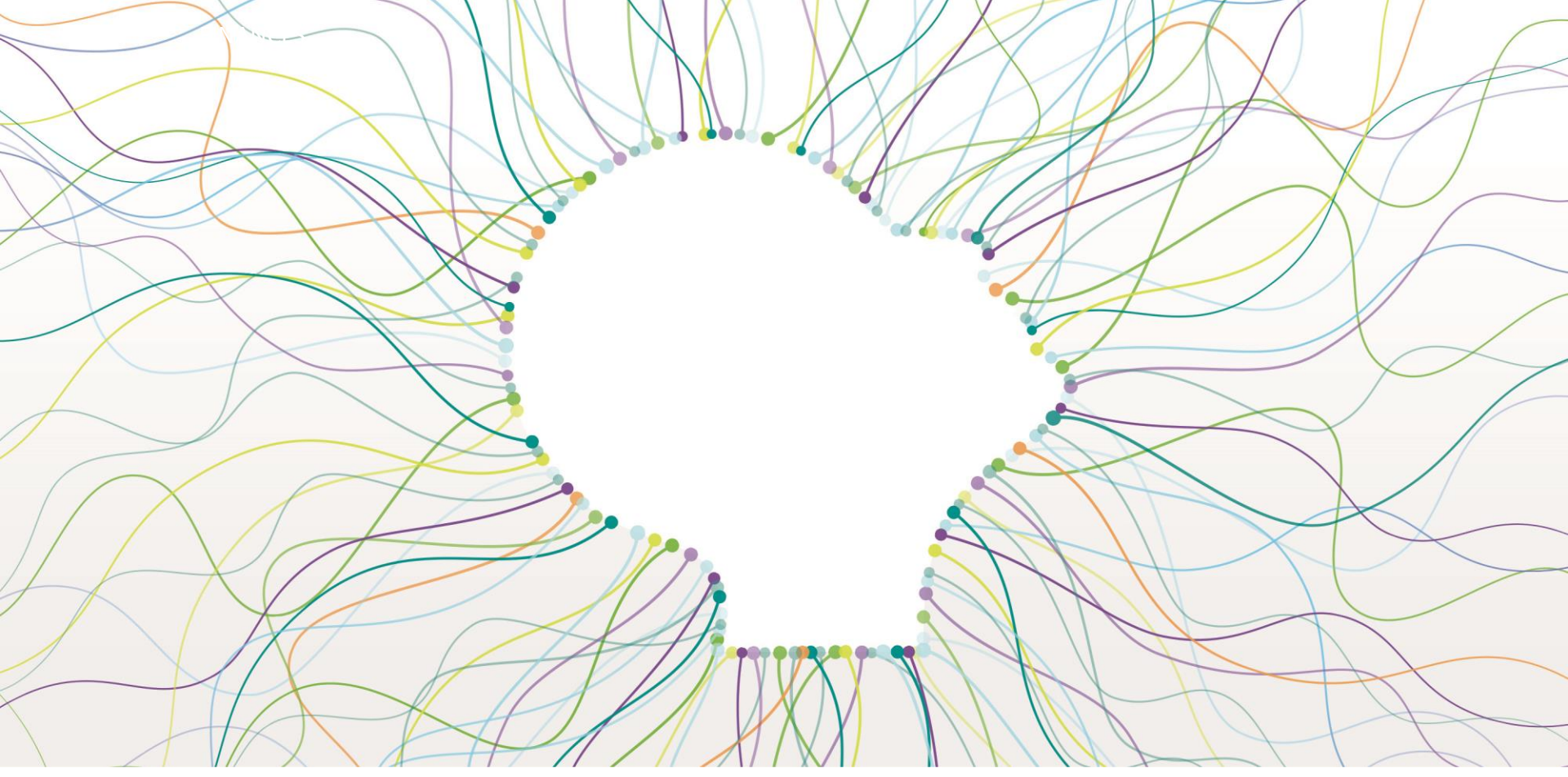


PHARMAGEST

Plus de technologie pour plus d'humain

# Résultats Semestriels 2021

## Réunion d'information du 27.09.2021

# Sommaire


1. **Introduction**
   *Thierry CHAPUSOT*

2. **Les pharmaciens, leur rôle stratégique au plus près des patients**
   *Thierry CHAPUSOT*

3. **Résultats Semestriels 2021**
   *Jean-Yves SAMSON*

4. **Actualités & Perspectives**
   *Dominique PAUTRAT*

5. **Conclusion**
   *Thierry CHAPUSOT*

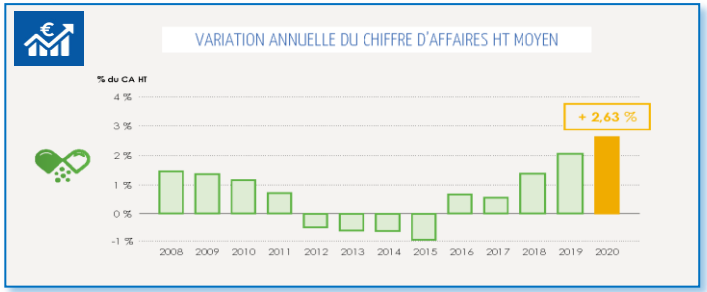
# « En Europe, les officines ont joué un rôle majeur »
# Alain DELGUTTE, Président du GPUE

Partout en Europe, les officines ont joué un **rôle déterminant, au plus près des patients pour un accès aux soins facilité,** notamment :

- Accompagner et orienter les patients suspectés d'être atteints de la COVID-19.
- Garantir la continuité des soins (ex. renouvellement des traitements aux patients chroniques, livraison de médicaments) et réduire la pression sur les systèmes de santé.
- Organiser et réaliser des actes de télésoin.
- Lutter contre la propagation de l'épidémie :
  - Réaliser des tests antigéniques et/ou distribuer des autotests,
  - Distribuer des masques et gels hydro alcooliques,
  - Vacciner contre la COVID-19.

