

MEDIPOINT™

MEDICAL CENTER CADIX

Emission obligataire

Note Descriptive par PwC
Avril 2023



BeeBonds
BUILD TOGETHER



Disclaimer

- La présente Note descriptive est émise par PwC Enterprise Advisory SRL conjointement avec le Management de BeeBonds SRL (le "Management") dans les conditions exposées ci-dessous et à l'usage exclusif des personnes auxquelles elle s'adresse et de leurs conseillers dans le cadre de l'émission d'obligations ("Opération") pour **Spacit Mediport BV** (ci-après l'"Émetteur").
- L'analyse du Projet par PwC et la rédaction de la Note descriptive ne consistent pas en une évaluation ou une recommandation quant à l'opportunité d'investissement et d'achat des obligations. PwC s'est basé uniquement sur les informations fournies par l'Émetteur et n'est en aucun cas responsable de l'exactitude ou de l'exhaustivité de ces informations. L'émetteur est seul responsable des informations contenues dans la présente note descriptive. Le projet comporte des risques commerciaux, financiers et opérationnels pour lesquels PwC n'assume aucune responsabilité. Il n'appartient pas à PwC, au regard des informations transmises, de rectifier ou d'informer les investisseurs de toute inexactitude dont PwC pourrait avoir connaissance dans le futur. Le fait que la Note descriptive soit mise à la disposition des investisseurs par l'Émetteur ou par BeeBonds n'implique pas que PwC entre dans une relation de client avec ces investisseurs ou que PwC assume une quelconque responsabilité à leur égard. En outre, il n'est pas de la responsabilité de PwC d'examiner les sociétés associées à l'émetteur.
- Ni la réception de la présente note descriptive par une personne, ni aucune information contenue dans le présent document ou fournie ou communiquée ultérieurement à une personne dans le cadre de l'opération proposée par la Société ne constitue, ou ne peut être considérée comme constituant, la fourniture d'un conseil en investissement par PwC à une telle personne. Chacune de ces personnes doit procéder à sa propre évaluation indépendante de l'opportunité d'investir ou non dans l'Opération dans la Société et doit suivre ses propres conseils professionnels.

Table des Matières

Synthèse	4
Présentation du Projet	6
Résumé du projet	17
Plan Financier	20
Annexes	27

1

Synthèse

Mediport souhaite lever 2,0 millions d'euros de financement obligataire pour soutenir les rénovations de son nouveau centre médical à Anvers.

Introduction

- Mediport Medical Center est un centre médical multidisciplinaire de diagnostic et de prévention situé au centre d'Anvers à côté du plus grand hôpital belge, le ZAS Cadix, qui ouvrira en septembre 2023.
- Le Centre abrite diverses branches de la médecine telles que la cardiologie, la radiologie, l'urologie, la gynécologie, MSK, la pneumologie et beaucoup d'autres spécialisations en collaboration avec les différents services paramédicaux.
- Il est fortement axé sur l'accueil médical multidisciplinaire et centré sur le patient. Il offre aux patients une approche intégrée, utilisant des technologies de pointe, l'accessibilité et des diagnostics rapides, dans un environnement de soins préventifs.
- Mediport a un besoin de financement total de €2,75m pour finaliser la rénovation du centre, l'achat d'équipement médical (GE Health Care) et la mise en place du système informatique afin que l'établissement soit prêt pour son ouverture prévue **en août 23**. En outre, un financement bancaire non encore accordé apportera les €750k supplémentaires nécessaires tandis que Mediport cherche à lever €2,0m via la plateforme BeeBonds. La dette bancaire existante est déjà couverte.



Montant de l'émission obligataire: **€2.0m**



Taux d'intérêt annuel: **9.75%**



Horizon d'investissement: **4 ans**

- Le prêt doit être remboursé in fine au cours de l'exercice 26, avec la possibilité d'un remboursement anticipé. Il est important de noter que le prêt BeeBonds n'est **pas couvert par des garanties**.

Nous avons effectué une analyse de sensibilité sur les hypothèses de volume (côté revenus), soulignant l'importance 1) de matérialiser le business plan de la direction jusqu'à FY26 et 2) de prévoir l'ouverture en août 23, pour avoir la capacité de rembourser l'obligation sans financement supplémentaire. La capacité de l'entreprise à attirer le nombre de patients prévu sera cruciale. Nous nous référons à la page 23 pour plus de détails.

Cash flow statement

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
EBITDA	(241)	(234)	(367)	552	836	2,395	3,381	4,174
Taxes	-	(0)	-	-	(17)	(408)	(664)	(929)
Δ in NWC (*)	(47)	(45)	(161)	(258)	(67)	(165)	(102)	(21)
Cash flow from/used operating activities (1)	(289)	(279)	(528)	293	751	1,823	2,615	3,224
Investments	(234)	(1,616)	(3,422)	-	-	-	-	-
Cash flow from/used investing activities (2)	(234)	(1,616)	(3,422)	-	-	-	-	-
Beebonds - Principal	-	-	2,000	-	-	-	(2,000)	-
Beebonds - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(195)	(195)	(195)	(195)	-
Beebonds - Fees	-	-	(120)	(3)	(3)	(3)	(3)	-
Funding gap debt - Principal (**)	-	-	750	-	-	-	-	-
Funding gap debt - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(30)	(30)	(30)	(30)	-
Bank debt - Principal	97	890	1,539	123	(164)	(107)	(169)	(262)
Bank debt - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(91)	(87)	(86)	(84)	(57)
Convertible bond - Principal	-	700	-	-	-	(700)	-	-
Convertible bond - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(39)	(39)	(39)	-	-
SHL - Principal	177	(349)	-	-	-	-	-	-
SHL - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)
Bank costs & guarantees	-	-	-	(16)	(16)	(16)	(16)	(18)
Meetdistrict costs	(25)	(59)	(93)	-	-	-	-	-
Capital increase	-	761	-	-	-	-	-	-
Cash flow from/used by financing activities (3)	249	1,942	4,077	(260)	(543)	(1,185)	(2,508)	(348)
Cash flow of the period (1) + (2) + (3)	(274)	47	127	33	208	638	107	2,876
Cash at beginning of the period	280	6	53	180	213	421	1,058	13,299
Cash at end of the period	6	53	180	213	421	1,058	1,165	16,174

(*) NWC : Net Working Capital = Fonds de roulement net

(**) Les investisseurs qui fournissent ce financement ne sont pas connus au moment de la rédaction de cette note.

Notez que les exercices 21 et 22 sont les années se terminant le 31 décembre. La période de financement s'étend du 1/1/23 au 30/06/23. L'exercice 23, ainsi que les autres années de la période de prévision, se terminent également le 30/6.

2

Présentation de
l'entreprise

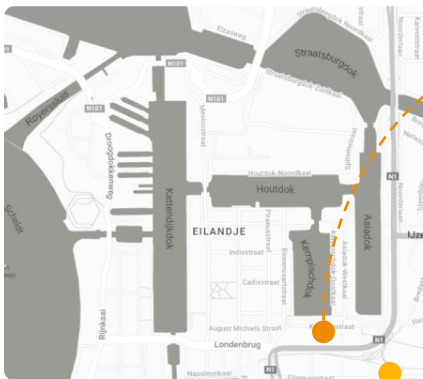
Mediport propose un lieu multidisciplinaire pour les professionnels de la santé qui offre des services de diagnostic et de soins de santé préventifs.

Présentation de la société

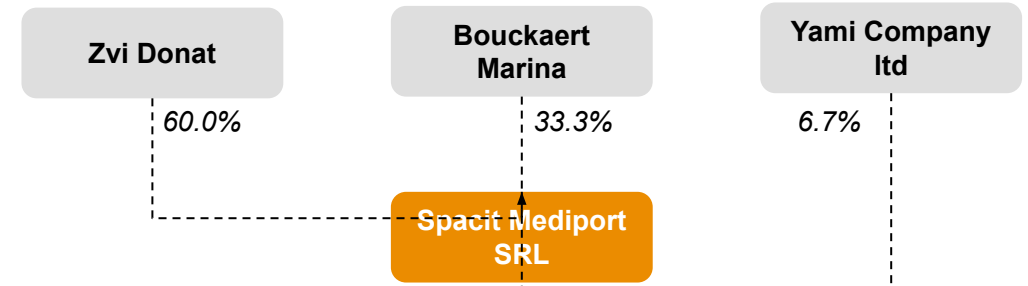
- Mediport a été fondé en **2019** et son installation médicale est située à **Anvers, en Belgique, à proximité de l'hôpital ZAS Cadix**, avec lequel il a conclu un accord de coopération.
- Mediport offrira des **espaces de travail multidisciplinaires** pour les professionnels de la santé et agira en tant que facilitateur, en fournissant un **centre d'expertise médicale et technologique centralisé**. Le centre abritera des services de radiologie, de cardiologie, d'urologie, de gynécologie et d'orthopédie et disposera d'équipements médicaux haut de gamme grâce à un partenariat stratégique avec GE Healthcare.
- Le centre Mediport offrira des services de **soins de santé préventifs**, se distinguant ainsi des hôpitaux traditionnels qui se concentrent davantage sur la médecine curative. Des équipements médicaux de pointe sont disponibles grâce à un partenariat stratégique avec GE Healthcare.

Localisation

- Centre Mediport
- ZAS Cadix

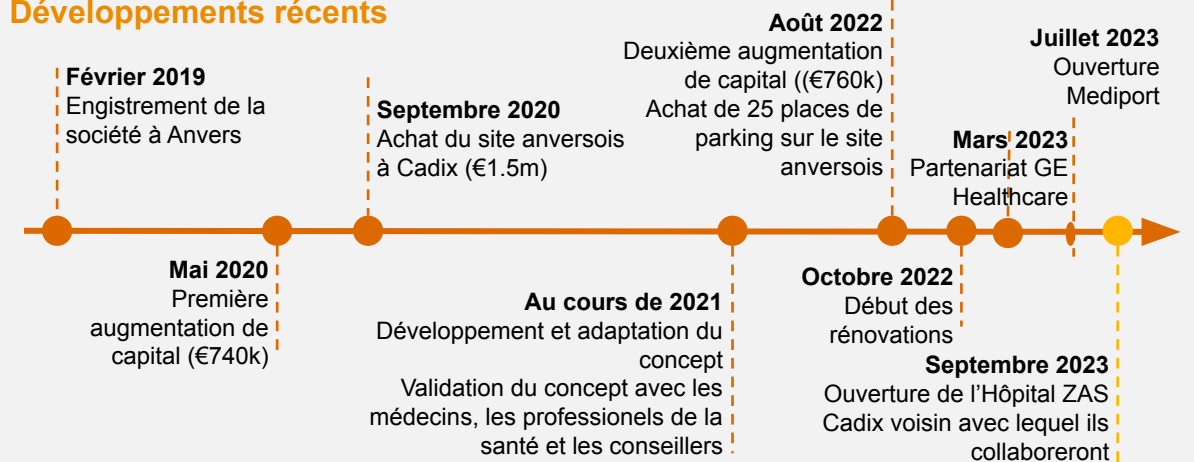


Mediport – Actionariat

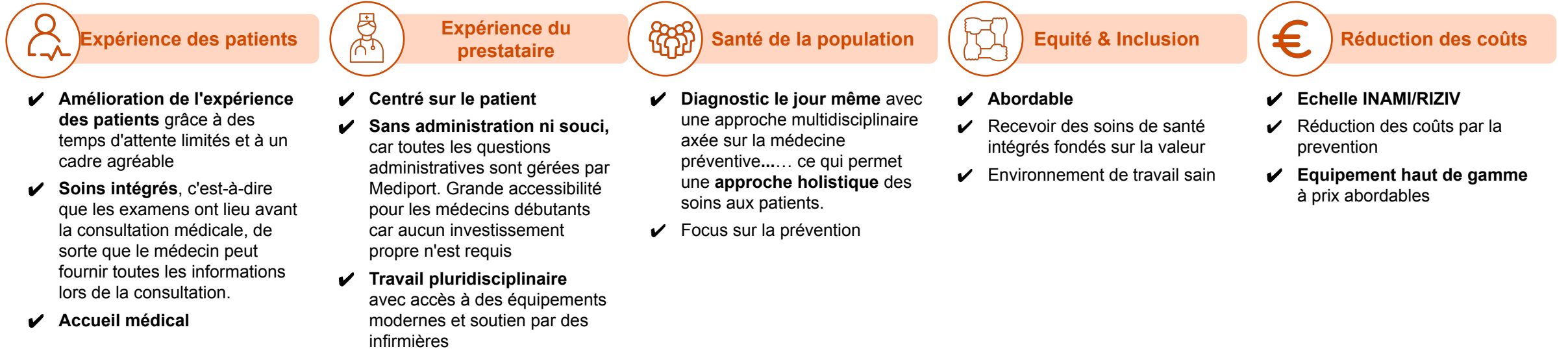


Il convient de noter que Zvi Donat détient 64,3 % des droits de vote, tandis que Marina Bouckaert détient les 35,7 % restants. Le propriétaire ultime global de Yami Company Ltd est M. David Arad, un actionnaire passif.

