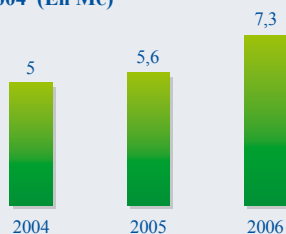




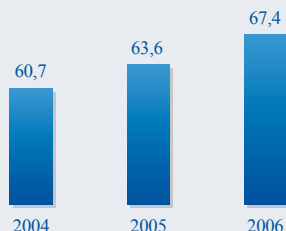
PERSPECTIVES

Panorama financier

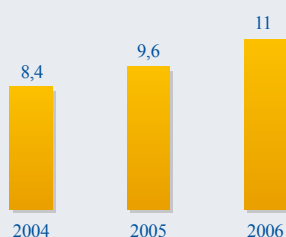
Evolution du résultat net part du groupe depuis 2004 (En M€)



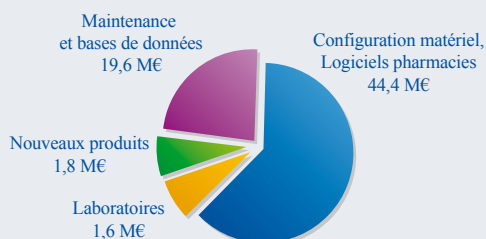
Evolution du chiffre d'affaires depuis 2004 (En M€)



Evolution du résultat opérationnel depuis 2004 (En M€)



Répartition du chiffre d'affaires au 31 décembre 2006



Madame, Mademoiselle, Monsieur, Cher actionnaire,

Au lendemain du salon Pharmagora qui s'est tenu du 23 au 26 mars 2007, la tendance pour le Groupe Pharmagest Inter@ctive est très positive : nos nouvelles offres (OffiMedia, OffiDirect...), nos nouveaux produits (Pharmattitude, OffiSecure...), ont rencontré un succès à la hauteur de nos espérances.

Plus que jamais, nos équipes sont à l'écoute des tendances de demain et anticipent les besoins de nos clients en créant et en développant les outils qui seront les standards en la matière.

Dans le même temps, nous avons publié des résultats annuels qui sont de très bonne qualité et au-delà des prévisions. En effet, cette année 2006 a été marquée par une croissance du chiffre d'affaires du Groupe de près de 6 % par rapport à 2005 à 67,4 M€ pour un résultat net part du groupe de 7,30 M€ (en hausse de 28,7 % par rapport à 2005). En dépassant les objectifs, cette performance témoigne de la poursuite d'une croissance durable, solide et rentable pour le Groupe.

Chacun des savoir faire de Pharmagest Inter@ctive a contribué à ces excellents résultats : activité soutenue pour la pharmacie, fort dynamisme de l'activité Laboratoires et forte progression du chiffre d'affaires récurrent (maintenance logicielle notamment).

Parallèlement, la situation financière du Groupe est extrêmement saine. C'est ainsi que sa trésorerie nette au 31 décembre 2006 ressort à 16 M€, ce qui permet au Groupe d'envisager sereinement ses investissements futurs et la poursuite de ses dividendes annuels.

Il sera ainsi proposé à l'Assemblée Générale des actionnaires le versement d'un dividende, au titre de l'année 2006 de 1,20 € par action, en progression de 9 % par rapport à celui de l'exercice précédent.

Pour 2007, le groupe Pharmagest Inter@ctive reste confiant quant à son rythme de croissance. Malgré un contexte de marché maussade, le chiffre d'affaires, le résultat opérationnel et le résultat net part du groupe devraient poursuivre leur progression sur l'exercice 2007.

Thierry CHAPUSOT
Directeur Général
de Pharmagest Inter@ctive



ZOOM : mieux comprendre le Business Modèle de Pharmagest.

Un business modèle axé sur la récurrence et la visibilité

Le business modèle du groupe est particulièrement sécurisé avec une caractéristique significative : une récurrence mécanique. 77% du chiffre d'affaires 2006 est en effet constitué par de la maintenance matérielle et logicielle et le renouvellement du parc installé sous contrat.

Rentpharm : un financement souple pour un matériel informatique toujours à la pointe de la technologie

Rentpharm® est une solution de financement intéressante car elle est adaptée à l'évolution rapide des progrès technologiques en informatique. Au bout de 30 mois, le pharmacien peut, en toute liberté, maintenir et même accroître le niveau de performance de son outil informatique grâce à la possibilité de renouvellement du matériel, à des coûts prévisibles. Le système reste ouvert avec une possibilité d'acquisition du matériel sur 42 mois, ce qui reste inférieur aux durées de financements classiques.

