



Créateur de valeurs

RESULTATS ANNUELS

23 MARS 2005

Sommaire

L'offre commerciale de Pharmagest Interactive

Résultats annuels 2004 : belle performance

Les perspectives 2005



PHARMAGEST
inter@ctive



Créateur de valeurs

LE GROUPE PHARMAGEST CIP AUJOURD'HUI



PHARMAGEST
inter@ctive



CIPsa

Créateur de valeurs

CARTE D'IDENTITE

580 SALARIES

25 REPRESENTATIONS EN METROPOLE + 3 DOM TOM

43% PDM France

Créateur de valeurs

CLIENTELE

LES PHARMACIENS D'OFFICINE

LES LABORATOIRES & FOURNISSEURS PHARMACEUTIQUES

OFFRE POUR LES PHARMACIENS

Une configuration matériel complète, moderne + financement

Des logiciels performants sans équivalent sur le marché

Les meilleures bases de données du secteur

Des programmes de formations à la carte

Des innovations produits permanentes

De nouveaux applicatifs chaque année

Créateur de valeurs

OFFRE POUR LES LABORATOIRES & FOURNISSEURS PHARMACEUTIQUES

Un outil de communication

Des campagnes au cœur des achats

Des campagnes au cœur de la vente

Des campagnes d'environnement thérapeutique

Des commandes directes traitées par concentrateur

AU 31 DECEMBRE 2004

1078 Pharmacies équipées LGPI ou CIP GS (1200 à ce jour) qui peuvent bénéficier des innovations venant enrichir l'outil de gestion : de nouvelles fonctionnalités et des services complémentaires.

Les **9800 Pharmacies** clientes peuvent participer directement aux campagnes laboratoires.

Les nouveaux produits tel que OFFISECURE (commercialisé au cours du 4ème T. 2004) et PHARMATTITUDE (commercialisé courant 2005) sont susceptibles d'être mis en service quelque soit l'outil de gestion utilisé par le pharmacien.

Le réseau des pharmaciens **OFFISECURE**

L'Internet Professionnel Sécurisé

ISOLER LE PHARMACIEN SUR UN RESEAU PRIVE

La Protection des données informatiques (anti-intrusion)

La Sécurité des échanges électroniques

Le Télétravail pour piloter votre officine

Créateur de valeurs

RESULTATS ANNUELS : BELLE PERFORMANCE

| M€ | 2004 | 2003 | Variation |
|--|-------------|-------------|------------------|
| Chiffre d'affaires | 60,2 | 41,3 | + 46% |
| Résultat d'Exploitation | 7,9 | 5,7 | + 39% |
| R.C.A.I. | 8,4 | 6,3 | + 33% |
| Résultat Net avant survaleurs | 5,2 | 3,6 | + 44% |
| Résultat Net | 4,2 | 3,4 | + 24% |
| Résultat Net Pdg | 3,4 | 3,1 | + 10% |

| | Phgest | en % | CIP (SA) | en % | Groupe |
|--------------------------------------|---------------|-------------|-----------------|-------------|---------------|
| Chiffre d'affaires | 37,2 | 62 % | 23,0 | 38 % | 60,2 |
| Résultat d'Exploitation | 5,3 | 67 % | 2,6 | 33 % | 7,9 |
| R.C.A.I. | 5,7 | 68 % | 2,7 | 32 % | 8,4 |
| Résultat Net avant survaleurs | 4,0 | 77 % | 1,2 | 23 % | 5,2 |
| Résultat Net part du Groupe | 2,9 | 85 % | 0,5 | 15 % | 3,4 |

| | 2004 | 2003 | | 2004 | 2003 |
|----------------|-------------|-------------|--------------------|-------------|-------------|
| Immo nettes | 18,2 | 12,2 | Capitaux propres | 24,9 | 24,2 |
| Actifs d'expl. | 12,9 | 14 | Provisions | 2,1 | 2,3 |
| Disponibilités | 18,7 | 21,8 | Dettes financières | 7,3 | 6,5 |
| | | | Dettes d'expl. | 15,5 | 15,0 |
| | 49,8 | 48,0 | | 49,8 | 48,0 |

| M€ | 31/12/04 |
|---|-------------|
| Trésorerie nette fin 2003 | 21,8 |
| CAF | 5,5 |
| Investissements (y compris variation De périmètre) | (7,5) |
| Variation BFR | 1,4 |
| Dividendes | (3,2) |
| Emprunts | 0,7 |
| Trésorerie nette | 18,7 |

