



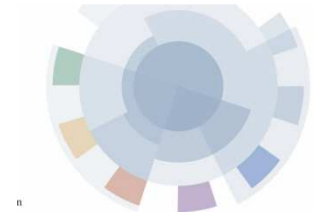
# Résultats annuels 2007

Réunion d'information  
du 26 mars 2008

# Sommaire



- L'année 2007
- Perspectives
- Conclusion



# L'année 2007





# Acquisition SABCO

- Expertise complémentaire sur la Belgique conforme au positionnement de Pharmagest.
- Celle-ci apportant des produits nouveaux pour SABCO tels que Offimedia, Offisecure, Officentral et les offres pour les laboratoires pharmaceutiques et partenaires du pharmacien en matière de communication et d'information qui s'adressent à l'équipe officinale.
- Poursuite de la stratégie de développement européen initiée en Belgique début 2007.
- L'acquisition complète l'offre existante et porte ainsi le nombre des utilisateurs à près de 10 500 officines et s'adresse au niveau européen à 52 200 professionnels de la santé en France, Belgique et Luxembourg.



# Acquisition SABCO

- Société d'informatique proposant aux pharmaciens une solution complète pour la gestion de leur officine.
- Créée au Luxembourg en 1977, s'est développée au fil des années en une entreprise de logiciels des plus réputés en systèmes de gestion de pharmacie.
- Disposant de près de 12% de parts de marché sur la Belgique et le Luxembourg.
  - 2.200 terminaux informatiques installés,
  - qui équipent plus de 600 pharmacies en Belgique,
  - et 30 officines luxembourgeoises (sur les 80 du pays).



# Acquisition SABCO

- Pharmagest acquiert 90% des actions de SABCO pour un prix de  
--> 3.195.000 €

Thierry PONNELLE devient Administrateur Délégué de SABCO

Marleen JESPERS reste Directeur Général

Thierry CHAPUSOT est nommé Administrateur et Président



## Activité en Belgique

L'année 2007 se termine avec des indicateurs très positifs :

- Les clients du groupe, satisfaits de la fusion SABCO/PHARMAGEST attendent leur migration vers le logiciel SABCO OPTIMUM contenant les fonctionnalités du LGPI.
- Beaucoup d'officines, installées avec les logiciels de nos concurrents (en majorité CORILUS), ont assisté à des démonstrations et sont très sensibles à nos modèles.
- Le groupe SABCO/PHARMAGEST a conquis 40 prospects depuis 09/2007
- L'offre OFFIMEDIA est très bien perçue par nos clients comme par les prospects.



## Activité Pharmacie

- Les ventes de configurations sont en hausse de 8%, elles ont suivi le rythme des renouvellements RentPharm.
- Les ventes de logiciels ont été plus faibles que les années précédentes avec une baisse de 17% par rapport à l'année dernière.
- Les dernières innovations du groupe ont séduit fortement notre clientèle (+70%) pressée de bénéficier des atouts de fidélisation indispensables à l'exercice du métier de pharmacien aujourd'hui.



## 2008 : une année de réformes pour l'officine

- Les piliers de l'officine française sont sur la sellette européenne (monopole du médicament ? Monopole de la propriété des pharmacies ? La loi de répartition des officines ?)
- L'OTC bientôt devant le comptoir
- Le réseau officinal sur le chemin d'une réorganisation via des transferts et des regroupements
- Une économie de plus en plus à la peine et des négociations qui vont entraîner à court terme, une modification des prix, des marges, et des conditions commerciales des médicaments remboursables



## 2008 : une année de réformes pour l'officine

- Des prix de cession des officines qui atteignent des sommets.

L'année 2007 a été riche en événements qui vont se traduire par des changements et des défis majeurs pour l'officine en 2008.

