Résultats annuels 2008

Réunion d'information
du 30 mars 2009

Groupe WELCOOP PHARMAgest inter@ctive

Sommaire

- L'année 2008
- Perspectives
- Conclusion

L’année 2008

Contexte économique 2008

- Déremboursements,
- Baisse générale du pouvoir d'achat,
- Chiffre d'affaires moyen par officine en berne
- La marge commerciale globale s'érode
- Hausse des coûts d'exploitation, ….

- Risque d'ouverture du capital des officines.

- Automédication en libre accès.

Une année 2008 très difficile pour les pharmaciens qui doivent davantage se doter de moyens efficaces pour augmenter leurs marges et fidéliser les patients

Contexte Groupe 2008

- L'actionnaire majoritaire du Groupe Pharmagest, le Groupe CERP Lorraine, change de nom pour devenir le Groupe Welcoop.

- Lancement d'un nouveau modèle économique pour la Pharmacie française qui permet aux officines de devenir propriétaires de leurs fournisseurs et des produits qu'ils vendent et, ainsi, de rester compétitives, libérales et indépendantes.

- Pharmagest au centre de la nouvelle stratégie du Groupe Welcoop : la suite logicielle la plus complète du marché (logiciel phare LGPI) est systématiquement proposée au 23 000 officines françaises.

- Sur les 2 600 pharmaciens ayant confirmé leur accord de principe avec une souscription à l'offre Welcoop, à ce jour 1 000 ont signé de façon ferme et définitive.

Activité Pharmacie France

- 4 800 officines équipées du LGPI/CIP-GS au 31/12 sur un total de 9 800 clients

- Après une bonne performance sur les 9 premiers mois de l'année (CA en croissance de + 8,7 %), le T4 a été marqué par un ralentissement des ventes de configurations (- 2,6 %) dû à la crise mondiale

- Le business model pertinent du Groupe Pharmagest a cependant permis d'équilibrer cette baisse de CA par une augmentation du revenu de la maintenance de 10 %.

FAITS MARQUANTS

Activité Pharmacie France

- Dynamisation du CA avec des produits innovants développés par le Groupe (+ 30 % en 2008) permettant au Pharmacien de :
  - **mieux acheter grâce à** OFFI Central : une 100aine de groupements d'officine équipés
  - **mieux vendre avec l'offre** OffiMédia® (l'outil de communication contextuelle sur le lieu de vente) : 500 officines installées

    Pharmagest est désormais le principal fournisseur de ce type d'outils de communication pour officines
  - **fidéliser et accompagner ses clients** grâce à
    - **Pharmattitude.fr** (site Internet du Pharmacien) : L'offre sera relancée avec une Boutique en ligne, historiques des prescriptions, carnets de vaccination, etc.
    - le **Service de Suivi des Traitements** (SST) : Suivi personnalisé du traitement d'un malade chronique par SMS.

www.pharmattitude.fr

le tout en garantissant **la sécurité des données** grâce à notre offre

Offisecure® BOX
Internet pro sécurisé + Téléphone illimité

Groupe WELCOOP PHARMAgest inter@ctive

Activité Pharmacie France

- **Des partenariats significatifs avec des Groupements de Pharmaciens**
  Accord exclusif avec le Groupement PHR
  (2 600 adhérents - 2 enseignes (Viadys et Pharmaréférence))
  pour la promotion du logiciel LGPI/CIP-GS ainsi que nos produits annexes auprès de ses adhérents

- Feu vert de la CNIL pour la généralisation du **Dossier pharmaceutique**.

  Pharmagest-CIP, précurseur sur ce projet, a d'ores et déjà équipé plus de 2 000 officines.

