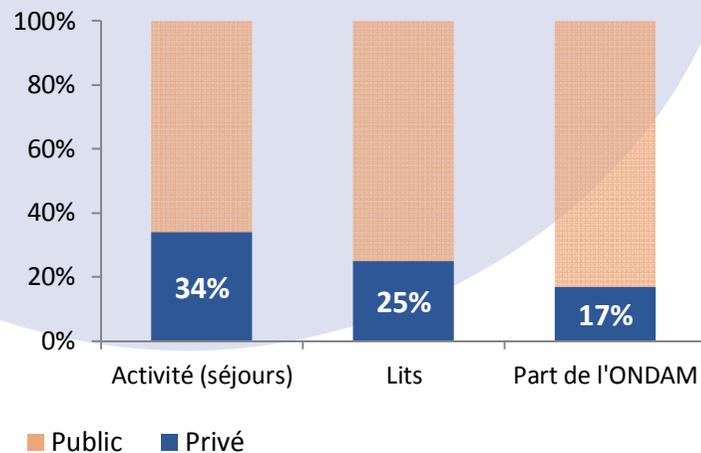


$\Sigma = 2\ 000$ acteurs

UN MARCHÉ IMPORTANT ET SÉCURISÉ

- ' 79Mds pour les établissements de soins (MCO)
- ' Un marché réparti entre 2 principales catégories:
 - Acteurs publics et privé à but non lucratif;
 - Privé à but lucratif.
- ' Une croissance annuelle de 2% attendue jusqu'en 2017

LES ACTEURS SONT PRIVÉS SONT PLUS EFFICACES

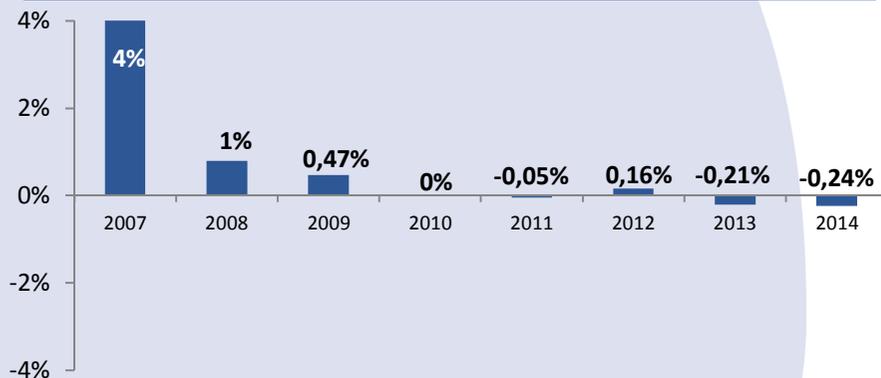


UN MARCHÉ À L'AUBE DE NOUVEAUX RAPPROCHEMENTS

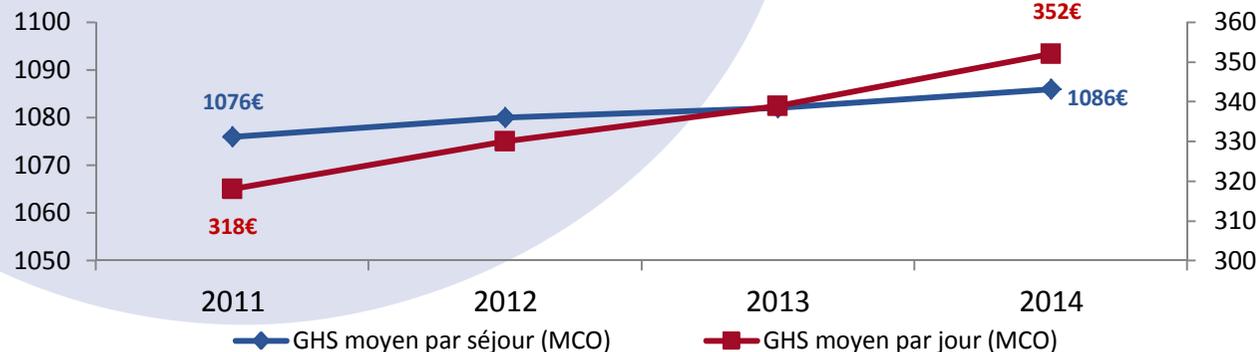
- > 410 000 lits, soit 20% de sur-capacité
- > Le nombre de cliniques MCO privées a baissé de 46% en 20 ans¹
- > Un secteur privé clé pour le système de santé français, « trop grand pour disparaître »
- > Les groupes augmentent leur part de marché à l'intérieur du secteur privé