L'activité maintenance : un flux de cash flow récurrent

Le chiffre d'affaires repose sur la vente de licences (financement sur 30 mois, durée pendant laquelle la maintenance est assurée gracieusement), suivie le 31ème mois de la mise en place de la maintenance logicielle payante ; engagement contractuel par période de 12 mois.

Après une période de baisse du chiffre d'affaires maintenance logicielle (correspondant à la période de gratuité), la tendance s'est inversée en 2006.

Depuis, la maintenance logicielle payante progresse et laisse prévoir, à terme sur une base de 10.000 clients, des revenus au-delà de 20 M€.

FOCUS : les clés pour comprendre les prochaines évolutions du monde de la santé.

Le Dossier Pharmaceutique

Le Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens lance la création d'un « Dossier Pharmaceutique » (DP) national afin de permettre à tous les pharmaciens d'officine de contribuer à l'amélioration de la qualité des soins apportés au patient. Ce dispositif centré sur l'acte pharmaceutique lors de la dispensation de médicaments, permet de :

- lutter contre l'iatrogénie due à des interactions médicamenteuses et éviter les redondances,
- transmettre de façon plus efficace les alertes sanitaires issues de l'Afssaps,
- faciliter ultérieurement la traçabilité des médicaments jusqu'au patient.

Fait pour et par les pharmaciens, ce projet sera déployé sur l'ensemble du territoire - c'est-à-dire dans près de 23000 officines pharmaceutiques - dès le second semestre de l'année 2007.

Le Dossier Médical Personnel

Le Ministère de la Santé lance de son côté le « Dossier Médical Personnel » (DMP) fonctionnant comme un classeur électronique. Grâce à l'information partagée, le DP est en interface obligatoire avec le DMP.

Le DMP est un progrès très important pour le patient, car il l'aidera concrètement à mieux maîtriser son parcours de santé. En regroupant dans un même dossier les éléments importants d'information sur sa santé, cet outil permettra aux professionnels de santé d'apporter, à chaque consultation, un diagnostic mieux éclairé. Le Dossier Médical Personnel va enrichir le dialogue entre le professionnel de santé et son patient.

Des fondamentaux anticipés depuis l'origine par Pharmagest :

Le Groupe développe en amont les solutions de demain pour fournir des réponses adaptées et innovantes aux nouvelles évolutions du monde de la santé. Grâce à leur technologie unique et communicante, toutes les solutions de Pharmagest présentent les qualités indispensables pour facilement s'adapter aux évolutions les plus récentes du monde de la santé.

Perspectives

PHARMATTITUDE : création de la pharmacie virtuelle

Cette offre est une innovation en France grâce à laquelle le pharmacien prolonge sa relation avec le client au-delà de sa pharmacie par le biais d'une pharmacie « virtuelle ». L'officine dispose de son propre site Internet pour être encore plus à l'écoute de ses patients.

Pharmattitude est une solution clef en main, qui dédouane les pharmaciens des contraintes techniques de création, de maintenance et de mises à jour permanentes. Avec 200 clients équipés en 2006, Pharmagest Inter@ctive prévoit un large développement de ce service, avec un objectif de 1.000 clients équipés en 2009.

Grâce à son expérience, sa connaissance du terrain et des contraintes des officines, Pharmagest a développé un ensemble de services permettant de couvrir toute la palette des besoins d'une officine.

Toujours interfacés et intégrés à leur logiciel de gestion (le LGPI), ces services sont fiables, faciles d'utilisation et optimisent la gestion de l'officine.

OFFIMEDIA : pour une communication ciblée et directe vers le patient en pharmacie

Présentée officiellement lors du salon Pharmagora de mars 2007, OffiMedia est une solution inédite en matière de communication dans la surface de vente de l'officine et tout particulièrement au comptoir. Véritable canal de communication dynamique, OffiMedia permet aux pharmaciens de cibler le patient sur certains produits directement au comptoir, sur des écrans qui sont situés face au client à hauteur des yeux.

Concrètement, OffiMedia mets en corrélation la demande de produits du client avec les informations de sa carte SESAM Vitale (sexe et âge par exemple) et/ou l'historique des délivrances de ce dernier contenu dans le logiciel LGPI dont est équipé l'officine. Selon ces informations, le client verra apparaître sur l'écran des promotions sur des produits liés à sa demande.

Dans un contexte où l'automédication devient de plus en plus prépondérante, grâce à OffiMedia, le pharmacien suscite et développe l'intérêt du patient pour sa pathologie ou pour ses questions de bien être.