FAITS MARQUANTS

Activité Pharmacie BENELUX

SABCO/PHARMAGEST :

- 12,7 % de part de marché en Belgique et au Luxembourg
- 678 clients, 2300 postes
- 115 Sabco Optimum/Ultimate installés en 2008
- CA : 3,3 M€ (+ 7 % par rapport à 2007)

Offre Commerciale

Une gamme de 2 logiciels:

Sabco Optimum évolution de Sabco New

Sabco Ultimate *powered by LGPI*

- Une Offre de services sans équivalent sur le marché et proche des enjeux pour les pharmaciens Belges.
- Une Offre commerciale de Migration des clients Sabco New vers:
  - Sabco Optimum ou Sabco Ultimate
- Intégration de l'option OffiMedia sur Sabco Optimum et Sabco Ultimate

  (accès possible de tous les clients Sabco à l'offre OffiMedia)
- Intégration de l'option Offimedia pour les officines du Luxembourg 2éme semestre 2009

Activité Laboratoires

L'activité Laboratoires a dépassé son objectif annuel de 20 %

•Une année 2008 difficile pour les laboratoires pharmaceutiques

- Un ralentissement qui traduit le contexte économique difficile sur ce secteur d'activité (restructurations, coupes dans les budgets marketing, contexte réglementaire) et qui a impacté notre offre des campagnes d'informations sur l'environnement thérapeutique dont le résultat a baissé de 8 %
- Impact atténué par un nombre croissant de laboratoires séduits par nos offres de communication contextuelle et d'enquêtes en ligne.

•Compensé par une politique d'innovation permanente qui préserve Pharmagest :

- Notre offre **Offidirect** (commande directe par le Pharmacien auprès du Laboratoire sans passer par un répartiteur), continue à progresser régulièrement avec une croissance globale de 25 %.
- Une nouvelle activité développée pour le compte des Laboratoires et des Pharmaciens, **la Régie Publicitaire**, a permis de dépasser notre objectif.

Activité Laboratoires

Pharmagest s'inscrit désormais dans une réelle démarche de Santé Publique

-Partenariat avec Open Rome et l'UTIP

- en vue de la réalisation d'enquêtes sur des thèmes comme par ex. la vaccination antigrippale pour diabétiques.
- Mise en place d'alertes épidémiologiques