MALGRÉ DES TARIFS STABLES NOUS CRÉONS DE LA VALEUR EN CIBLANT LES BONNES ACTIVITÉS

ÉVOLUTION DE LA T2A (INSTAURÉE EN 2006)



NOS EFFORTS SUR LE CASE MIX ET LA DURÉE DE SÉJOUR PORTENT LEURS FRUITS (€)



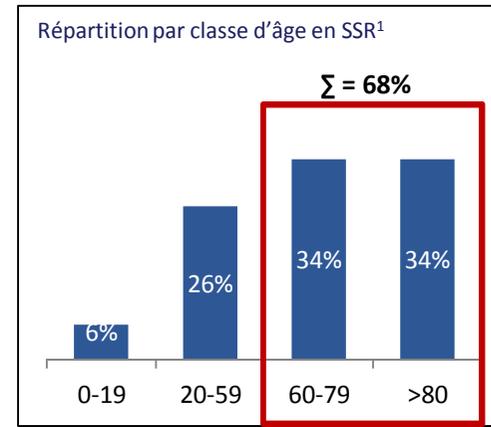
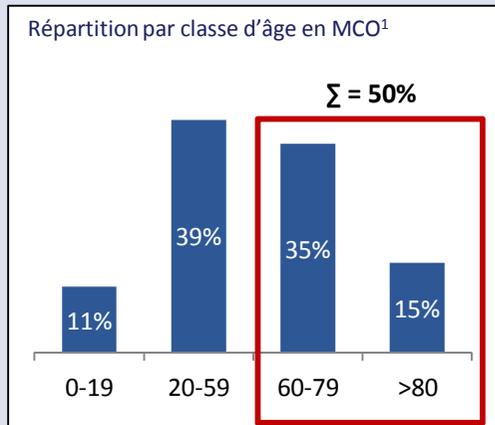
De plus, des subventions en hausse soutiennent :

- 1 La qualité des soins ;
- 1 L'ambulatoire.

Qui sont au coeur de notre stratégie.

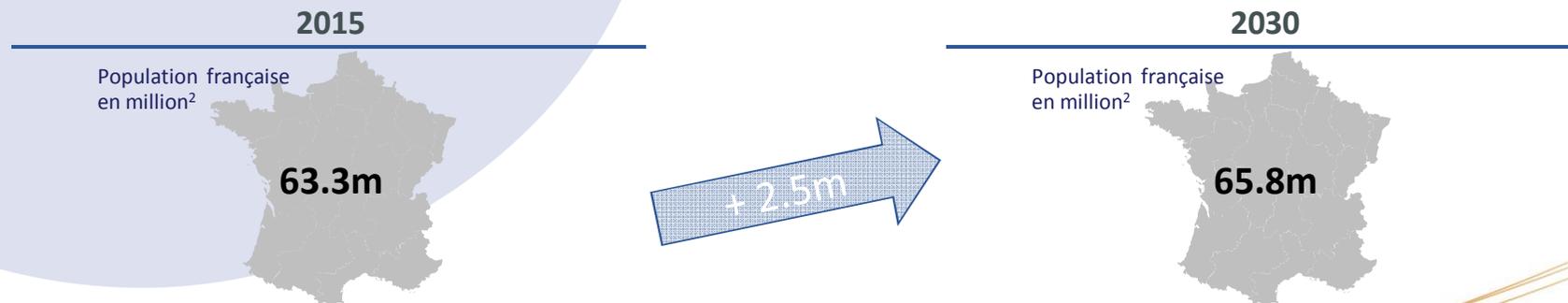
UNE ACTIVITÉ EN CROISSANCE À MOYEN-LONG TERME...

