

PHARMAgest
inter@ctive

REUNION SFAF : 19 septembre 2006



PHARMAgest
inter@ctive



LES FAITS MARQUANTS

ENVIRONNEMENT / MARCHÉ

NOS CONVICTIONS

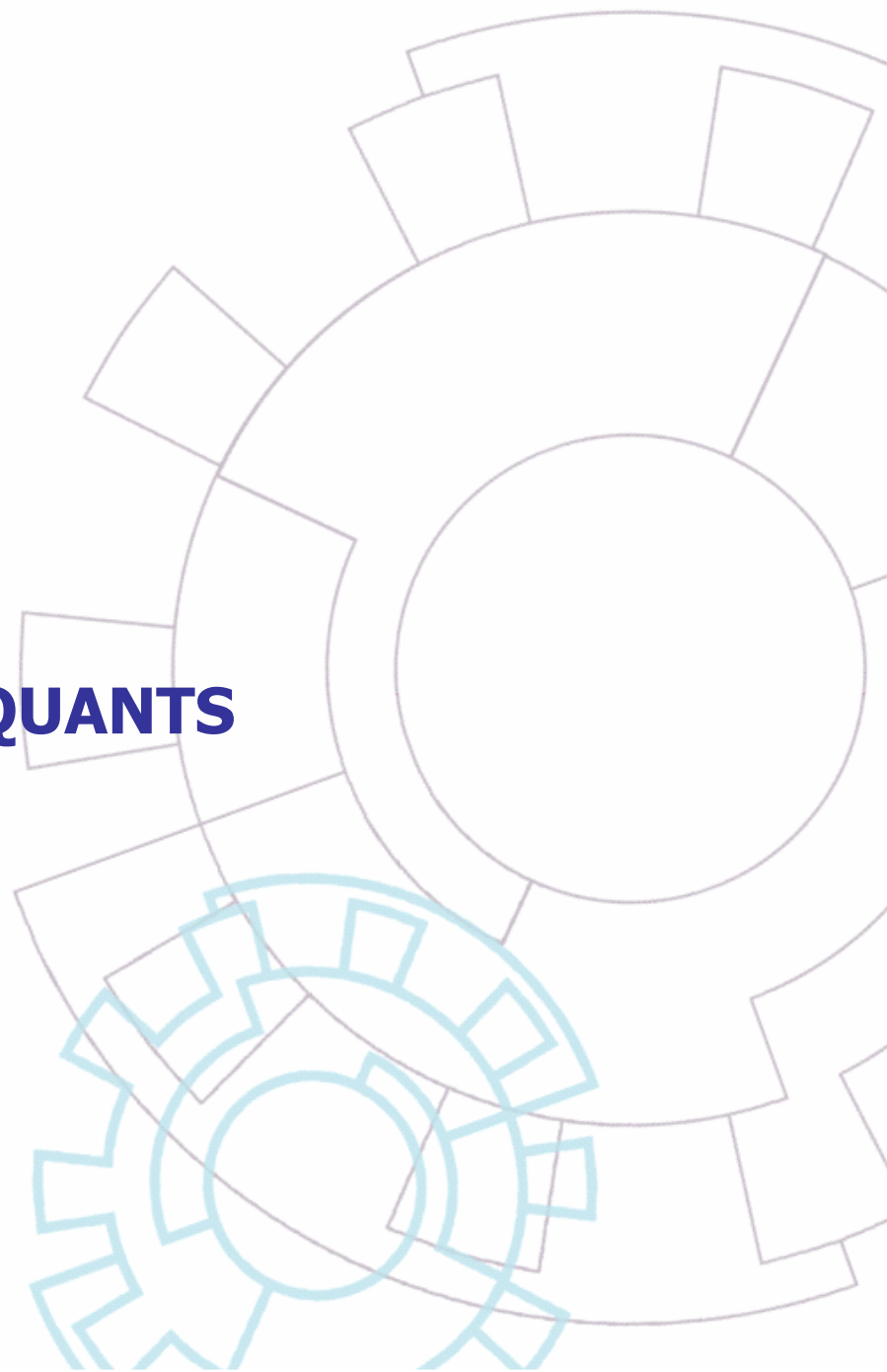
NOS ATOUTS

LES RESULTATS SEMESTRIELS

LES PERSPECTIVES



LES FAITS MARQUANTS



EVENEMENT 2006

Rachat des minoritaires de CIP S.A.