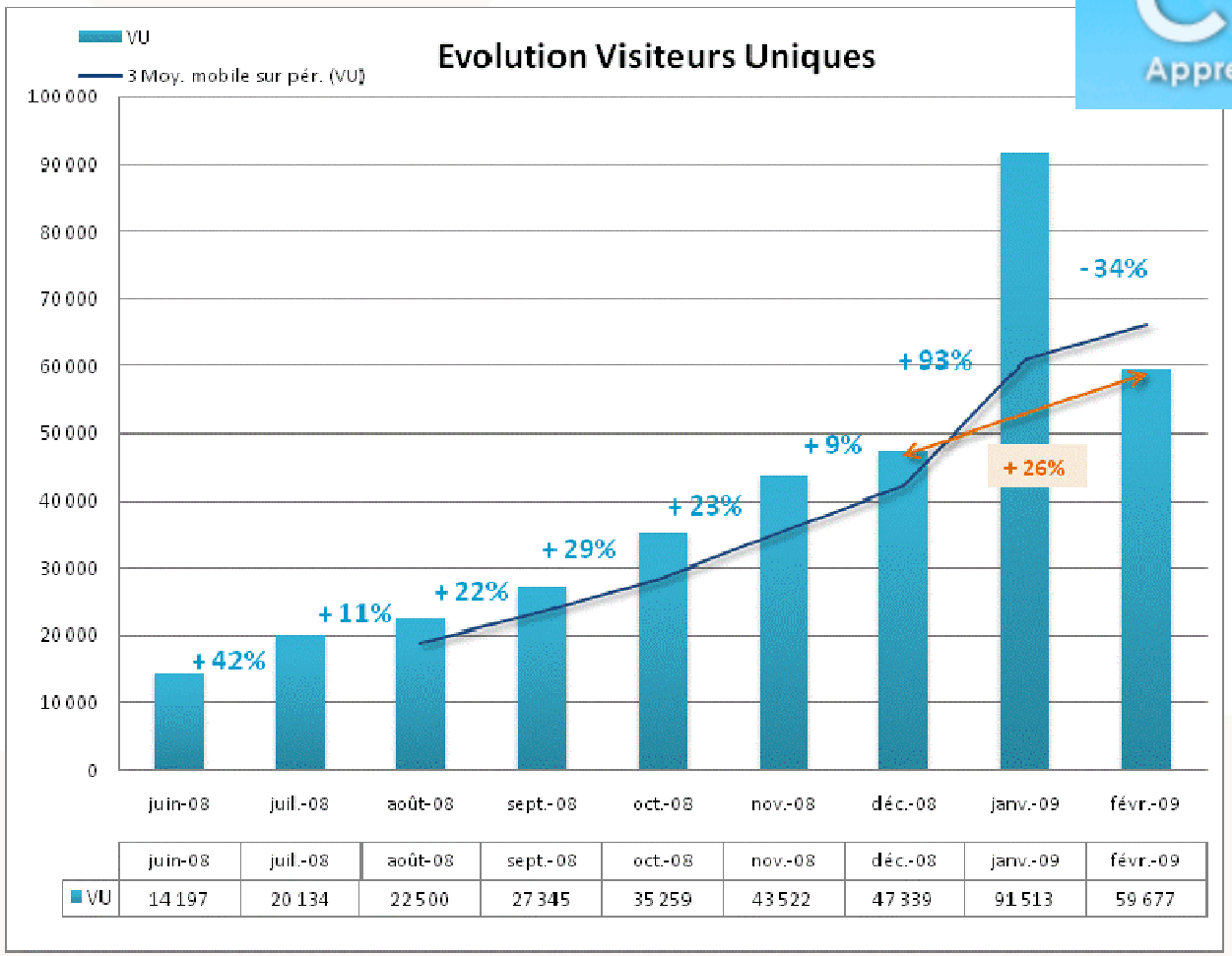
Activité Laboratoires

Création du Site www.carevox.fr en collaboration avec la société CYBION.

- Site participatif abordant des thèmes liés à la santé
- Comité de rédaction adhérant au principe du HONcode
  (code de déontologie fiable pour l'information médicale et relative à la santé disponible sur Internet)
- Elu meilleur site participatif sur la santé par le magazine ELLE du 3 janvier 2009