# Données économiques des officines en France en 2020

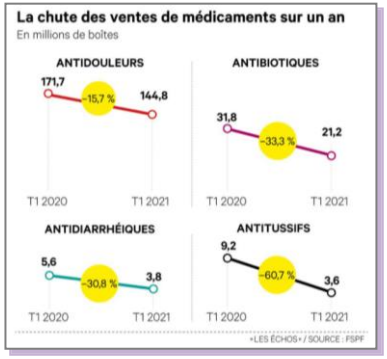
En 2020, dans le contexte de crise sanitaire, les pharmaciens ont su faire preuve d'une **grande capacité d'adaptation.**



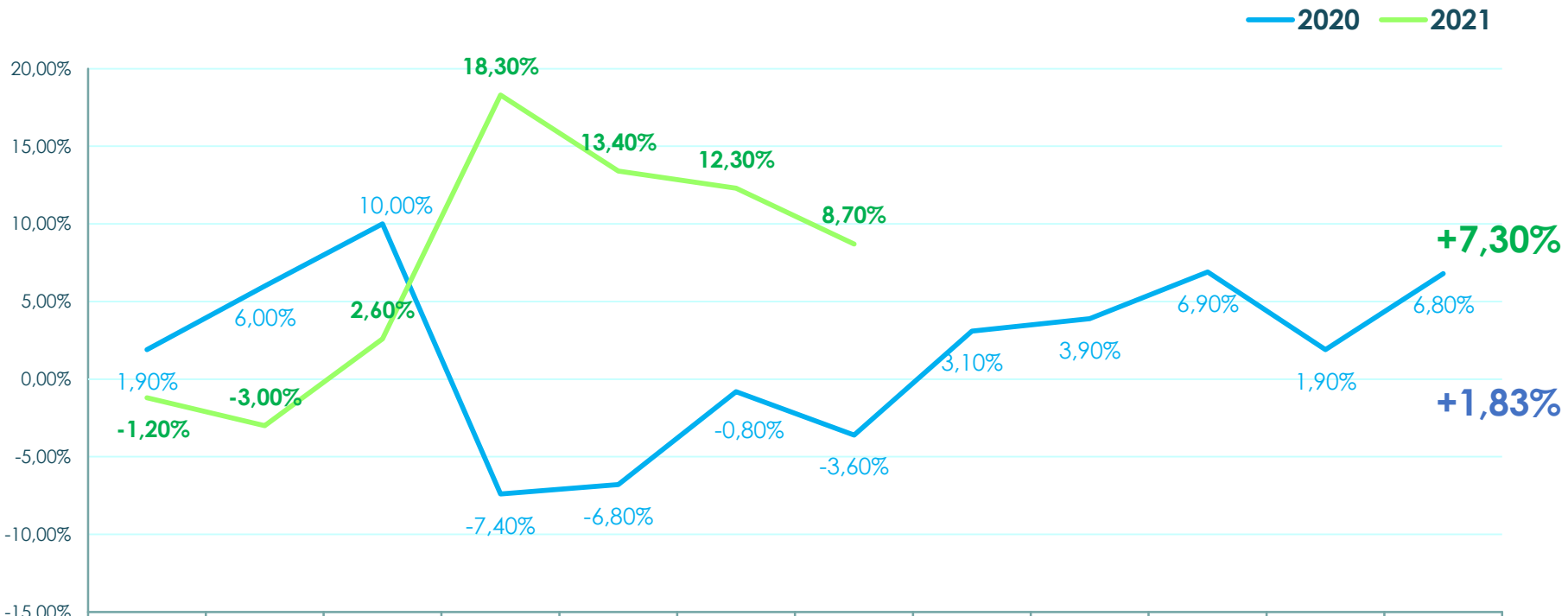

*Source : L'Observatoire FIDUCIAL des pharmaciens – Edition 2021*

- L'épidémie a sensiblement **modifié la consommation de médicaments.**

- L'épidémie a également **accentué la vente en ligne** de médicaments de prescription facultative au même titre que **l'ensemble des services numériques** qui répond aux besoins des personnes vulnérables :
  - Télésoin (entretiens pharmaceutiques, bilan de médication),
  - Téléconsultation,
  - Réservation de médicaments.