Développements récents



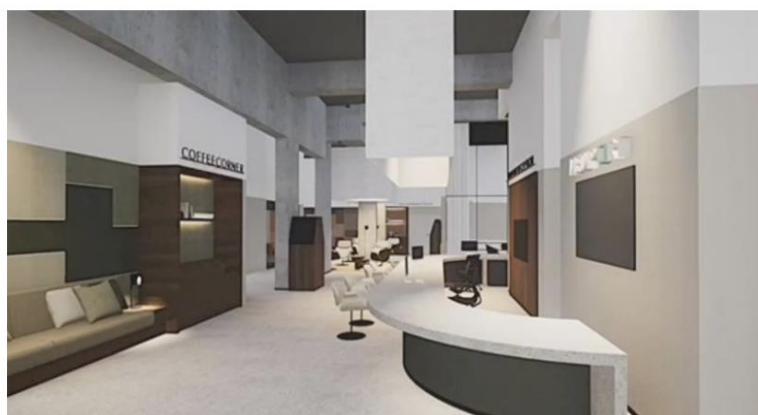
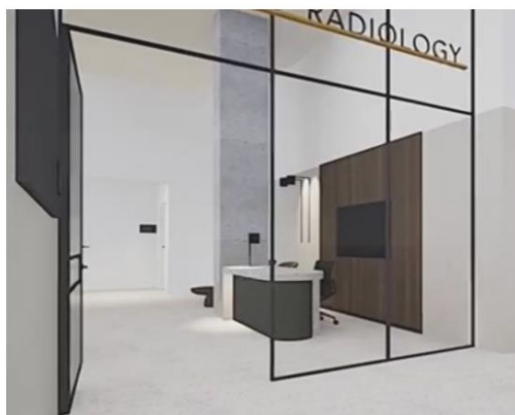
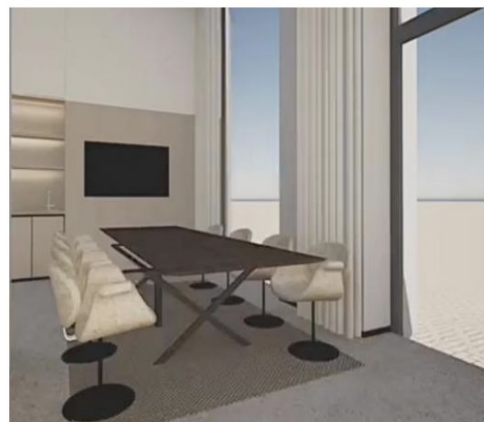
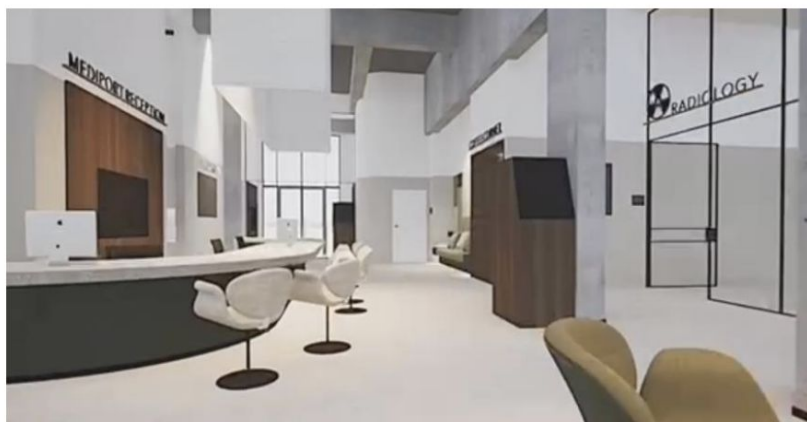
Mediport développe une réponse différenciée pour chaque point du Quintuple Aim pour les systèmes de soins de santé.



Le principe du Quintuple Aim a été créé à l'origine pour améliorer la qualité du système de soins de santé en mettant l'accent sur les objectifs des soins de santé et en les articulant de manière efficace.

Le Centre servira de lieu de diagnostic rapide avec un équipement de pointe, où la priorité est donnée au patient.

Un aperçu du futur centre Mediport



- Le bâtiment a une superficie de **1 088 m²**, sans compter la mezzanine de 90 m², avec **25 places de parking** souterrain. Un permis permet d'étendre la mezzanine jusqu'à 700 m².
- La **cardiologie** est l'épine dorsale du centre, complétée par les services de **pneumologie** et de **radiologie**, qui sont totalement interdépendants. L'urologie, la gynécologie, le MSK et une clinique du sport et de la colonne vertébrale ont été ajoutés pour créer un guichet unique multidisciplinaire.
- Le **procédé de cardiologie accéléré** est l'une des principales caractéristiques de l'établissement et réduira les temps d'attente des visites cardiologiques classiques en permettant aux décisions d'être prises en une seule fois, sans reprogrammation inutile et sans entretiens répétés.
- Dans le domaine de la cardiologie, Mediport dispose d'un appareil de pointe, le *CardioGraphe*, qui est le premier système de tomographie cardiovasculaire au monde à rendre l'imagerie cardiovasculaire non invasive plus abordable.
- Avec **General Electric Healthcare**, Mediport dispose d'un **acteur stratégique majeur** en tant que partenaire qui fournira l'essentiel de l'équipement. En outre, le partenariat comprend la maintenance, les services informatiques tels que la gestion du temps, des rapports complets pour les médecins et les meilleures pratiques pour une cardiologie accélérée. *Voir la diapositive suivante.*
- GE Healthcare est le leader mondial de la technologie médicale et fournira également des solutions pour les six prochains sites, un centre de formation et une activation commerciale multicouche.
- *Voir l'annexe 4 pour un plan détaillé du centre.*

Take a tour: <https://youtu.be/gssgLv8HYzY>

Mediport et GE Healthcare ont convenu d'un partenariat synergique et contractuel dans la perspective d'une coopération future.

Mediport et GE Healthcare souhaitent mettre l'accent sur leur collaboration et ont élaboré conjointement un plan détaillant le déploiement marketing afin de mettre en évidence leurs forces synergiques. Ce plan comprend des campagnes sur les réseaux sociaux, l'ajout d'une marque sur site inspirée de GE dans les promotions, etc. L'accord prévoit également la mise à disposition d'équipements médicaux pour les futures installations de Mediport.

Programmes (sujet à discussion)

Annonces de partenariat & réseaux sociaux

- Presse & socials

On-site branding

- Banners, logos, vidéos, product collateral

Outcomes study

- Early detection impact, KPIs, speed vs. traditional pathways, patient experience, economics, etc.

Outreach & business development

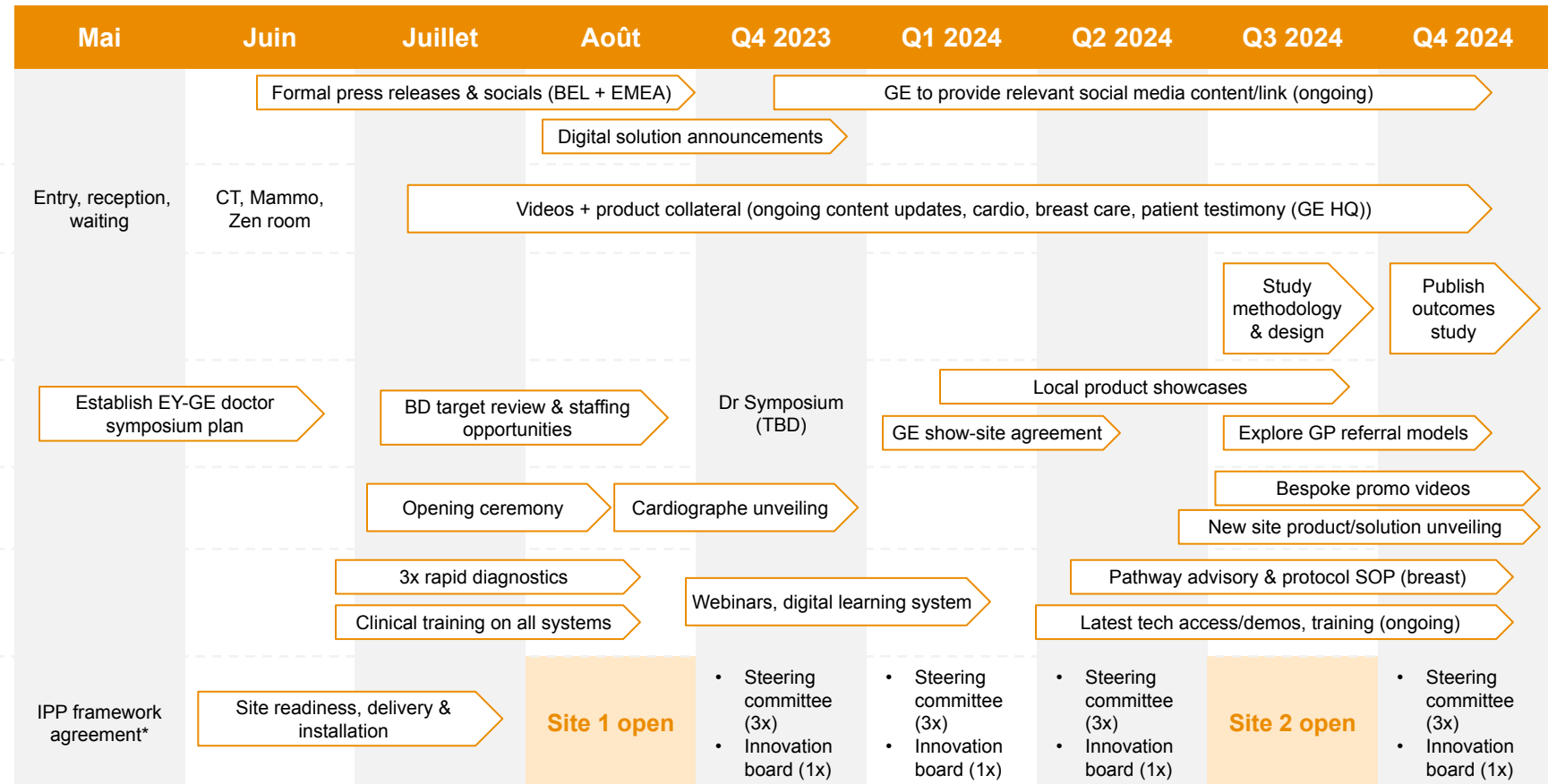
- Doctor symposium, congresses, BD opportunity review, GP referral initiatives

Promotions

Education, workforce & pathways

- Product/apps training, digital education tools, future tech developments

Operating milestones & governance



* An "Improper Payments Procedure" (IPP) Framework Agreement would cover the items, events or initiatives that may include cash, in-kind support or anything with value transfer between the parties.

Mediport a pour objectif d'établir des accords de coopération avec les principaux hôpitaux voisins afin de créer une valeur ajoutée pour les deux parties.

Le premier accord avec ZAS Antwerpen donne le ton d'une collaboration fructueuse et servira d'exemple pour aller de l'avant.



Complexité élevée et procédures invasives

Améliorer le flux de patients grâce à des recommandations

Mediport oriente les patients vers les hôpitaux voisins lorsqu'ils ont besoin d'une intervention invasive, ainsi que pour les rééducations cardiaques.

Collaboration comme consultants

Les professionnels travaillant pour Mediport peuvent travailler chez ZAS et les hôpitaux voisins en tant que consultants.

Mediport et ZNA partageront de manière appropriée les informations relatives aux patients par le biais de la plateforme électronique belge afin de garantir un service de soins efficace.