FAITS MARQUANTS

Activité Laboratoires

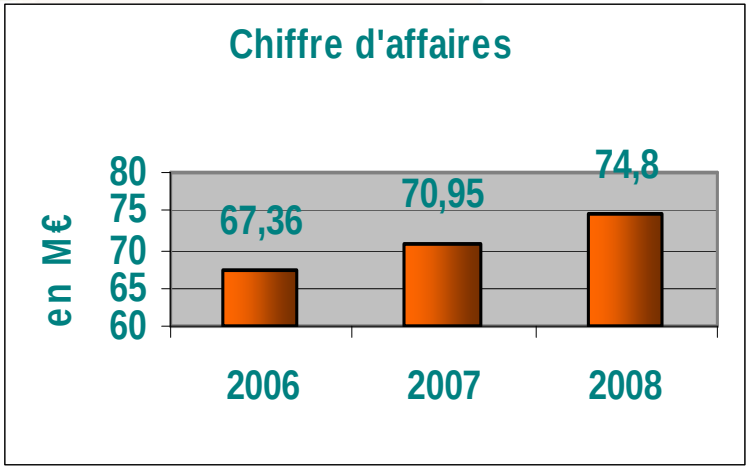


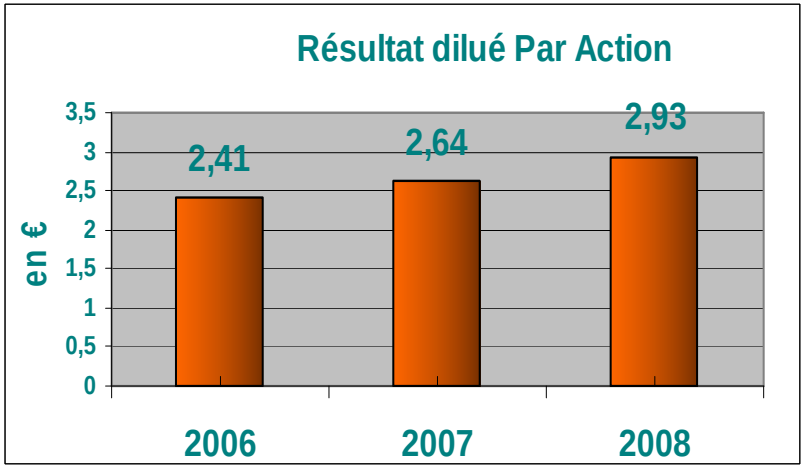
	juin-08	juil.-08	août-08	sept.-08	oct.-08	nov.-08	déc.-08	janv.-09	févr.-09
VU	14 197	20 134	22 500	27 345	35 259	43 522	47 339	91 513	59 677

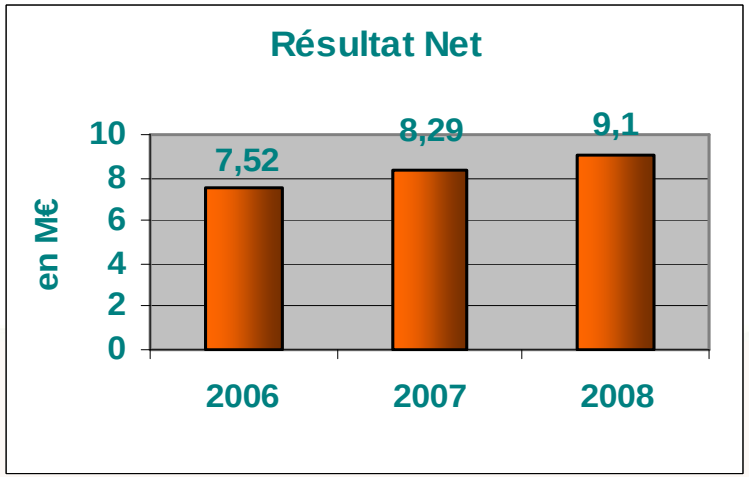
Résultats financiers
au 31 décembre 2008

