

Résultats Annuels 2020

Réunion d'informations du 29 mars 2021



Sommaire

1. Introduction

Thierry CHAPUSOT

2. De solides performances dans un environnement de crise inédite

Thierry CHAPUSOT

3. Résultats Annuels 2020

Jean-Yves SAMSON

4. Actualités & Perspectives

Dominique PAUTRAT

5. Conclusion

Thierry CHAPUSOT

Les enseignements de la crise : agilité, réactivité et robustesse du modèle économique

■ **Atouts financiers :**

- Taux de Récurrence du Chiffre d'Affaires (66%) et de la Marge Brute (68%).
- Diversité des activités liées à la santé.
- Excellente structure bilancielle : trésorerie de 104 M€ au 31/12/2020.
- Concours bancaires courants disponibles : 26 M€.

■ **Capacité du Groupe à gérer les situations de crises :**

- Anticipation et réactivité dans le déploiement de solutions d'accès distants sécurisés et de solutions de visioconférence.
- Optimisation des Ressources Humaines : prise de CP et RTT pour être le plus opérationnel possible au déconfinement, réduction des coûts d'activités.
- Optimisation des Frais Généraux : annulation d'événements, report de campagnes publicitaires, réduction d'activités et déplacements.
- Gestion des stocks : anticipation des approvisionnements, priorisation des livraisons.

Les enseignements de la crise : fort engagement des collaborateurs et performances exceptionnelles associées

- **La priorité** : assurer la santé et la sécurité de nos collaborateurs, « Citoyens de la Santé et du Bien-Être ».
- **Une organisation efficace et performante** :
 - **Continuité d'activités pendant les phases de confinement** :
 - ✓ Déploiement d'accès distants sécurisés : continuation des services supports aux professionnels.
 - ✓ Maintien des interventions auprès des professionnels de santé mobilisés sur le terrain.
 - ✓ Solutions pour assurer la protection des clients (OffiTeleconsult, PharmaProtect...).
 - **Engagement très fort des collaborateurs toute l'année en télétravail et sur le terrain** :
 - ✓ Dynamique commerciale pour accompagner le lancement des nouvelles offres.
 - ✓ Rattrapage des installations reportées.

**Chiffre d'affaires
annuel**

171,75 M€
(+8,32% vs 2019) *

maintien du CA (+0,49%)
à périmètre comparable

**Résultat Opérationnel
Courant**

46,65 M€
(+14,20% vs 2019)

**Performance
ROC / CA**

27,16%
(25,76% en 2019)

Poursuite de la politique de croissance externe

- **Des opérations de croissance externe significatives :
impact positif de 12,77 M€ sur le CA 2020**
 - Intégration et prise de contrôle à 100% du **Groupe ICT**.
 - Création de **MALTA BELGIUM**.
 - Prise de participation majoritaire (56,27%) au capital de **PANDALAB**.
 - Acquisition d'**ASCA INFORMATIQUE**.

Pour mémoire, opérations de développement européen en octobre 2019 :

- Prise de participation majoritaire (80%) au capital de **SVEMU** en Italie.
- Prise de participation majoritaire (60%) au capital du distributeur allemand **I-MEDS**.

Poursuite des investissements en R&D

- **Poursuite des investissements dans l'innovation :**

- **Investissements R&D** en hausse de +2,7% vs 2019.

	2018	2019	2020
INVESTISSEMENTS R&D - EN K€	7.537	7.831	8.044

- **Continuation du développement de la Passerelle Numérique de Santé (PNS) :** le Groupe Pharmagest a annoncé la mise en place d'une nouvelle expérimentation, dénommée spécialement "Hub d'Interopérabilité", dans la Région Grand Est en partenariat avec le GIP PULSY et le CHRU de Nancy.

Performance financière reconnue : intégration de l'action à l'indice MSCI GLOBAL SMALL CAP

- Intégration de l'action PHARMAGEST INTERACTIVE à l'indice **MSCI GLOBAL SMALL CAP** depuis le **30 Novembre 2020**.
 - Une référence pour les grandes et moyennes capitalisations mondiales.
 - Souligne l'attractivité du titre pour les investisseurs.