# Activité Laboratoires



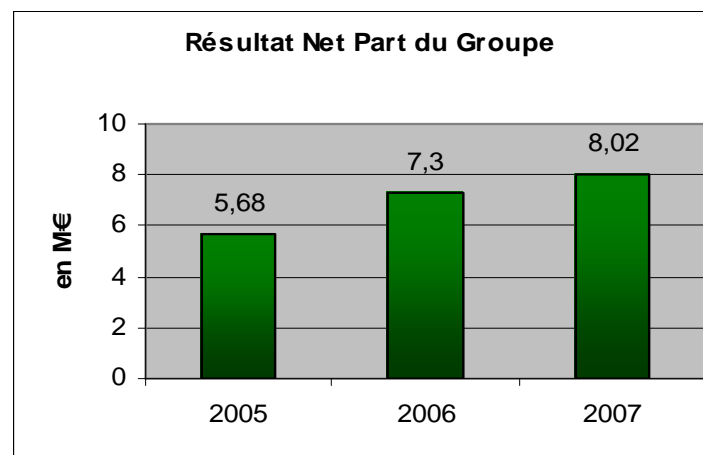
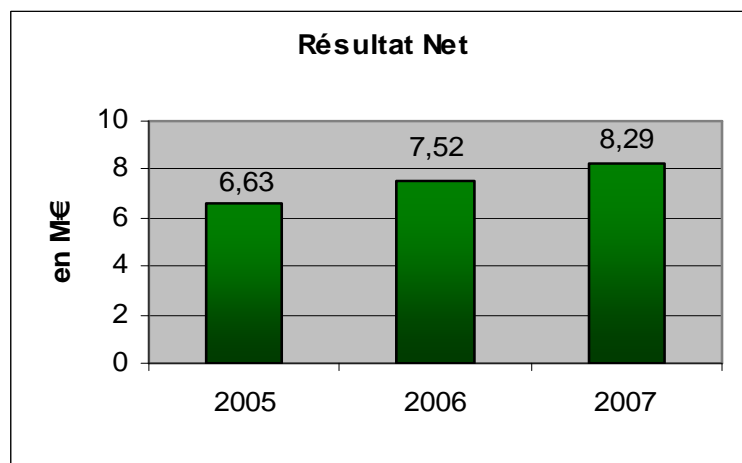
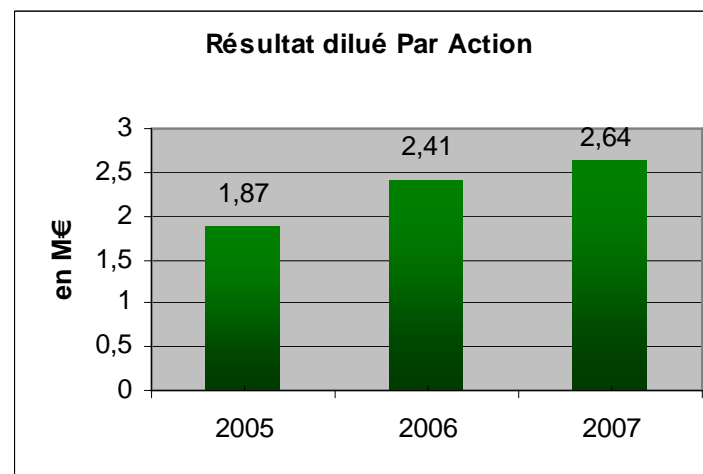
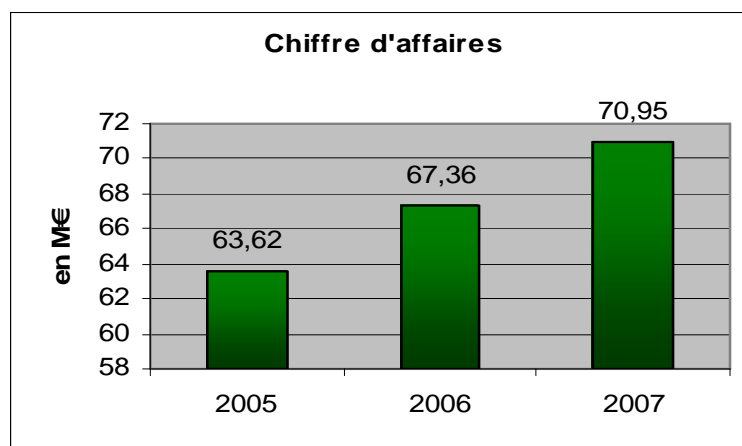
Les objectifs de facturation sur OFFIDIRECT ont été atteints contribuant ainsi à une croissance globale de 20%

La prospection commerciale a été forte en fin d'année; de nouveaux contrats importants ont été signés