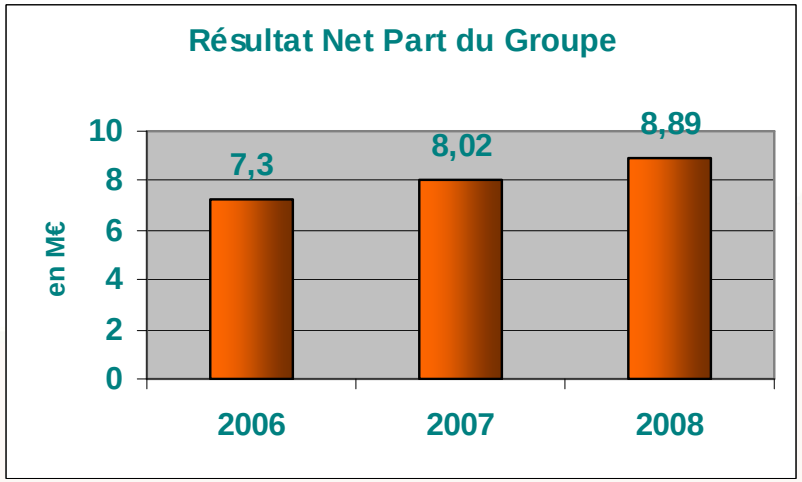
Groupe WELCOOP PHARMAgest inter@ctive

Chiffres clés

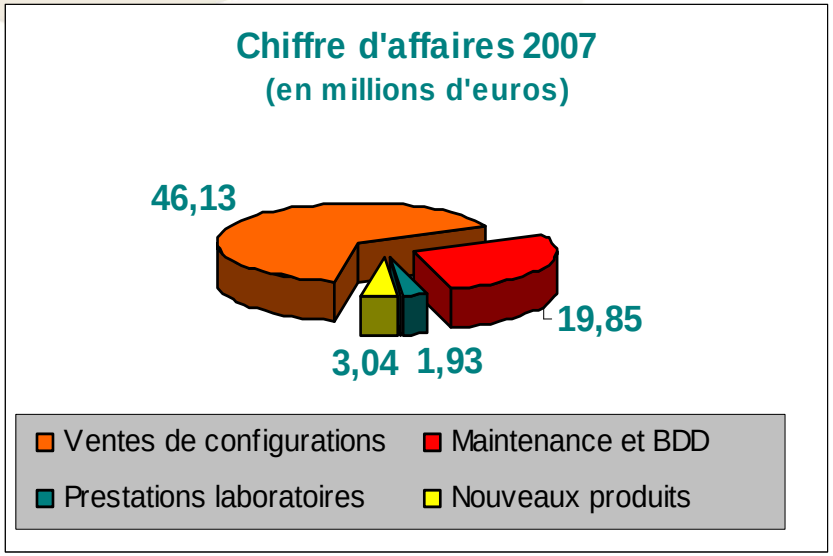


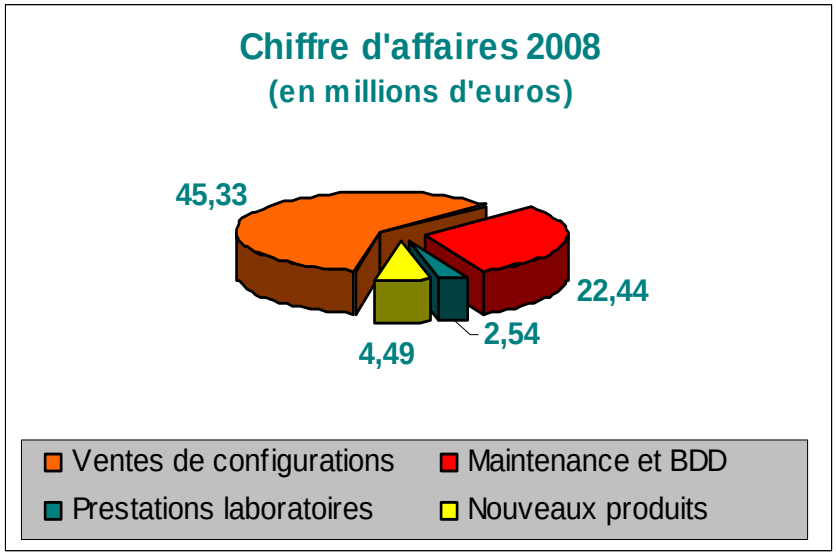






Consolidé par activité





- **L'activité « ventes de configurations »** (matériel, réseau, licences) représente 60,6 % du chiffre d'affaires total en 2008 contre 65% en 2007
- **L'activité « maintenance, bases de données** » représente 30,01 % du chiffre d'affaires total en 2008 contre 27,98 % en 2007
- **L'activité « laboratoires »** représente 3,39 % du chiffre d'affaires total en 2008 contre 2,72 % en 2007
- Les **nouveaux produits** représentent 6,01 % du chiffre d'affaires total en 2008 contre 4,28 % en 2007

Compte de résultats

en M€	déc-08	déc-07	VARIATION
CHIFFRE D'AFFAIRES	74,80	70,95	+ 5,4 %
RESULTAT OPERATIONNEL	13,73	12,06	+ 13,9 %
RESULTAT NET	9,10	8,29	+ 9,9 %
RESULTAT NET PDG	8,87	8,02	+ 10,8 %
RESULTAT NET DILUE PAR ACTION	**2,93 €**	**2,64 €**	**+ 11,0 %**

