



Résultats 1^{er} semestre 2009

Réunion d'information
du 15 septembre 2009



Sommaire

- **Activité du 1^{er} semestre 2009**
- **Perspectives du 2^{ème} semestre 2009**
- **Conclusion**



Activité du 1^{er} semestre 2009



Contexte économique

1^{er} semestre 2009

- Un marché de la pharmacie en mutation
- Poursuite des actions de maîtrise des dépenses de santé par les pouvoirs publics
- Montée en puissance des génériques
- Automédication en libre accès

- Mai 2009 : la cour de Justice des Communautés Européennes a rendu son verdict en s'opposant à l'ouverture du capital des officines
- Loi HPST : effets positifs pour la profession de pharmacien

Même si d'un point de vue purement économique, le 1^{er} semestre n'a pas apporté de réelle embellie pour le pharmacien, un certain nombre de décisions ont conforté la profession ainsi que le rôle du pharmacien dans la défense de la santé publique.

Dans ce contexte, le pharmacien a plus que jamais besoin d'un accompagnement efficace



Activité Pharmacie France

- Plus de 5.000 officines équipées du LGPI/CIP-GS au 30/06 sur un total de 9 800 clients
- Hausse de 2,5 % du Chiffre d'affaires sur le 1^{er} semestre 2009
 - Ventes de configurations stables (- 0,4 %)
 - Licences en léger recul (-1,37 %)
 - CA récurrent en progression de + 6,95 %



Démontre une fois de plus la pertinence du business model du Groupe Pharmagest.

Activité Pharmacie France

Dynamisation du CA grâce à l'offre satellite de produits à forte marge en progression de 18,28 % par rapport au 1er semestre 2008.

A titre d'exemple :

- A ce jour, 1.300 officines utilisent un outil de communication sur le lieu de vente du Groupe (contre 500 à fin 2008), suite au rachat par Pharmagest des logiciels et bases de données Novax après liquidation judiciaire de celle-ci :
 - 970 contrats Offimédia (outil de communication contextuelle développé par Pharmagest)
 - 330 clients Pharmaxess (outil développé par Novax dont Pharmagest assure désormais la maintenance)
- La généralisation du DP (Dossier Pharmaceutique) a eu un impact positif sur notre offre d'accès Internet sécurisé Offisecure, en progression de 33 % au cours du 1^{er} semestre 2009.
 - Le CNOP vient de communiquer sur la 10.000^{ème} officine raccordée au DP
 - 62 % des clients du Groupe Pharmagest équipés du LGPI/CIP-GS ont activé le DP



Activité Pharmacie BENELUX

SABCO/PHARMAGEST :

- 12,5 % de part de marché en Belgique et 43 % au Luxembourg
- 678 clients, 2.300 postes installés dont 143 clients équipés des solutions nouvelles Sabco Optimum et Ultimate
- CA : 1,3 M€ (- 13 % par rapport au 1^{er} semestre 2008) dans un contexte
 - de restructuration de l'organisation managériale et commerciale
 - de mise en place du business modèle Pharmagest (30 mois de gratuité de maintenance)



● Activité Laboratoires

L'activité Laboratoires a progressé de 11,4 % sur le 1^{er} semestre 2009

- Après une année 2008 particulièrement difficile pour les Laboratoires avec des répercussions directes sur notre offre, le 1^{er} semestre 2009 démontre qu'ils font de nouveau confiance au marché.
- Progression au 1^{er} semestre de nos offres :
 - de campagnes d'informations sur l'environnement thérapeutique,
 - de communication contextuelle
 - et d'enquêtes en ligne
- Nos offres innovantes Offidirect (commande directe par le Pharmacien auprès du Laboratoire sans passer par un répartiteur) ainsi que la Régie Publicitaire continuent également à progresser régulièrement.



● Activité Laboratoires

PREMIER BAROMETRE DE L'INFORMATION SANTE

- Pharmagest, en collaboration avec les sociétés Intermedix et IDS Santé, a mené une grande enquête nationale auprès de 3 cibles : **Pharmaciens, Médecins, Internaute**s
- Ce baromètre est l'occasion de mesurer chaque année les évolutions des besoins de ces 3 cibles et de cerner les nouvelles problématiques auxquels ils sont confrontés.
- La présentation des résultats de cette étude aux différents acteurs de l'industrie pharmaceutique le 3 juillet 2009 a suscité un vif intérêt et a permis d'établir de nouveaux contacts prometteurs.



