

PHARMAGEST
Plus de technologie pour plus d'humain

Résultats Annuels 2021
Réunion d'information du 28.03.2022

Sommaire

1. Introduction

Thierry CHAPUSOT

2. La Santé, un des piliers de la société, vit une profonde mutation

Thierry CHAPUSOT

3. Résultats Annuels 2021

Jean-Yves SAMSON

4. Actualités & Perspectives

Dominique PAUTRAT

5. Conclusion

Thierry CHAPUSOT

La Santé, un des piliers de la société, vit une profonde mutation

- **Un marché robuste** : la complémentarité entre les acteurs de la santé - publics et privés - est un gage d'efficacité.
- **Un marché en croissance** :
 - En officines (Source Le Moniteur des Pharmacies) :
 - ✓ CA : en progression de +8,60% (+5,23% hors tests et vaccins).
 - ✓ Marge : en progression de +13,49% (+4,25% hors tests et vaccins).
 - Généralisation de la télémédecine en France => taux de déploiement de 87,5% chez les professionnels de santé (Source GIE SESAM-Vitale).
 - ✓ Téléconsultation : env. 11 millions de téléconsultations facturées en 2021.
 - ✓ Principal soignant consulté : le médecin généraliste. Mais également dans les hôpitaux et les centres de santé.
 - Forte mobilisation de l'activité en HAD : +16,1% du nombre d'admissions 2020/2019 (Source Feuille de route de l'HAD présentée par le Ministère des Solidarités et de la Santé).
- **Un système centralisé avec accès à des données de santé de qualité** : la technologie crée des opportunités pour l'organisation des soins.

Le Ségur du Numérique en Santé soutient cette mutation



Financé par
l'Union européenne
NextGenerationEU

UN OBJECTIF

Généraliser le partage fluide et sécurisé de données de santé entre professionnels et usagers pour mieux soigner et accompagner.

Les engagements intéressent **l'ensemble des acteurs du système de santé** :



Les référentiels et services socles identifiés comme nécessaires :



Le Ségur du Numérique en Santé soutient cette mutation

UN INVESTISSEMENT INEDIT



Financé par
l'Union européenne
NextGenerationEU



Arrêté publié le 12 février 2022 au Journal Officiel :
début du financement pour l'équipement en logiciel de gestion d'officine.

**Les financements de l'Etat sont directement versés
aux éditeurs de logiciels.**

Pour le Groupe Pharmagest = 18,5 M€ sur 5 ans

Le positionnement unique de la — Passerelle Numérique de Santé de PHARMAGEST

Les atouts de la Passerelle déjà opérationnelle :

- La quantité d'informations collectées et partagées (ex. posologie, événements) ;
- La présentation de l'information directement dans le logiciel du professionnel de santé.



Des services qui
communiquent avec :



Le renforcement de la sécurité, une priorité du Groupe en 2022

- **Garantir la protection de l'ensemble des données collectées et partagées** au travers de ses solutions logicielles ;
- **Accompagner ses clients à se protéger et mieux se préparer.**

Pour mémoire, en décembre 2019, PHARMAGEST INTERACTIVE a obtenu les 2 certifications relatives à la sécurité de l'information et au domaine de la santé :

- La certification ISO 27001 - Management de la sécurité de l'information.
- La certification HDS pour les données personnelles de santé.