Les Médecins ZAS pourront effectuer des consultations dans le centre Mediport, utilisant la technologie et leurs systèmes avancés

Collaboration avec les Médecins de ZNA

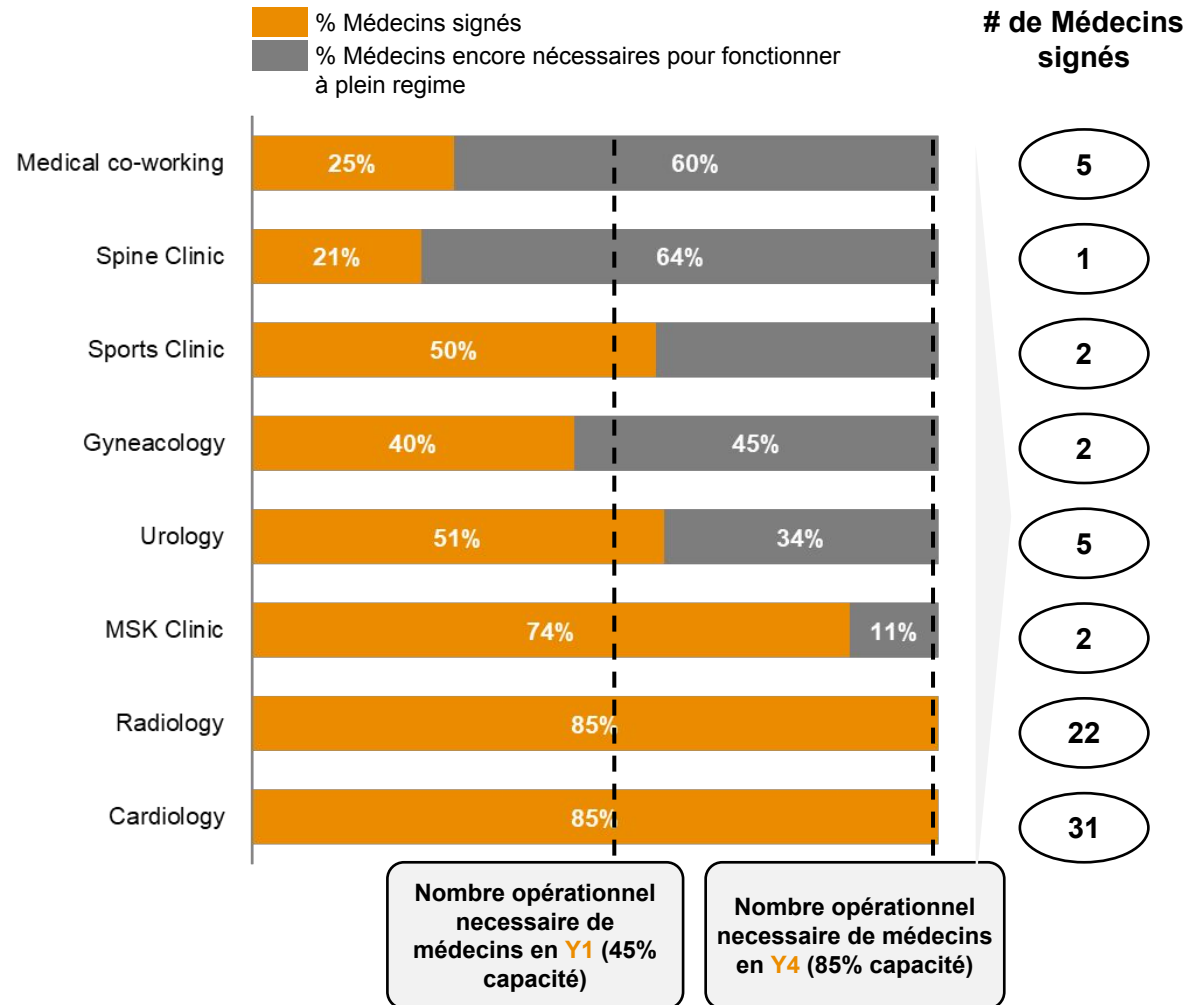
ZAS fournira et installera un laboratoire au sein de Mediport, doté d'un équipement de pointe, afin de permettre un diagnostic précis.

Installation d'un laboratoire



Dépistage diagnostique et prévention

Mediport a confirmé la signature de 70 médecins, avec des négociations toujours en cours.



Commentaire

Le tableau de gauche donne un aperçu du nombre de médecins ayant signé pour chaque discipline médicale et indique dans quelle mesure ce nombre est suffisant pour fonctionner au cours de la première année (exercice 23) à 45 % de la capacité totale et au cours de la quatrième année (exercice 26) à 85 % de la capacité (c'est-à-dire à pleine capacité).

Seules les filières gynécologie, clinique de la colonne vertébrale et co-working médical ont besoin de personnel supplémentaire pour pouvoir fonctionner lors de l'ouverture de l'établissement au cours de l'exercice 23. En revanche, les principales filières génératrices de revenus, la cardiologie et la radiologie, comptent suffisamment de médecins pour fonctionner à pleine capacité, avec un nombre total de médecins de 31 et 22 respectivement au moment de la rédaction de ce rapport.

La fonction du cardiographe (comme indiqué dans le tableau de la page 21) est exploitée par des radiologues et des cardiologues et ne nécessite pas de personnel distinct, raison pour laquelle nous l'avons exclue de notre vue d'ensemble. Outre le nombre de médecins ayant signé la photo de gauche, nous avons appris de la direction qu'un nombre supplémentaire de médecins (entre 20 et 30) se sont engagés mais n'ont pas encore signé.

Il convient de noter qu'il n'est pas possible d'établir un lien parfait entre le nombre de médecins et le pourcentage de capacité, car tous les médecins ne travaillent pas en tant qu'ETP complet.

Le marché belge des soins de santé peut être caractérisé par trois tendances clés qui sont complémentaires au modèle d'entreprise de Mediport

Nous avons identifié 3 tendances clés sur le marché belge



Manque d'importance accordée à la prévention dans les soins de santé

- La Belgique n'a atteint que 2 des 11 objectifs de prévention selon Santé Belgique, ce qui indique un manque d'attention (budgétaire) de la part du gouvernement, malgré les retombées prouvées.
- La majorité des dépenses publiques sont consacrées aux soins curatifs plutôt qu'à la prévention. Seulement 0,17 % du budget des soins de santé est consacré à la prévention, alors que la moyenne européenne se situe à 3,1 % (2019).
- Cela se traduit par un "taux de mortalité évitable" plus élevé que la moyenne de l'UE et d'autres pays d'Europe occidentale.



Nécessité d'une coopération multidisciplinaire

Le système de soins de santé actuel se caractérise par une offre fragmentée et axée sur l'offre, ce qui entraîne des inefficacités et une perte de connaissances et d'expertise. Cette situation va à l'encontre de la nécessité de disposer de services de soins de santé toujours plus intégrés pour aider les personnes ayant une demande (chronique) de soins.



Pression sur le capital humain

La Belgique est confrontée à une pénurie de médecins, qui se poursuivra à l'avenir compte tenu du pourcentage élevé de médecins âgés en passe de prendre leur retraite.

... et la réponse de Mediport

Mediport se concentre sur la médecine préventive, afin de promouvoir un mode de vie plus sain et une vie plus longue. Sa philosophie repose sur le fait que l'accent mis sur la prévention peut contribuer à améliorer les systèmes de soins de santé et à les rendre plus efficaces, les données montrant clairement que l'accent mis sur la prévention est payant.

En concentrant plusieurs activités dans un seul établissement, Mediport réussit à offrir un ensemble de services multidisciplinaires à ses patients.

En améliorant la qualité et le niveau de spécialisation des activités proposées, Mediport vise à attirer les jeunes talents. Pour ce faire, il compte mettre l'accent sur "l'expérience du prestataire" et vise à réduire la distance entre le patient et le prestataire en éliminant les contraintes administratives et en donnant la priorité aux améliorations technologiques.

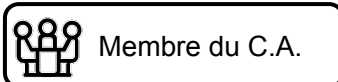
Une équipe de direction expérimentée aux compétences complémentaires (1/3)



Zvi Donat

Fondateur

- CEO expérimenté et investisseur, notamment dans le secteur de la pratique médicale. Solides compétences en matière de négociation, de start-ups, de développement d'entreprises et de marketing.
- Il a déjà fondé et développé des entreprises de centres multidisciplinaires médicaux aux E.U. ("Coastal Kids") & Israël ("Sharp Plus").
- Zvi assumera les rôles de CEO et COO.
- <https://www.linkedin.com/in/zvi-donat-8b2b6b45/>



Marc Van Uytven

Conseiller principal

- Plus de 30 ans d'expérience comme dirigeant dans le système de soins de santé belge, en leadership, stratégie, gestion du changement, organisation administrative et contrôle de la qualité.
- Expérience dans des projets pour de nombreux hôpitaux et entreprises pharma et de technologie médicale.
- Supervise la conformité, les lois et les règlements en matière de soins de santé
- <https://www.linkedin.com/in/marcvanuytven/>



David Dumoulin

Conseiller en capitaux et expert en leasing

- Maîtrise en économie et expérience dans diverses solutions de financement, combinant financement bancaire et non bancaire + réseau. Son expérience chez ING lui a permis d'acquérir une connaissance approfondie des solutions de leasing pour l'immobilier et l'équipement et de diriger des équipes commerciales.
- Conseil en matière de dettes et de capitaux
- <https://www.linkedin.com/in/david-dumoulin-aaa73a6/>



Pascal van Dieren

Conseiller stratégique

- Conseiller d'entreprise avec une solide expérience de l'entrepreneuriat international. Se concentre actuellement sur le conseil aux chefs d'entreprise et à leurs équipes dans la gestion du changement, l'amélioration du modèle d'entreprise, la stratégie de vente, développement de nouvelles activités, acquisitions, culture et valeurs de l'entreprise et d'autres sujets clés en matière de gestion.
- Il fournit des conseils stratégiques de haut niveau, ainsi qu'un soutien au niveau exécutif.
- <https://www.linkedin.com/in/pascalvandieren/>

Une équipe de direction expérimentée aux compétences complémentaires (2/3)



Stefaan Decramer

Conseiller médical

- Expert en stratégie, économie et analyse avec une expérience de direction dans de grandes entreprises (Telenet, Boston Consulting et Jan De Nul).
- Formation : Doctorat en économie à la KUL Leuven. Maîtrise en gestion et maîtrise en ingénierie à la KUL.
- Assure un encadrement de haut niveau pour développer l'intégration stratégique
- Lien LinkedIn



Marc Decramer

Conseiller médical

- Expert en gestion médicale et soins de santé, avec un grand nombre de postes de direction dans des hôpitaux et des organisations de soins de santé. En dehors de MOMC (Mind Over Matter Consulting), il est membre du CA du Leids Universitair Medisch Centrum (LUMC), du réseau E17, de l'assurance AMMA et de l'IMEC.
- Anciennement : CEO de l'UZ Leuven, membre du conseil d'administration de AZ Damiaan, AZ Diest & St-Jan Brugge, et autres.
- Assure une expérience de haut niveau
- Lien LinkedIn



Jeroen Hendrickx

Relations investisseurs

- Plus de 25 ans d'expérience dans la planification financière, les prévisions, l'évaluation des risques et le conseil en matière d'endettement chez ING et dans sa propre entreprise, Liquarto.
- Maîtrise en économie, études postuniversitaires en économie appliquée et MBA.
- Procure des conseils en matière de relations avec les investisseurs
- Lien LinkedIn



Christiane Doms

Directrice RH

- Expérience internationale dans les domaines de la communication, de la gestion de bureau et des RH. Elle est chargée de l'élaboration et de la mise en œuvre de stratégies et d'initiatives en matière de ressources humaines alignées sur la stratégie globale de l'entreprise..
- Supervision des tâches du département et gestion des employés
- Lien LinkedIn

Une équipe de direction expérimentée aux compétences complémentaires (3/3)



Anthony Soenen

Support informatique

- Ingénieur logiciel expérimenté, avec grande variété d'expériences dans le développement de logiciels, depuis les dossiers médicaux et les services financiers jusqu'aux logiciels C intégrés dans Linux.
- Ayant travaillé et vécu au R.U pendant 20 ans, grande expérience des systèmes complexes de différents types, et a appris à s'adapter à de nouveaux défis techniques complexes.
- Supervision de l'infrastructure informatique et les opérations techniques



Kevin Deutsch

Management Assistant

- Titulaire d'un master en relations internationales et diplomatiques, a précédemment travaillé comme assistant exécutif de l'ambassadeur et comme responsable de la liaison avec les gouvernements fédéral et régionaux en Belgique.
- Il est responsable de l'administration et de la communication chez Mediport.
- Responsable de toutes les tâches administratives et de bureau. Soutien à la direction.