NOUVELLE CROISSANCE EXTERNE DANS LE DOMAINE DE L'INFORMATIQUE POUR EHPAD

Pharmagest renforce sa présence sur le secteur très porteur des EHPAD

- Après l'acquisition stratégique de la société MALTA Informatique, Pharmagest a annoncé, en avril 2009, l'acquisition d'**AZUR Software**, société éditrice et conceptrice d'une gamme de logiciels de gestion destinés aux maisons de retraite.
- Modalités d'acquisition : rachat du fonds de commerce d'Azur Software financé au moyen d'un emprunt bancaire.
- Le parc de clients EHPAD passe ainsi à 750 (Malta + Azur) et la part de marché sur le secteur à 7 % (sur un nombre total de 11.000 structures d'hébergement existants).
- La gamme de logiciels proposés par Malta Informatique, et plus particulièrement le logiciel de référence pour EHPAD, TITAN, est désormais renforcée par les logiciels d'Azur Software MdRWIN, MEDIC et EHPADIAG, ce dernier étant le principal logiciel du marché permettant une auto-évaluation de la qualité des établissements.



Activité extrêmement dynamique avec une progression du CA supérieure à 50 %

- Le CA du 1^{er} semestre 2009 s'élève à 465 K€ (+ 56 %)
- Le nombre de nouveaux clients (44 au cours du 1^{er} semestre) et de migrations d'anciennes solutions Azur vers TITAN, démontre clairement le dynamisme commercial de Malta
- Poursuite du renforcement d'une offre qualitative
- L'association des deux équipes ainsi que de nouvelles embauches renforcent la présence géographique de Malta au service des clients.



NOUVELLE OFFRE A DESTINATION DES PHARMACIENS

Pharmagest s'investit dans la fidélisation des clients des pharmaciens

- Pharmagest a créé, en avril 2009, la société VIP Pharma qui s'est portée acquéreuse de la branche d'activité « Gold Partner's Card » de la société VISEOPHARMA.
- Activité : promotion de programmes de fidélisation auprès de pharmaciens d'officine
- Principe : VIP Pharma agit en tant qu'intermédiaire et assure la logistique entre le pharmacien et des partenaires Laboratoires.
 - Le pharmacien propose une carte d'animation commerciale à son client
 - Les ventes de produits partenaires alimentent un compteur de points
 - En contrepartie des points, le client bénéficie de produits partenaires gratuits.