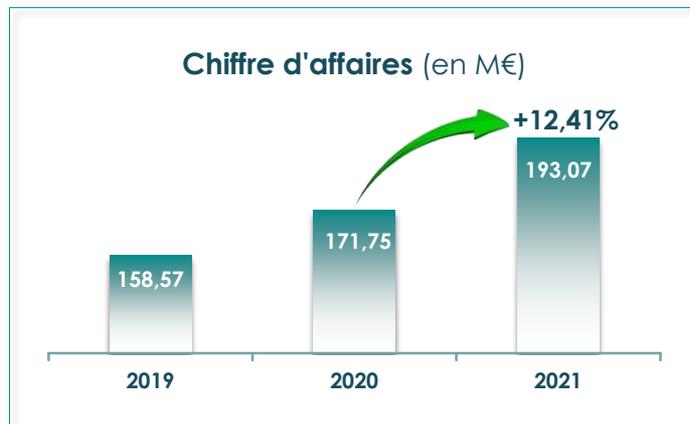
Résultats Annuels 2021

Jean-Yves SAMSON

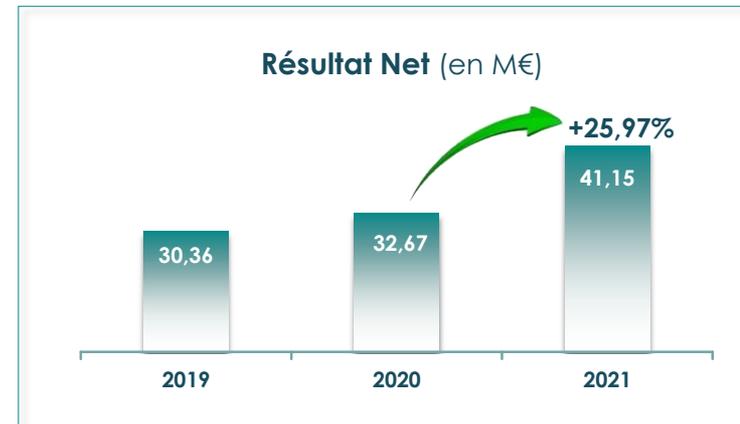
Chiffres clés 2021



+12,41% à 193,07 M€



+25,97% à 41,15 M€



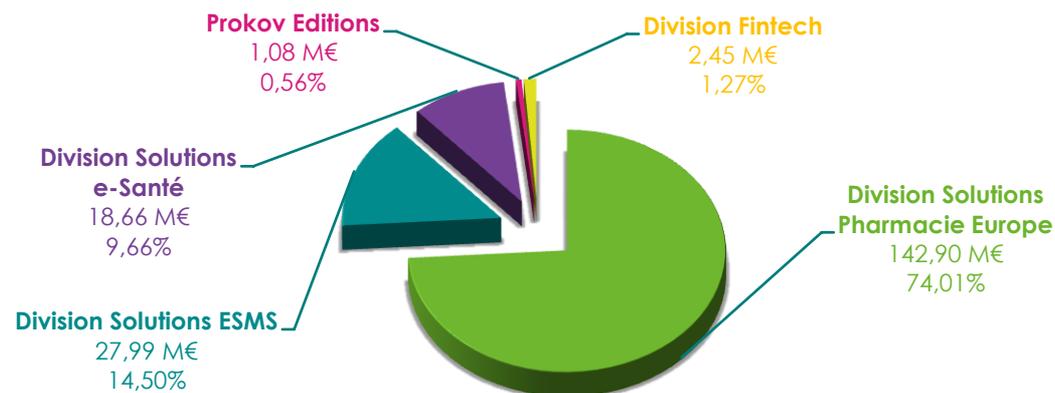
Chiffre d'Affaires 2021

+ 12,41% à 193,07 M€

En M€	2019	2020	2021	Variation 2021/2019	Variation 2021/2020
1 ^{er} trimestre	38,15	39,00	45,27	+ 18,68 %	+ 16,09 %
2 ^{ème} trimestre	38,73	38,93	48,63	+ 25,55 %	+ 24,90 %
3 ^{ème} trimestre	35,28	44,34	44,21	+ 25,34 %	- 0,29 %
4 ^{ème} trimestre	46,41	49,48	54,95	+ 18,40 %	+ 11,06 %
Chiffre d'affaires annuel	158,57	171,75	193,07	+ 21,76%	+ 12,41 %

Répartition du Chiffre d'Affaires 2021

en M€ -
en % du CA Total Groupe



Compte de résultat 2021

Résultat Net à + 25,97% à 41,15 M€

En M€	2019	2020	2021	Variation 2021/2019	Variation 2021/2020
Chiffre d'Affaires	158,57	171,75	193,07	+ 21,76 %	+ 12,41 %
Résultat Opérationnel	40,85	46,13	50,26	+ 23,03 %	+ 8,95 %
Résultat Net	30,36	32,67	41,15 *	+ 35,54 %	+ 25,97 %
Résultat Net PDG	28,40	30,71	39,12	+ 37,73 %	+ 27,36 %
Résultat de base par action (en €)	1,89	2,04	2,60	+ 37,81 %	+ 27,78 %

* Impact Option IP BOX : 2,94 M€

Maintien de la rentabilité

ROC/ CA à 26,13%

EN MILLIONS D'EUROS	CA	ROC	ROC / CA en %
PHARMACIE EUROPE	142,90	33,14	23,19%
ETAB. SANITAIRES ET MEDICO-SOCIAUX	27,99	9,96	35,57%
AUTRES (E-SANTE & FINTECH & MED.)	22,19	7,36	33,18%
TOTAL	193,07	50,45	26,13%