Ines Haghebaert

Coordinatrice en Chef des Infirmières

- Licenciée en soins infirmiers et titulaire d'un master en gestion et stratégie
- A travaillé comme infirmière sur le terrain pendant plusieurs années dans une dizaine d'hôpitaux et d'établissements de soins différents. A une vision et une perspective large des soins de santé.
- Responsable de la qualité des soins en veillant à la mise en œuvre de la politique et des procédures en matière de soins infirmiers.
- <https://www.linkedin.com/in/ines-haghebaert-752338158/>

3

Résumé du Projet

Une campagne de levée de fonds pour soutenir les réaménagements de son centre à Anvers

Mediport souhaite lever 2,0 millions d'euros via la plateforme BeeBonds afin de :

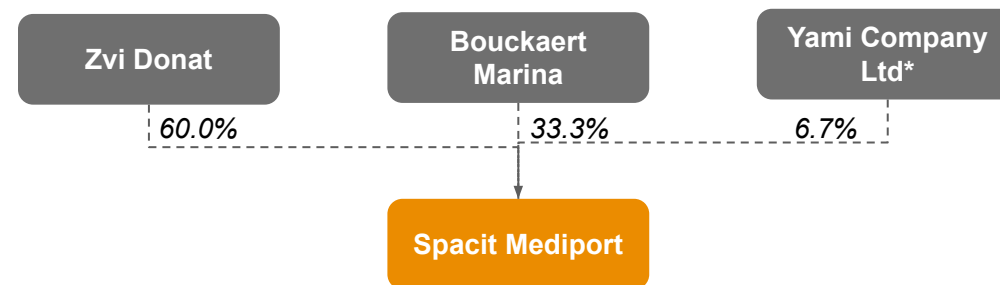
! Compléter le financement de la rénovation du centre à Anvers pour la rendre pleinement opérationnelle. La société prévoit 3,4m€ d'investissements de démarrage liés à l'ouverture, dont 2,8m€ pour le réaménagement, 408k€ pour les systèmes informatiques, 100k€ pour le mobilier et 64k€ pour l'équipement médical non loué. Le financement permettrait de couvrir la plupart des dépenses de rénovation.

@ Le principal de l'obligation sera remboursé en une seule fois au cours de l'exercice 26. Le taux d'intérêt annuel s'élève à 9,75 %.

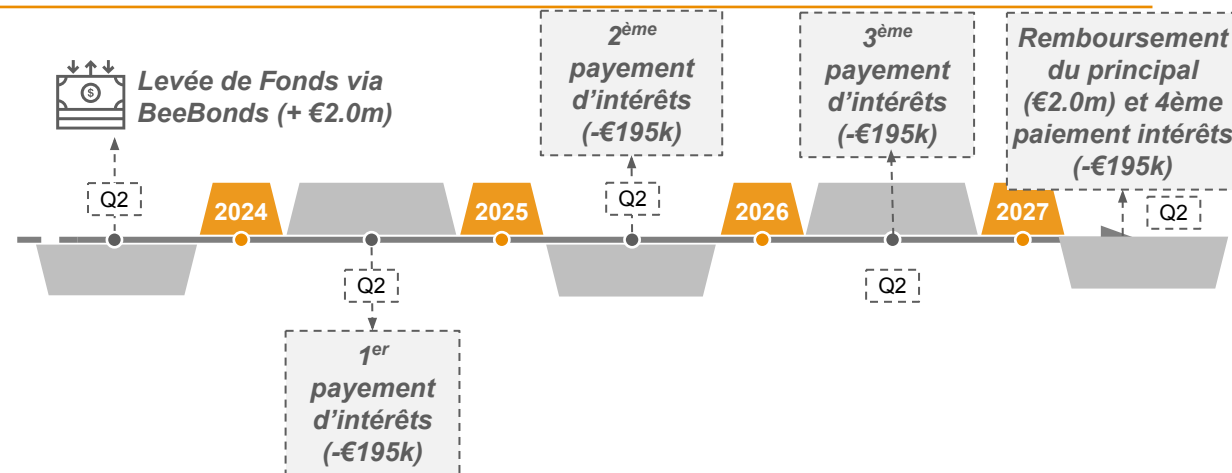
Aperçu de la Rénovation – Détails des €2.8m

Phase	Description	Coût
1	Préparation	€278k
2	Structure & plafond	€99k
3	Travaux de façade	€44k
4	Aménagement & décoration intérieure	€1,240k
5	Assainissement & ventilation	€621k
6	Electronique & électricité	€423k
7	Travaux de peinture	€103k
Total		€2,808k

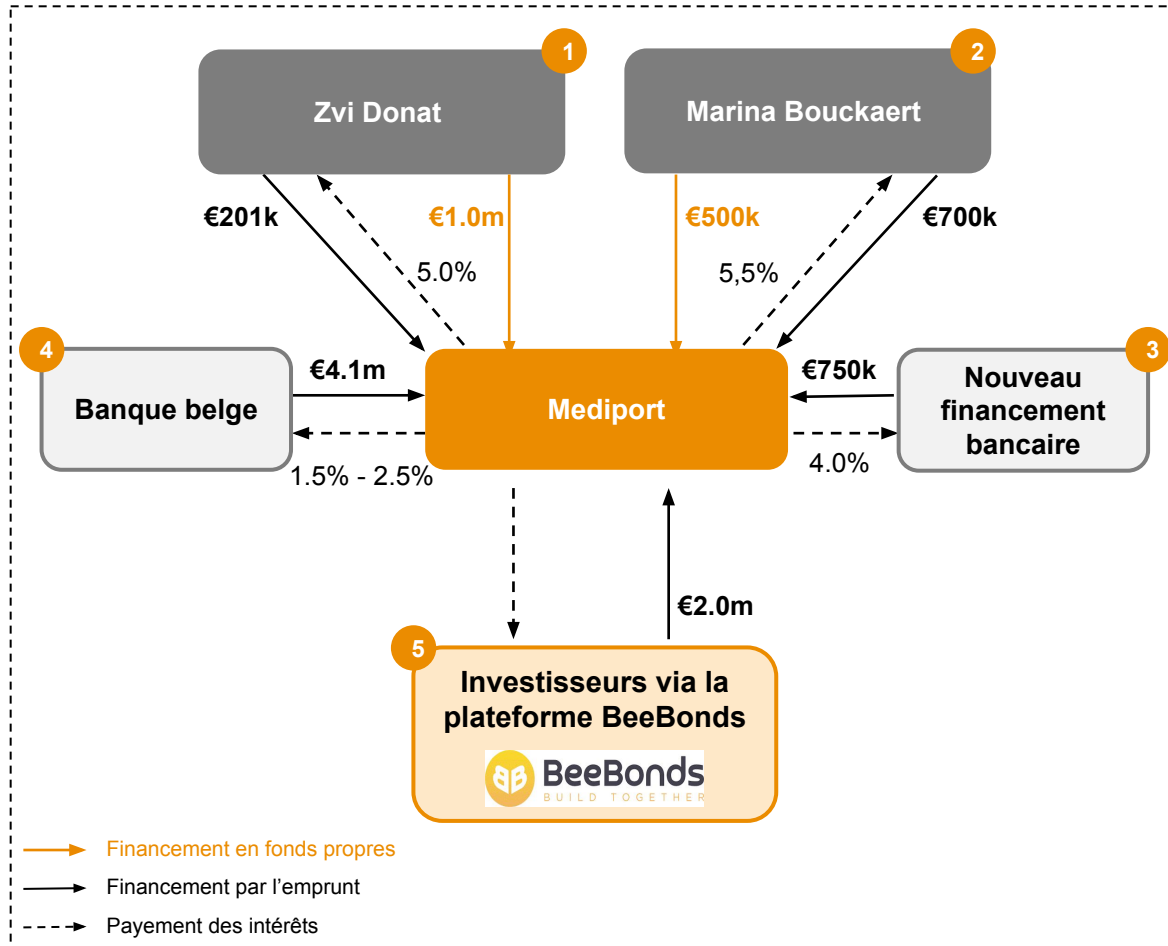
Structure de l'actionnariat



Calendrier



Structure de financement prévue pour Mediport au début de ses activités



Description de la structure financière

1. Le fondateur Zvi Donat a fourni un financement en fonds propres d'une valeur de 740k€ en 2020 et de 260k€ en 2022. Le reste a été accordé sous la forme d'un prêt d'actionnaire à un taux annuel de 5 %. Aucun délai de remboursement concret n'a été convenu, mais la société s'est engagée à rembourser le capital lorsque les flux de trésorerie le permettront.
2. En 2022, Marina Bouckaert a investi 500k€ de capitaux propres et a fourni une obligation convertible avec un principal de 700k€ à un taux d'intérêt annuel de 5,5%, remboursable en FY25.
3. La société prévoit de lever €750k d'un nouvel emprunt en 2023 une nouvelle dette en 2023 pour couvrir le déficit de financement auprès d'une autre banque, qui n'a pas encore été spécifiée. Les conditions ne sont pas encore disponibles car les négociations sont en cours. La dette est actuellement modélisée à un taux annuel de 4 % et sera remboursée in fine au cours de l'exercice 27, après le remboursement de la dette des Beebonds.
4. Une banque belge a fourni un total de 4,1m€ en facilités de crédit au fil des ans. En 2020, la société a prêté 1,4m€ pour l'achat du centre médical (paiements mensuels à un taux annuel de 1,52 %, durée de 15 ans), tandis qu'en 2022, la même banque locale a accepté de fournir un financement de 2,6m€ pour l'achat des places de parking et les rénovations (paiements mensuels à un taux annuel de 2,52 %, durée de 15 ans).
5. BeeBonds devrait lever **2 millions d'euros** à un taux d'intérêt annuel de 9,75 %, le principal étant remboursable in fine en 2027 (4 ans d'échéance), pour couvrir le reste du déficit de financement de 2,75 millions d'euros (ainsi que le numéro 3)

4

Plan Financier

La croissance du chiffre d'affaires provient de 11 disciplines médicales, la cardiologie représentant environ 30 % du revenu au cours des périodes prévues (1/3)

Consolidated Business Plan

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
Total revenue	33	27	15	9,099	11,685	16,412	19,158	22,876
Cardiology	n.a.	n.a.	n.a.	2,780	3,500	4,916	5,739	6,852
Radiology	n.a.	n.a.	n.a.	1,247	1,570	2,205	2,574	3,073
Pneumology	n.a.	n.a.	n.a.	1,000	1,259	1,769	2,065	2,465
MSK Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	918	1,156	1,624	1,896	2,264
Cardiograph	n.a.	n.a.	n.a.	641	1,038	1,458	1,702	2,032
Urology	n.a.	n.a.	n.a.	665	837	1,176	1,372	1,639
Gyneacology	n.a.	n.a.	n.a.	444	560	786	917	1,095
Sports Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	611	769	1,081	1,262	1,506
Spine Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	454	571	802	936	1,118
Medical co-working	n.a.	n.a.	n.a.	238	299	420	491	586
Dietist	n.a.	n.a.	n.a.	100	125	176	206	246
Historical	33	27	15	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Total COGS	(48)	(49)	(28)	(6,528)	(8,828)	(11,860)	(13,499)	(15,996)
Cost of doctors	n.a.	n.a.	n.a.	(4,727)	(6,053)	(8,502)	(9,925)	(11,851)
Cost of nurses & assistants	(48)	(49)	(28)	(1,224)	(1,891)	(2,467)	(2,675)	(3,194)
Leasing & IT costs	n.a.	n.a.	n.a.	(437)	(739)	(742)	(746)	(768)
Purchases	n.a.	n.a.	n.a.	(140)	(144)	(149)	(153)	(183)
Gross profit	(14)	(22)	(13)	2,571	2,857	4,551	5,659	6,880
<i>As % of revenue</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>28.3%</i>	<i>24.5%</i>	<i>27.7%</i>	<i>29.5%</i>	<i>30.1%</i>
KPIs								
Revenue								
YoY revenue growth	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	28.4%	40.5%	16.7%	
Ramp-up %	n.a.	n.a.	n.a.	45.0%	55.0%	75.0%	85.0%	
Cardiology % in mix	n.a.	n.a.	n.a.	30.6%	30.0%	30.0%	30.0%	
COGS								
Cost of doctors as % of sales	n.a.	n.a.	n.a.	(51.9%)	(51.8%)	(51.8%)	(51.8%)	
Cost of nurses & assistants as % of sales	n.a.	n.a.	n.a.	(13.5%)	(16.2%)	(15.0%)	(14.0%)	

! La direction a préparé les projections de revenus pour chaque discipline médicale ou ligne de services sur la base des mêmes types de paramètres d'entrée. *Pour un aperçu détaillé, voir l'annexe 2.*

- En ce qui concerne le volume, chaque discipline médicale suppose un certain nombre de **patients par heure** (par équipement), un certain **nombre d'heures par jour** et un certain **nombre de jours par an**. La première hypothèse est basée sur le temps nécessaire pour effectuer des analyses/scans sur un équipement et peut varier entre 1 et 8 patients par heure, tandis que les deux dernières hypothèses sont les mêmes pour chaque discipline médicale (12 heures/jour et 251 jours/an), à l'exception de la clinique de la colonne vertébrale (110 jours/an). *Pour plus d'informations sur la première hypothèse, voir l'annexe 3.*
- Les prix pour chaque traitement correspondent au tarif moyen de l'INAMI par patient (différent selon l'équipement) et sont basés sur les résultats d'une étude de marché préparée par Mind over Matter. Les tarifs de l'INAMI sont majorés d'un supplément de 20 à 30 %.
- Les revenus par discipline médicale sont répartis entre Mediport et les médecins sur la base d'une répartition standard du marché, allant de 50/50 pour la radiologie et la cardiologie à 60/40 pour le cardiographe et 10/90 pour la gynécologie.
- La direction estime qu'une **période de montée en puissance de 4 ans** sera nécessaire pour que l'établissement atteigne une productivité de 85 % en FY26 (45 % en FY23, 55 % en FY24, 75 % en FY25). Mediport n'atteint pas une productivité de 100 % dans son business plan, car un " tampon de productivité " de 15 % est utilisé pour anticiper les hypothèses de volume les plus élevées.
- La direction estime que tous les secteurs d'activité devraient croître à un taux de croissance annuel moyen de 30,1 % entre FY23-FY26, après quoi la croissance devrait ralentir à un taux de 3,3 % entre FY26-FY32.