Thierry CHAPUSOT

Président du Conseil d'Administration de PHARMAGEST

Tous nos efforts, notre stratégie « Patient Centré », notre Business Model efficace et l'amélioration de notre profil financier nous permettent d'atteindre aujourd'hui une capitalisation de plus de 1,5 milliard d'euros. Cela nous amène au niveau des grands groupes internationaux et nous sommes déterminés à poursuivre sur cette voie et maintenir notre avance.

Nous sommes honorés et fiers d'intégrer ce prestigieux indice, qui témoigne de l'attractivité de notre titre pour les investisseurs

Résultats Annuels 2020

Jean-Yves SAMSON

Chiffres clés 2020

Chiffre d'affaires (en M€)



Résultat opérationnel courant (en M€)



Résultat net des activités poursuivies (en M€)



Résultat net (en M€)



Résultat net part du Groupe (en M€)



Résultat de base par action (en €)



Chiffre d'affaires 2020

171,75 M€ en progression de +8,32%

- Le Groupe Pharmagest confirme la solidité de son modèle économique.
- Le Groupe enregistre un chiffre d'affaires annuel de 171,75 M€ en progression de 8,32% par rapport à 2019 (+0,49% à périmètre comparable).
- Toutes les Divisions progressent.

EN MILLIONS D'EUROS	2020	2019	Variation
1 ^{ER} TRIMESTRE	39,00	38,15	+ 2,23%
2 ^{ÈME} TRIMESTRE	38,93	38,73	+ 0,52%
3 ^{ÈME} TRIMESTRE	44,34	35,28	+25,70%
4 ^{ÈME} TRIMESTRE	49,48	46,40	+ 6,61%
CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL	171,75	158,57	+ 8,32%*

* +0,49% à périmètre comparable, hors cession INTECUM et hors acquisitions de MALTA BELGIUM, ICT, SVEMU, I-MEDS, PANDALAB, ASCA INFORMATIQUE

Compte de résultats 2020

Croissance de la rentabilité dans un contexte inédit : ROC à 46,65 M€ en progression de 14,20%

EN MILLIONS D'EUROS	2020	2019	Variation
CHIFFRE D'AFFAIRES	171,75	158,57	+ 8,32 %
RESULTAT OPERATIONNEL COURANT	46,65	40,85	+ 14,20 %
RESULTAT OPERATIONNEL	46,13 *	40,85	+ 12,94 %
RESULTAT NET	32,67	30,36 **	+ 7,59 %
RESULTAT NET PDG	30,71	28,40	+ 8,14 %
RESULTAT DE BASE PAR ACTION (en €)	2,04	1,89	+ 7,82 %

* Résultat Opérationnel à 46,13 M€ qui tient compte de 515 K€ de dépréciation de GW sur le BELUX

** Constat de la cession de la filiale INTECUM à PHARMATHEK (1,4 M€)

Indicateurs clés 2020 par Division

EN MILLIONS D'EUROS	CA	ROC	ROC / CA en %
PHARMACIE EUROPE	127,31	30,05	23,61%
ETAB. SANITAIRES ET MEDICO-SOCIAUX	26,19	9,72	37,12%
AUTRES (E-SANTE & FINTECH)	18,25	6,87	37,65%
TOTAL	171,75	46,65	27,16%

Bilan

En M€	Déc. 2020	Déc. 2019		Déc. 2020	Déc. 2019
ACTIFS NON COURANTS	184,90	160,53	CAPITAUX PROPRES	148,95	131,91
R&D	30,12	24,86	Dont part du groupe	143,26	127,61
Ecart d'acquisitions	65,55	49,79			
Actifs financiers non courants	44,50	50,72	PASSIFS NON COURANTS	66,44	54,04
Autres actifs non courants	44,66	35,16	Dettes à LT	55,99	47,48
			Autres passifs non courants	10,45	6,56
ACTIFS COURANTS	110,87	97,57			
Comptes clients	31,77	34,57	PASSIFS COURANTS	80,39	72,15
Autres actifs courants	15,82	12,40	Dettes à CT	15,82	10,00
Trésorerie	33,63	21,37	Dettes fournisseurs	14,21	13,36
Titres disponibles à la vente*	29,65	29,24	Autres passifs courants	50,35	48,79
TOTAL	295,78	258,10	TOTAL	295,78	258,10