Bilan

En M€	Déc. 2021	Déc. 2020		Déc. 2021	Déc. 2020
ACTIFS NON COURANTS	207,70	184,90	CAPITAUX PROPRES	165,24	148,95
R&D	32,72	30,12	Dont part du groupe	159,01	143,26
Ecart d'acquisitions	83,69	65,55			
Actifs financiers non courants	46,82	44,50	PASSIFS NON COURANTS	70,65	66,44
Autres actifs non courants	44,46	44,66	Dettes financières à LT	63,38	55,99
			Autres passifs non courants	7,27	10,45
ACTIFS COURANTS	119,25	110,87			
Comptes clients	37,35	31,77	PASSIFS COURANTS	94,06	80,39
Autres actifs courants	20,11	15,82	Dettes financières à CT	20,68	15,82
Trésorerie	34,81	33,63	Dettes fournisseurs	16,27	14,21
Titres disponibles à la vente*	29,98	29,65	Autres passifs courants	57,12	50,35
TOTAL	329,95	295,78	TOTAL	329,95	295,78

* et autres actifs financiers

- Endettement net : -27,55 M€.
- Découvert autorisé : 30 M€.

Tableau de flux résumé

	En M€
Trésorerie brute 31/12/2020	104,09
Capacité d'autofinancement	+ 53,00
Variation du BFR	- 5,49
Investissements d'exploitation	- 10,33
Investissements financiers	- 25,86
Dividendes	- 14,96
Emprunts	+ 11,67
Autres opérations de financement	- 4,24
Trésorerie brute 31/12/2021 (*)	107,87

(*) Dont titres disponibles à la vente (29,98 M€) + actifs financiers non courants hors cautions (43,07 M€) = 73,05 M€

- En complément, la société détient 154.408 actions auto-détenues au 31.12.2021 pour 8,96 M€.

Potentiel de croissance : rentabilité et capacité d'endettement maintenues

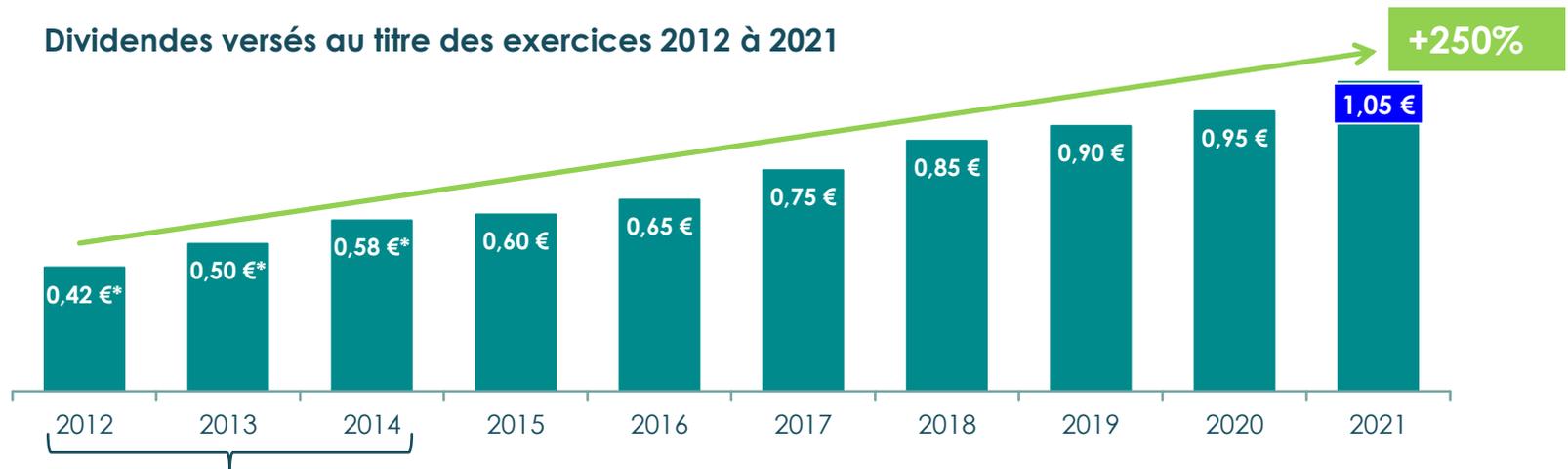
	2019 ⁽²⁾	2020	2021
CAF	35,76 M€	42,03 M€	53,00 M€
GEARING ⁽¹⁾	-34,94 %	-24,15 %	-16,67 %
R.O.E.	22,3 %	21,4 %	24,6 % ⁽³⁾

1. endettement net y compris titres disponibles à la vente et autres actifs financiers
2. IFRS 16
3. 23,20% hors IP BOX

Performance bénéfique pour les actionnaires

Le Groupe Pharmagest fait partie du cercle très fermé des "Aristocrates du Dividende", ces entreprises qui ont réussi à faire progresser leur dividende chaque année depuis au moins dix ans.