# Perspectives 2021: croissance d'activités significative
## Chiffre d'affaires moyen TTC par pharmacie




| | janvier | fevrier | mars | avril | mai | juin | juillet | août | septembre | octobre | novembre | décembre |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2020 | 1,90% | 6,00% | 10,00% | -7,40% | -6,80% | -0,80% | -3,60% | 3,10% | 3,90% | 6,90% | 1,90% | 6,80% |
| 2021 | -1,20% | -3,00% | 2,60% | 18,30% | 13,40% | 12,30% | 8,70% | | | | | |

*Source : Le Moniteur des Pharmacies*

# Une épidémie révélatrice de l'efficacité des pharmaciens

**La santé est l'un des piliers de la société.**

**L'officine est un vecteur majeur de contact direct et de proximité, sur l'ensemble du territoire.**

Les pharmaciens ont permis **d'assurer la continuité de l'offre de soins** dans les territoires et ont **adapté leur organisation** pour faire face à l'épidémie de la COVID-19 :

- En palliant l'absence de leurs salariés,
- En accueillant leur patientèle dans les meilleures conditions de sécurité possibles,
- En réalisant des tests PCR en officine,
- En vaccinant.

**La pandémie a accéléré la nécessité pour les acteur de santé :**

- De se coordonner,
- De co-organiser le parcours de soins des patients entre la ville et l'hôpital.

# Citoyen de la Santé **ET** acteur de croissance

- Forte mobilisation auprès des clients dès mars 2020 :
  - Le Groupe Pharmagest a mobilisé tout son arsenal de solutions pour apporter aide et soutien aux pharmaciens et aux professionnels de santé depuis le début de la crise sanitaire.
  - **La Passerelle Numérique de Santé de PHARMAGEST est le parfait exemple de ce qui sera demain la norme :** un système numérique fluide et fiable pour les échanges de données patient entre les professionnels de santé à la ville comme à l'hôpital.

- **Poursuite de la politique de partenariats stratégiques :**
  - Partenariat ELSAN / pandaLAB Pro.
  - Partenariat POLYLOGIS (LOGIREP) / NOVIAcare.

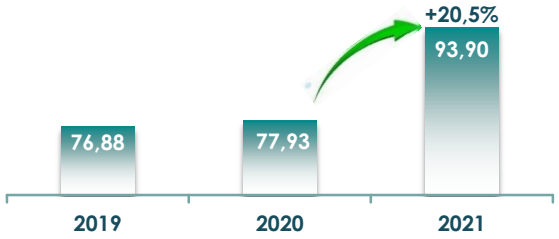
  **et de croissance externe :**
  - Acquisition d'ADI et renforcement de son réseau de distribution en Ile-de-France.
  - Création de PHARMAGEST SERVIZI.
  - Acquisition des actifs de ATHESIA SOLUZIONI INFORMATICHE.

# Résultats Semestriels 2021

*Jean-Yves SAMSON*

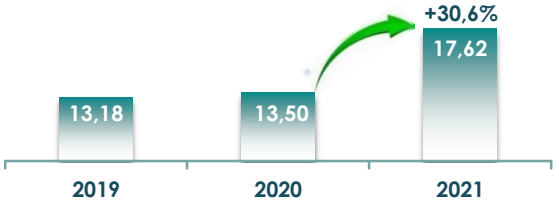
# Chiffres clés S1 2021

**Chiffre d'affaires** (en M€)

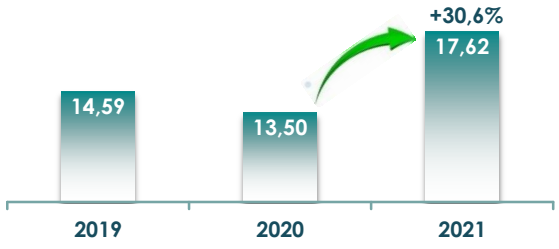



**Résultat opérationnel** (en M€)

**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 S1 2021 / S1 2020 : + 20,49% à 93,90 M€

- Le Groupe maintient un bon niveau de croissance pour toutes les Divisions.
- Contribution significative (+7,86 M€) des opérations de croissance externe : PANDALAB et ASCA INFORMATIQUE en 2020 et création de la filiale italienne PHARMAGEST SERVIZI au 01.02.2021.
  - A périmètre comparable, le Groupe enregistre un chiffre d'affaires de 86,04 M€ en progression de 10,40%.
- Confirmation des ambitions de croissance d'activités du Groupe pour 2021.

| En M€ | S1 2019 | S1 2020 | S1 2021 | Variation 2021/2020 |
|---|---|---|---|---|
| **1er trimestre** | 38,15 | 39,00 | 45,27 | + 16,09% |
| **2ème trimestre** | 38,73 | 38,93 | 48,63 | + 24,90% |
| **Total 1er semestre** | 76,88 | 77,93 | 93,90 | + 20,49% |

# Compte de résultats S1 2021

| EN MILLIONS D'EUROS | S1 2019 | S1 2020 | S1 2021 | Variation 2021/2020 |
|---|---|---|---|---|
| **CHIFFRE D'AFFAIRES** | 76,88 | 77,93 | 93,90 | + 20,49% (1) |
| **RESULTAT OPERATIONNEL** | 18,65 | 20,22 | 24,45 | + 20,91% (2) |
| **RESULTAT NET DES ACTIVITES POURSUIVIES** | 13,18 | 13,50 | 17,62 | + 30,56% |
| **RESULTAT NET** | 14,59 | 13,50 | 17,62 | + 30,56% |

A périmètre comparable, hors les acquisitions de PANDALAB et ASCA INFORMATIQUE en 2020 et la création de la filiale italienne PHARMAGEST SERVIZI au 01.02.2021 :

1) CA en progression de 10,40%.