Créateur de valeurs

31/12/2004

31/12/2003

CASH FLOW

5,5 M€

4,5 M€

GEARING

- 46 %

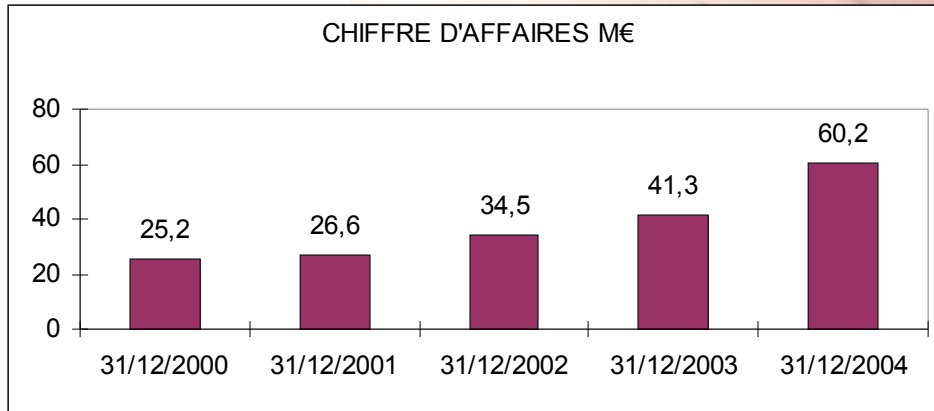
- 63 %

R O E

17 %

14 %

Le Chiffre d'affaires est en progression constante depuis l'Introduction en Bourse d'octobre 2000 :



Créateur de valeurs

Au 31 décembre 2004, la répartition des ventes est

- **58 % de configurations matériel (dont 56 % de configurations sous contrats RENTPHARM (79 % ancien périmètre et 25 % sous groupe CIP))**
- **30 % de maintenance et bases de données**
- **10 % de logiciels**
- **2 % avec les laboratoires**

POINTS CLES DES RESULTATS ANNUELS

Créateur de valeurs

La marge brute est forte = 71,5 %

Le résultat d'exploitation progresse, la rentabilité du sous groupe CIP a été restaurée mais n'est pas encore tout à fait au niveau de Pharmagest (impact notamment de la reprise des revendeurs en cours d'année)

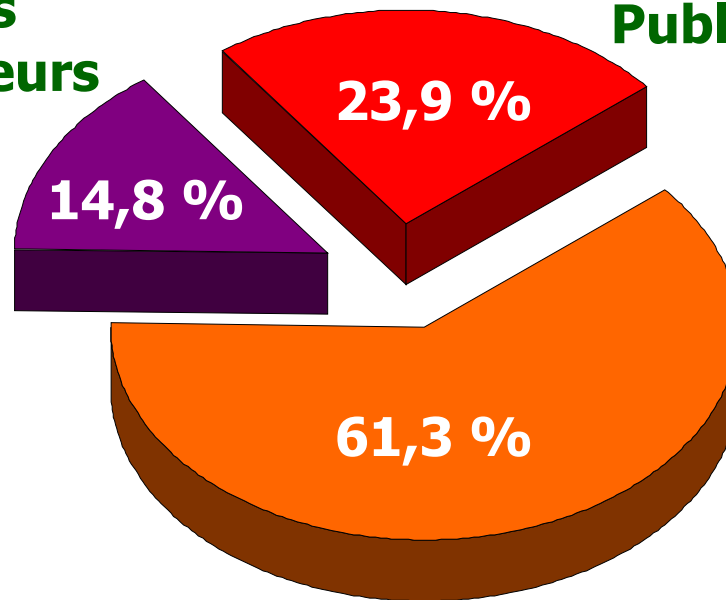
2004 est une année de reprise des provisions (revue des bases + fin de financement des licences vendues en 2002)