Dividendes versés au titre des exercices 2012 à 2021



montant du dividende "converti" suivant la décision de l'AGE du 26.06.2015 de diviser la valeur nominale de l'action par 5 en multipliant dans le même rapport le nombre d'actions composant le capital social.

dividende à **1,05€ / action** proposé à l'AGO du 28.06.2022 au titre de l'exercice 2021 (+10,5% vs le dividende payé en 2021 au titre de 2020).

Evolution du titre en 2021

(du 04.01.2021 au 31.12.2021 - Source Boursorama)



Market Cap.
au 31.12.2021 :

1,426 Md€

Cours à la
clôture du
22.03.2022 :

81,90€

Division Solutions Pharmacie Europe – 2021

CA 2021 : +12,24% à 142,90 M€
Représente 74,01% du CA global du Groupe

- Contribution significative des croissances réalisées, tant en France (ASCA INFORMATIQUE) qu'en Italie (croissance organique + ATHESIA).
- Lancement de nouvelles offres :
 - ✓ FMD / Sérialisation : 5.500 pharmacies équipées / potentiel de 9.000.
 - ✓ OffiLocker : 30 pharmacies équipées / potentiel de 1500.
 - ✓ Commandes PHARMATHEK : 34 robots vendus (+7 vs 2020). Potentiel de 50 / an.
 - ✓ Offre Retail d'équipements des officines.
Ex : id.Move (ventes mobiles) = potentiel de 3000 MPOS.
 - ✓ OffiSecure Fibre : plus de 300 signatures à date avec un potentiel de plus de 4.500 officines à équiper.

ROC 2021 : 33,14 M€
23,19% / CA 2021 vs 23,61%

- Léger effet dilutif provenant des plus fortes contributions des dernières acquisitions au CA vs leur contribution au ROP : leur rentabilité progresse mais reste inférieure à la rentabilité du pôle historique.
- Cette Division poursuit ses efforts :
 - ✓ Investissements R&D sur les différents pays = mutualisation des moyens.
 - ✓ Poursuite du développement à l'international, notamment en Italie (au 31.12.2021, 980 pharmacies équipées sur un marché italien de 19.000 pharmacies).

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

CA 2021 : +6,85% à 27,99 M€
Représente 14,50% du CA global du Groupe

Globalement, croissance du CA (+6,85%) :

- Forte contribution des activités nouvelles.
- Effet contre-productif du Programme ESMS Numérique (ralentissement des commandes des clients en attente de financement public).
- ✓ MALTA FR / BE : lancement de la commercialisation de TITANLINK en Décembre 2021 => 20 signatures.
- ✓ AXIGATE : diversification dans le domaine des hôpitaux psychiatriques => 3 nouveaux sites.
- ✓ ICT : lancement MEDILINK.
- ✓ PANDALAB : intégration de la solution dans les logiciels métiers du Groupe => plus de 10.000 utilisateurs à fin 2021.

ROC 2021 : 9,96 M€
35,57% / CA 2021 vs 37,12%

- Maintien d'un niveau de rentabilité élevé malgré une rentabilité moindre des activités nouvelles au regard de la rentabilité des activités matures.
- 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 hébergé sur les différents pôles.

Divisions Solutions e-Santé & Fintech & Médecins – 2021

Solutions e-Santé

CA 2021 :
+13,48% à 18,66 M€
= 9,66% du CA global

- Reprise confirmée de l'activité Télémédecine et Personnes Fragiles sur le S2 2021, sans compenser le ralentissement subi au S1 2021 (-6,70%).
- Progression de toutes les autres activités de la Division : Observance (+6,98%), Communication Digitale (+15,74%), Pôle e-Connect (+15,60%).
- Lancement de nouvelles offres sur le S2 2021 (e-Connect, Personnes Fragiles, PNS) : effets attendus en 2022.

Fintech

CA 2021 :
+35,29% à 2,45 M€
= 1,27% du CA global

- Mise en place de la nouvelle équipe commerciale sur le S2 2021 : cette structuration devrait rapidement produire ses effets en 2022.

Médecins

CA T4 2021 :
1,08 M€
= 0,56% du CA global

- Le CA réalisé vient confirmer l'efficacité de l'élargissement de l'offre du Groupe Pharmagest aux logiciels métiers dédiés aux Professions Libérales de Santé.