PLUS DE 50% DE NOTRE PATIENTÈLE "COEUR DE CIBLE" A PLUS DE 60 ANS

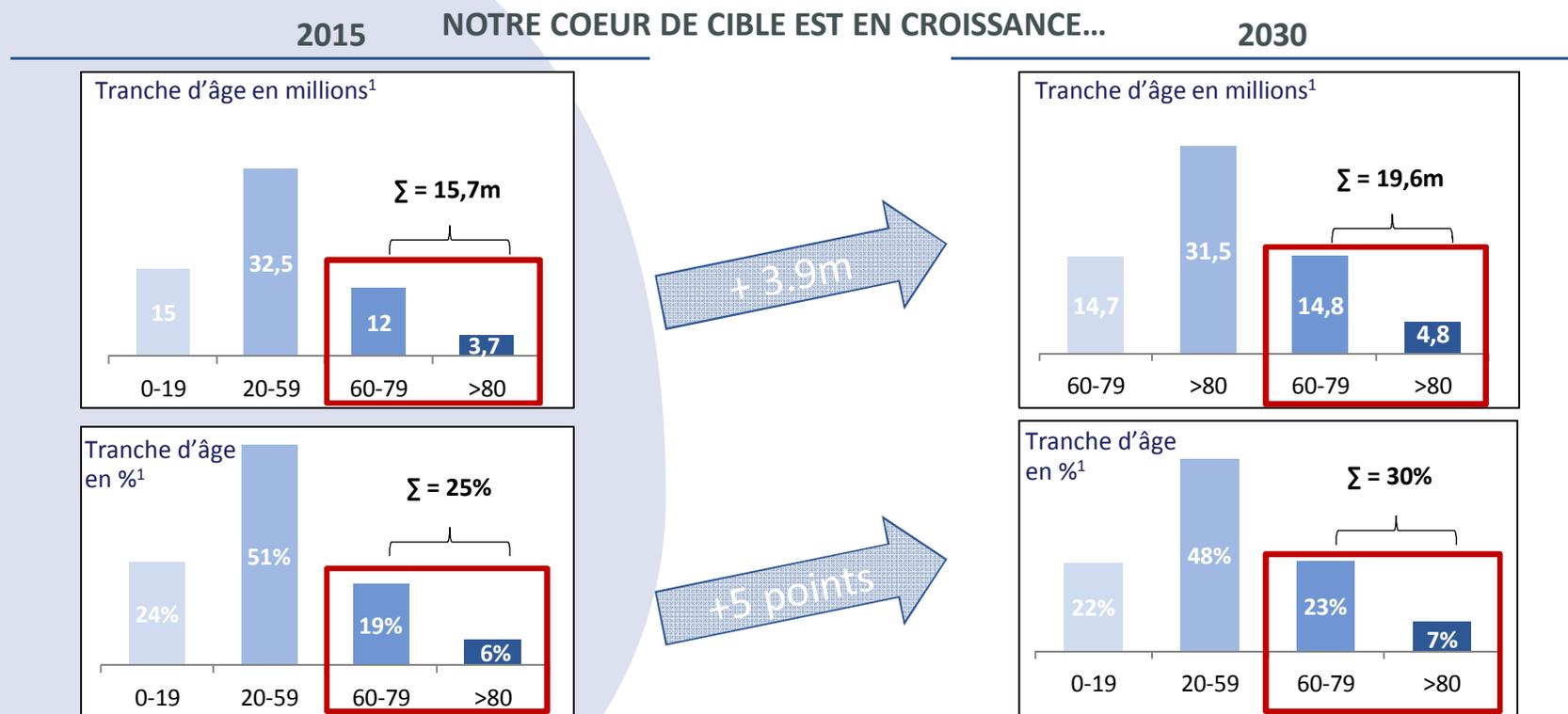


¹ Source: ATIH, Insee & Roland Berger

LA POPULATION FRANÇAISE VA CROÎTRE AU COURS DES 15 PROCHAINES ANNÉES



... QUI PROFITE DE SOUS-JACENTS FORTS ET DURABLES



...ET EST SOUTENUE PAR LES INNOVATIONS THÉRAPEUTIQUES

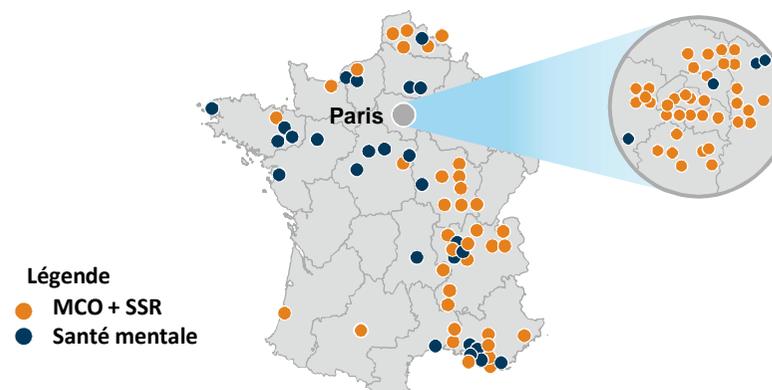
- 1 Amélioration de la qualité des diagnostics (endoscopie)
- 1 Amélioration des traitements (ambulatoire, ALR)
- 1 Généralisation des opérations incontournables (canal carpien, cataracte, prothèses orthopédiques)