Bilan

En M€	déc-08	déc-07		déc-08	déc-07
ACTIFS NON COURANTS	**40,56**	**39,58**	**CAPITAUX PROPRES**	**38,61**	**33,78**
Dont R&D	4,12	4,06	Dont part du groupe	37,97	33,24
Dont Ecarts acquisition	26,55	26,22			
Autres actifs non courants	9,89	9,30	**PASSIFS NON COURANTS**	**12,36**	**12,33**
			Dont dettes à LT	10,03	10,60
			Autres passifs non courants	2,33	1,73
ACTIFS COURANTS	**38,00**	**30,43**			
Dont comptes clients	*17,50	12,40	**PASSIFS COURANTS**	**27,58**	**23,90**
Dont trésorerie	2,23	1,55	Dont dettes à CT	7,83	6,49
Dont titres disponibles à la vente	15,29	14,52	Dont dettes fournisseurs	5,22	6,09
Autres actifs courants	2,98	1,96	Autres passifs courants	14,54	11,32
TOTAL	**78,56**	**70,01**	**TOTAL**	**78,56**	**70,01**

*** Poste exceptionnellement élevé suite au blocage d'un nombre important de demandes de financement de nos clients par GE Capital, régularisé en janvier 2009**

Tableau de flux résumé

	En M€
Trésorerie nette (*) 31/12/2007	- 2,38
Capacité d'autofinancement	+ 11,30
Investissements (**)	- 2,42
Opérations sur fonds propres	- 1,10
Variation du BFR	- 3,66
Dividendes	- 4,14
Emprunts	+ 0,19
Trésorerie nette (*) 31/12/2008	- 2,21

(*) Hors titres disponibles à la vente 15,3 M€
(**) Dont R&D -1,6 M€

RATIOS

	2006	2007	2008
CASH FLOW	8,40 M€	9,90 M€	11,5 M€
GEARING (*)	-1,50%	3,01%	0,85 %
R.O.E.	25%	25%	24%

(*) endettement net y compris titres disponibles à la vente

CAPITALISATION BOURSIERE

Au 31/12/2008, la capitalisation boursière atteignait 111,7 M€.

Au 23/3/2009, elle était de 112,29 M€

Evolution du cours en 1 an

(au 24 mars 2009)

Pharmagest
CAC 40

Evènements importants annoncés depuis le 31 décembre 2008

Finalisation de l’acquisition de MALTA Informatique

Finalisation de l'acquisition de Malta Informatique

- **Nouveau savoir-faire à destination des maisons de retraite** médicalisées et structures d'accueil de jours pour personnes âgées
- Le logiciel développé par Malta Informatique, TITAN, est la solution de référence pour les EHPAD (Établissement d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes) depuis plus de 8 ans.
- 130 maisons de retraite équipées à fin septembre 2008
- 1000 licences installées partout en France à ce jour

- **Un positionnement opportun sur un marché très porteur**
  - Le secteur bénéficie de fondamentaux de croissance solides.
  - Un cadre réglementaire favorable (réforme du système tarifaire, signature des conventions tripartites, plan national « Solidarité Grand Age » lancé en juin 2006)
  - Aujourd'hui 1 200 000 personnes de plus de 85 ans
  - Ils seront 2 100 000 en 2020 dont 35 % de personnes lourdement dépendantes nécessitant le placement en EHPAD. Quant aux plus de 90 ans, 90 % d'entre eux seront lourdement dépendants.

L'équipement en logiciels efficaces, souples et évolutifs est devenu incontournable pour ces établissements

Pour leur permettre de proposer une meilleure prise en charge du patient et une bonne gestion interne.

Malta Informatique

- **Un nouveau savoir-faire en parfaite synergie avec les expertises de Welcoop Pharma**
  - L'activité de Malta offre des synergies importantes avec la filiale D,Medica de Welcoop Pharma
  - D,Medica est en effet l'un des principaux acteurs des services de maintien à domicile en maison de retraite.