Globalement

ROC 2021 :
7,36 M€
33,18% / CA vs 37,65%

- Maintien d'un niveau de rentabilité élevé de ces Divisions.
- Engagement de coûts significatifs sur la Fintech au S2 2021 sur le volet Commercial.
- Contribution d'une nouvelle activité (PROKOV) avec effet dilutif.

Perspectives 2022

Dominique PAUTRAT

Le calendrier officiel du *Sécur du Numérique en Santé*



Financé par
l'Union européenne
NextGenerationEU

Périmètre	S1 2022	S2 2022	S1 2023	S2 2023
Vague 1	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 12/01 : publication de l'arrêté Date d'ouverture des bons de commande ◆ 31/03 : date de publication de la liste des éditeurs engagés dans le <i>Sécur du Numérique en Santé</i> ◆ 01/04 => 15/02/2023 : période de financement (avance 30% + solde 70%) <p style="text-align: center; background-color: #92d050; padding: 5px;">Vague 1 : 18,5 M€ pour le Groupe Pharmagest sur 5 ans</p>			
Vague 2	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 01/03 : démarrage des travaux de cadrage Vague 2 Cette phase aura son propre financement ◆ T4 : prépublication des documents Vague 2 ◆ xx/01 : publication de l'arrêté Vague 2 			

Perspectives Division Solutions Pharmacie Europe

RENFORCEMENT DES ACTIVITES EN ITALIE

PHARMACIES : lancement d'un plan de conquête = investissements de 9 M€ sur 5 ans

=> objectif de +1400 officines en 5 ans

- Recrutements : 1 Directeur Commercial dédié à la Pharmacie, 1 chargé de marketing opérationnel, 11 commerciaux, 4 ingénieurs en R&D, 10 techniciens et formateurs, 15 hotliners de 1^{ère} ligne, ...
- Création de 6 agences.
- Renforcement de l'offre par des produits des gammes Retail et Manage du catalogue Pharmacie Europe.

WHOLESALERS :

- **Renforcer nos positions** : optimiser le rachat des actifs d'ATHESIA et acquérir les derniers clients significatifs d'Italie.
- **Renforcer notre équipe de consultants et de développeurs AS400** afin de proposer plus de services à valeur ajoutée à nos clients et conserver notre position de leader sur ce marché.

Perspectives Division Solutions Pharmacie Europe

LA NOUVELLE ENTITE LGPI



ERGONOMIE

PATIENT CENTRE

CONNECTÉ

MOBILITE

DECISION

Un écosystème complet, innovant et connecté aux patients, à l'équipe et au réseau de l'officine.

- Maintenir l'innovation dans le domaine du Retail et de la Gestion.
- Créer de nouvelles fonctions monétisables.
- Définir un Business Model différent : modulariser le LGO France afin de permettre la ré-exploitation des modules Retail, Network et Patient dans tous les pays, à moindre coût.

RENFORCEMENT DE LA STRUCTURATION DES ACTIVITES

- **Equipements des officines**
 - **Elargir la gamme des équipements** (ASCA / SEAA / PHARMATHEK) **et renforcer les offres de financement (Rents)** proposées.
 - **Renforcer l'activité Etiquettes Electroniques : faire d'ASCA le spécialiste multi-LGO**
 - ✓ Regrouper les solutions OFFITAG et ASCA.
 - ✓ Proposer nos offres en marque blanche aux groupements et contractualiser avec les « petits éditeurs » du marché.
 - ✓ Etendre la zone de chalandise d'ASCA au reste de l'Europe : rendre les applications multilingues et adapter les produits à la législation des pays couverts.
- **Développement des Services aux pharmacies et à l'industrie**
 - **Enrichir l'offre SAILENDRA : déploiement de SAILFI, programme de fidélité boosté à l'IA**
 - ✓ En plus du programme de fidélité, proposer un service d'experts et de différents outils et prestations => facturation d'un abonnement + déploiement de services.
 - ✓ Déploiement auprès des groupements et des laboratoires.
 - **Fusion des services Grands Comptes.**

Perspectives Division Solutions ESMS

- **TITANLINK** : intensification des déploiements de TITANLINK en France et en Belgique.

- **AXIGATE** :
 - Développement et commercialisation d'un module aXigate Mobilité agnostique au DPI, sous forme d'une web APP multi OS smartphone.
 - Renforcement des ventes sur la filière Psychiatrie et de la prospection sur les SSR privés.

- **TÉLÉMÉDECINE** :
 - **CARELIB EHPAD** :
 - ✓ Solution d'appel malade avec détection de chutes. Installation d'un site pilote 01.2022.
 - ✓ Intégration de la solution dans TITANLINK.
 - ✓ Base installée éligible forte : 1000 sites éligibles à 60 K€ de CA.