- › Nouveaux types de diagnostics : tests prédictifs
- › Développement de nouveaux traitements (nouveaux anticorps monoclonaux, médecine personnalisée) et nouvelles pratiques médicales (radiothérapie, procédures non invasives)

GROUPE COMBINÉ : GÉNÉRALE DE SANTÉ & RAMSAY SANTÉ

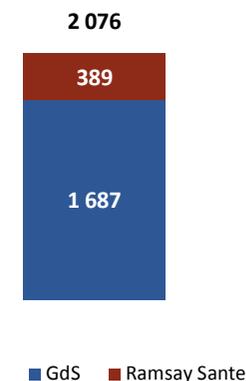
PRINCIPAUX CHIFFRES



EMPLACEMENTS GÉOGRAPHIQUES

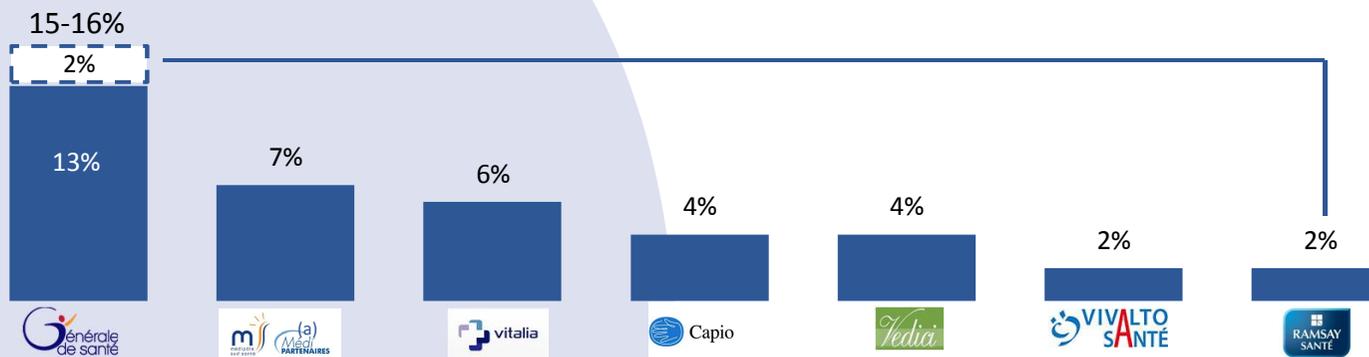


CHIFFRE D'AFFAIRES CUMULÉ (m €) EN 2013



GÉNÉRALE DE SANTÉ : LEADER D'UN MARCHÉ TRÈS FRAGMENTÉ...