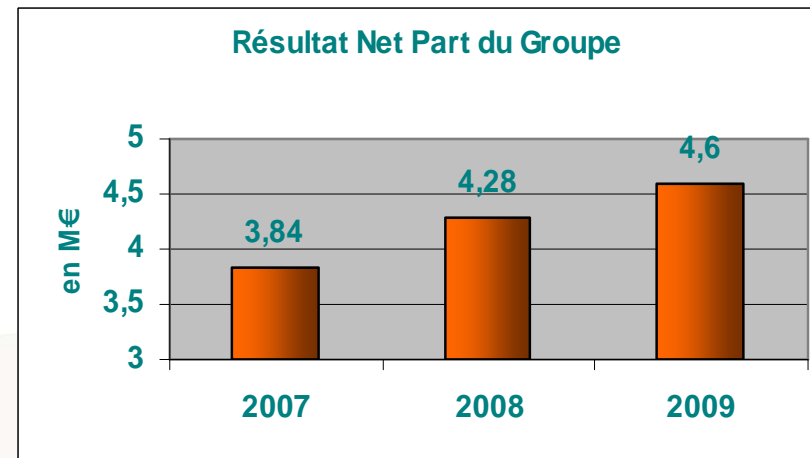
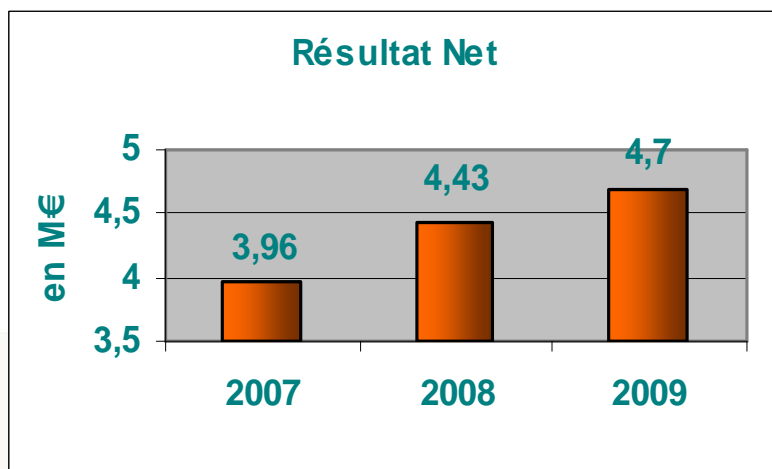
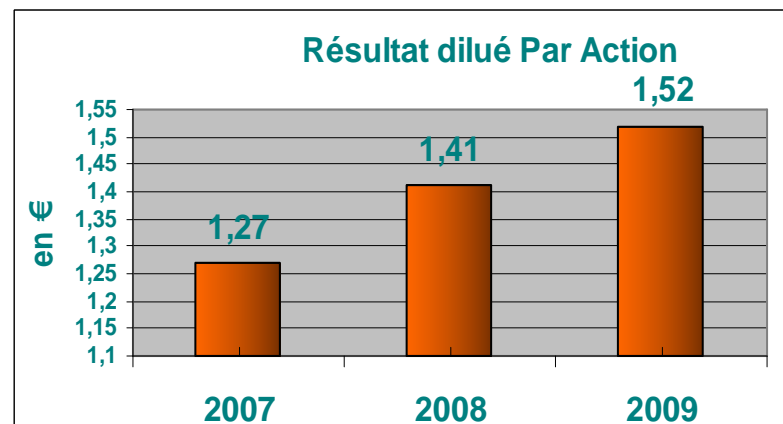
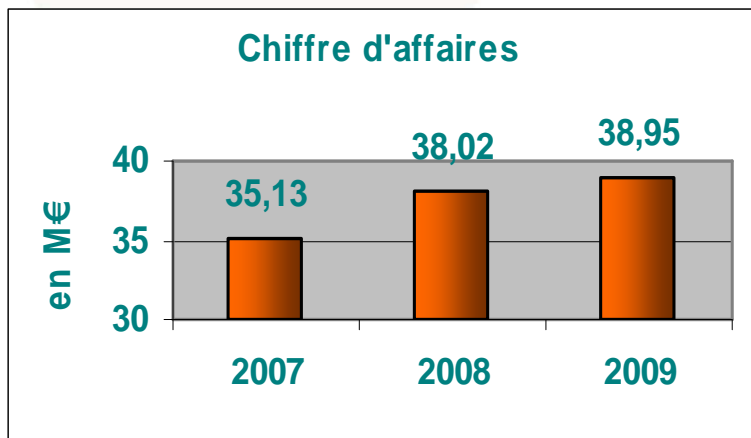




Résultats financiers au 30 juin 2009

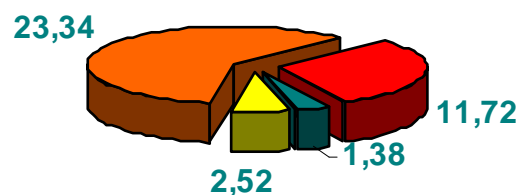


Chiffres clés



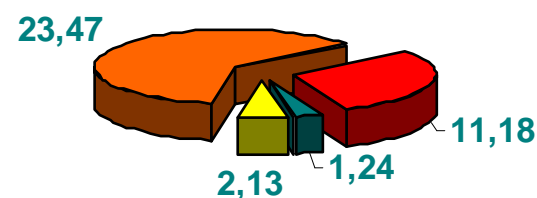
Consolidé par activité

Chiffre d'affaires 1er semestre 2009
(en millions d'euros)



■ Ventes de configurations/licences
■ Maintenance et BDD
■ Prestations laboratoires
■ Nouveaux produits

Chiffre d'affaires 1er semestre 2008
(en millions d'euros)



■ Ventes de configurations/licences
■ Maintenance et BDD
■ Prestations laboratoires
■ Nouveaux produits