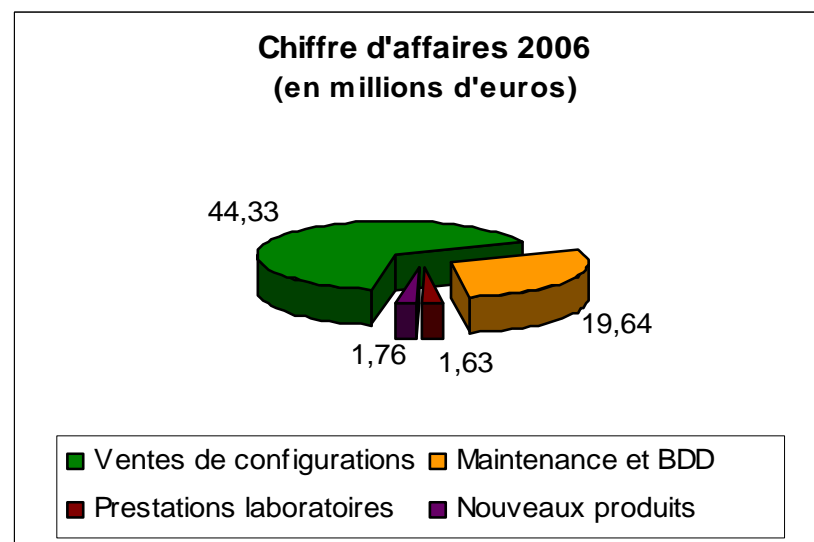
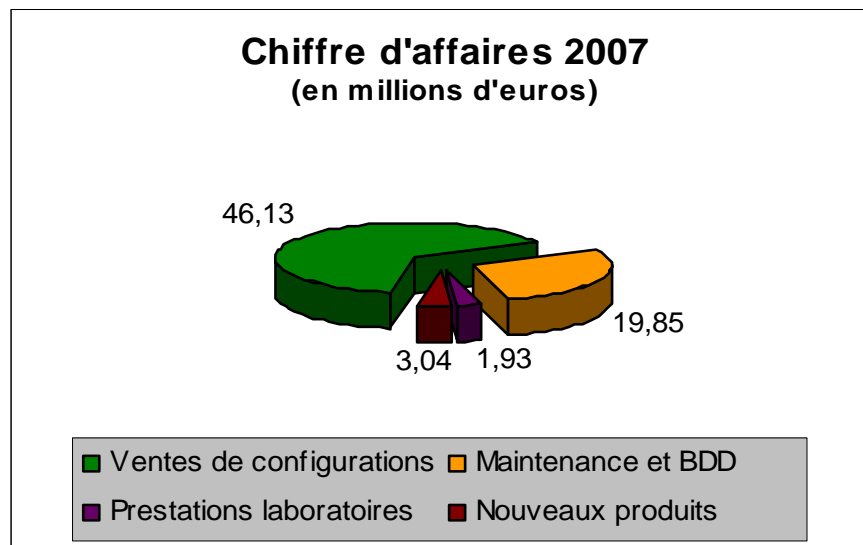
# Résultats financiers au 31 décembre 2007

# Chiffres clés





## Consolidé par activité



- L'activité « **ventes de configurations** » (matériel, réseau, licences) représente près de 65% du chiffre d'affaires total en 2007 comme en 2006.
- L'activité « **maintenance, bases de données** » part en courbe ascendante après la baisse des années antérieures due à la période de gratuité pour l'acquisition d'un logiciel nouvelle génération.
- L'activité « **laboratoires** » est en forte hausse (+ 18%) compte tenu du démarrage des nouveaux contrats et des nouvelles facturations OFFIDIRECT.
- La croissance très importante des **nouveaux produits** démontre l'engouement de nos clients pour nos innovations constantes; récompense de nos investissements R&D.



# Compte de résultats

en M€	déc-07	déc-06	VARIATION
CHIFFRE D'AFFAIRES	70,95	67,36	5,3%
RESULTAT OPERATIONNEL	12,06	11,00	9,6%
RESULTAT NET	8,29	7,52	10,2%
RESULTAT NET PDG	8,02	7,30	9,8%
RESULTAT NET DILUE PAR ACTION	2,64 €	2,41 €	