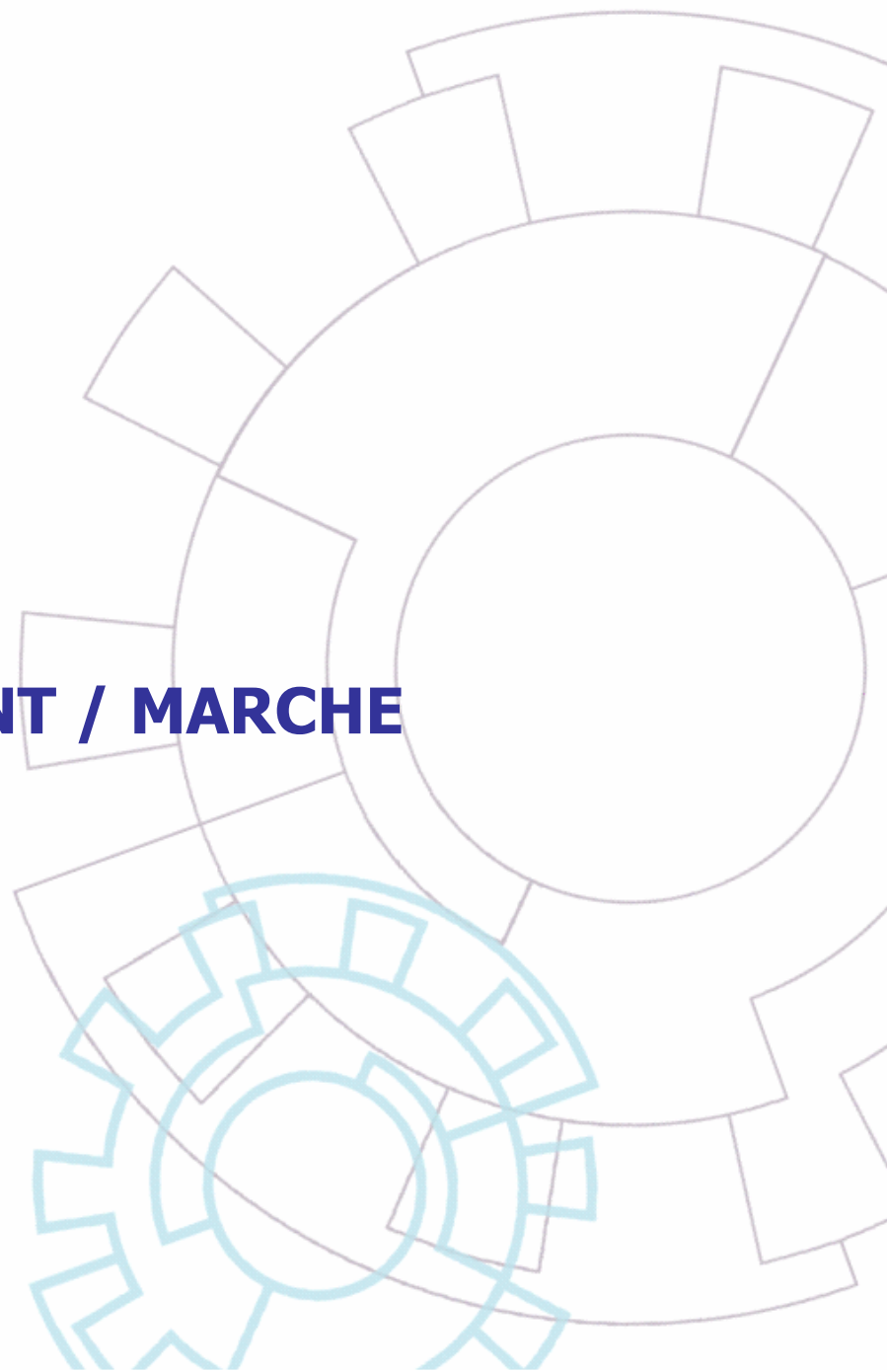
PHARMAGEST INTERACTIVE a acquis le 7 avril 2006 auprès de la COOPERATIVE INFORMATIQUE PHARMACIE :