* et autres actifs financiers

Tableau de flux résumé

	En M€
Trésorerie brute 31/12/2019 (**)	97,66
Capacité d'autofinancement	+ 42,03
Variation du BFR	+ 5,18
Investissements d'exploitation (*)	- 19,61
Investissements financiers	- 19,83
Dividendes	- 14,50
Emprunts	+ 10,59
Autres opérations de financement	+ 2,57
Trésorerie brute 31/12/2020 (**)	104,09

(*) Dont R&D à 8.044 K€

(**) Dont titres disponibles à la vente (29,65 M€) + actifs financiers non courants hors cautions (41,22 M€) = 70,87 M€

Investissements en R&D

EN K€	2020	2019
PHARMACIE EUROPE	2.908	3.132
ETAB. SANITAIRES ET MEDICO-SOCIAUX	1.866	1.440
SOLUTIONS E-SANTE	2.620	2.534
FINTECH	650	723
TOTAL	8.044	7.831

Ratios

	2018	2019	2020
CAF	33,05 M€	35,76 M€	42,03 M€
GEARING (*)	-44,68 %	-34,94 %	-24,15 %
R.O.E.	22,3 %	22,3 %	21,4 %

(*) *endettement net y compris titres disponibles à la vente et autres actifs financiers*

Evolution du titre en 2020

(du 02.01.2020 au 31.12.2020 - Source Boursorama)



Market Cap.
au 31.12.2020 :

1,690 Md€

Division Solutions Pharmacie Europe – 2020

CA 2020 : +5,05% à 127,31 M€
Représente 74,1% du CA global du Groupe

- Maintien d'un niveau de croissance proche de 2019 avec l'intégration de ASCA/SEAA au S2.
- A périmètre comparable, le CA 2020 est stable à 120,3 M€ (-0,4%).
- En France : belles performances du Module FMD, OffiLocker, OffiTag, commandes PHARMATHEK.

Du fait de la crise sanitaire :

- En Italie : la prospection a été limitée sur l'activité Pharmacie mais le Pôle des Grossistes-Répartiteurs a été actif.
- En Belux : une situation très complexe où l'activité commerciale a été fortement impactée (-20,6%).

ROP 2020 : 30,05 M€
23,61% / CA vs 23,35%

- Maintien d'un bon niveau de rentabilité, le Groupe ayant été réactif dans l'organisation opérationnelle :
 - ✓ Mise en place du télétravail.
 - ✓ Forte mobilisation interne.
 - ✓ Limitation des déplacements et utilisation des solutions de visioconférence.
 - ✓ Annulation d'événements professionnels.
- Cette Division poursuit ses efforts :
 - ✓ Investissements R&D sur les différents pays = mutualisation des moyens.
 - ✓ Poursuite du développement à l'international.

Division Solutions pour les Etablissements Sanitaires et Médico-Sociaux –2020

CA 2020 : +34,27% à 26,19 M€
Représente 15,3% du CA global du Groupe

- +6,66% à périmètre constant avec une bonne dynamique sur l'ensemble des métiers de la Division : EHPAD, SSIAD, HAD, Hôpitaux, Professions Libérales de Santé.
- Implantation en Belgique avec MALTA BELGIUM et sa solution dédiée aux maisons de repos et établissements spécialisés.
- Prise de participation majoritaire dans la société PANDALAB qui propose une solution de messagerie instantanée et sécurisée.

ROP 2020 : 9,72 M€
37,12% / CA vs 37,72%

- Redressement du ROP par rapport au S1 (34,65%) provenant des Pôles Hôpitaux et Professions Libérales.
- Les autres Pôles maintiennent leur niveau de rentabilité.
- Maintien des investissements en matière de R&D avec des projets innovants et transverses avec les Divisions du Groupe.