2) Résultat Opérationnel en progression de 10,66%.

# Focus du Passage du ROP au RN des Activités Poursuivies & RN

| EN MILLIONS D'EUROS | S1 2019 | S1 2020 | S1 2021 | Variation 2021/2020 |
|---|---|---|---|---|
| **RESULTAT OPERATIONNEL** | 18,65 | 20,22 | 24,45 | + 20,91% |
| **RESULTAT NET DES ACTIVITES POURSUIVIES** | 13,18 | 13,50 | 17,62 | + 30,56% |
| **RESULTAT NET** | 14,59 | 13,50 | 17,62 | + 30,56% |

- Impact ponctuel des placements Moyen Terme : AXA Fonds UC
  - Valeur 12/2019 : 26,440 M€.
  - Valeur 12/2020 : 26,035 M€.
  - Valeur 06/2021 : 26,728 M€.

# Indicateurs clés S1 2021 par Division

| EN MILLIONS D'EUROS | CA | ROC | ROC / CA en % |
|---|---|---|---|
| **PHARMACIE EUROPE** | 69,83 | 16,15 | 23,12% |
| **ETAB. SANITAIRES ET MEDICO-SOCIAUX** | 13,79 | 4,69 | 34,04% |
| **AUTRES (E-SANTE & FINTECH)** | 10,28 | 3,61 | 35,09% |
| **TOTAL** | **93,90** | **24,45** | **26,04%** |

# Evolution 2019 => 2021 du ratio ROC / CA

| ROC / CA EN % | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|---|---|---|
| **PHARMACIE EUROPE** | 21,87% | 23,43% | 23,12% (1) |
| **ETAB. SANITAIRES ET MEDICO-SOCIAUX** | 37,81% | 34,65% | 34,04% (2) |
| **AUTRES (E-SANTE & FINTECH)** | 26,33% | 35,73% | 35,09% (3) |
| **TOTAL** | **24,26%** | **26,61%** | **26,04%** |

1) Effet relutif de l'acquisition d'ASCA INFORMATIQUE.
2) Renforcement des moyens humains et techniques sur l'activité mature des EHPAD.
3) Impact positif significatif de la Division Fintech (ROC / CA à +448%).

# Bilan

| En M€ | Juin 2021 | Déc. 2020 * | | Juin 2021 | Déc. 2020 * |
|---|---|---|---|---|---|
| **ACTIFS NON COURANTS** | **186,66** | **184,90** | **CAPITAUX PROPRES** | **142,61** | **148,95** |
| R&D | 30,56 | 30,12 | Dont part du groupe | 137,57 | 143,26 |
| Ecarts d'acquisitions | 65,96 | 65,55 | | | |
| Actifs financiers non courants | 43,35 | 44,50 | **PASSIFS NON COURANTS** | **60,23** | **65,46** |
| Autres actifs non courants | 44,79 | 44,73 | Dettes à LT | 53,42 | 55,01 |
| | | | Autres passifs non courants | 6,81 | 10,45 |
| **ACTIFS COURANTS** | **116,08** | **110,87** | | | |
| Comptes clients | 31,73 | 31,77 | **PASSIFS COURANTS** | **99,89** | **81,37** |
| Autres actifs courants | 17,71 | 15,82 | Dettes à CT | 17,52 | 16,82 |
| Trésorerie | 36,82 | 33,63 | Dettes fournisseurs | 14,52 | 14,21 |
| Titres disponibles à la vente (1) | 29,82 | 29,65 | Autres passifs courants | 67,85 | 50,35 |
| **TOTAL** | **302,73** | **295,78** | **TOTAL** | **302,73** | **295,78** |

(1) *et autres actifs financiers*

* *Données 2020 ajustées en conformité avec l'URD 2020*

# Tableau de flux résumé

| | En M€ |
|---|---|
| **Trésorerie brute 31/12/2020** (**) | **104,09** |
| Capacité d'autofinancement | + 23,78 |
| Variation du BFR | + 11,93 |
| Investissements d'exploitation (*) | - 6,03 |
| Investissements financiers | - 5,65 |
| Dividendes & Opérations en capital (dont achat actions propres) | - 19,81 |
| Emprunts & Opérations de financement y compris IFRS | - 0,56 |
| Autres opérations de financement | + 0,59 |
| **Trésorerie brute 30/06/2021** (**) | **108,34** |

(*) Dont R&D à 2.357 K€

(**) Dont titres disponibles à la vente (29,82 M€)
+ actifs financiers non courants hors cautions (41,97 M€)
= 71,79 M€

**Trésorerie brute de 108,34 M€ à laquelle s'ajoute la valorisation des actions auto-détenues = 8,69 M€**

# Division Solutions Pharmacie Europe – S1 2021

**CA S1 2021 : +23,14% à 69,83 M€**
**Représente 74,37% du CA global du Groupe**

**ROP S1 2021 : 16,15 M€**
**23,12% / CA S1 2021 vs 23,43%**

Forte croissance du Chiffre d'Affaires :

- Opérations de croissance externe :
  - ✓ En France : ASCA INFORMATIQUE (+7,52 M€).
  - ✓ En Italie : intégration au 01.02.2021 de l'agence technique PHARMAGEST SERVIZI dans le Nord de l'Italie (+130 K€).
- Effet de base de la crise sanitaire 2020.
- Lancement de nouvelles offres :
  - ✓ FMD / Sérialisation.
  - ✓ OffiLocker.
  - ✓ Commandes PHARMATHEK.
  - ✓ Offre Retail d'équipements des officines.