- les 42,59% du sous groupe CIP qui lui manquait pour **11,46 M€**
- la marque CIP pour **2,70 M€**

Impact :

Résultat Net Part du Groupe du 1^{er} semestre 2006 **+ 30%**
dont **17% lié à l'acquisition des minoritaires**

ENVIRONNEMENT / MARCHE



LE MARCHE DU MEDICAMENT A BRUTALEMENT RALENTI DEPUIS LE DEBUT DE L'ANNEE : +1% DE CROISSANCE (VS +5% en 2005)

Les causes : baisse des prix et déremboursements entrés en vigueur en janvier 2006 ; s'ajoute également l'accroissement du marché des génériques

PROBLEMATIQUE DES LABORATOIRES

Dans ce contexte, les industriels n'ont pas d'autre alternative que de renforcer leur communication de manière durable avec les pharmaciens et les patients.

PROBLEMATIQUE DE L'OFFICINE

Le pharmacien voit sa marge baisser sur le médicament non seulement en pourcentage mais, aussi aujourd'hui, en valeur. Il doit chercher des ressources ailleurs, développer son offre de service par des CONSEILS visant à promouvoir des ventes associées aux prescriptions et à favoriser une meilleure observance des traitements.

PHARMAgest
inter@ctive



NOS CONVICTIONS

- **Le LGPI s'impose de plus en plus comme un standard**
- **En période de basse conjoncture le prix redevient sensible et la puissance d'achats constitue un formidable atout**
- **L'offre produits/services doit être de plus en plus ciblée et apporter une réponse aux problématiques de l'officine et des laboratoires**



LES ATOUTS DE PHARMAGEST



Leader français de l'informatique officinale

- La force de frappe d'un leader avec 43 % de PDM
- Des barrières fortes à l'entrée :
- Un marché difficile à pénétrer; le renouvellement du système informatique entre 4 à 5 ans
- Des investissements lourds : le LGPI a été commercialisé en mars 2002 après 3 années de développement
- Une capacité d'innovation constante; des nouveautés chaque année qui apportent des réponses concrètes aux clients
Le réseau sécurité OFFISECURE, PHARM'ATTITUDE
- Une structure financière solide : 25,5 M€ de fonds propres



LE LGPI s'impose de plus en plus comme un *standard*

Le produit est mature, les enquêtes de satisfaction que nous réalisons le montrent. Les articles de la presse spécialisée se font également l'écho de ce succès.

Nos concurrents plagient mais se contentent de copies d'images écrans sans lien avec le logiciel de gestion.

Nos clients migrent régulièrement vers LGPI (5.595 version e-business dont 2.300 LGPI installés).

PHARMAgest
inter@ctive



La puissance d'achats devient un **ATOUT** formidable

PHARMAGEST ANNONCE UN PARTENARIAT D'ENVERGURE AVEC LE CONSTRUCTEUR DELL : TOUT EN **PRESERVANT SES MARGES**, LE CLIENT BENEFICIERA D'UNE BAISSSE DES PRIX DE L'ORDRE DE **15 %** SUR LA CONFIGURATION DE MATERIELS.

PHARMAGEST REpond AINSI A LA FORTE PRESSION SUR LES PRIX DES MATERIELS ET NOUS PLACE AU RANG DU MEILLEUR RAPPORT QUALITE / PRIX.

D'AUTRE PART, LE DISPOSITIF DE FINANCEMENT RENT PHARM LEVE LES FREINS PSYCHOLOGIQUES DE L'INVESTISSEMENT EN PERIODES DIFFICILES.

PHARMAgest**t**
inter@ctive



UNE OFFRE PRODUITS / SERVICES CIBLEE

- L'originalité de notre offre logiciels qui permet aux grands laboratoires de promouvoir leurs marques et leurs produits auprès des pharmaciens et des patients.
- Les produits actuels OFFISECURE, PHARM'ATTITUDE et OFFIDIRECT qui sécurisent les transactions et permettent au pharmacien de prolonger son offre de services et conseils vers le client et d'accroître ses ventes en direct.
- Les offres nouvelles OFFIPROTECT, OFFISCAN, CARTE AVANTAGE qui visent, pour la première, à isoler l'outil de travail au comptoir de tout virus, pour la seconde, à accélérer les processus de saisie et enfin pour la troisième à favoriser la fidélisation du patient, en partenariat avec les laboratoires OTC.