 - **ETP PILOT** :
 - ✓ Diversification : création d'une nouvelle solution pour la gestion de l'Hospitalisation De Jour.
 - ✓ Sites pilotes signés : Clinique ELSAN à Brest et Hôpital FOCH à Suresnes.
 - ✓ Business Model : licence + formation + maintenance.
 - ✓ Produit complémentaire à l'offre d'AXIGATE.

Perspectives Division Solutions ESMS

MALTA INFORMATIQUE POURSUIT SON EXPANSION EN EUROPE : LANCEMENT DE MALTA UK



Reprise de l'activité CAREMEDS qui deviendra à terme MALTA UK :

- Transformation du modèle de distribution de système piluliers d'administration de médicaments vers l'édition de logiciel.
- Implémentation de CAREMEDS dans TITANLINK et proposition d'une offre étendue aux officines (env. 12.000) et maisons de retraite (env. 11.000 établissements).

Perspectives Division Solutions ESMS

LANCEMENT D'INFILINK, LOGICIEL INFIRMIER, D'ICI FIN S1 2022

- **Produit** : l'utilisateur bénéficie dans une seule application de l'intégralité d'un produit IDE moderne et disruptif incluant :
 - Disponibilité avec mise à jour automatique et stockage de données HDS (ICT).
 - Possibilité de traiter au fil de l'eau les tournées, le suivi médical, la facturation.
 - Intégration de la messagerie instantanée *pandaLAB Pro* pour rester connecté avec les collègues, les médecins, les pharmaciens.
 - Intégration e-ORDO PNS.
- **Coûts d'investissement faible** vs une opération de croissance externe.
- **Marché des infirmiers** : 123.000 en libéral.
- **Objectif** : 25.000 infirmiers d'ici 2026.

Perspectives e-Santé



Notre passerelle numérique

- Interopérabilité entre les applications métiers PHARMAGEST et services d'échanges PS/PS ou PS/Patients.
- Connexion à d'autres applicatifs non-PHARMAGEST, dans tous les contextes (publics et privés) et projets.
- Mise en œuvre des référentiels et téléservices gouvernementaux.
- Environnement certifié HDS.
- Concevoir un modèle adaptable à l'Europe.



Pour les Professionnels de Santé

- Service d'échanges libres entre professionnels.
- Messagerie instantanée, visioconférence intégrée, échange de photos et documents,...
- Proposer ce service en marque-blanche aux petits acteurs du marché.



Le lien privilégié avec le Patient

- Une application mobile (Android et iOS) et web.
- Pour tous les patients, gratuite et disponible sur les stores = créer un modèle économique pour facturer ces flux de services aux pharmaciens.
- Riche de fonctionnalités : prise de RDV, envoi d'ordonnance, demande de conseil, carnet de vaccination, fiche urgence,...
- Le point de contact Patient privilégié pour toutes les applications du Groupe.

Perspectives e-Santé

SERVICE	CIBLE	VALEUR AJOUTEE	POTENTIEL
 AGENDA transverse et partagé	Pharmacies Autres PS clients	Prise de RDV en ligne simple et économique Finement intégré au LGO	9000 pharmacies Abonnement mensuel
 eORDO	Pharmacies EHPAD Autres sources	Intégration à valeur ajoutée des flux d'ordonnances Multi-sources	9000 pharmacies Abonnement mensuel
 pandaLAB Pro Messagerie instantanée +++	Tous PS	Intégration native dans les logiciels PHARMAGEST Dédiée au médical	Gratuit pour les individus Payant pour les organisations
 pandaLAB HUB / PNS	Écosystème PHARMAGEST ARS/GRADES - GHT	Un accès simplifié à tout l'écosystème PHARMAGEST pour le parcours patient (ex. historiques de délivrance)	135 GHT 13 ARS/GRADES (eParcours) Modèle payant "on demand" au flux de données

EVOLUTIONS DES SOLUTIONS E-CONNECT



- **Marché SESAM-Vitale** : commercialisation des solutions TI-KAP, KAP&LINK, KAP&CARE => atteindre 65% des parts de marché (235.000 PS équipés = marché global de 335.000 TL).
- **Mobilité SESAM-Vitale** : commercialisation des solutions KAP&GO, eS-KAP-Ad, KAP-INSIDE => atteindre 65% des parts de marché (marché visé : 90.000 Infirmiers + 70.000 Kinésithérapeutes + Médecins exerçant en mobilité).
- **Augmenter les services** (pour exemple, carte de paiement sans contact).
- **Désensibiliser du marché SESAM-Vitale** : devenir Européen et développer de nouveaux marchés (carte à puce, intégrateurs e-Santé).