Toute l'actualité de Pharmagest Inter@ctive

Pharmagest Inter@ctive s'implante en Belgique

A l'exemple de son développement en France et de son produit phare le LGPI® et fort d'un véritable savoir faire, Pharmagest Inter@ctive entend accélérer sa croissance, poursuivre son développement et se déployer en Europe. Ainsi, le Groupe a officialisé début janvier son implantation en Belgique avec l'ouverture de sa première filiale « Pharmagest Benelux » à Namur, au coeur de la Wallonie. Son offre LGPI® avait été lancée en Belgique le 20 octobre 2006 au Salon FARMA de Bruxelles

Le marché pharmaceutique belge : un secteur à très fort potentiel

La Belgique, 1ère étape de ce déploiement, compte quelques 5 490 pharmacies dont 2.719 en Wallonie et 2.771 en Flandre. Le marché belge offre donc un potentiel de développement important pour Pharmagest Inter@ctive.

Les atouts d'une offre unique sur le marché belge

Le concept développé par Pharmagest Inter@ctive en Belgique a déjà séduit un grand nombre de professionnels qui voient l'arrivée du groupe en Belgique comme une alternative à la situation quasi monopolistique de certains acteurs. Avec un LGPI® adapté au contexte belge, l'offre « produit » est sans équivalent sur le marché.

En outre, la puissance et la force de frappe de Pharmagest Inter@ctive France en terme de négociations permet à Pharmagest Benelux de jouir d'un positionnement prix/service très attractif sur le marché belge. Enfin, Pharmagest peut compter sur la présence et l'expérience en Belgique de CERP Lorraine. Actionnaire de référence de Pharmagest Inter@ctive, CERP Lorraine y occupe une place de deuxième grossiste répartiteur avec neuf plates formes de distribution, seul grossiste à approvisionner les 5490 pharmacies du pays dans les 10 provinces.

Un carnet de commandes déjà bien rempli

Les premières livraisons ont eu lieu au cours du 1er trimestre 2007.

Les estimations du Groupe pour les facturations de la première année de Pharmagest Benelux sont comprises dans une fourchette de 1,7 à 1,9 M€.

Une équipe de spécialistes

Cette filiale sera dirigée par Thierry PONNELLE, un des fondateurs de Pharmagest. Une équipe belge a été constituée avec 8 personnes comprenant des développeurs, techniciens, formateurs et commerciaux qui connaissent très bien le métier et les contraintes de l'officine.

Le développement à l'international : un relais de croissance incontournable

L'extension de la zone d'action du Groupe en Belgique permettra de renforcer les partenariats actuels avec des acteurs d'influence de l'industrie pharmaceutique.

Pour servir le marché, Pharmagest Inter@ctive étudie actuellement toutes les opportunités de croissance externe pour compléter et renforcer sa présence sur le marché belge et compte à moyen terme s'implanter stratégiquement dans les pays voisins, le Luxembourg étant une prochaine étape possible.

LABO/PHARMA

Au coeur du circuit officinal, Pharmagest Inter@ctive développe des solutions qui favorisent les relations des différents acteurs du circuit en imaginant des interactions nouvelles et structurantes sur ce marché. Pharmagest est donc constamment en relation étroite avec les principaux grands groupes pharmaceutiques et les acteurs incontournables de la santé et entretient avec chacun d'eux des relations contractuelles ou de partenariats significatives.

Résultats Annuels 2006 : mieux que les prévisions

Résultat Net PDG et Bénéfice par Action en hausse de 28,7 %

M€	Déc. 2006	Déc. 2005	Var.
Chiffre d'affaires	67,36	63,62	+5,9 %
Résultat Opérationnel	11,00	9,60	+ 14,7 %
Résultat Net	7,52	6,63	+13,4 %
Résultat Net Part du Groupe	7,30	5,68	+28,7 %
Bénéfice par Action	2,41	1,87	+28,7 %
Bénéfice par Action non dilué	2,44	1,89	+29,1 %

Excellente performance du Résultat net Part du Groupe

Au 31 décembre 2006, le 1er acteur du marché de l'informatique officinale, Pharmagest Inter@ctive, enregistre une progression de 5,9 % de son chiffre d'affaires qui atteint 67,36 M€, contre 63,62 M€ au 31 décembre 2005.

Dans ce contexte, le Résultat Opérationnel ressort dans la fourchette haute des prévisions à 11 M€ en progression de 14,7 % et le résultat net Part du Groupe qui profite du rachat des minoritaires de CIP S.A. gagne 28,7 % avec un Bénéfice par Action de 2,41 €.