PHARMAgest
inter@ctive



COMPTES SEMESTRIELS AU 30 JUIN 2006

PHARMAgest
inter@ctive



COMPTE DE RESULTATS DU 30/06/06

en M€	juin-06	juin-05	VARIATION
CHIFFRE D'AFFAIRES	33,99	32,82	4%
RESULTAT OPERATIONNEL	5,59	4,92	14%
RESULTAT NET	3,88	3,44	13%
RESULTAT NET PART DU GROUPE	3,78	2,91	30%
BENEFICE NET PAR ACTION	1,25 €	0,96 €	30%



BILAN 30/06/06

En M€	juin-06	déc-05		juin-06	déc-05
ACTIFS NON COURANTS	34,28	21,82	CAPITAUX PROPRES	25,82	28,04
Dont R&D	2,76	2,01	Dont part du groupe	25,50	25,22
Dont Ecart acquisition	24,17	14,66			
Autres actifs non courants	7,35	5,15	PASSIFS NON COURANTS	14,96	5,71
			Dont dettes à LT	13,62	4,85
			Autres passifs non courants	1,34	0,86
ACTIFS COURANTS	32,10	33,84	PASSIFS COURANTS	25,60	21,91
Dont comptes clients	11,84	7,85	Dont dettes à CT	2,81	1,25
Dont trésorerie	2,23	7,80			
Dont titres disponibles à la vente	13,79	13,57	Dont dettes fournisseurs	6,81	6,87
Autres actifs courants	4,24	4,62	Autres passifs courants	15,98	13,79
TOTAL	66,38	55,66	TOTAL	66,38	55,66

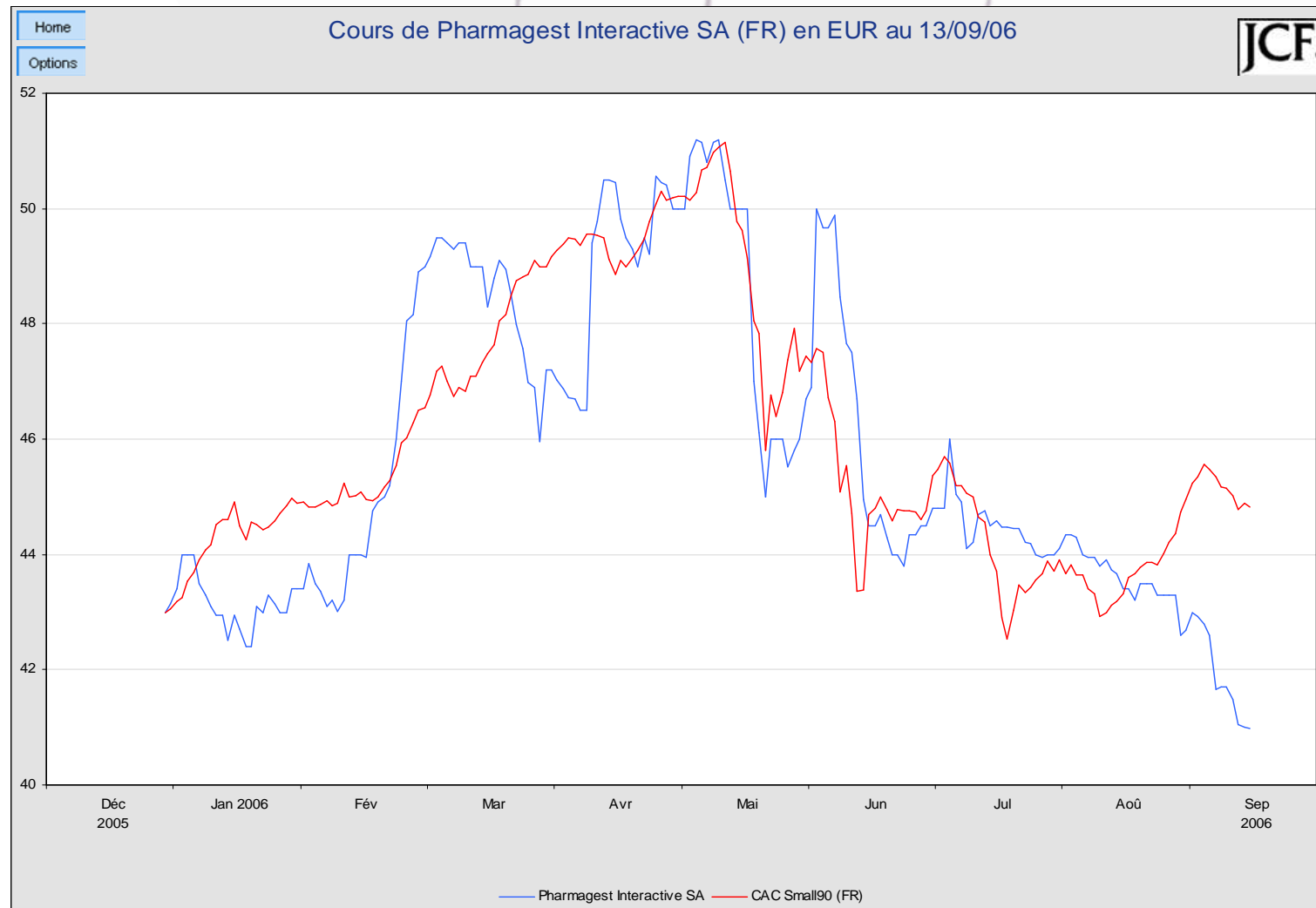
TABLEAU DE FLUX SIMPLIFIE AU 30 JUIN 2006