Notez que les périodes FY21 et FY22 vont de janvier à décembre. Les périodes du BP vont de juillet à juin. Les recettes historiques proviennent principalement de la location des 25 places de parking.

La croissance du chiffre d'affaires provient de 11 disciplines médicales, la cardiologie représentant environ 30 % du revenu au cours des périodes prévues (2/3)

Consolidated Business Plan

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
Total revenue	33	27	15	9,099	11,685	16,412	19,158	22,876
Cardiology	n.a.	n.a.	n.a.	2,780	3,500	4,916	5,739	6,852
Radiology	n.a.	n.a.	n.a.	1,247	1,570	2,205	2,574	3,073
Pneumology	n.a.	n.a.	n.a.	1,000	1,259	1,769	2,065	2,465
MSK Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	918	1,156	1,624	1,896	2,264
Cardiograph	n.a.	n.a.	n.a.	641	1,038	1,458	1,702	2,032
Urology	n.a.	n.a.	n.a.	665	837	1,176	1,372	1,639
Gynaecology	n.a.	n.a.	n.a.	444	560	786	917	1,095
Sports Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	611	769	1,081	1,262	1,506
Spine Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	454	571	802	936	1,118
Medical co-working	n.a.	n.a.	n.a.	238	299	420	491	586
Dietist	n.a.	n.a.	n.a.	100	125	176	206	246
Historical	33	27	15	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
@ Total COGS	(48)	(49)	(28)	(6,528)	(8,828)	(11,860)	(13,499)	(15,996)
Cost of doctors	n.a.	n.a.	n.a.	(4,727)	(6,053)	(8,502)	(9,925)	(11,851)
Cost of nurses & assistants	(48)	(49)	(28)	(1,224)	(1,891)	(2,467)	(2,675)	(3,194)
# Leasing & IT costs	n.a.	n.a.	n.a.	(437)	(739)	(742)	(746)	(768)
Purchases	n.a.	n.a.	n.a.	(140)	(144)	(149)	(153)	(183)
\$ Gross profit	(14)	(22)	(13)	2,571	2,857	4,551	5,659	6,880
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	28.3%	24.5%	27.7%	29.5%	30.1%
KPIs								
Revenue								
YoY revenue growth	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	28.4%	40.5%	16.7%	
Ramp-up %	n.a.	n.a.	n.a.	45.0%	55.0%	75.0%	85.0%	
Cardiology % in mix	n.a.	n.a.	n.a.	30.6%	30.0%	30.0%	30.0%	
COGS								
Cost of doctors as % of sales	n.a.	n.a.	n.a.	(51.9%)	(51.8%)	(51.8%)	(51.8%)	
Cost of nurses & assistants as % of sales	n.a.	n.a.	n.a.	(13.5%)	(16.2%)	(15.0%)	(14.0%)	

@ Les coûts directs sont principalement constitués des salaires des médecins (calculés comme décrit précédemment sur la base de la répartition des revenus entre Mediport et les médecins), des coûts salariaux du personnel auxiliaire, des coûts de location de l'équipement spécifique au service et des achats de consommables tels que les gants, les seringues non réutilisables, etc.

Comme pour l'augmentation des recettes sur quatre ans, Mediport suppose que l'utilisation des infirmières et des secrétaires augmentera au fur et à mesure que l'établissement deviendra plus opérationnel au fil des ans. La pleine opérationnalité est atteinte au FY26 avec **un ratio de personnel infirmier de 177 %** (1,77 infirmière à temps plein pour couvrir 60 heures d'ouverture par semaine). Le taux d'encadrement est de 88,5 % pour FY23, 132,8 % pour FY24, 168,2 % pour FY25 et 177 % pour FY26.

Le contrat de location prévoit une période de grâce de 3 mois pour FY23BP et les coûts sont basés sur des prix fixes convenus avec le fournisseur General Electric dans un accord signé.

\$ La marge brute reste relativement stable et augmente progressivement pour atteindre 28,3 % en FY32, avant de chuter à 22,0 % en FY24. Cela est dû à la fois:

- i) l'augmentation du ratio de personnel infirmier de FY23 à FY24, qui a entraîné une hausse des frais de personnel et
- ii) une augmentation des frais de location.

Il convient de noter que tous les revenus et coûts inclus dans la marge brute sont indexés annuellement sur un taux d'inflation attendu de 3 %. Nous considérons qu'il s'agit d'un pourcentage relativement élevé, en particulier pour les dernières années de la période projetée.

La croissance du chiffre d'affaires provient de 11 disciplines médicales, la cardiologie représentant environ 30 % du revenu au cours des périodes prévues (3/3)

Consolidated Business Plan

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
Total revenue	33	27	15	9,099	11,685	16,412	19,158	22,876
Cardiology	n.a.	n.a.	n.a.	2,780	3,500	4,916	5,739	6,852
Radiology	n.a.	n.a.	n.a.	1,247	1,570	2,205	2,574	3,073
Pneumology	n.a.	n.a.	n.a.	1,000	1,259	1,769	2,065	2,465
MSK Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	918	1,156	1,624	1,896	2,264
Cardiograph	n.a.	n.a.	n.a.	641	1,038	1,458	1,702	2,032
Urology	n.a.	n.a.	n.a.	665	837	1,176	1,372	1,639
Gynecology	n.a.	n.a.	n.a.	444	560	786	917	1,095
Sports Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	611	769	1,081	1,262	1,506
Spine Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	454	571	802	936	1,118
Medical co-working	n.a.	n.a.	n.a.	238	299	420	491	586
Dietist	n.a.	n.a.	n.a.	100	125	176	206	246
Historical	33	27	15	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Total COGS	(48)	(49)	(28)	(6,528)	(8,828)	(11,860)	(13,499)	(15,996)
Cost of doctors	n.a.	n.a.	n.a.	(4,727)	(6,053)	(8,502)	(9,925)	(11,851)
Cost of nurses & assistants	(48)	(49)	(28)	(1,224)	(1,891)	(2,467)	(2,675)	(3,194)
Leasing & IT costs	n.a.	n.a.	n.a.	(437)	(739)	(742)	(746)	(768)
Purchases	n.a.	n.a.	n.a.	(140)	(144)	(149)	(153)	(183)
Gross profit	(14)	(22)	(13)	2,571	2,857	4,551	5,659	6,880
<i>As % of revenue</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>28.3%</i>	<i>24.5%</i>	<i>27.7%</i>	<i>29.5%</i>	<i>30.1%</i>
KPIs								
Revenue								
YoY revenue growth	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	28.4%	40.5%	16.7%	
Ramp-up %	n.a.	n.a.	n.a.	45.0%	55.0%	75.0%	85.0%	
Cardiology % in mix	n.a.	n.a.	n.a.	30.6%	30.0%	30.0%	30.0%	
COGS								
Cost of doctors as % of sales	n.a.	n.a.	n.a.	(51.9%)	(51.8%)	(51.8%)	(51.8%)	
Cost of nurses & assistants as % of sales	n.a.	n.a.	n.a.	(13.5%)	(16.2%)	(15.0%)	(14.0%)	

Mind Over Matter Consulting (MOMC), la société de conseil qui réalise une étude de marché sur le projet, considère que **les hypothèses de volume se situent "dans le haut de la fourchette de faisabilité"**. Elle estime que Mediport doit atteindre un niveau de productivité ambitieux pour réaliser ces volumes (12 heures par jour, 251 jours par an).

En outre, d'après le rapport du MOMC, deux goulets d'étranglement possibles pourraient empêcher la société d'atteindre ces objectifs :

- i) une éventuelle pénurie de sièges dans les salles d'attente et,
- ii) la nécessité d'augmenter le personnel d'accueil en raison d'un afflux important de patients. Ils ont proposé une série de mesures qui peuvent être mises en œuvre pour augmenter le flux de patients et l'efficacité opérationnelle, par exemple un "kiosque" dans les locaux ou l'enregistrement en ligne, le paiement immédiat pour éviter l'administration de la collecte des paiements et d'autres.

Nous avons effectué une analyse de sensibilité de haut niveau sur la capacité de génération de flux de trésorerie de la société afin d'évaluer la sensibilité du business plan aux changements dans le nombre d'heures par jour, le nombre de jours par an et surtout le nombre de patients par heure.

En abaissant ces hypothèses, par exemple le nombre de patients par heure de 10 %, la position de trésorerie devient négative en FY26, même si le remboursement de l'obligation convertible (€700k) en FY25 est reporté après FY26 afin de créer une réserve de trésorerie. Cela souligne l'importance du volume en tant que principal moteur du flux de trésorerie et l'importance de matérialiser le business plan jusqu'en FY26.

Si des liquidités supplémentaires sont nécessaires au cours de la FY26 pour rembourser l'obligation, la société a l'intention d'en refinancer une partie par le biais d'une dette bancaire et/ou d'un prêt d'actionnaire.

L'augmentation des recettes combinée à la diminution constante des dépenses d'exploitation se traduit par un taux de croissance annuel moyen de l'EBIT de 35,9 % sur les périodes prévues (1/2)

Consolidated Business Plan

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
Total revenue	33	27	15	9,099	11,685	16,412	19,158	22,876
Total COGS	(48)	(49)	(28)	(6,528)	(8,828)	(11,860)	(13,499)	(15,996)
Gross profit	(14)	(22)	(13)	2,571	2,857	4,551	5,659	6,880
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	28.3%	24.5%	27.7%	29.5%	30.1%
Total S&G	(227)	(212)	(354)	(2,019)	(2,021)	(2,156)	(2,279)	(2,706)
Management salaries	n.a.	n.a.	-	(654)	(674)	(694)	(715)	(854)
Building	n.a.	n.a.	-	(379)	(409)	(440)	(470)	(547)
Office & IT	n.a.	n.a.	-	(277)	(313)	(378)	(430)	(514)
Fees consultancy	n.a.	n.a.	-	(232)	(239)	(246)	(254)	(303)
Unforeseen	n.a.	n.a.	-	(159)	(164)	(169)	(174)	(208)
Legal & Accounting	n.a.	n.a.	-	(124)	(128)	(132)	(136)	(162)
Publicity & Marketing	n.a.	n.a.	-	(165)	(66)	(68)	(70)	(83)
Telephone & Postal	n.a.	n.a.	-	(28)	(29)	(30)	(31)	(37)
Historical	(227)	(212)	(354)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
EBITDA	(241)	(234)	(367)	552	836	2,395	3,381	4,174
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	6.1%	7.2%	14.6%	17.6%	18.2%
Depreciation & Amortization	(6)	(6)	-	(386)	(387)	(386)	(385)	(372)
EBIT	(247)	(239)	(367)	165	449	2,009	2,996	3,802
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	1.8%	3.8%	12.2%	15.6%	16.6%
Financial result	(25)	(59)	(213)	(383)	(380)	(378)	(339)	(85)
Funding gap debt interest	n.a.	n.a.	n.a.	(30)	(30)	(30)	(30)	-
Bank debt interest	n.a.	n.a.	n.a.	(91)	(87)	(86)	(84)	(57)
Conv. bond interest	n.a.	n.a.	n.a.	(39)	(39)	(39)	-	-
SHL interest	n.a.	n.a.	n.a.	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)
Bank cost	n.a.	n.a.	n.a.	(8)	(8)	(8)	(8)	(10)
Bank guarantee	n.a.	n.a.	n.a.	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
Beebonds interest	n.a.	n.a.	n.a.	(195)	(195)	(195)	(195)	-
BeeBonds cost	-	-	(120)	(3)	(3)	(3)	(3)	-
Meetdistrict costs	(25)	(59)	(93)	-	-	-	-	-
EBT	(272)	(299)	(579)	(218)	69	1,631	2,657	3,716
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	(2.4%)	0.6%	9.9%	13.9%	16.2%
Taxes	-	(0)	-	-	(17)	(408)	(664)	(929)
Net income	(272)	(299)	(579)	(218)	52	1,223	1,993	2,787
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	(2.4%)	0.4%	7.5%	10.4%	12.2%

% La **marge EBIT** évolue de 1,8 % en FY23 à 16,6 % en FY32, grâce à l'augmentation des recettes et à l'effet de levier opérationnel. Toutes les dépenses d'exploitation, à l'exception des amortissements, sont ajustées chaque année pour tenir compte de l'inflation (3 %).