- **Synergies**
  - Géographiques (380 salariés répartis sur 29 sites = maillage harmonieux du territoire)
  - Commerciales (D,Medica se positionne comme interlocuteur unique des EHPAD)
  - Savoir-faire métier

- **Modalités d'acquisition**
  - Août 2007 : acquisition de 50% du capital de Malta Informatique
  - Montant total de l'opération après rachat des 50% restants : 300 K€, entièrement financés sur fonds propres

PERSPECTIVES

Activité EHPAD

Perspectives

Activité EHPAD

Un marché très porteur

Une réglementation favorable

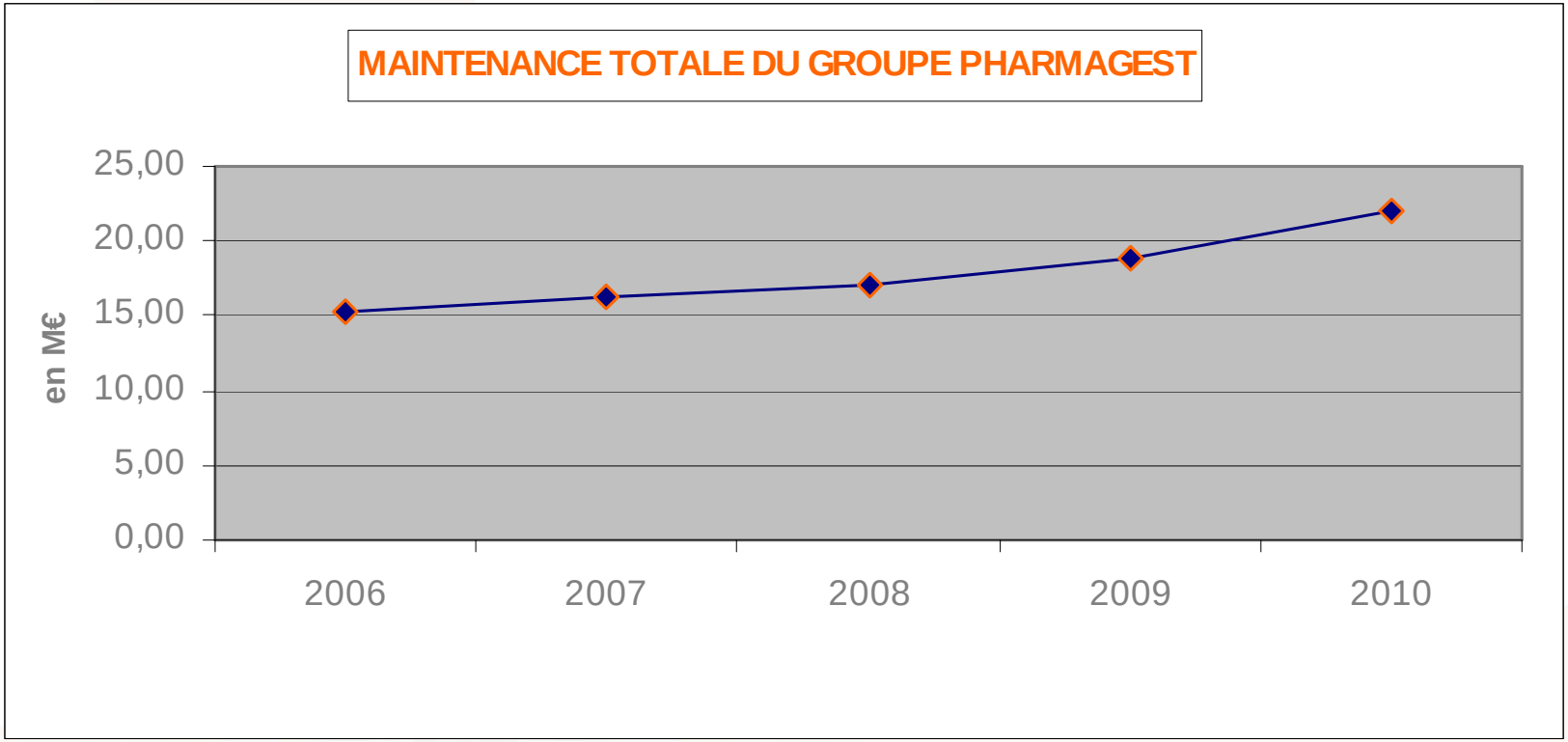
Des opportunités de croissance externe à l'étude