	En M€
Trésorerie nette fin 2005	21,3
Capacité d'autofinancement	3,9
Investissements	-0,3
Rachat des minoritaires	-14,2
Variation du BFR	-1,0
Dividendes	-4,0
Emprunts	10,3
Trésorerie nette : 30/6/2006	16,0



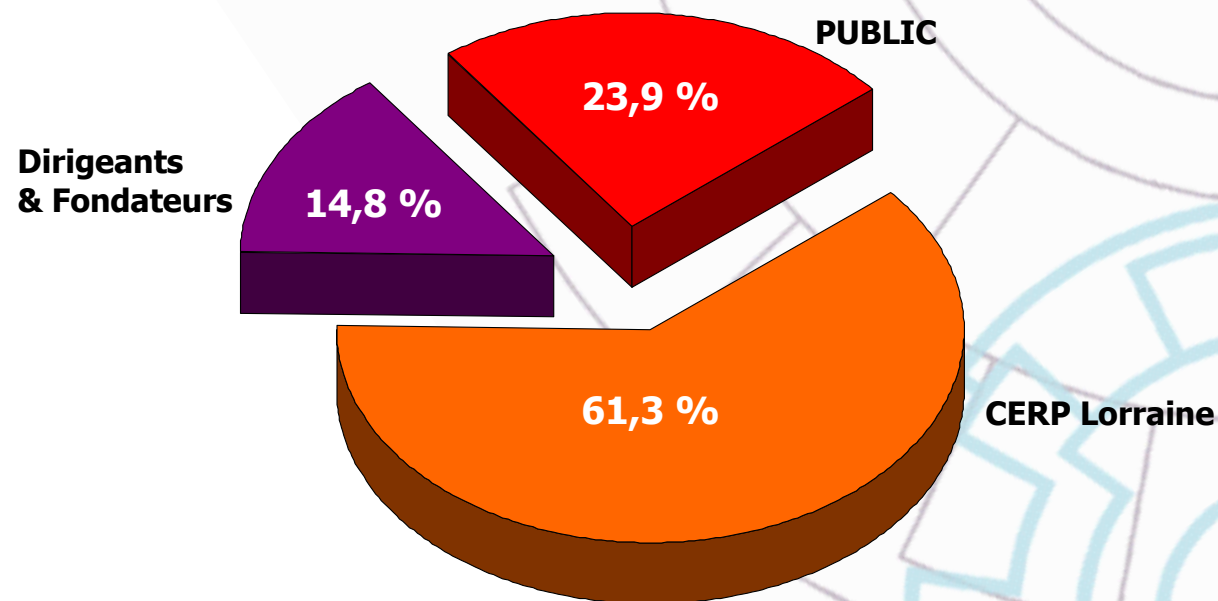
VIE BOUSIERE

Capitalisation boursière de 124 M€ / Au 13 septembre 2006 : cours de 41€



Composition du capital 30/06/2006

Total : 3 034 825 actions





LES PERSPECTIVES 2006

PHARMAgest
inter@ctive



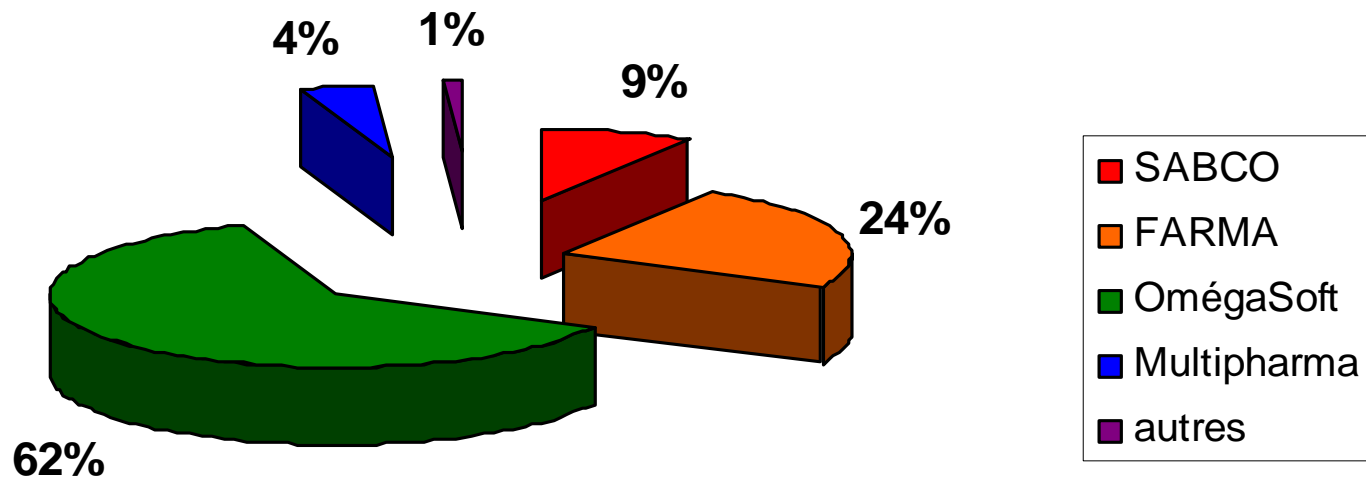
LA BELGIQUE

5490 Pharmacies

– **2719 Wallonie**

– **2771 Flandre**

Parts de Marché TOTAL (Belgique)



LA BELGIQUE

Le LGPI belge sera lancé officiellement en octobre 2006 au salon Farma 2006 à Bruxelles

Nous prévoyons de signer avec 40 officines en 2006 soit 500000 € de prises de commandes

Pour 2007, un objectif de CA de 2,3 M€; R.O. = 90 K€