Le résultat exceptionnel est positif cette année avec une correction importante des bases de calcul de la provision LGPI sur 2002 et 2003

Mais l'amortissement des survaleurs pèsent pour 1 M€ contre 0,3 M€ l'année passée

Composition du capital 31/12/2004

Dirigeants
& Fondateurs



Public

23,9 %

14,8 %

61,3 %

CERP Lorraine

POINT DES PARTICIPATIONS

Créateur de valeurs

- * **Septembre 2003** : Acquisition de 52,41% du capital de CIP (SA)
 - * **Février 2004** - Consolidation :
 - Participation dans CIP SA portée de 52,41% à 57,41 %
 - Acquisition par CIP SA de son sous-traitant technique MMF à 100% (financée par la trésorerie de CIP SA)
 - * **Octobre 2004** : Acquisition par CIP SA de son revendeur DDI à 100% (financée par la trésorerie de CIP SA)
-

Créateur de valeurs

LES PERSPECTIVES 2005

Créateur de valeurs

CONTINUER D'INVESTIR EN R & D
ANIMER UN RESEAU DE PHARMACIENS PRO ACTIFS & MOTIVES
OPTIMISER NOS RESSOURCES
REDUIRE NOS COÛTS

Créateur de valeurs

LANCEMENT DE PHARMATTITUDE

Le site professionnel du pharmacien :

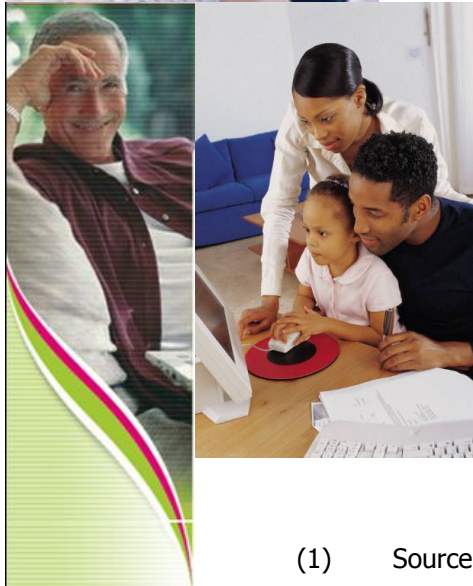
Espace de confidentialité

Gestion des réservations clients

Le site Internet du Pharmacien



- La France compte plus de 24 millions d'internautes (1)
- les questions de santé:
 - 14 millions de français recherchent des infos santé sur Internet (2)
 - SANTE = le 5 ème mot le plus recherché sur les moteurs de recherche
- Internet = de nouvelles Attitudes
- De « 7 à 77 ans » Un Nouveau réflexe de recherche d'informations et de consommation Internet
- Le pharmacien doit être l'interlocuteur de référence en la matière.



(1) Source Mediamétrie mars 2005

(2) Source: Harris Interactive Institut internationale d'études

Une VOCATION NATURELLE



- **La Pharmacie est le premier relais de santé des français.**
 - **Fondé sur la compétence, la confiance, la proximité, la sécurité**
- **La Pharmacie Française :**

Une VOCATION NATURELLE

à positionner dans « l'espace » Internet

- **La pharmacie doit ouvrir les portes de sa pharmacie virtuelle, comme un véritable prolongement de sa pharmacie réelle.**

PHARMAgest
inter@ctive

CIPsa

Le Pharmacien en Ligne



Votre Pharmacien en Ligne



Objectifs pour le Pharmacien :

- ***Un Nouveau canal de communication :***
 - *infos pratiques, actualités, spécialités, animations, ...*
- ***Un moyen complémentaire d'être plus à l'écoute et plus disponible pour ses clients***
- ***Un espace de confidentialité***
- ***Renforcer le dialogue avec ses clients et les fidéliser***
- ***Dynamiser l'image de l'officine***
- ***Un Service nouveau et Pratique***
- ***Sa plateforme de commande en ligne***
- ***Le Pharmacien interlocuteur de référence dans sa pharmacie comme sur Internet***