EVOLUTIONS DES SOLUTIONS E-CONNECT



- **Nouvelles gammes de produits** : « Grand Public » et « Sécurité du Domicile ».

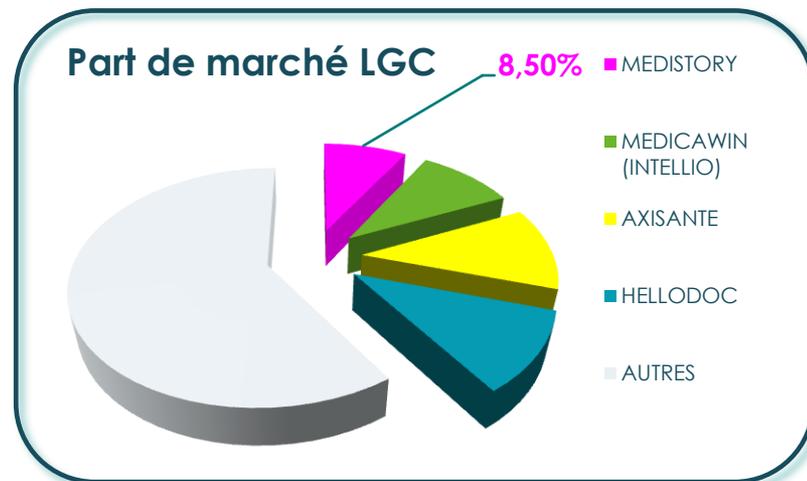


- **Renforcement des actions Marketing et Commerciales** :
 - www.noviacare.com : augmenter le trafic et le nombre de leads qualifiés.
 - Multiplier la présence terrain : salons France & Europe et Associations d'Aidants.
- **Opportunités** :
 - Atteindre une cible de seniors plus jeunes (+75 ans).
 - 11.000.000 d'aidants VS 600.000 abonnés de téléassistance.

Perspectives Division

Logiciels Médicaux

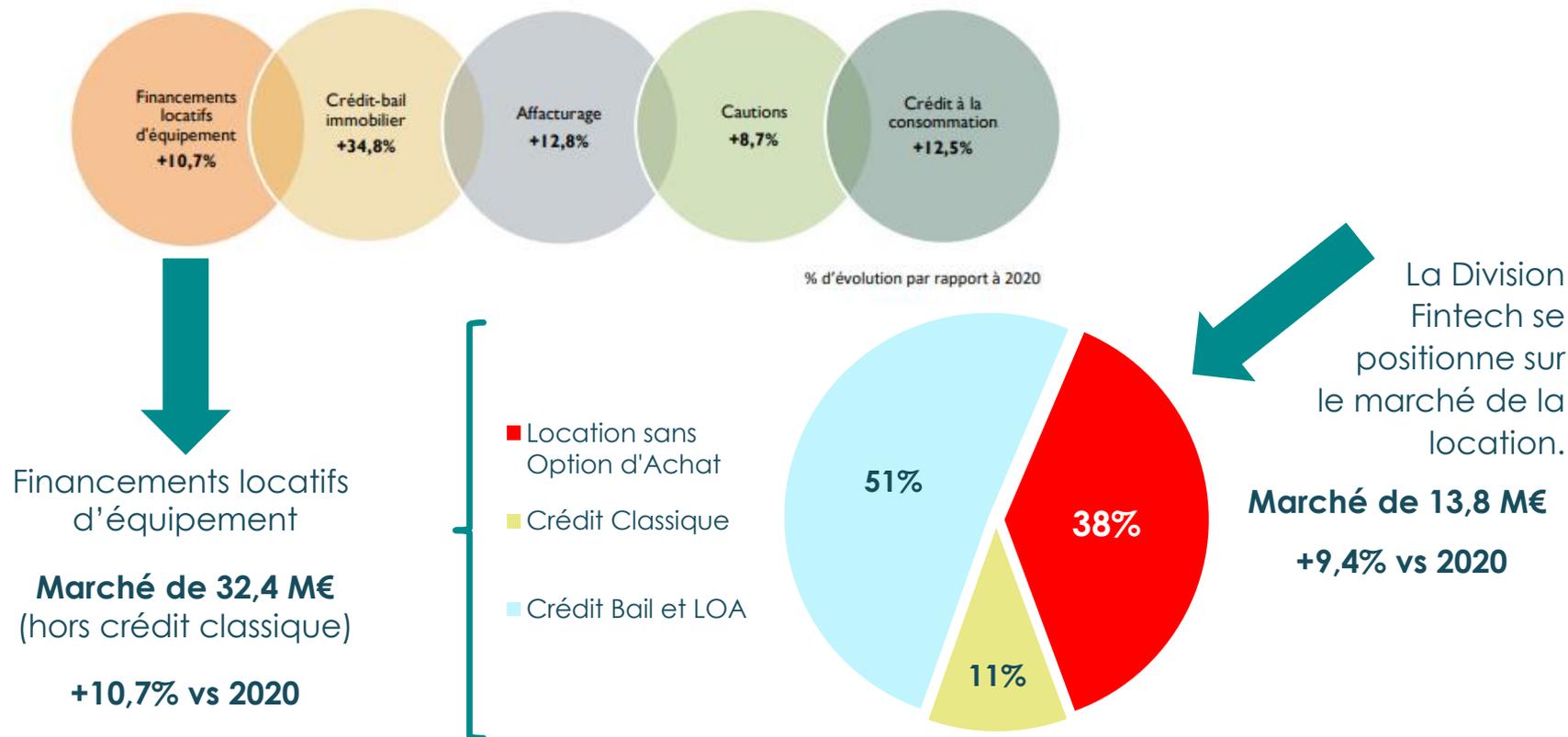
- **Part de marché LGC** (source GIE SESAM-Vitale)
 - MEDISTORY = 8,5% de PDM (9.500 généralistes + spécialistes).
 - Marché de 110.000 médecins équipés.
 - Effectif total des médecins : env. 215.000.



