

Nous sommes implantés dans la bonne région au bon moment



Lettre aux actionnaires
31 mai 2023



Chers actionnaires,

Nous avons pris la direction de Visiomed Group en avril 2022. Ces treize derniers mois ont été une période charnière pendant laquelle le groupe a enfin trouvé une stabilité financière et une rentabilité pérenne.

De nombreux objectifs stratégiques et opérationnels ont été atteints :

- Pour Smart Salem, avec l'ouverture du second centre au DIFC en septembre 2022, du troisième centre à Dubaï Knowledge Park en mars 2023 et le lancement de nouveaux services de diagnostics ;
- Pour BewellConnect, avec la création de Bewellthy en janvier 2023, qui a désormais un nouvel actionnaire de référence en charge d'en assurer le développement ;
- Pour notre capacité d'expansion, avec la création de la co-entreprise qui regroupera les activités saoudiennes du groupe, en association avec Abrar et Al-Ghazzawi Group, en février 2023.

Du point de vue financier, nous avons rompu avec l'historique et les lignes de financement (equity line), tout en structurant des ressources nouvelles au sein de notre groupe nous permettant enfin de lancer un programme de rachat d'actions relatif après des années de dilution importante.

Nous construisons ainsi l'année 2023 et le futur de Visiomed Group sur ces nouvelles bases avec une volonté d'ancrage forte au Moyen-Orient, région connaissant des taux de croissance économique et démographique très élevés et une véritable explosion des investissements directs étrangers. Les Emirats Arabes Unis ont d'ailleurs affiché un taux de croissance de 7,6% en 2022 et l'Arabie Saoudite arbore le plus fort taux de croissance économique des pays du G20. Nous sommes donc implantés dans la bonne région au bon moment.

Notre savoir-faire et nos technologies, au sein de Visiomed Group, nous confèrent un avantage certain en matière de traitement automatisé et digital de l'information et de la donnée de santé, de fiabilité des examens médicaux et de vitesse d'exécution, d'expérience et d'offre diversifiée pour nos patients. Nous comptons donc nous appuyer sur ces forces pour continuer à développer notre offre de services et atteindre rapidement de nouveaux marchés.

La diversification de l'offre du groupe a été lancée depuis le deuxième trimestre 2023 : les centres Smart Salem proposent désormais de nouveaux services dédiés à la médecine du travail, aux demandes de visas d'employés à domicile et bientôt à la prise de données biométriques. Notre stratégie sera d'agrèger tous ces tests médicaux administratifs adjacents dits de « for purpose medical screening » rendus obligatoires par la régulation émirienne.

Au-delà de ces tests, **des bilans de santé exhaustifs et personnalisés sont maintenant proposés par Smart Salem**, représentant un premier pas dans le segment très dynamique de la prévention médicale et des soins individualisés, avenir du secteur de la santé.



Notre stratégie d'expansion géographique est également ambitieuse. En nous appuyant sur le dynamisme de la région et notre savoir-faire, nous souhaitons pénétrer rapidement de nouveaux marchés, en répliquant notre modèle « multiservices » intégré, d'abord en Arabie Saoudite avec nos partenaires et, demain, dans d'autres pays car les besoins sont grands, au Moyen-Orient mais pas seulement.

L'agilité de Visiomed Group et ses avancées rapides sont rendues possibles par une assise financière solide et par la croissance soutenue du nombre de tests médicaux réalisés par les centres Smart Salem. Porté par la montée en puissance des centres DIFC et Dubai Knowledge Park, le nombre moyen de tests / jour est passé de 333 en 2022 à 445 au premier trimestre 2023 et approchera les 500 tests / jour au mois de mai. Nous souhaitons ainsi atteindre 750 tests / jour au cours des derniers mois de l'année pour, ensuite, continuer à grandir vers un taux de remplissage maximal (capacité de 2 000 personnes par jour) et avons pour objectif d'atteindre une croissance de plus de 50% par rapport à 2022.

Du fait de sa forte croissance, les performances de Smart Salem en termes de rentabilité normalisée doivent s'apprécier sur une base dynamique et annualisée (« run rate »),

- Pour une moyenne annualisée de 750 tests / jour (notre rythme cible pour fin 2023), un potentiel d'EBITDA normalisé annualisé de l'ordre de 14 M USD ;
- Pour une moyenne annualisée de 1 000 tests / jour, un potentiel d'EBITDA normalisé annualisé de l'ordre de 20 M USD ;
- Pour une moyenne annualisée de 2 000 tests / jour (notre potentiel maximal), un potentiel d'EBITDA normalisé annualisé de l'ordre de 46 M USD¹.

Tous ces aspects fondamentaux et notre plan de développement sont détaillés dans la nouvelle présentation stratégique qui est à votre disposition sur le site de Visiomed Group et accessible en cliquant ici.

Nous espérons que ces quelques éclairages sont de nature à vous conforter dans votre opinion à l'égard du groupe et de notre stratégie et vous invitons à participer à **l'Assemblée Générale du 14 juin 2023** qui sera pour nous l'occasion d'engager un échange direct avec nos actionnaires. Visiomed Group avance vite et nous souhaitons poursuivre cette belle aventure avec vous.

Nous vous remercions pour votre confiance.

Guillaume Bremond – Président du Conseil d'Administration de Visiomed Group

Thomas Picquette – Directeur Général de Visiomed Group

¹ Parité fixe USD / AED = 3,673