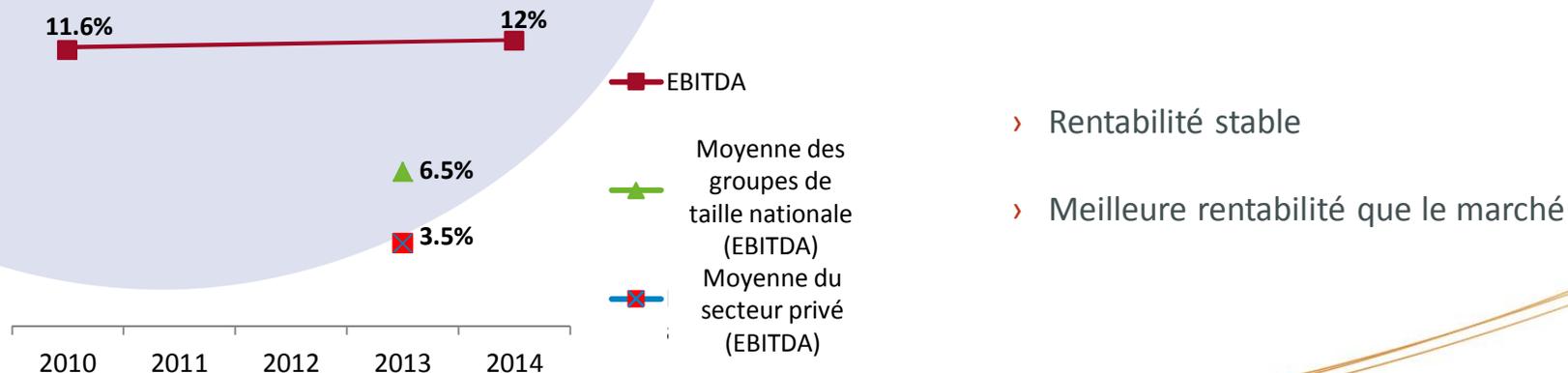
PARTS DE MARCHÉ ESTIMÉES (2013)



(a) Acquisition de Médi-Partenaires par Bridgepoint, actionnaire majoritaire de Medipôle Sud Santé, annoncé en Avril 2014.

Source: Roland Berger, à partir des CA 2012.

GDS : EBITDA (% DU CA) – PÉRIMÈTRE CONSTANT



- › Rentabilité stable
- › Meilleure rentabilité que le marché

...QUI DÉVELOPPE UNE STRATÉGIE CLAIRE

Dans ce marché, la performance est liée à quatre facteurs clés de succès

Pertinence des implantations

Case mix

Taille : 3 critères cibles

Qualité et renommée de la marque

Générale de Santé



" Plus de 95% des établissements dans les zones géographiques les plus attractives



" Cliniques spécialisées : plus de 61 établissements dont seulement 7 avec un modèle mixte
" Haut degré de spécialisation



" ~13% du marché privé en France
" 32% de part de marché dans les territoires couverts
" 150 lits / établissement



" 20 établissements dans les classements nationaux¹
" 34% établissements dans les classements nationaux¹
" Plusieurs établissements ambassadeurs de la marque. Par exemple, le temps d'attente aux urgences d'Antony

Aller plus loin:
"Devenir votre référent santé", et passer d'un modèle B2B à un modèle B2C