- **Les salaires des cadres** correspondent aux coûts du CEO et du COO (tous deux Zvi Donat), des directeurs de site et de marketing (à nommer), des assistants et du personnel de réception.
- **Les coûts de bâtiment** en FY23 comprennent principalement le nettoyage et l'hygiène (167 k€), l'électricité et le chauffage (106 k€), les frais d'assurance (44 k€) et autres (61 k€). Aucune charge locative n'est incluse ici car le bâtiment est la propriété de l'établissement.
- **Les frais de bureau et d'informatique** comprennent les frais de location et de micro-leasing liés aux logiciels utilisés dans les opérations quotidiennes de bureau (pas d'équipement médical), tels que Partheas, Mediris, Curaevia, Classo, Telenet, Proximus et CareCoach.
- **Les frais de conseil** comprennent les frais de services financiers de Liquarto et les services de conseil médical de Kriyaocnsult, Qualicor, Controlatom et Improve2Care.
- La direction prévoit une charge de 150 k€ pour **les coûts imprévus** (augmentés annuellement) afin de faire face aux dépenses imprévues liées à l'exploitation. Les autres coûts inclus dans l'EBITDA sont les frais juridiques et comptables, la publicité et le marketing, ainsi que les frais téléphoniques et postaux.
- **Les coûts d'amortissement** comprennent l'amortissement annuel du bâtiment, du mobilier du centre médical, du système informatique d'enregistrement et des équipements médicaux achetés.
- **Les coûts historiques** comprennent principalement les honoraires de tiers (81 k€ pour l'exercice 22) pour les avocats et les consultants, le loyer des bureaux (53 k€) et les frais de transport (23 k€).

L'augmentation des recettes combinée à la diminution constante des dépenses d'exploitation se traduit par un taux de croissance annuel moyen de l'EBIT de 35,9 % sur les périodes prévues (2/2)

Consolidated Business Plan

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
Total revenue	33	27	15	9,099	11,685	16,412	19,158	22,876
Total COGS	(48)	(49)	(28)	(6,528)	(8,828)	(11,860)	(13,499)	(15,996)
Gross profit	(14)	(22)	(13)	2,571	2,857	4,551	5,659	6,880
<i>As % of revenue</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>28.3%</i>	<i>24.5%</i>	<i>27.7%</i>	<i>29.5%</i>	<i>30.1%</i>
Total S&G	(227)	(212)	(354)	(2,019)	(2,021)	(2,156)	(2,279)	(2,706)
Management salaries	n.a.	n.a.	-	(654)	(674)	(694)	(715)	(854)
Building	n.a.	n.a.	-	(379)	(409)	(440)	(470)	(547)
Office & IT	n.a.	n.a.	-	(277)	(313)	(378)	(430)	(514)
Fees consultancy	n.a.	n.a.	-	(232)	(239)	(246)	(254)	(303)
Unforeseen	n.a.	n.a.	-	(159)	(164)	(169)	(174)	(208)
Legal & Accounting	n.a.	n.a.	-	(124)	(128)	(132)	(136)	(162)
Publicity & Marketing	n.a.	n.a.	-	(185)	(66)	(68)	(70)	(83)
Telephone & Postal	n.a.	n.a.	-	(28)	(29)	(30)	(31)	(37)
Historical	(227)	(212)	(354)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
EBITDA	(241)	(234)	(367)	552	836	2,395	3,381	4,174
<i>As % of revenue</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>6.1%</i>	<i>7.2%</i>	<i>14.6%</i>	<i>17.6%</i>	<i>18.2%</i>
Depreciation & Amortization	(6)	(6)	-	(386)	(387)	(386)	(385)	(372)
EBIT	(247)	(239)	(367)	165	449	2,009	2,996	3,802
<i>As % of revenue</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>1.8%</i>	<i>3.8%</i>	<i>12.2%</i>	<i>15.6%</i>	<i>16.6%</i>
Financial result	(25)	(69)	(213)	(383)	(380)	(378)	(339)	(85)
Funding gap debt interest	n.a.	n.a.	n.a.	(30)	(30)	(30)	(30)	-
Bank debt interest	n.a.	n.a.	n.a.	(91)	(87)	(86)	(84)	(57)
Conv. bond interest	n.a.	n.a.	n.a.	(39)	(39)	(39)	-	-
SHL interest	n.a.	n.a.	n.a.	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)
Bank cost	n.a.	n.a.	n.a.	(8)	(8)	(8)	(8)	(10)
Bank guarantee	n.a.	n.a.	n.a.	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
Beebonds interest	n.a.	n.a.	n.a.	(195)	(195)	(195)	(195)	-
BeeBonds cost	-	-	(120)	(3)	(3)	(3)	(3)	-
Meetdistrict costs	(25)	(59)	(93)	-	-	-	-	-
EBT	(272)	(299)	(579)	(218)	69	1,631	2,657	3,716
<i>As % of revenue</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>(2.4%)</i>	<i>0.6%</i>	<i>9.9%</i>	<i>13.9%</i>	<i>16.2%</i>
Taxes	-	(0)	-	-	(17)	(408)	(664)	(929)
Net income	(272)	(299)	(579)	(218)	52	1,223	1,993	2,787
<i>As % of revenue</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>(2.4%)</i>	<i>0.4%</i>	<i>7.5%</i>	<i>10.4%</i>	<i>12.2%</i>

Projet Mediport – Note Descriptive
BeeBonds

^ Mediport a un déficit de financement de 2,75 millions d'euros à combler pour achever les investissements prévus. Le prêt de BeeBonds couvre 2 m€ et est remboursé in fine au cours de FY26, avec des paiements d'intérêts annuels au taux de 9,75 %. Les 750k€ restants viendront de banques traditionnelles. Les banques **ne sont pas connues au moment de la rédaction** de cette note, car les discussions sont en cours. Les conditions définitives du prêt ne sont donc pas claires non plus. Un remboursement in fine au cours de FY27 et un taux annuel de 4% sont actuellement supposés.

- Les intérêts bancaires (91 k€ pour FY23) sont payés sur deux prêts que Mediport a contractés auprès d'une banque locale, en plus d'une facilité de fonds de roulement. Il convient de noter que le coût du financement du fonds de roulement est inclus dans les frais d'intérêts bancaires, soit 3,5 % sur un financement de 267 k€ (calculé en prenant 70 % des créances estimées de l'activité opérationnelle pour FY23).
- La société a également une obligation convertible (valeur nominale de 700 k€) avec l'un des actionnaires à un taux d'intérêt annuel de 5,5 %.
- Le prêt d'actionnaire est fourni par son fondateur Zvi Donat et a un taux d'intérêt annuel de 5,0 %.
- Les frais bancaires s'élèvent à environ 9 k€ en moyenne sur les périodes prévues et sont indexés annuellement. Les frais de garantie bancaire s'élèvent à un montant forfaitaire de 8 k€ par an et sont calculés en appliquant un taux de 2 % sur 400 k€. La garantie bancaire est en faveur de De Lage Landen International (DDL), un fournisseur de leasing.
- Les coûts liés aux BeeBonds comprennent la rémunération pour la levée d'obligations (6 % du montant réel du prêt, y compris les frais d'ouverture), un coût administratif forfaitaire annuel de 1 000 euros et la rémunération sur le montant des intérêts bruts courus payables aux détenteurs d'obligations, quantifiée à un taux de 1 % sur le paiement d'intérêts annuel.

& Mediport utilise un taux d'imposition effectif de 25,0 %. Il est à noter que les pertes fiscales reportées ne sont pas considérées comme une approche prudente.

Sur base du business plan, le flux de trésorerie reste positif sur les périodes prévues, avec un montant cumulé de 1,1m€ pour FY26.

Cash flow statement

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
EBITDA	(241)	(234)	(367)	552	836	2,395	3,381	4,174
Taxes	-	(0)	-	-	(17)	(408)	(664)	(929)
Δ in NWC (*)	(47)	(45)	(161)	(258)	(67)	(165)	(102)	(21)
Cash flow from/used operating activities (1)	(289)	(279)	(528)	293	751	1,823	2,615	3,224
Investments	(234)	(1,616)	(3,422)	-	-	-	-	-
Cash flow from/used investing activities (2)	(234)	(1,616)	(3,422)	-	-	-	-	-
Beebonds - Principal	-	-	2,000	-	-	-	(2,000)	-
Beebonds - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(195)	(195)	(195)	(195)	-
Beebonds - Fees	-	-	(120)	(3)	(3)	(3)	(3)	-
Funding gap debt - Principal (**)	-	-	750	-	-	-	-	-
Funding gap debt - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(30)	(30)	(30)	(30)	-
Bank debt - Principal	97	890	1,539	123	(164)	(107)	(169)	(262)
Bank debt - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(91)	(87)	(86)	(84)	(57)
Convertible bond - Principal	-	700	-	-	-	(700)	-	-
Convertible bond - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(39)	(39)	(39)	-	-
SHL - Principal	177	(349)	-	-	-	-	-	-
SHL - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)
Bank costs & guarantees	-	-	-	(16)	(16)	(16)	(16)	(18)
Meetdistrict costs	(25)	(59)	(93)	-	-	-	-	-
Capital increase	-	761	-	-	-	-	-	-
Cash flow from/used by financing activities (3)	249	1,942	4,077	(260)	(543)	(1,185)	(2,508)	(348)
Cash flow of the period (1) + (2) + (3)	(274)	47	127	33	208	638	107	2,876
Cash at beginning of the period	280	6	53	180	213	421	1,058	13,299
Cash at end of the period	6	53	180	213	421	1,058	1,165	16,174

Sur base du business plan de la direction, Mediport génère un flux de trésorerie total positif et en croissance rapide sur les périodes prévues, le flux de trésorerie provenant des activités de financement étant le plus négatif au cours de FY26 (2,3m€) en raison du remboursement de l'emprunt BeeBonds.

! Le fonds de roulement en % des ventes est égal à environ 3% sur la période projetée. Le ratio journalier concernant le fonds de roulement est égal à 3 pour les stocks et les autres créances, à 5 pour les (autres) dettes et à 15 pour les créances commerciales et les dettes fiscales et salariales.

@ Les investissements pour la période de financement (janvier-23 - juin-23) s'élèvent à 3.4m€ et comprennent 2.8m€ de coûts de rénovation, 408k€ liés au système d'enregistrement informatique, 100k€ pour le mobilier et 64k€ pour l'équipement médical non loué. Les dépenses d'investissement de 1,6 m€ pour l'exercice 22 concernent l'achat des places de parking (environ 380 k€) et le bâtiment en cours de construction (environ 942 k€). Aucun investissement de maintenance n'est modélisé sur la période projetée, mais la direction prévoit une dépense de 75 k€ par an pour les travaux de maintenance. Les services d'entretien des équipements loués sont inclus dans le contrat de location.

Le prêt BeeBonds est remboursé en FY26. Le financement par emprunt du déficit de financement, d'un montant de 750k€, est remboursé in fine en FY27, bien que la durée exacte du prêt fasse encore l'objet de discussions. Une autre dette bancaire, non liée au déficit de financement actuel, a également été levée au cours de la période de financement auprès d'une banque locale, ce qui explique l'augmentation du montant principal de la dette bancaire (+1,5 m€). Au cours de FY23, le principal de la dette bancaire affiche un montant positif de 123 k€, car Mediport prévoit d'attirer 267 k€ de financement de fonds de roulement. Cette facilité a fait l'objet d'un accord de principe et non d'un contrat.

5

Annexes

Annexe 1 : Bilan historique de SPACIT Mediport

Balance sheet

€ in thousands	Dec-21 Actual	Dec-22 Actual	Jun-23 BP
Non-current assets	2,741	4,351	7,773
Formation costs & Development	246	536	536
Land	915	1,297	1,297
Buildings	1,560	2,502	5,351
Land and buildings	2,476	3,799	6,648
Vehicles	2	1	1
Furniture	6	3	103
Furniture & Vehicles	7	4	104
IT	-	-	408
Medical Equipment	-	-	65
IT & Equipment	-	-	473
Guarantees	11	11	11
Current assets	25	132	180
Inventory	-	-	-
Trade receivables	0	2	-
Other receivables	18	77	-
Cash & Bank	6	53	180
Total assets	2,765	4,483	7,953

L'augmentation des terrains au cours de FY22 est due à l'achat de places de parking.