# Bilan

En M€	déc-07	déc-06		déc-07	déc-06
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>39,58</b>	<b>34,66</b>	<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>33,78</b>	<b>29,60</b>
Dont R&D	4,06	3,28	Dont part du groupe	33,24	29,16
Dont Ecart acquisition	26,22	24,17			
Autres actifs non courants	9,30	7,21	<b>PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>12,33</b>	<b>13,97</b>
			Dont dettes à LT	10,60	12,42
			Autres passifs non courants	1,73	1,55
<b>ACTIFS COURANTS</b>	<b>30,43</b>	<b>32,09</b>			
Dont comptes clients	12,40	12,27	<b>PASSIFS COURANTS</b>	<b>23,90</b>	<b>23,18</b>
Dont trésorerie	1,55	1,90	Dont dettes à CT	6,49	3,20
Dont titres disponibles à la vente	14,52	14,18	Dont dettes fournisseurs	6,09	7,04
Autres actifs courants	1,96	3,74	Autres passifs courants	11,32	12,29
<b>TOTAL</b>	<b>70,01</b>	<b>66,75</b>	<b>TOTAL</b>	<b>70,01</b>	<b>66,75</b>



## Tableau de flux résumé

	En M€
<b>Trésorerie nette : 31/12/2006</b>	<b>15,4</b>
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>9,9</b>
<b>Investissements</b>	<b>-5,6</b>
<b>Opérations sur fonds propres</b>	<b>-0,3</b>
<b>Variation du BFR</b>	<b>-1,7</b>
<b>Dividendes</b>	<b>-3,8</b>
<b>Emprunts</b>	<b>-1,9</b>
<b>Trésorerie nette : 31/12/2007</b>	<b>12,0</b>



# RATIOS

	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>CASH FLOW</b>	8,50 M€	8,40 M€	9,90 M€
<b>GEARING</b>	-54%	-1,50%	3,02%
<b>R.O.E.</b>	24%	25%	25%

# CAPITALISATION BOURSIERE



**Au 31/12/2007, la capitalisation boursière atteignait 148 M€.**

**Au 18/3/2008, la capitalisation boursière est un peu décevante à 98 M€.**



# PERSPECTIVES





# BELGIQUE





# Activité commerciale

3 axes de développement importants :

- ) Lancement SABCO OPTIMUM (migration du parc clients)
- ) La prospection
- ) Offimedia

Une particularité : en Flandres 6% de PDM

## Organisation

- Renforcement des équipes commerciales, techniques et de formation
- Développement commercial en Flandres avec un LGPI gérant le multi-langues



# LA CONCURRENCE

**CORILUS est le leader historique et détient 59% de PDM**

--) aucune offre nouvelle sur le marché depuis des années

**PHARMAGEST/SABCO est l'alternative attendue avec 12% de PDM au 01/01/2008**

--) activité commerciale dynamique

--) une offre de services originale proche des préoccupations de l'officine sans équivalent sur le marché