Divisions Solutions e-Santé & Fintech – 2020

Solutions e-Santé

CA 2020 : +1,97% à 16,44 M€
Représente 9,57% du
CA global du Groupe

- Après un bon S1, le S2 a été plus mitigé avec une progression réduite à 1,46% du fait notamment des stocks de lecteurs non écoulés par les distributeurs.
- La Gamme Communication Digitale a confirmé la pertinence de son offre sur la fin d'année.
- Le lancement de l'offre NOVIACARE a dû être reporté.

Fintech

CA 2020 : +3,75% à 1,81 M€
Représente 1,1% du
CA global du Groupe

- Après un début d'année prometteur, l'activité d'investissement en flow business s'est fortement réduite de 03 à 08/2020.
- Bonne reprise sur la 2^{ème} partie du semestre qui permet de réaliser +15,6%.
- Développement de l'activité Nancéo-Channel (réseau d'apporteurs professionnels).

Globalement

ROP 2020 : 6,87 M€
37,65% / CA vs 29,09%

- Ces Divisions voient leur rentabilité respective progresser significativement.
- Effet mix produits favorable : modèle de récurrence sur le Pôle e-Connect.
- Intégration d'un distributeur générant un effet marge : I-MEDS.
- Limitation des dépenses : report des campagnes de lancement Produits.
- Ces Divisions poursuivent leurs investissements en R&D avec des ambitions nationales et internationales.

Perspectives S1 2021

Dominique PAUTRAT

Division Solutions Pharmacie Europe - Perspectives S1 2021

- **Mutualisation des moyens R&D France / Italie / Belux et accentuation de l'eupéanisation des nouvelles solutions** notamment OffiCentral, OffiLocker, OffiTag, OffiCash.
- **En France, élargissement des nouveaux territoires et métiers :**
 - ✓ **Renforcement de la présence du Groupe en Ile-de-France** : intégration à 100% d'ADI dans le réseau de distribution => offrir aux clients et prospects pharmaciens franciliens la gamme complète des solutions et des services du Groupe.
 - ✓ **Activité "étiquettes électroniques"** ASCA / PHARMAGEST : optimisation des achats avec signature d'un contrat d'exclusivité sectorielle avec un fabricant leader mondial en ESL, nouvelle charte commerciale pour les forces de vente ASCA / PHARMAGEST.
 - ✓ **Offre d'équipement Retail** (filiale SEAA) : élargissement de la gamme de sécurisation des locaux commerciaux (en pharmacies et autres secteurs d'activité).
- **En Italie :**
 - ✓ **Pharmacies** : planning des installations complet => création de la filiale technique PHARMAGEST SERVIZI assurant le déploiement des configurations.
 - ✓ **Wholesalers** : fort intérêt des principaux clients sur l'offre Check&Trace (traçabilité des livraisons), fin du déploiement de CEF.
- **En Belgique :**
 - ✓ **Renforcement de l'équipe commerciale** : 4 personnes dont 2 chargés de développement spécialement affectés à la Wallonie et en Flandres.
 - ✓ **Accord commerciale PAYCONIQ** (système de paiement digitalisé).

Gestion des RDV en pharmacie : un nouveau service qui permet de toucher le Grand Public



Lancement de PandaLab agenda pour les pharmaciens

Service professionnel de gestion des RDV de vaccination COVID en pharmacie

- Service gratuit en 2021 puis 10€ / mois (application de la PNS)
- Gestion simplifiée et intégrée au LGPI
- Service sécurisé
- 4500 pharmacies déjà inscrites depuis le lancement
- Nombreuses évolutions structurantes à venir

Lancement de l'application Grand Public PandaLab Ma santé

- Permet à tout patient de prendre son RDV de vaccination COVID dans la pharmacie de son choix proposant ce service, la plus proche de chez lui.
- Disponible depuis le 15 mars sur les Store Apple et Google.