- Maintien d'un bon niveau de rentabilité malgré l'évolution du mix produits (reprise des ventes affaires à moindre marge).
- Effet relutif de l'intégration d'ASCA INFORMATIQUE.
- Cette Division poursuit ses efforts :
  - ✓ Investissements R&D sur les différents pays = mutualisation des moyens.
  - ✓ Poursuite du développement à l'international, notamment en Italie.

# Division Solutions pour les Etablissements Sanitaires et Médico-Sociaux – S1 2021

**CA S1 2021 : +10,36% à 13,79 M€**
**Représente 14,68% du CA global du Groupe**

- Bonne dynamique des Pôles HAD / Hôpitaux / Professions Libérales.
- Moindre performance du Pôle EHPAD. Marché attentiste :
  - ✓ Secteur "sinistré" par la crise sanitaire;
  - ✓ Ségur de la Santé.
- Mise en œuvre progressive du déploiement de pandaLAB Pro au sein des 120 établissements de santé ELSAN.

**ROP S1 2021 : 4,69 M€**
**34,04% / CA S1 2021 vs 34,65%**

- Maintien du niveau de rentabilité de la Division.
- Cette Division poursuit le développement de sa R&D avec des projets innovants en transversalité avec les autres Divisions du Groupe dans le cadre de la Passerelle Numérique de Santé.
- Lancement de nouvelles offres en mode SaaS sur les différents Pôles.

# Divisions Solutions e-Santé & Fintech – S1 2021

## Solutions e-Santé

**CA S1 2021 : +11,21% à 8,95 M€**
**Représente 9,53% du CA global du Groupe**

- Maintien d'un bon niveau de croissance de l'activité Communication Digitale (CA : + 35,81%).
- Dans un contexte peu favorable (pénurie mondiale des composants), belles performances du Pôle e-Connect (CA : + 10,02%).
- Reprise timide des activités Télémédecine et Personnes Fragiles, toujours impactées par la crise sanitaire.

## Fintech

**CA S1 2021 : +95,47% à 1,33 M€**
**Représente 1,42% du CA global du Groupe**

- Reprise du marché des financements après un arrêt brutal au S1 2020.
- Nouvelles opportunités avec l'arrivée de nouveaux partenaires apporteurs d'affaires.

## Globalement

**ROP S1 2021 : 3,61 M€**
**35,09% / CA S1 2021 vs 35,73%**

- Maintien du niveau de rentabilité de ces Divisions.
- Ces Divisions poursuivent leurs investissements en R&D avec des ambitions nationales et internationales.

# Perspectives S2 2021

*Dominique PAUTRAT*

# Division Solutions Pharmacie Europe - Perspectives S2 2021

- **Au-delà de la mutualisation des moyens R&D, renforcement des synergies entre la France et l'Italie,** que ce soit dans les étiquettes électroniques, comme dans la mise en place de la plateforme de gestion centralisée des achats des pharmaciens ou la Préparation de Doses Administrées (PDA) avec les piluliers MultiMeds déjà lancés en expérimentation sur le marché italien.

- Confirmation de la dynamique de croissance observée depuis le S2 2020 : **reprise des événements professionnels majeurs** pour soutenir le développement des activités commerciales et la promotion des nouvelles solutions :
  - **COSMOFARMA en Italie :** du 9 au 12 septembre 2021
  - **CONGRES DES PHARMACIENS à Lyon :** les 9 et 10 octobre 2021.
  - **SANTEXPO à Paris :** du 8 au 10 novembre 2021 avec la Division Solutions ESMS.

- **La situation en Belgique (1,29% du CA S1 Total Groupe) se redresse plus lentement pour des raisons propres au pays :**
  - Reprise timide de l'activité commerciale : actions Marketing denses pour soutenir les nouvelles offres OFFIGATE, OFFILOCKER, OFFITAG, PAYCONIQ, SAUVEGARDE RDX.
  - Déploiement des premières officines du Groupe MEES (25 pharmacies).
  - Soutien solidaire aux pharmacies sinistrées après les pluies diluviennes du 14 juillet 2021.
  - Les améliorations apportées à la solution ULTIMATE relancent l'intérêt des groupements => prochaines démonstrations à 2 groupements en Flandres.

# Renforcement de la sécurité des officines : OFFIGATE

- **Sécuriser son officine :** large gamme de détecteurs antivol pour s'adapter à toutes les configurations d'officine.
- **Préserver sa marge :** réduire la démarque inconnue de l'officine.
- **Prévenir du vol :** rôle dissuasif des détecteurs pour limiter les vols et actes malveillants.