€ in thousands	Dec-21 Actual	Dec-22 Actual	Jun-23 BP
Equity	458	920	340
Capital	740	1.500	1.500
Reserves	-	(281)	(580)
Result of the period	(281)	(299)	(579)
Liabilities	2.307	3.563	7.612
Long-term debt	1.320	2.171	3.822
Purchase medical center	1.320	1.233	1.234
Purchase parking + investment fitting out	-	938	2.589
Current portion of long-term debt	86	191	139
Purchase medical center	86	88	65
Purchase parking + investment fitting out	-	104	74
Short term bank debt	125	60	-
Bridge financing	75	60	-
Opticash	50	-	-
Working capital	-	-	-
Other debt	550	901	3.651
Bond loan	-	700	700
Shareholder loan	550	201	201
Beebonds loan	-	-	2.000
Investor loan	-	-	750
Current liabilities	225	240	-
Trade payables	217	226	-
Taxes and remuneration	7	11	-
Other payables	1	2	-
Total liabilities	2.765	4.483	7.953

Annexe 2 : Aperçu des hypothèses de recettes par discipline médicale (1/3)

Revenue assumptions

Equipment/service per medical track	Patients/hour (100% capacity)	Avg. RIZIV fee per patient	Price supplement	Total revenue (100% capacity)	FY23 revenue (45% ramp-up)
General					
Hours per day	12				
Days per year	251				
Days per year (spine clinic)	110				
FY23 ramp-up %	45.0%				
FY23 inflation index	106.1%				
Radiology	25.0			2,860,271	1,365,507
Echografie - 1	3.0	24.1	25%	272,661	130,170
Echografie - 2 + ABUS	6.0	48.3	25%	1,090,645	520,679
Mammografie met 2de lezing door eigen radioloog	4.0	63.9	25%	962,033	459,279
RX	4.0	6.9	0%	83,131	39,687
RX	8.0	15.0	25%	451,800	215,692
Cardiology (track 1)	36.8			6,377,015	3,044,419
Track 1					
General	6.0	41.7	30%	978,743	467,257
ECG	-	-	30%	-	-
Echocardio	6.0	65.2	30%	1,532,729	731,729
Inspanningsproef - fiets	6.0	53.2	30%	1,248,685	596,128
ERGOSPIROMETRY	0.8	76.6	30%	224,892	107,365
Track 2					
General	6.0	41.7	30%	978,743	467,257
ECG	6.0	18.7	30%	438,626	209,402
Echocardio	0.8	65.2	30%	191,590	91,466
Inspanningsproef - fiets	5.3	38.1	30%	783,012	373,814
ERGOSPIROMETRY	-	76.6	30%	-	-
Urology	4.0			1,525,087	728,084
Raadpleging + technische onderzoeken	2.5	101.0	30%	988,689	472,005
Raadpleging + kleine ingrepen	0.5	219.0	30%	428,680	204,654
Raadpleging alleen	1.0	27.5	30%	107,718	51,425

Commentaire

Le tableau de gauche donne un aperçu des recettes par voie médicale et des hypothèses de volume sous-jacentes respectives.

! **Le revenu total à 100% de la capacité** est calculé en multipliant le nombre d'heures par jour, le nombre de jours par an et le nombre de patients par heure avec le tarif moyen de l'INAMI par patient, ajusté pour le supplément de prix. Ce total par discipline médicale est utilisé comme ligne de base pour chaque année du business plan.

@ Pour obtenir les **revenus réels par discipline médicale par an**, la valeur des revenus de base à 100 % de la capacité de fonctionnement est multipliée par le facteur de montée en puissance et d'inflation. Dans le cas de FY23, la société devrait fonctionner à 45 % de sa capacité avec un indice d'inflation de 106 %. À partir de FY26, le facteur de montée en puissance est égal à 85 %.

Il convient de noter que **les hypothèses générales** présentées dans cet aperçu sont fournies par la direction et n'ont pas été remises en question par PwC..

Annexe 2 : Aperçu des hypothèses de recettes par discipline médicale (2/3)

Revenue assumptions

Equipment/service per medical track	Patients/hour (100% capacity)	Avg. RIZIV fee per patient	Price supplement	Total revenue (100% capacity)	FY23 revenue (45% ramp-up)
Pneumology	4.0			2,294,502	1,095,407
Consultation + allergytest + spirometry	1.0	92.1	30%	360,588	172,146
Consultation + LFT	2.0	211.6	30%	1,657,239	791,174
Consultation + Spirometry	1.0	70.7	30%	276,676	132,087
Dietist	2.0			252,556	120,572
Dietist	2.0	32.3	30%	252,556	120,572
Spine Clinic	13.0			1,036,197	494,686
Fysische geneeskunde - raadpleging	2.0	30.7	30%	105,465	50,350
Fysische geneeskunde - EMG	2.0	160.2	30%	549,669	262,415
Orthopedische wervelchirurgie - raadpleging	2.0	27.8	30%	95,410	45,549
MDC 015302	2.0	104.2	30%	29,795	14,225
Coördinator	2.0	19.5	30%	5,586	2,667
Fysiotherapeut / Osteopaat	1.0	50.0	20%	79,200	37,810
Psycholoog	2.0	54.0	20%	171,072	81,671
MSK	16.0			2,147,407	1,025,183
Raadpleging	8.0	30.1	30%	943,503	450,433
Echografie	4.0	28.1	30%	440,427	210,262
EMG	0.3	160.2	30%	188,137	89,817
Infiltratie heup	1.0	43.8	30%	171,503	81,877
Manipulatie nek / rug	1.0	18.5	30%	72,517	34,620
Andere infiltraties	1.0	20.0	0%	60,240	28,759
Infiltratie platelet rich plasma	0.2	200.0	0%	120,480	57,518
ESWT	0.5	100.0	0%	150,600	71,897

La clinique du rachis fonctionne 110 jours par an. En outre, le MDC015302 et le coordinateur ne prennent que deux patients par jour au lieu de deux par heure.

Annexe 2 : Aperçu des hypothèses de recettes par discipline médicale (3/3)

Revenue assumptions

Equipment/service per medical track	Patients/hour (100% capacity)	Avg. RIZIV fee per patient	Price supplement	Total revenue (100% capacity)	FY23 revenue (45% ramp-up)
Sports Clinic	12.0			1,401,866	669,258
Raadpleging sportarts	2.0	30.1	30%	235,876	112,608
ECG	2.0	-	30%	-	-
Inspanningstest	2.0	53	30%	416,228	198,709
Certificaat	0.5	80	0%	120,480	57,518
Trainings- en voedingsschema	1.0	50	0%	150,600	71,897
Labo	2.0	-	30%	-	-
Fysiotherapeut / osteopaat	1.0	60	30%	234,936	112,160
Diëtist	1.0	35	30%	138,025	65,894
Sportcoach - psycholoog	0.5	54	30%	105,721	50,472
Gyneacology	8.0			985,126	470,304
raadpleging	3.0	27.3	30%	320,100	152,817
Echografie	2.0	27.3	30%	213,948	102,140
Fysiotherapeut	2.0	27.1	30%	212,226	101,318
Sexuoloog	1.0	61.0	30%	238,852	114,029
Cardiograph	4.0			1,927,680	715,776
Cardiografie	4.0	160.0	0%	1,927,680	715,776
Medical co-working				602,400	287,589
Consultancy rooms	5				
# visits per room	3				
Price	160				
Co-working income				602,400	287,589
Total				21,410,107	10,016,784
VAT correction					(918,127)
FY23 revenue					9,098,658

Le cardiographe utilise une correction de 35 % pour FY23 au lieu de 45 % pour les autres disciplines médicales. L'augmentation pour les autres années est la même.

Pour effectuer le rapprochement avec les recettes de FY23, il faut tenir compte de la correction de la TVA, qui est intégrée dans chaque ligne du compte des résultats

Annexe 3 : impact de la période de croissance sur le nombre de patients (1/3)

Volume overview

Equipment/service per medical track	Patients/hour (100% capacity)	FY23	FY24	FY25	FY26
		Patients/hour (45% capacity)	Patients/hour (55% capacity)	Patients/hour (75% capacity)	Patients/hour (85% capacity)
Radiology	25.0	11.3	13.8	18.8	21.3
Echografie - 1	3.0	1.4	1.7	2.3	2.6
Echografie - 2 + ABUS	6.0	2.7	3.3	4.5	5.1
Mammografie	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4
met 2de lezing door eigen radioloog	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4
RX	8.0	3.6	4.4	6.0	6.8
Cardiology (track 1)	36.8	16.5	20.2	27.6	31.2
Track 1					
General	6.0	2.7	3.3	4.5	5.1
ECG	-	-	-	-	-
Echocardio	6.0	2.7	3.3	4.5	5.1
Inspanningsproef- fiets	6.0	2.7	3.3	4.5	5.1
ERGOSPIROMETRY	0.8	0.3	0.4	0.6	0.6
Track 2					
General	6.0	2.7	3.3	4.5	5.1
ECG	6.0	2.7	3.3	4.5	5.1
Echocardio	0.8	0.3	0.4	0.6	0.6
Inspanningsproef- fiets	5.3	2.4	2.9	3.9	4.5
ERGOSPIROMETRY	-	-	-	-	-
Urology	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4
Raadpleging + technische onderzoeken	2.5	1.1	1.4	1.9	2.1
Raadpleging + kleine ingrepen	0.5	0.2	0.3	0.4	0.4
Raadpleging alleen	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9

Commentaire

L'annexe 2 montre comment la direction est parvenue aux recettes par discipline médicale par an au cours de la période prévue en calculant une valeur de base des recettes et en ajustant cette même valeur chaque année en fonction des facteurs d'inflation et d'augmentation respectifs.

Pour rendre la période de montée en puissance plus tangible en termes de volume de patients, nous avons ajusté l'hypothèse de volume d'une capacité d'exploitation de 100 % avec le facteur de montée en puissance pour les quatre premières années de la période de prévision, afin d'illustrer la manière dont les volumes évolueront au fil des ans selon le management.

Annexe 3 : impact de la période de croissance sur le nombre de patients (2/3)