- L'activité « ventes de configurations » (matériel, réseau, licences) représente 60 % du chiffre d'affaires total S1 2009 contre 62 % en S1 2008
- L'activité « maintenance, bases de données » représente 30,1 % du chiffre d'affaires total S1 2009 contre 29,4 % en S1 2008
- L'activité « laboratoires » représente 3,54 % du chiffre d'affaires total S1 2009 contre 3,26 % en S1 2008
- Les nouveaux produits représentent 6,47 % du chiffre d'affaires total S1 2009 contre 5,6 % en S1 2008, soit une progression de 15,5 %



Compte de résultats

en M€	Juin-09	Juin-08	VARIATION
CHIFFRE D'AFFAIRES	38,95	38,02	+ 2,5%
RESULTAT OPERATIONNEL	6,99	6,39	+ 9,5 %
RESULTAT NET	4,70	4,43	+ 6,1 %
RESULTAT NET PDG	4,60	4,28	+ 7,3 %
RESULTAT NET DILUE PAR ACTION	1,52 €	1,41 €	+ 7,8 %



Résultats financiers au 30 juin 2009

Bilan

En M€	Juin-09	Déc-08		Juin-09	Déc-08
ACTIFS NON COURANTS	41,21	40,56	CAPITAUX PROPRES	39,05	38,61
Dont R&D	4,00	4,12	Dont part du groupe	38,54	37,97
Dont Ecart acquisition	26,88	26,55			
Autres actifs non courants	10,33	9,89	PASSIFS NON COURANTS	11,25	12,36
			Dont dettes à LT	8,44	10,03
			Autres passifs non courants	2,80	2,34
ACTIFS COURANTS	39,87	38,00			
Dont comptes clients	15,20	*17,50	PASSIFS COURANTS	30,79	27,58
Dont trésorerie	5,44	2,23	Dont dettes à CT	5,95	7,83
Dont titres disponibles à la vente	15,64	15,29	Dont dettes fournisseurs	5,76	5,22
Autres actifs courants	3,58	2,98	Autres passifs courants	19,07	14,54
TOTAL	81,08	78,56	TOTAL	81,08	78,56



* 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 31/12/08	- 2,21
Capacité d'autofinancement	+ 5,72
Investissements (**)	- 1,54
Opérations sur fonds propres	- 0,28
Variation du BFR	+ 7,03
Dividendes	- 4,33
Emprunts	- 1,42
Trésorerie nette (*) 30/06/09	+ 2,97



(*) Hors titres disponibles à la vente 15,6 M€

(**) Dont R&D – 0,8 M€



CAPITALISATION BOURSIERE

Au 30/06/2009, la capitalisation boursière atteignait 114,4 M€.

Au 03/09/2009, elle était de 120,75 M€



Évolution du cours depuis Septembre 2008

(au 4 septembre 2009)

PHARMAGEST INTER. - Historic chart (in %)



— PHARMAGEST INTER. — CAC 40

PERSPECTIVES



Activité EHPAD



Perspectives

Activité EHPAD

- Des carnets de commandes étoffés qui laissent présager d'une croissance explosive de l'activité
- Le logiciel TITAN s'impose de plus en plus comme une solution « cœur de métier EHPAD » proposant une gamme de modules large ce qui renforce sa position de référence.
- Mise en place d'une politique d'innovation permanente
- Développement d'une « tarification globale des soins », comprenant l'intégration du médicament au budget des EHPAD ainsi que le suivi des actes médicaux et paramédicaux.