Cette offre comprend :

- **La fourniture d'équipements** hardware, software et service,
- **La maintenance,**
- **La vente de consommables.**

Prochaine évolution : module de comptage des entrées/sorties qui, couplé au module analytics de notre Logiciel de Gestion, permettra aux pharmaciens de faire une analyse précise des pics de fréquentations, des tendances et des flux dans leurs officines.

A date : 22 ventes dont 10 pharmacies installées.

# Lancement de la nouvelle solution OFFISECURE FIBRE

**Cybersécurité**
Système ultra-sécurisé pour l'ensemble des échanges de données informatiques pour naviguer en toute sécurité (Firewalls, IPS, DNS filtrage web, etc).

**Rapidité**
Connexion très haut débit spécialisée, jusqu'à 12 fois plus rapide que l'ADSL avec 3 fois moins de latence.

**Accessibilité**
- Accès nomade sécurisé par double authentification.
- Basculement automatique vers un secours 4G sécurisé en cas d'interruption de service de la part de l'opérateur ou d'un problème local.

**Une offre développée sur nos infrastructures et hébergée dans nos installations Data Center.**

A date : 223 ventes dont 141 pharmacies raccordées.

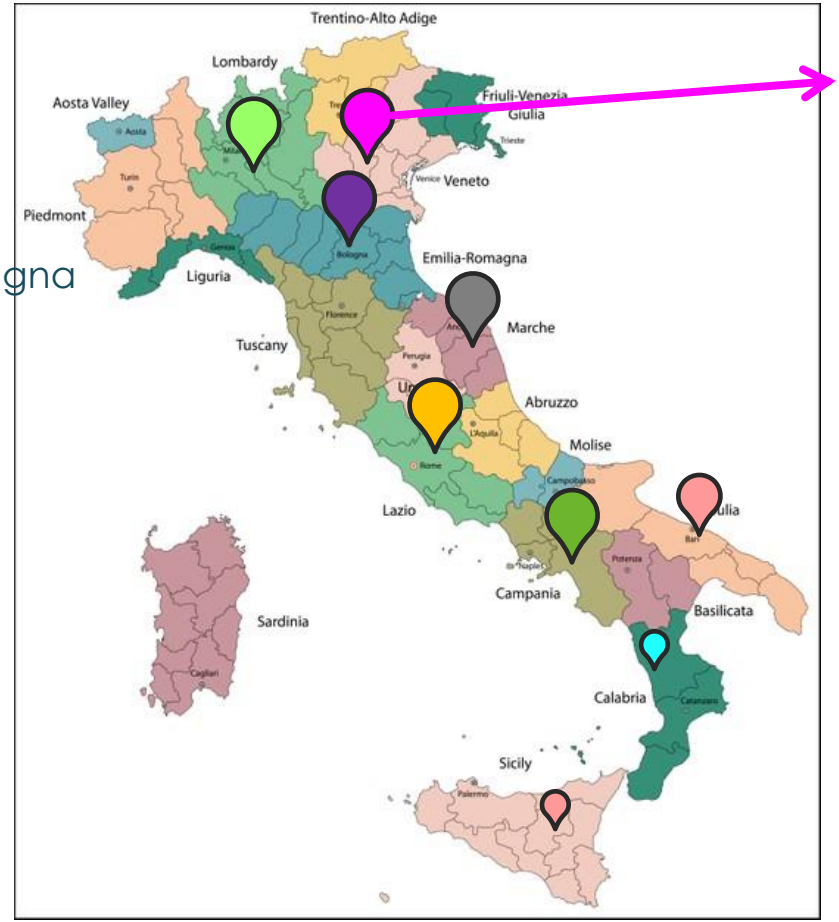
# Démonstration des nouveaux produits européens en Italie

- id.
- id.TAG
- id.CENTRAL
- id.LOCKER
- id.DESK
- MULTIMEDS
- id.EASYQ
- id.SHOW

COSMOFARMA
REAZIONE • I valori al centro

# Développement en Italie : PHARMAGEST ITALIA à fin 2021

- Lombardia
- **Veneto**
- Emilia Romagna
- Marche
- Lazio
- Campania
- Puglia
- Calabria
- Sicilia




**01.07.2021 :** acquisition partielle des actifs (logiciels, clients, salariés) de la société **ATHESIA SOLUZIONI INFORMATICHE** pour compléter la gamme des logiciels pour les grossistes-répartiteurs :

- **GoldenPharm@ :** ERP de gestion pour les grossistes pharmaceutiques.
- **Pharm@Comm :** plateforme de communication entre les pharmacies et la chaîne d'approvisionnement pharmaceutique.
- **@lberto :** plateforme centralisée unique pour la gestion de groupes de pharmacies.

# Division Solutions ESMS - Perspectives S2 2021

## MALTA FRANCE

- Premières commandes de ESMS NUMERIQUE avec des perspectives de commandes importantes fin 2021 et 2022.
- Accélération de la commercialisation de TITANLINK auprès des clients et prospects en France.

## MALTA BELGIUM

- Finalisation de TITANLINK pour le marché belge (fin des traductions).

## PANDALAB

- Implémentation en finalisation de pandaLAB Pro dans le LGPI, TITANLINK, MEDILINK (ex ICT CHORUS), DOMILINK (ex antHADine HAD).