4 piliers

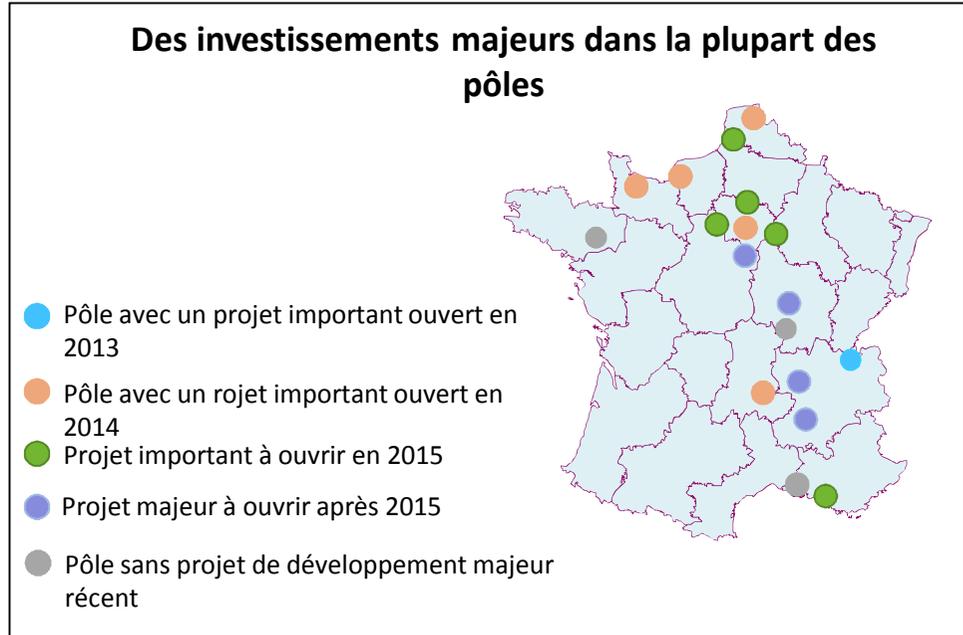
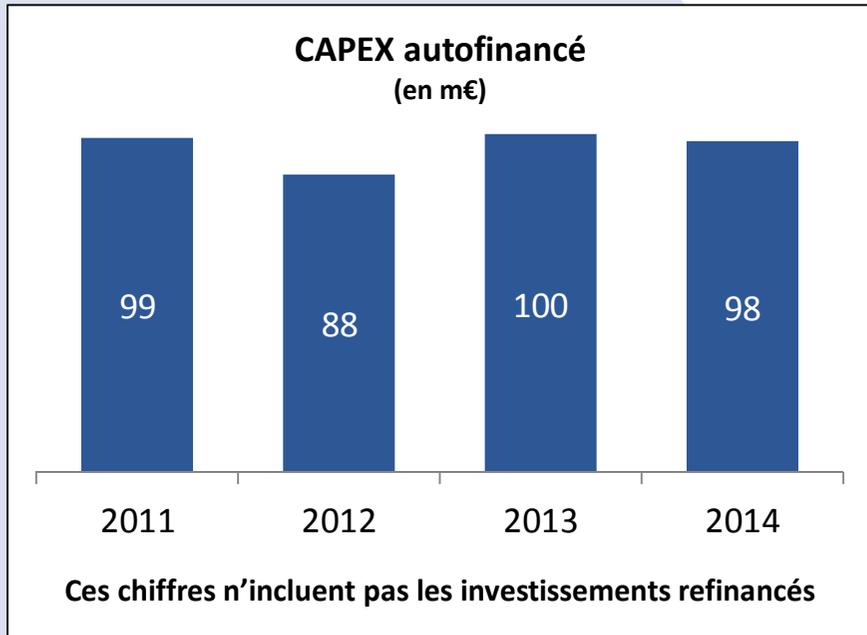