Pour 2008, un objectif de CA de 3,0 M€; R.O. = 250 K€

Pour 2009, un objectif de CA de 3,6 M€; R.O. = 500 K€

PHARMAgest
inter@ctive



ACTIVITE PHARMACIE – LEVIERS DE CROISSANCE

MAINTENANCE LOGICIELLE : RAPPEL DU BUSINESS MODELE

**VENTE DE LA LICENCE
GRATUITE DE MAINTENANCE 30 MOIS
31^{ème} MOIS REPRISE DE LA MAINTENANCE**

**EN 2006 – COMME PREVU PAR LE MODELE LA TENDANCE S'INVERSE
LA MAINTENANCE LOGICIELLE PROGRESSE
LES REVENUS 2006 = 15 M€**

**EN 2007 – 1000 K€ DE MAINTENANCE SUPPLEMENTAIRE
EN 2008 – 2200 K€ DE MAINTENANCE SUPPLEMENTAIRE**

A TERME – POUR 10000 CLIENTS, DES REVENUS AU DELA DE 20 M€

PHARMAgest
inter@ctive



Le réseau des pharmaciens OFFISECURE

2000 abonnés au 30/06/2006

chiffre d'affaires récurrent en année pleine = 1 M€

Notre objectif

5000 abonnés fin 2009 = 2,5 M€ de C.A.