Volume overview

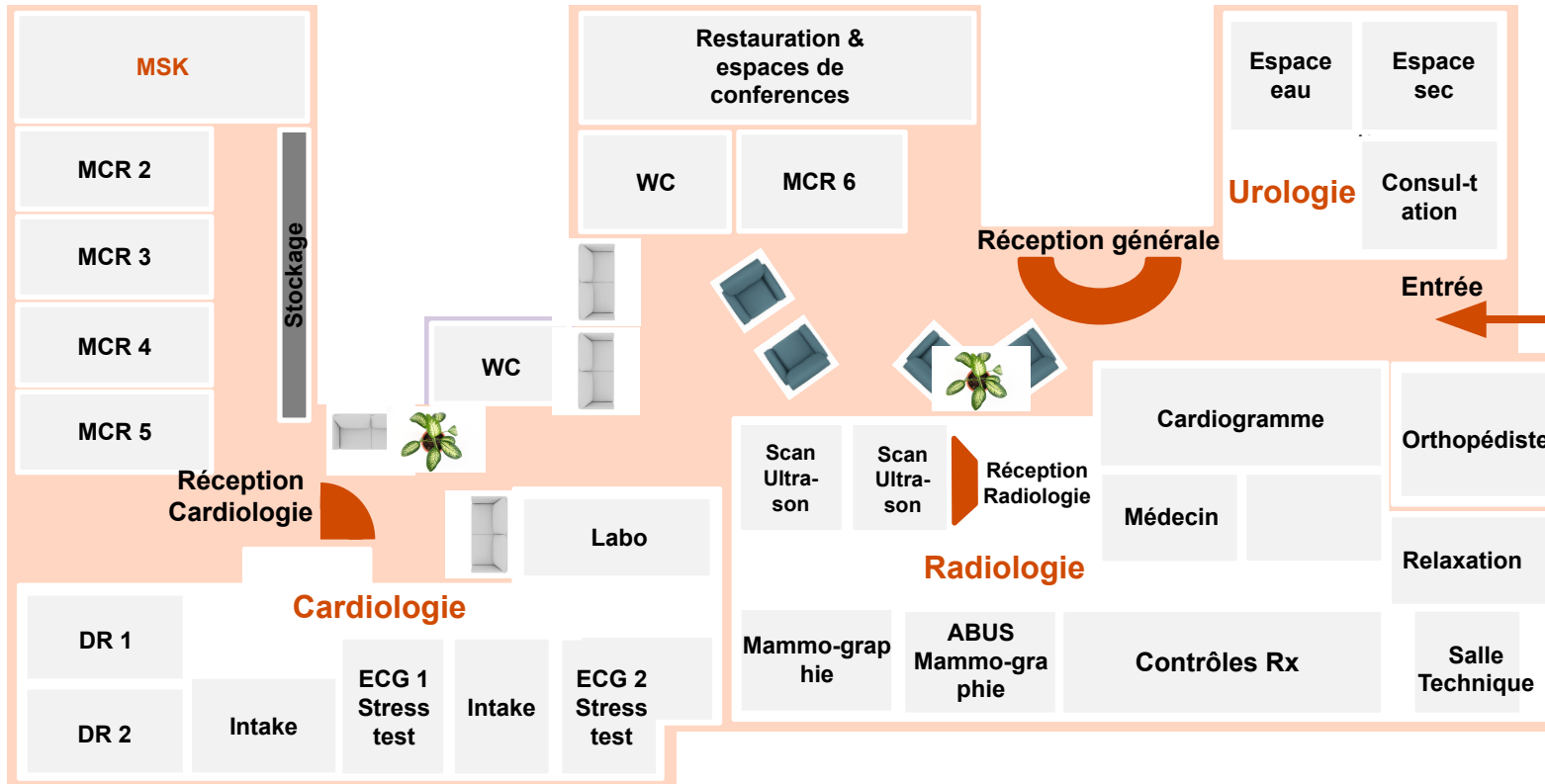
Equipment/service per medical track	Patients/hour (100% capacity)	FY23	FY24	FY25	FY26
		Patients/hour (45% capacity)	Patients/hour (55% capacity)	Patients/hour (75% capacity)	Patients/hour (85% capacity)
Pneumomlogy	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4
Consultation + allergy test + spirometry	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Consultation + LFT	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Consultation + Spirometry	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Diestist	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Dietist	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Spine Clinic	13.0	5.9	7.2	9.8	11.1
Fysische geneeskunde - raadpleging	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Fysische geneeskunde - EMG	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Orthopedische wervelchirurgie - raadpleging	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
MDC 015302	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Coördinator	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Fysiotherapeut / Osteopaat	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Psycholoog	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
MSK	16.0	7.2	8.8	12.0	13.6
Raadpleging	8.0	3.6	4.4	6.0	6.8
Echografie	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4
EMG	0.3	0.1	0.2	0.2	0.3
Infiltratie heup	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Manipulatie nek / rug	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Andere infiltraties	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Infiltratie platelet rich plasma	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2
ESWT	0.5	0.2	0.3	0.4	0.4

Annexe 3 : impact de la période de croissance sur le nombre de patients (3/3)

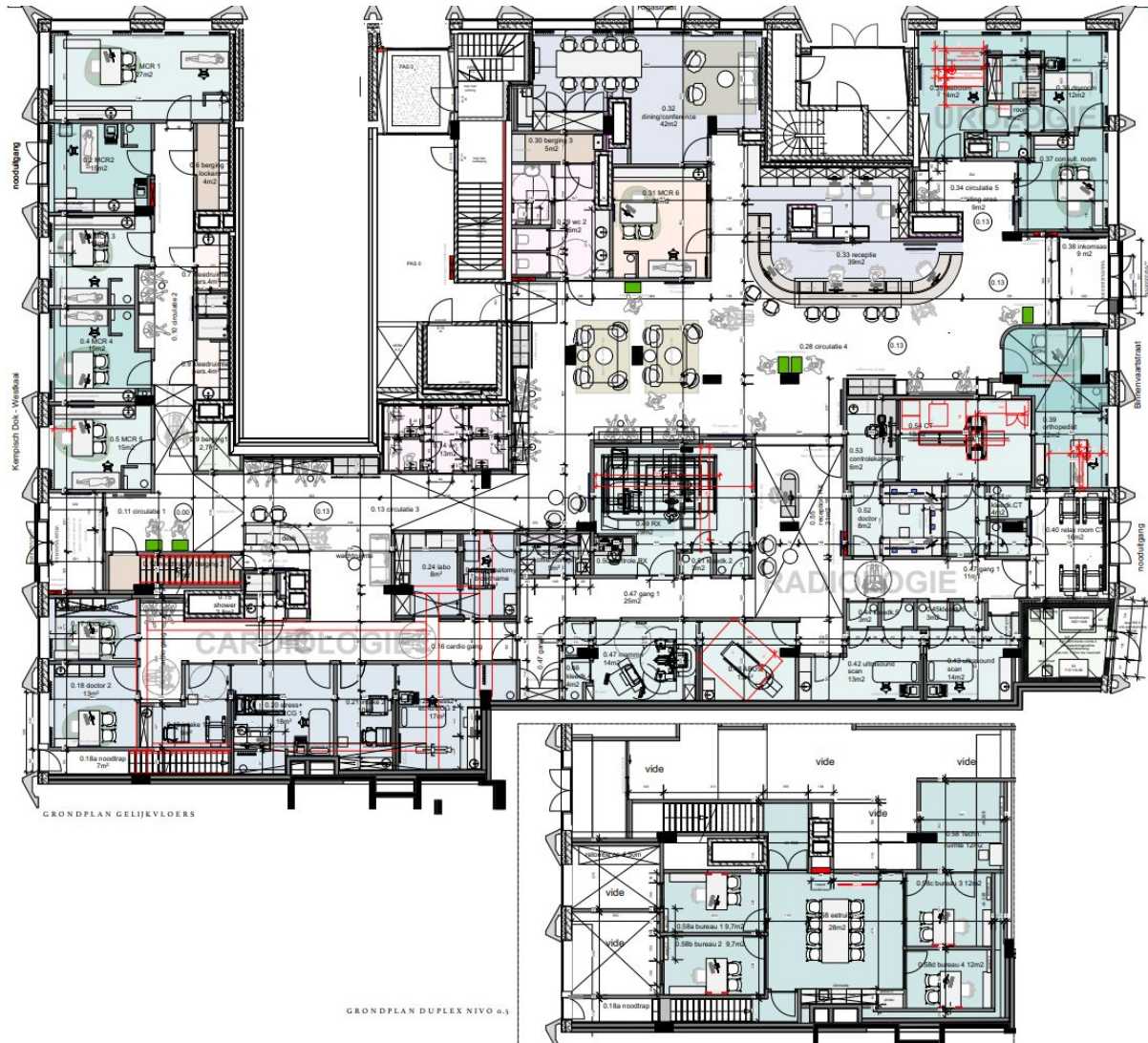
Volume overview

Equipment/service per medical track	Patients/hour (100% capacity)	FY23	FY24	FY25	FY26
		Patients/hour (45% capacity)	Patients/hour (55% capacity)	Patients/hour (75% capacity)	Patients/hour (85% capacity)
Sports Clinic	12.0	5.4	6.6	9.0	10.2
Raadpleging sportarts	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
ECG	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Inspanningstest	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Certificaat	0.5	0.2	0.3	0.4	0.4
Trainings- en voedingsschema	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Labo	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Fysiotherapeut / osteopaat	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Diëtist	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Sportcoach - psycholoog	0.5	0.2	0.3	0.4	0.4
Gyneacology	8.0	3.6	4.4	6.0	6.8
raadpleging	3.0	1.4	1.7	2.3	2.6
Echografie	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Fysiotherapeut	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Sexuoloog	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Cardiograph	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4
Cardiografie	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4

Annexe 4: Plan du centre (1 of 2)

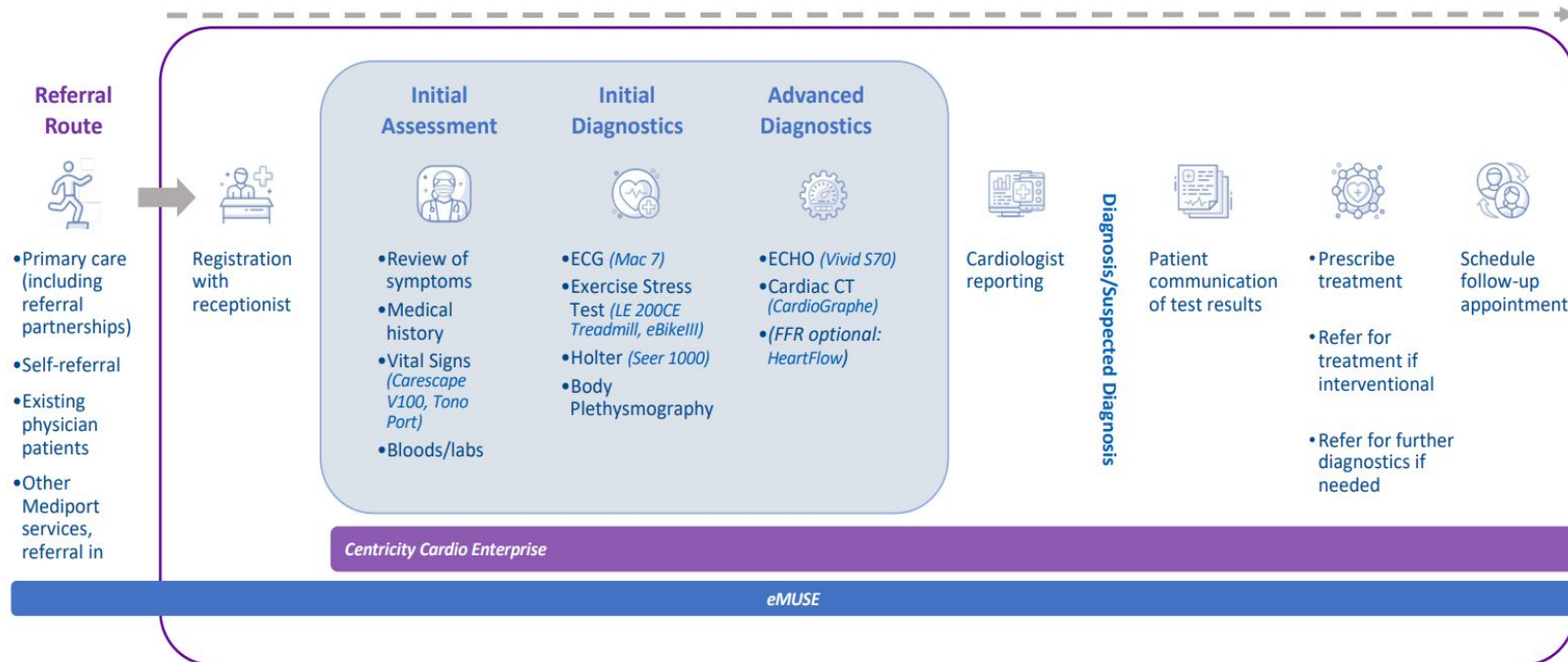


Annexe 4: Plan détaillé du centre (2/2)

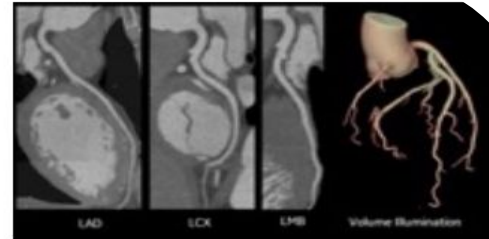


Annexe 5: Implication procédure en Cardiologie & GE Healthcare (1/2)

Mediport Rapid Cardiology Diagnostics



Annexe 5: Implication procédure en Cardiologie & GE Healthcare (2/2)



Whole heart coverage.
140 mm

High rotation speed
0.24 sec rotation speed



Low dose
ASiR-CV

High spatial resolution
0.28 mm

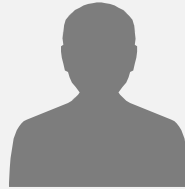
Annexe 6 : CV des Actionnaires



Zvi Donat

Fondateur

- CEO et investisseur expérimenté, notamment dans le secteur des établissements médicaux. Solides compétences en matière de négociation, de création d'entreprises, de développement commercial et de marketing.
- Il a déjà fondé et développé des entreprises de centres médicaux multidisciplinaires aux États-Unis ("Coastal Kids") et en Israël ("Sharp Plus").
- Zvi assumera le rôle de CEO et de COO.



Marina Bouckaert

Actionnaire

- Passionné par l'amélioration des conditions de vie grâce aux soins de santé préventifs



David Arad

Actionnaire passif - Propriétaire ultime de Yami Company Ltd

- Agir en tant que comptable et auditeur externe.
- Rejoint Scodie Deyong - comptables agréés à Londres (Royaume-Uni) depuis 1995



BeeBonds

B U I L D T O G E T H E R