¹Publié par des hebdomadaires grand public

EXCELLENCE DES SOINS¹ : QUELQUES CLASSEMENTS



LE GROUPE A TOUJOURS CONSERVÉ UN NIVEAU D'INVESTISSEMENT ÉLEVÉ



3 projets majeurs et innovants

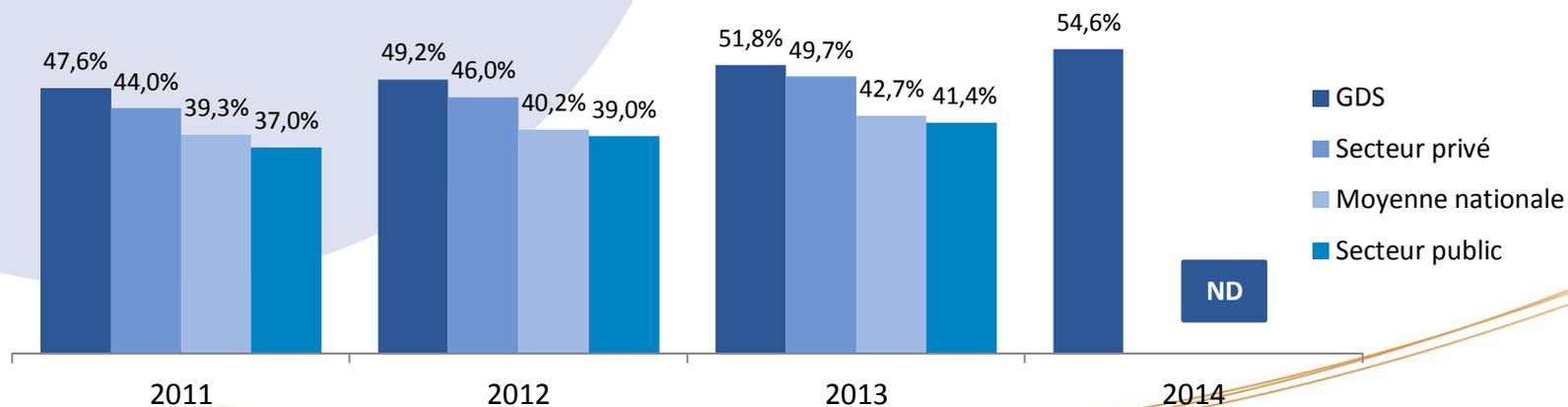
- 1 Marseille: Premier Cyberknife dans un établissement privé en France (radiothérapie)
- 2 Marseille: Clinique innovante autour de l'ambulatorio (ouverture septembre 2016)
- 3 Dijon: regroupement de 3 établissements dans une clinique pensée autour du patient (ouverture janvier 2018)