PHARMACIE FRANCE

Perspectives

Pharmacie France

Un levier de croissance en chiffre d'affaires et en **marge brute** significatif



Perspectives

Pharmacie France

- Poursuite de la progression du chiffre d'affaires et de la rentabilité malgré le contexte économique difficile
  - Grâce à l'amélioration de la productivité
  - Et à la poursuite de la fidélisation de nos clients en améliorant nos services (formations, suivi de proximité)

- Accélération du rythme des migrations des solutions classiques vers le LGPI/CIP-GS

- Promotion massive de nos produits et offres à forte marge

- Développement européen :
  - Une version espagnole de notre offre OFFICENTRAL est testée auprès de pharmaciens locaux

PHARMACIE BENELUX

Perspectives

Pharmacie BENELUX

- **Activité commerciale**
  - Intensifier notre action commerciale au Luxembourg et en Wallonie
  - Recherche de partenariats avec des Groupements
  - Le LGPI ainsi que nos offres satellites désormais disponibles en version multilingue permettent d'accélérer le déploiement en Flandres (actuellement 6 % de parts de marché)

- **Réorganisation**
  - Une réorganisation de nos structures et une plus forte recherche de synergies entre la Belgique et la France devraient porter leurs fruits en 2009

LABORATOIRES

Perspectives

Laboratoires

- **Activité commerciale**
  - Fidélisation des clients
  - Contexte favorable depuis le début de l'année 2009 avec une prospection active et de nouveaux partenariats :
    - Le catalogue Sandoz vient enrichir notre offre Offidirect
    - Campagnes contextuelles pour des Laboratoires comme La Roche Posay, Merck Serono, Theramex, Genevrier, etc.
  - Régie publicitaire avec TEVA et Arrow Génériques

- Création du **site offidirect.com** permettant de cibler les 23 000 pharmacies françaises

Conclusion

Conclusion

- Une activité offrant une **belle visibilité**
- Une offre **produits riche et innovante**
- Un bilan **très sain**
  - Trésorerie nette à 13 M€
  - Fonds propres à 38,6 M€
- Une stratégie de **développement à l'international** en cours
- Politique de **distribution de dividendes maintenue et en croissance de 3,84 %.** Le Conseil d'Administration proposera **un dividende de 1,35 €** par action au vote de l'Assemblée Générale annuelle.

Prochains RDV

RDV investisseurs:

- Séminaire « Santé » Gilbert Dupont le **19 mai 2009**
- Assemblée Générale Annuelle le **19 juin 2009**
- MID CAP EVENT PARIS **septembre 2009**

AUTRE

- **PHARMAGORA du 4 au 6 avril 2009** – Portes de Versailles

Publications financières :

- Lettre aux actionnaires **mi avril 2009**
- Document de référence en ligne sur notre site **le 30 avril 2009**
- Communiqué du CA T1 2009 **le 13 mai 2009**

Contacts

Directeur Général
Thierry CHAPUSOT
Thierry.chapusot@pharmagest.com

Relations actionnaires et Investisseurs

Anne LHOTE

Tél. : 03 83 15 90 67 – anne.lhote@welcoop.com

Relations Presse
FIN'EXTENSO
Isabelle APRILE
Tél. : 33 1 39 97 61 22 - i.aprile@finextenso.fr