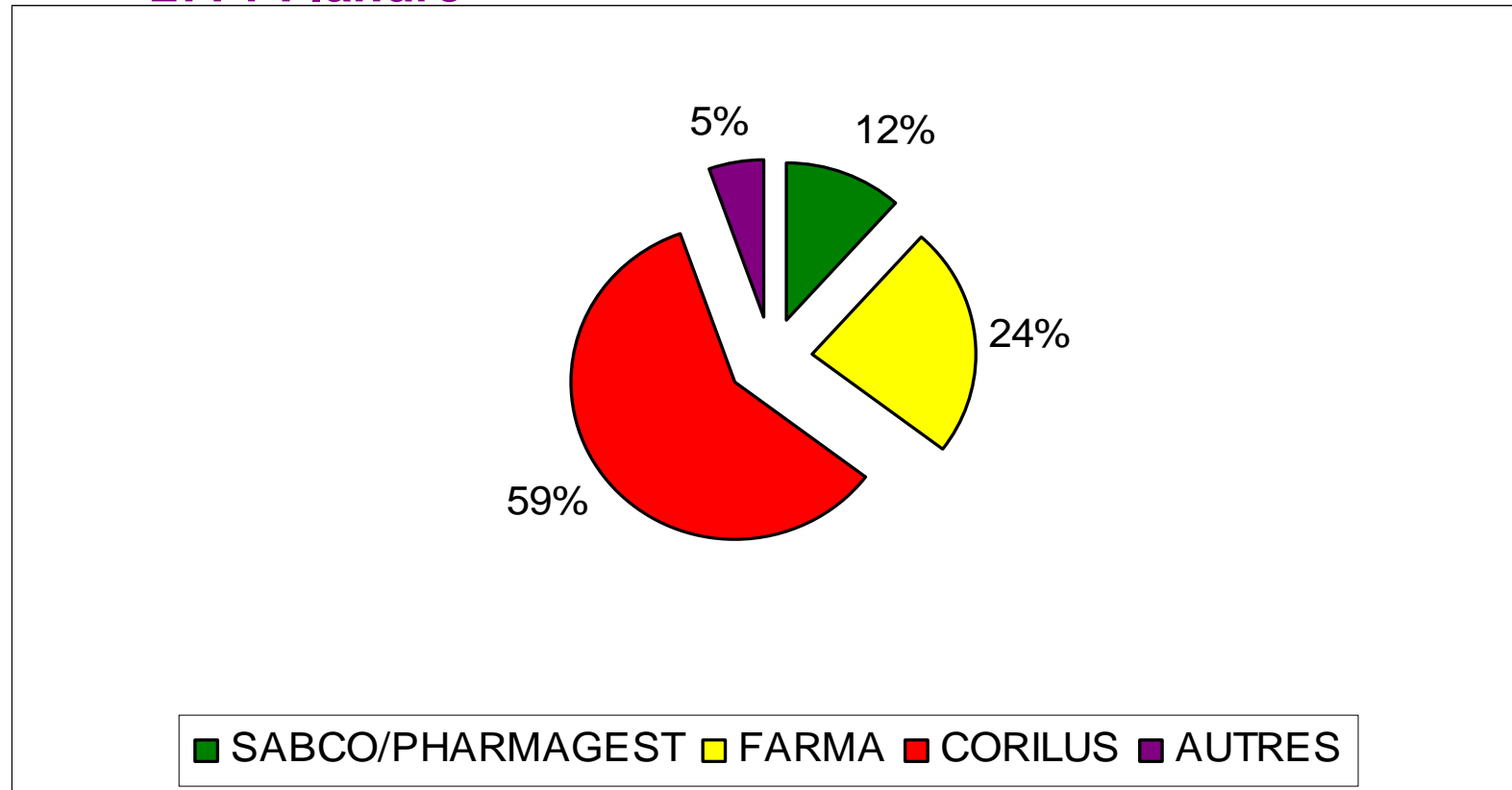


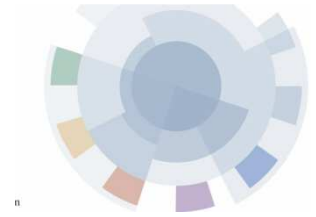
**5490 Pharmacies**

**2719**

**Wallonie**

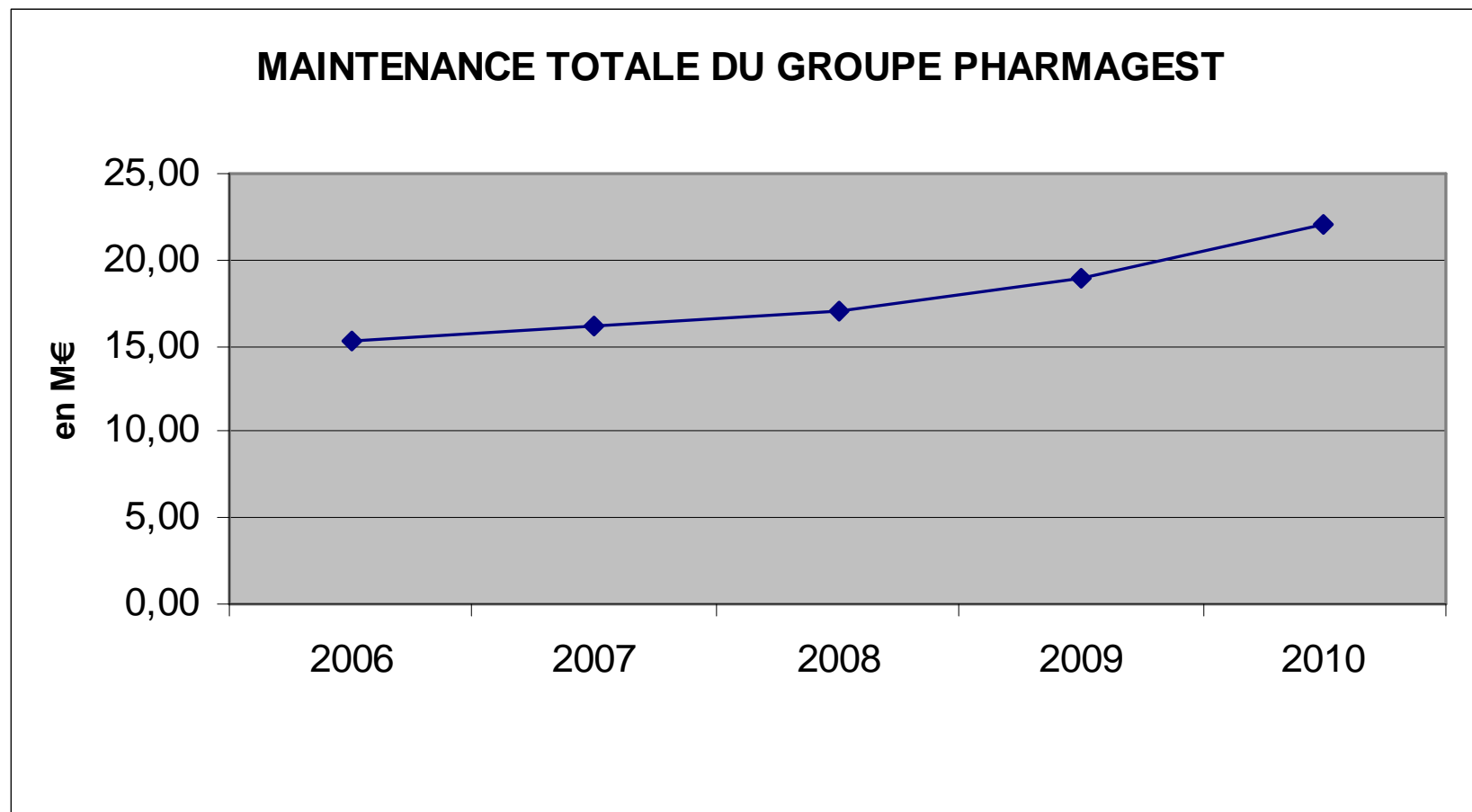
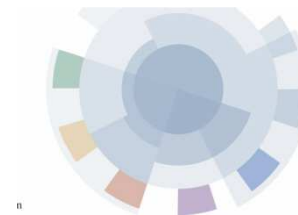
**2771 Flandre**





# PHARMACIE FRANCE







# LABORATOIRES





## **ACTIVITE COMMERCIALE**

**TRES SOUTENUE AVEC DE NOUVEAUX PARTENAIRES POUR  
DEBUTER L'ANNEE 2008 :**

**--) DEPOLABO**

**--) TEVA CLASSIC**



## ACTIVITE COMMERCIALE

--> Déploiement d'OFFIDIRECT comme prévu dans notre business plan :

- Réalisation des objectifs 2007
- Bon démarrage 2008

--> Poursuite des contrats CIET en cours.



# OFFIMEDIA

**Lancement très prometteur en décembre 2007  
--> 300 commandes signées**

**Déploiement 2008 attendu  
--> objectif 800**



# Conclusion





## Nos atouts

- **La force de frappe d'un leader en France :**
  - avec 43 % de PDM,
  - et 12 % en Belgique.
- **Des investissements lourds :**
  - des années de développement pour les **évolutions majeures**,