## AXIGATE

- La stratégie de spécialisation sur les hôpitaux psychiatriques s'est conclue par la commande de 3 hôpitaux psychiatriques du GHT HOPITAUX DE PROVENCE. La préparation du déploiement s'intensifie au S2 2021.

## ICT

- Refonte du design de la solution ICT CHORUS.
- Lancement au S2 de MEDILINK, la nouvelle version d'ICT CHORUS => volonté de dynamiser l'activité commerciale.

# Les nouveaux produits de la Division Solutions ESMS

MALTA INFORMATIQUE
Logiciels sanitaires & médico-sociaux

MALTA BELGIUM
Software Care Solutions

DICSIT INFORMATIQUE
Logiciels sanitaires & médico-sociaux

axigate
Logiciels sanitaires & médico-sociaux

ICT CHORUS
Solutions pour les professionnels de santé

pandaLAB

TITAN
Logiciel de gestion EHPAD

TL TITANLINK

antHADine
microSOINS.net
Logiciel métier HAD (Hôpital A Domicile)

Logiciel métier SSIAD

DL DOMILINK SSIAD

DL DOMILINK HAD

DL DOMILINK CLIC

Welcome
Plateforme d'intégration, d'interopérabilité et de navigation du GHT

HL HOSPILINK

**CHORUS**
solutions pluri-professionnelles en ligne (MSP)
**DOCTODISPO**
Prise de rdv PS

ML MEDILINK

Messagerie instantanée sécurisée des professionnels de santé

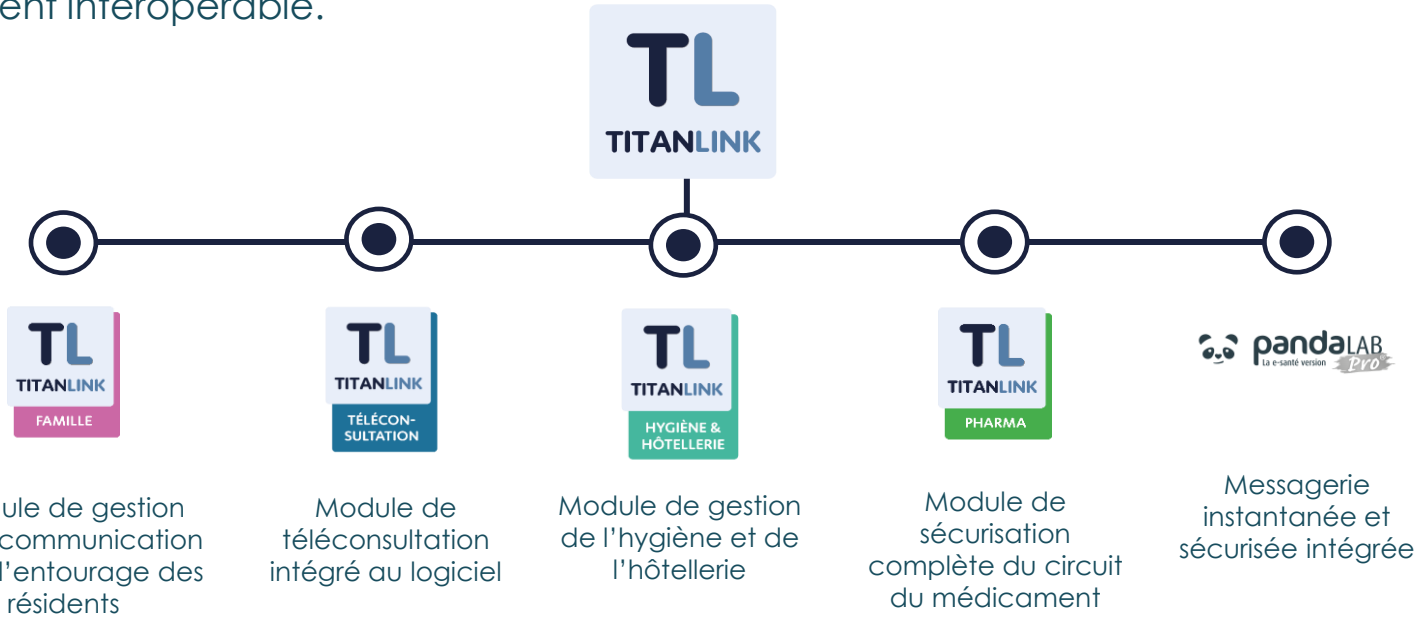
# Lancement de TITANLINK

**TITAN se réinvente et devient TITANLINK :** du suivi global des soins des résidents à l'envoi des ordonnances ou encore la téléconsultation, TITANLINK reprend et optimise la richesse fonctionnelle de TITAN.

- Personnalisation
- Pluridisciplinarité
- Ergonomie
- Messagerie instantanée sécurisée Pandalab Inside
- Accès web pour tous
- Traçabilité
- Multilingue
- Interopérabilité

# Périmètre de TITANLINK

**Cœur de métier, le Dossier Patient :** base unique multi-établissement modulable et nativement interopérable.




**Solution multilingue :** nouvel outil proposé à l'intégralité des clients de la Division y compris en Belgique, soit 3000 sites environ, ainsi qu'aux prospects.