Division Solutions ESMS - Perspectives S1 2021

■ **TITAN LINK :**

- ✓ Solution innovante, web designed, multilingues, multi-établissements, multi-pays, permettant d'adresser le marché européen dans son ensemble avec un produit unique.
 - Renouveau pour les clients utilisateurs de TITAN en France et de CARE SOLUTIONS en Belgique : 2 830 établissements.
 - Nouvelle alternative pour les prospects.
- ✓ Réussite des installations des sites pilotes COLISEE => déploiement de 100 sites en 2021.
- ✓ Ouverture vers d'autres pays européens : Belgique, Espagne, Italie en 2021 et 2022.

■ **Développement des synergies au sein de la Division et au sein du Groupe :**

- ✓ Intégration progressive de PANDALAB PRO - messagerie instantanée - au sein des solutions pour hôpitaux (AXIGATE), EHPAD (MALTA), HAD (DICSIT) et pharmacies (PHARMAGEST).
- ✓ Lancement du service eORDO (application de la PNS).

■ **ICT CHORUS :** renforcement de l'organisation commerciale avec 3 ingénieurs commerciaux dédiés aux MSP et aux CPTS.

■ **AXIGATE :** confirmation de la stratégie de déploiement au sein des GHT, en particulier le GHT HOPITAUX DE PROVENCE autour de l'AP-HM, et diversification vers les Centres Hospitaliers Psychiatriques (CHS).

Lancement du service eORDO (application de la PNS)

Ce nouveau service permet la **transmission dématérialisée** des ordonnances entre les **EHPAD équipés TITAN** vers les **pharmacies LGPI**.

- Gain de temps.
- Sécurité.
- Traçabilité.
- Qualité.

1 000
ordonnances / an
en moyenne traitées
par un EHPAD

500 000
dossiers suivis de patients
dans nos logiciels

Division Solutions e-Santé - Perspectives S1 2021

- **Télémédecine – Suivi Patients** : développement des synergies avec le Groupe
 - ✓ **E-NEPHRO** - Module Prégreffe : rapprochement avec AXIGATE pour construire une offre marque blanche à destination des hôpitaux.
 - ✓ **ETP-PILOT** : rapprochement avec ICT pour intégration des briques techniques à destination des MSP (Maisons de Santé Professionnelles).
- **Prévention – Personnes Fragiles**
 - ✓ **NOVIACARE** :
 - LOGIREP (81 logements) : chantier sorti de terre => démarrage des installations.
 - Réorganisation de l'équipe commerciale : France et Europe.
 - ✓ **CARELIB** :
 - Synergie avec MALTA pour les EHPAD : développement de l'offre *CARELIB by MALTA*, solution d'appel malade intégrée à TITAN.
- **Communication Digitale** : commercialisation de nouvelles offres aux laboratoires et aux industriels pharmaceutiques
 - ✓ **SMS Conseils** : accompagnement du patient par le pharmacien dans son parcours de soins.
 - ✓ **SAILSENSE** : marketing prédictif dans la stratégie des laboratoires pour mieux cerner le comportement d'achat des clients (application IA de SAILENDRA).

Renforcement du management : arrivée de Tristan DEBOVE



Directeur des Opérations PASSERELLE NUMERIQUE DE SANTE et PORTAIL PATIENT

Parcours

- Exerce depuis 30 ans des responsabilités de management général, commercial et marketing, auprès d'acteurs majeurs du secteur informatique.
- Direction de la filiale française d'InterSystems, éditeur américain, et développement de l'activité Logiciels de Santé.
- Directeur de Division Santé Social chez Gfi Progiciels.

En charge chez PHARMAGEST :

- Développement territorial de la Passerelle Numérique de Santé (PNS) et de sa monétisation.
- Enrichissement du service aux patients en développant les synergies entre les différentes filiales du Groupe.