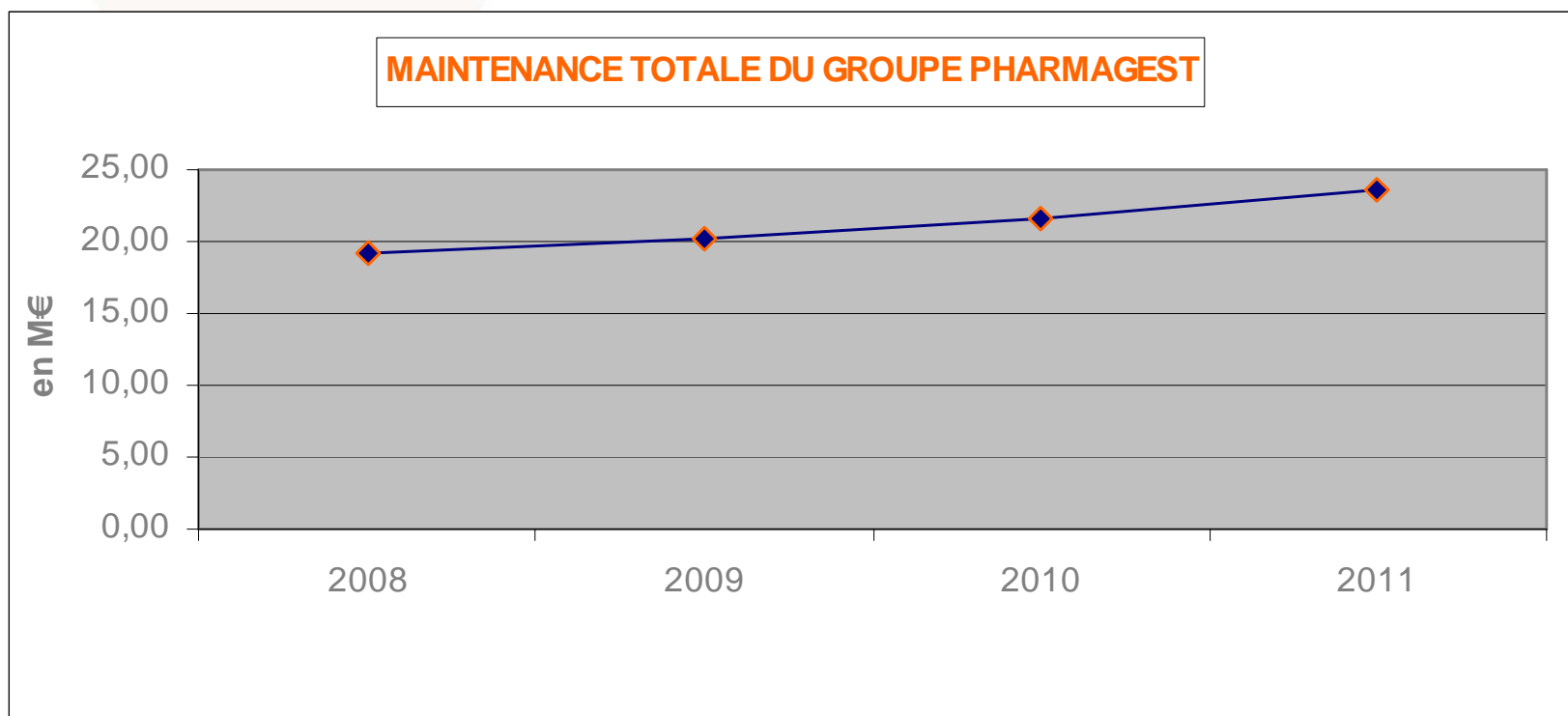


PHARMACIE FRANCE



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 et l'enrichissement de notre offre de 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 :
 - Etude sérieuse d'une croissance externe en cours



PHARMACIE BENELUX



Perspectives

Pharmacie BENELUX

– **Activité commerciale**

- Recherche d'accords avec des chaînes de pharmacies en s'appuyant sur le LGPI et Officentral
- Le LGPI ainsi que nos offres satellites disponibles depuis juin en version multilingue permettent d'accélérer le déploiement en Flandre (actuellement 6 % de parts de marché)
- Lancement de notre offre Offimedia en Flandre et au Luxembourg

– **Réorganisation**

- Mise en place de moyens pour renforcer notre présence en Flandre
- Grâce à la réorganisation en cours, nous visons un redressement de notre chiffre d'affaires 2009 pour revenir à un chiffre équivalent à celui de 2008.



LABORATOIRES



– **Activité commerciale**

- Contexte favorable depuis le début de l'année 2009 avec une prospection active et de nouveaux partenariats
- Acquisition de nouveaux clients et fidélisation des grands comptes
- Développement de l'activité Régie publicitaire

- **Développement de la notoriété du site Carevox.fr** (100.000 VU/mois) par des opérations de communication en vue de l'inscription du site parmi l'offre de communication dédiée à l'industrie pharmaceutique



Conclusion



Conclusion

- Un business model offrant une dynamique de **croissance régulière de l'activité**
- Un niveau de **marge excellent**
- Des **nouveaux secteurs d'activité prometteurs**
- Une stratégie de **développement à l'international** qui se précise



Prochains RDV

RDV investisseurs:

- MID CAP EVENT PARIS 21 et 22 septembre 2009

Publications financières :

- Lettre aux actionnaires octobre 2009
- Communiqué du CA T3 2009 le 12 novembre 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