  - des **innovations** constantes.
- **Une structure financière solide :**
  - 33 M€ de fonds propres,
  - des capacités d'endettement élevées



## Prochains RDV

### RDV investisseurs:

- SEMINAIRE « santé » Gilbert Dupont le **17 juin 2008**
- Assemblée Générale Annuelle le **19 juin 2008**
- NEXT EVENT PARIS les **29 et 30 septembre 2008**
- ODDO MID CAP **Janvier 2009**

### Publications financières :

- Lettre aux actionnaires **mi avril 2008**
- Publication du document de référence **le 30 avril 2008**
- Communiqué du T1 2008, **le 7 mai 2008**

# Contacts



## **Directeur Général**

Thierry CHAPUSOT

[Thierry.chapusot@pharmagest.com](mailto:Thierry.chapusot@pharmagest.com)

## **Relations Analystes Investisseurs**

Directeur Financier

Elisabeth LHUILLIER

[Elisabeth.lhuillier@pharmagest.com](mailto:Elisabeth.lhuillier@pharmagest.com)

LD +33 3 83 15 90 34

## **Relations Presse**

FIN'EXTENSO

Isabelle APRILE

[i.aprile@finextenso.fr](mailto:i.aprile@finextenso.fr)

LD +33 1 39 97 61 22