Des solutions au service de la Performance

Avec les conséquences désastreuses des chiffres 2006 du marché du médicament en France, Pharmagest Inter@ctive et le LGPI® s'imposent à l'évidence comme la réponse concrète aux enjeux de valorisation du conseil pour les premiers et de communication durable pour les seconds :

Pour l'officine :

- Avec OFFISECURE® (réseau professionnel sécurisé) et PHARMATTITUDE® (site internet du pharmacien)

- Le partenariat DELL (une offre matériel la plus compétitive du marché),
- Le contrat IMS HEALTH (remontée du positionnement des prix au pharmacien)

Pour les laboratoires :

- Des partenariats avec les leaders de chaque domaine (médicaments remboursables, génériques, dispositifs médicaux) pour :
- Le e-media, les campagnes d'information environnement thérapeutique, la bonne observance, le dossier pharmaceutique.

Perspectives

L'activité pharmacie laisse augurer des gisements de revenus encore très conséquents. L'activité laboratoires se confirme comme étant un levier de croissance prometteur avec notamment les campagnes de dépistage et les enquêtes patients (notre partenaire : le n°1 mondial des statistiques IMS HEALTH), la nouvelle offre (OffiMedia®) ou le développement à l'international avec les premières retombées de la Belgique en 2007.

L'action PHARMAGEST INTER@CTIVE

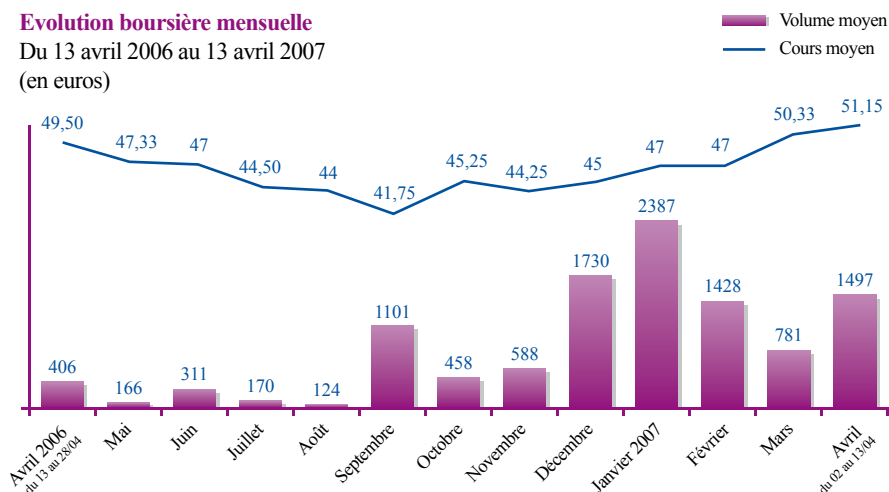
Code ISIN : FR 0000077687
Cotation : Euronext Paris - Compartiment C
Indices : CAC Small 90
Code Reuters : PHA.PA
Code Bloomberg : PMGI FP



Le cahier de l'actionnaire

Evolution boursière mensuelle

Du 13 avril 2006 au 13 avril 2007
(en euros)



Au 13 avril 2007

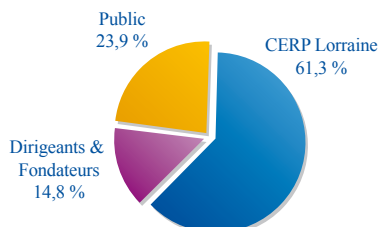
Capitalisation boursière : 155,66 M€
Nombre d'actions : 3 034 825

Données par action (en euros)

	2005	2006
Bénéfice net par Action	1,87	2,41
Dividende	1,10	1,21 *
PER	27,35	21,22

(* données prévisionnelles)

Répartition du capital au 31 décembre 2006



L'agenda de l'actionnaire

- 15 mai 2007 : Chiffre d'affaires du 1er trimestre 2007
- 21 juin 2007 : Assemblée Générale
- Avant le 31 août : Résultats semestriels
- Septembre 2007 : prochaine lettre aux actionnaires

Contacts

Siège social Pharmagest Inter@ctive
5, allée de Saint Cloud - 54600 Villers-les-Nancy
www.pharmagest.com

Relations Actionnaires
Elisabeth LHUILLIER
Tel : +33 (0)3 83 15 90 34
elisabeth.lhuillier@pharmagest.com

Perspectives - N° 8 - Avril 2007
Lettre d'information aux actionnaires
Directeur de la publication : Thierry Chapusot
Rédaction : Fin'Extenso
Conception graphique : Agence K2
Photothèques : Pharmagest Inter@ctive
Dépôt légal : en cours