BUSINESS MODELE PHARMATTITUDE

**L'hébergement du site Internet du pharmacien
Avec un coût mensuel de 50 €**

**Pour l'avenir : une collaboration entre les pharmaciens
et les laboratoires**

Créateur de valeurs

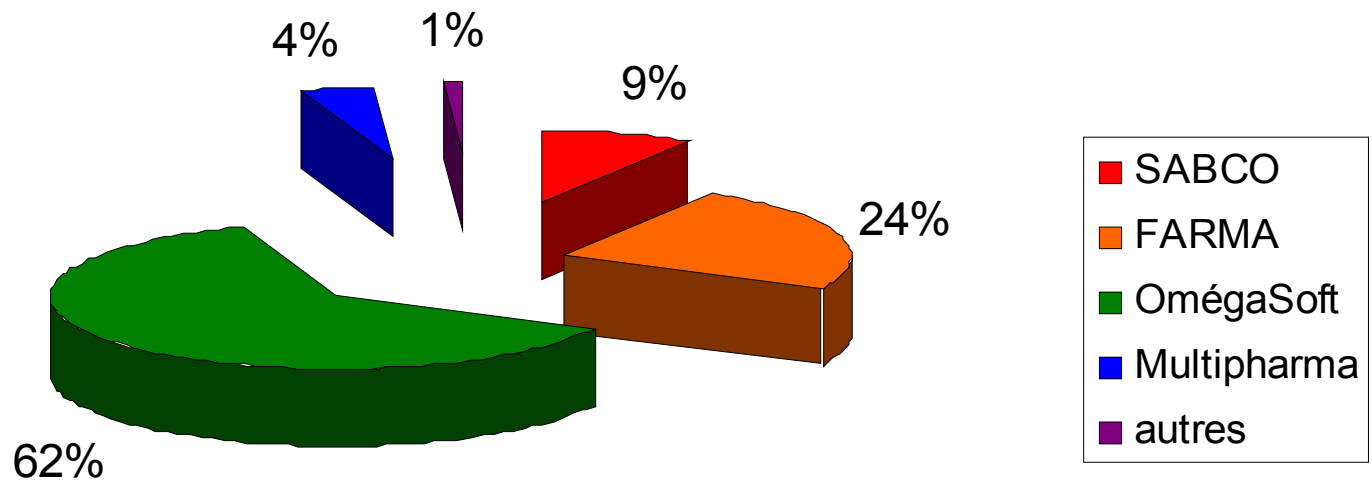
LA PROSPECTION EN BELGIQUE

5490 Pharmacies

– 2719 Wallonie

– 2771 Flandre

Parts de Marché TOTAL (Belgique)



Plan d'Actions

- 1. Présentation du LGPI à des pharmaciens belges**
- 2. Adaptation du LGPI à la législation Belgique**
- 3. Constitution d'une structure Pharmagest Belgique**
- 4. Recrutement des équipes techniques et commerciales**
- 5. Adaptations juridiques**
- 6. Formation des équipes Pharmagest Belgique**
- 7. Plan et Action Marketing spécifique Belgique**

PHARMAgest

inter@ctive

CIPsa

OBJECTIFS DE PHARMAGEST BELGIQUE

- **Apprendre à mettre en place une activité d'informatique officinale à l'étranger**
- **Equiper 100 officines pour fin 2006 et viser l'équilibre financier**
- **Atteindre un Chiffre d'Affaires de 2 M€ en 2007 avec une rentabilité avant impôts de 15 %**
- **Réaliser une progression de l'activité de 30 % par an**

PHARMAGest

inter@ctive

CIPsa

ANIMER UN RESEAU DE PHARMACIENS PRO ACTIFS ET MOTIVES

Un club de pharmaciens constituant un réseau de clients = LES REFERENTS

Ouverts sur le business « Laboratoires »

Demain, un groupe « promoteur » qui participera à toutes les campagnes Laboratoires

VIE BOURSIERE

Créateur de valeurs

Cours de Pharmagest inter@ctive



VIE BOURSIERE

Créateur de valeurs

**Cours de Pharmagest inter@ctive
au 17/3/2005**

42,90 €

Capitalisation boursière

130 Millions €

Créateur de valeurs

RESULTATS ANNUELS

23 MARS 2005