Division Fintech - Perspectives S1 2021

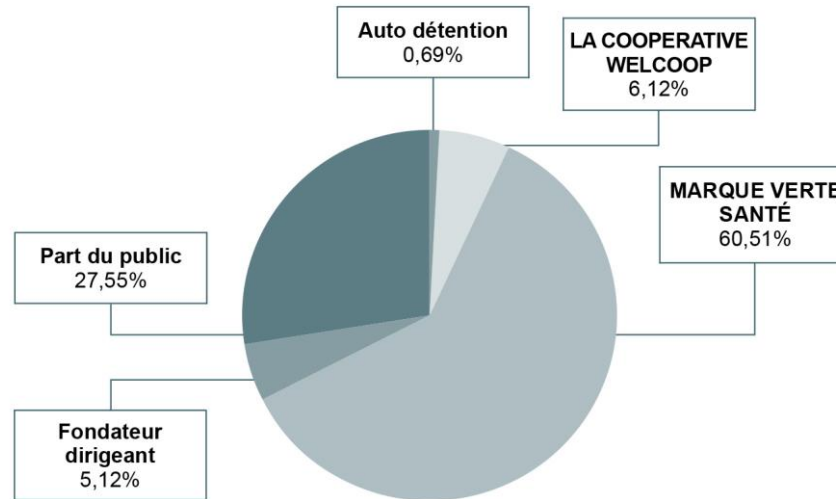
- **Cession de 30% du capital aux membres opérationnels** pour soutenir leur motivation à poursuivre le développement de cette activité et de son volume d'affaires en France mais également à l'international.
- **Poursuite du développement de l'activité de location :**
 - ✓ Création de captives de financement en marque blanche.
- **Développement de l'offre d'éditeur de logiciel** sous forme de licences :
 - ✓ Cibles financières : banques et sociétés financières.
 - ✓ Reprise du déploiement Royaume-Uni.

Conclusion

Thierry CHAPUSOT

Evolution de l'actionnariat

- Répartition du capital au 31.12.2020



- **Politique dynamique envers les actionnaires** : proposition d'un dividende à **0,95€ / action** en augmentation de 5,5% vs le dividende versé en 2020 au titre de l'exercice 2019.

Perspectives 2021

- **Marché de la santé en 2021** : accélération des investissements pour la digitalisation dans les secteurs sanitaire et médico-social.
cf. dossier de presse SEGUR DE LA SANTE – Mars 2021
"19 Md€ pour relancer les investissements en santé"
- **Accélération des services autour de la PNS :**
 - ✓ Services existants : eORDO, PandaLab Ma Santé.
 - ✓ Services à venir sur le télésoin entre les patients et les pharmaciens.
 - ✓ Ouverture de la PNS : partenariats avec d'autres industriels et établissements hospitaliers (publics et privés).
- **Plusieurs projets en cours de croissance externe en Europe.**





Calendrier / Contacts

Calendrier Financier

Publications financières :

- Document d'Enregistrement Universel 2020 : fin avril 2021
- 12 mai 2021 : Publication du Chiffre d'Affaires du T1 2021
- 4 août 2021 : Publication du Chiffre d'Affaires S1 2021

Rendez-vous investisseurs :

- 1^{er} avril 2021 : Conférence PORTZAMPARC
- 11 et 12 mai 2021 : Conférence MIDCAP PARTNERS
- 20 mai 2021 : CM-CIC Market Forum
- 29 juin 2021 : Assemblée Générale à Nancy

Contacts

Directeur Général

Dominique PAUTRAT

dominique.pautrat@lacooperativewelcoop.com

Relations Actionnaires et Investisseurs

Jean-Yves SAMSON

Tél. : +33 (0)3 83 15 90 67 - jean-yves.samson@lacooperativewelcoop.com

Relations Presse

FIN'EXTENSO

Isabelle APRILE

Tél. : +33 (0)1 39 97 61 22 - i.aprile@finextenso.fr



PHARMAGEST

Plus de technologie pour plus d'humain

Retrouvez toute l'actualité du Groupe Pharmagest sur www.pharmagest.com

Suivez Pharmagest sur Twitter : @Pharmagest, [Linkedin](#) et [Facebook](#)