NOUS SOMMES LE LEADER INCONTESTÉ EN AMBULATOIRE, QUI EST LE FUTUR DE L'HÔPITAL

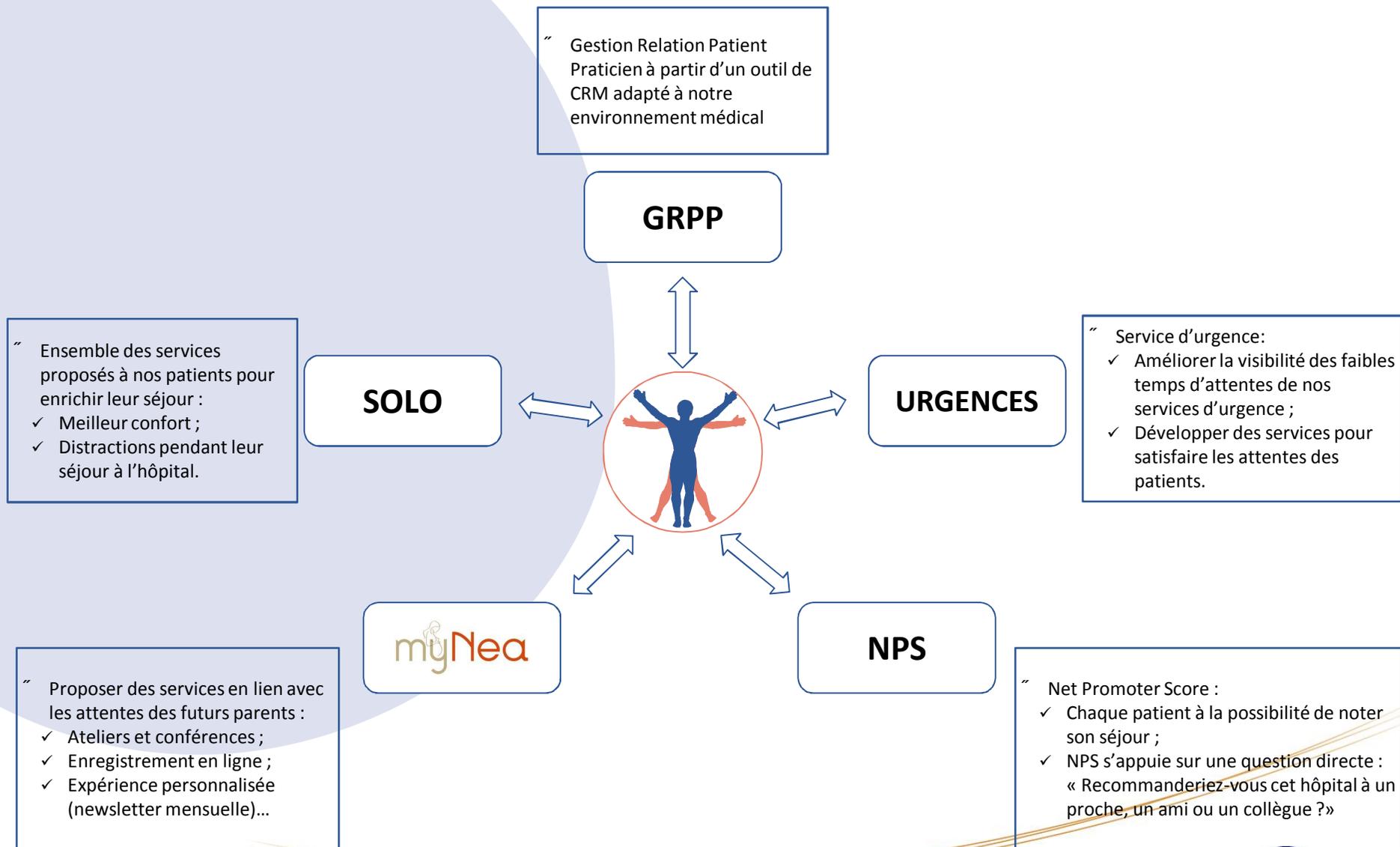
LES FRANÇAIS ET L' AMBULATOIRE : ATTENTES ET CONNAISSANCES¹



GÉNÉRALE DE SANTÉ EST EN AVANCE SUR SES CONCURRENTS ²



PASSER D'UN MODÈLE B2B À UN MODÈLE B2C



EXEMPLE DE SERVICE INNOVANT : LE TEMPS D'ATTENTE AUX URGENCES



De quoi s'agit-il ?

- “ Améliorer la visibilité des faibles temps d'attentes de nos services d'urgence
- “ Développer un guide des bonnes pratiques pour l'organisation des services d'urgence
- “ Développer des services pour satisfaire les attentes des patients (eg. confort dans les zones d'attente)
- “ Développer un modèle médico-économique pour analyser l'organisation de nos services d'urgence

Comment le mettre en oeuvre ?

- “ Communiquer les temps d'attente (en temps réel toutes les 5 minutes) sur internet et dans toutes les zones clés – salles d'attente, entrée et accueil des hôpitaux (première en France)
- “ Ateliers avec des professionnels pour évaluer nos standards organisationnels et soumettre des recommandations
- “ Organiser des groupes de réflexion pour faire siennes les attentes des patients et les priorités du secteur de la santé
- “ Analyses de données à partir de l'activité observée et des données comptables

Résultats de nos pilotes

- “ Impacts sur l'organisation :
 - ✓ Diminution du temps d'attente moyen de 42%
 - ✓ Diminution de la durée de présence de 25%
- “ Impacts sur les volumes
 - ✓ Progression de 10% des passages
 - ✓ Progression de 140% du trafic sur le site internet des urgences