PHARMA ML – VECTEUR POUR OFFISECURE

Nouvelle norme IP de transmission des commandes

PHARMAgest**st**
inter@ctive



PHARMATTITUDE.FR

Le site professionnel du pharmacien

L'accès de la pharmacie aux patients

L'ouverture à un partenariat entre les pharmaciens et les laboratoires via le site professionnel du pharmacien avec 250 souscriptions.

Abonnement de 50€ / mois
Chiffre d'affaires en année pleine de 150 K€

LA VERSION 2 avec la visibilité sur internet
LA VERSION 3 avec le commerce en ligne

Notre objectif
1500 abonnés fin 2009 = 900 K€ de C.A.



ACTIVITE LABORATOIRE

OFFIDIRECT

4 laboratoires partenaires en 2006 → reconduction des contrats en 2007

OBJECTIFS DE LA COMMANDE DIRECTE

- **CONTRACTUALISER AVEC D'AUTRES LABORATOIRES**
 - **AUGMENTER LE NOMBRE DE PHARMACIES ADHERENTES (moyen lancement du recrutement de pharmaciens par nos formateurs)**
- nous lançons une campagne de recrutement des pharmaciens par nos formateurs

Observations

Les deux processus combinés augmentent la rémunération

PHARMAgest**est**
inter@ctive



OFFIDIRECT

LEVIER GARANTI / Le modèle intéresse tous les laboratoires

→ accroître ses ventes en direct avec les pharmaciens

Les enjeux e-business pour PHARMAGEST

Une rémunération liée aux flux de commandes

En 2006 : 50K€

Nos perspectives de rémunération

en 2007 : 220 K€

en 2008 : 500 K€

en 2009 : 780 K€

en 2010 : 900 K€



ACTIVITE LABORATOIRE

E-MEDIA / C.I.E.T.

40 fiches conseils à la disposition des officines sur nos écrans

Objectif :

Prise en charge des malades dans leurs pathologies
(cholestérol, arthrose, migraine etc ...)

Une formidable valeur pour tous les acteurs :

- Le laboratoire qui augmente ses ventes dans un contexte de respect des prescriptions
- Le pharmacien qui apporte son conseil au défaut d'observance
- Le client qui prend conscience des enjeux du respect de son traitement

Mais un business encore en devenir pour PHARMAGEST

PHARMAgest
inter@ctive



ACTIVITE LABORATOIRE

CARTE AVANTAGE « PLUS BIEN ETRE »

Un outil de fidélisation des clients pour l'officine financé par le laboratoire

PHARMAGEST facture un abonnement par carte émise correspondant au service de maintenance.

PHARMAGEST
inter@ctive



ACTIVITE LABORATOIRE EN CHIFFRES

EN 2006 – C.A. = 1,6 M€

EN 2007 – C.A. = 2,4 M€

EN 2008 – C.A. = 3,0 M€

EN 2009 – C.A. = 3,6 M€

PHARMAgest
inter@ctive



Nos objectifs 2006

Chiffre d'Affaires compris entre 69 et 72 M€

Résultat Opérationnel compris entre 10,3 et 11,2 M€

Résultat net compris entre 7,2 et 7,8 M€

BENEFICE NET PAR ACTION compris entre **2,30€** et **2,50€**

PHARMAgest**t**
inter@ctive



NOS PERSPECTIVES 2010

NOUS VISIONS UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE 100 M€

POUR UN RESULTAT OPERATIONNEL DE 20 M€





PHARMAgest
inter@ctive

REUNION SFAF : 19 septembre 2006

PHARMAgest
inter@ctive