# Poursuivre le développement de l'écosystème pandaLAB

**Un lien privilégié des patients avec leurs pharmaciens :**

- Application gratuite pour les patients.
- Service gratuit pour les pharmaciens en 2021 puis 10€ / mois => 4500 pharmacies inscrites depuis le lancement.

**Application lancée avec le service de prise de rendez-vous vaccination COVID-19 :**

- 305.000 rendez-vous de vaccination depuis février 2021.
- 16.000 comptes utilisateurs créés.

**Evolutions fonctionnelles :**

- Rappel de prise et renouvellement d'ordonnances.
- Fiche d'urgence.

**Outil de messagerie instantanée et sécurisée de santé afin de fluidifier les relations et la communication des professionnels de santé.**

**Partenariat stratégique avec le Groupe ELSAN,** groupe leader de l'hospitalisation privée en France (2 millions de patients par an) :

- A date : 41 établissements installés – 44 sites restants en 2022.
- CA Prévisionnel 2021 : 112 K€.
- Cette offre comprend : les installations, les licences, la maintenance.

# Division Solutions e-Santé - Perspectives S2 2021

## Télémédecine - Suivi Patients :

- **e-Nephro :** nouveau projet à l'étude de partenariat avec le CHRU de Nancy (développement d'un nouveau module de lutte contre le risque d'hyperkaliémie dans le cadre des traitements cardiaques et rénaux - 3 millions de patients concernés).
- **ETP-Pilot :** intégration du parcours d'hospitalisation de jour d'un patient, ce qui est devenu un enjeu d'activités pour l'hospitalisation privée et publique.

## Prévention - Personnes Fragiles :

- **CARELIB EHPAD** : nouvelles fonctionnalités d'appel malade, géolocalisation du patient, suivi de sortie de chambre et intrusion, intégrées à TITAN et TITANLINK => accessibilité à 3000 établissements.
- **NOVIAcare :** accentuation de la promotion et commercialisation de l'offre.

# Accentuation de la promotion de l'offre NOVIAcare

- Inauguration le 08.10.2021 des **81 logements de la résidence seniors des Pavillons-sous-bois (93) équipés de la solution NOVIAcare.**

- **Arrivée de Mathieu CORRADINI, Directeur du Développement International, pour soutenir le développement de NOVIAcare et des solutions KAPELSE.**
  - Elaboration de la stratégie commerciale d'approche et de Go-To-Market des marchés européens .
  - Identification des pratiques, spécificités et canaux de ventes et de distribution (directes ou indirectes) qui composent chaque marché.
  - Commercialisation et négociation des offres auprès des cibles clients.
  - Participation à la stratégie d'évolution fonctionnelle et technique des solutions.

- **Renforcement des synergies avec les filiales de La Coopérative WELCOOP :**
  - DMEDICA dans le cadre de ses prestations et de son savoir-faire en Maintien A Domicile.
  - Renforcement de la communication et des animations auprès des pharmaciens des réseaux OBJECTIF PHARMA et WELLPHARMA.

- **Refonte du site internet.**

# La gamme complète renouvelée du Pôle e-Connect

- **Des solutions fixes et mobiles :**

**TI-KAP** **KAP&LINK** **KAP&LINK 2** **KAP&CARE** **KAP&GO** **ES-KAP-AD** **KAP-INSIDE** **K400**

- **Les atouts et opportunités du Pôle e-Connect dans un secteur marqué par la pénurie de composants électroniques :**
  - Fabrication française
  - Maîtrise technique
  - Partenariats éditeurs de logiciel
  - Marché de renouvellement des matériels (PC/SC, Mobilité, Apps-Vitale, Addendum 8/9)
  - Environnement légal
  - Plateformes plus puissantes et connectées permettant de rajouter des services supplémentaires.

# Division Fintech - Perspectives S2 2021

- **Contractualisation avec de nouveaux partenaires apporteurs d'affaires.**
- **Renforcement du développement commercial : arrivée de Nicolas LAFON.**

**Directeur Commercial**

**Son parcours :** 18 ans d'expérience en tant qu'Expert Leasing dans 5 grandes entreprises en France.

**En charge chez NANCEO :**

- Renforcement de la synergie avec le Groupe.
- Renforcement du Plan Marketing Opérationnel.
- Renforcement des relations avec les bailleurs en vue de soutenir le développement de la plateforme.

# Conclusion

*Thierry CHAPUSOT*

# Perspectives

- **Projets de croissance externe :**
  - ✓ Métiers : poursuivre le développement de la Passerelle Numérique de Santé auprès des professionnels de santé.
  - ✓ En Europe : des perspectives avec l'Allemagne.

- **Lancement opérationnel du volet numérique du Ségur de la Santé : 2 milliards d'euros pour généraliser le partage des données de santé.**
  - ✓ 1,4 milliards d'euros alloués pour le partage des données de santé.
  - ✓ 600 millions d'euros dédiés au secteur médico-social.

# Calendrier / Contacts

# Calendrier Financier

**Publications financières :**

- 10 novembre 2021 : Publication du Chiffre d'Affaires T3 2021
- 4 février 2022 : Publication du Chiffre d'Affaires Annuel 2021

# 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**