- **Opportunités des financements du Ségur du Numérique en Santé**
 - Éligibilité MediStoryS4 uniquement :
 - ✓ Potentiel de migration de 7.500 clients de MS3 vers MS4.
 - ✓ Potentiel d'installation des extensions Ségur pour 2.000 clients MS4.
 - Proposition d'utilisation de la MSS MediStory (abonnement).
- **Poursuite des développements : modules complémentaires et interopérabilité avec les solutions du Groupe** : Ophtalmologues, ORL, IDEL au sein de MSP (interopérabilité MEDILINK).

Perspectives Division Fintech

- Les chiffres du marché de financement des entreprises et des professionnels en 2021



Perspectives Division Fintech

- **Ouverture sur d'autres secteurs en croissance sur le marché des financements locatifs :**
 - Véhicules utilitaires et industriels : +13,5% (ex. véhicules agricoles, engins de manutention).
 - Autres matériels : +12,8% (ex. matériel agricole, médical, restauration).
- **Renforcer une offre multi canal :**
 - **Multi produits** : up grader *Leasa* vers le Crédit Bail et le Crédit Agrément ORIAS.
 - **e-Commerce Leasing** : intégrer *Leasa* aux sites de e-commerce BtoB et positionner le leasing comme solution de paiement => potentiel location financière : 11 Mds €.
 - **e-Signature unifiée** : développer une solution permettant de charger dynamiquement la documentation contractuelle des partenaires dans l'enveloppe de signature des contrats.
 - **Paper Use** : paiement à l'usage => potentiel location financière : 1 Mds €.
 - Connecter les principaux CRM (Salesforce/HubSpot) à la plateforme *Leasa* afin d'interagir directement sur le site du partenaire concessionnaire.

Conclusion

Thierry CHAPUSOT

Nouvelle Direction Générale

Sur la proposition de Thierry CHAPUSOT, Président du Conseil d'Administration, le Conseil d'Administration du 25.03.2022 a voté et adopté les nominations suivantes :



Dominique PAUTRAT quitte ses fonctions de Directeur Général du Groupe Pharmagest, pour prendre la **Présidence du Directoire de La Coopérative WELCOOP**, maison-mère du Groupe Pharmagest.



Denis SUPPLISSON, actuel Directeur Général Délégué et Directeur de la Division Solutions Pharmacie Europe, est nommé **Directeur Général du Groupe Pharmagest** en remplacement de Dominique PAUTRAT.

Ces nominations prendront effet à compter du 22 avril 2022.

Nommé en juillet 2020, Grégoire de ROTALIER, Directeur de la Division Solutions ESMS, conserve son mandat de Directeur Général Délégué.

Changement de nom pour le Groupe Pharmagest

Sur la proposition de Thierry CHAPUSOT, Président du Conseil d'Administration, le Conseil d'Administration du 25.03.2022 a examiné les projets :

- de modification de la dénomination sociale de la société PHARMAGEST INTERACTIVE ;
- de changement de nom du Groupe Pharmagest ;

sous réserve du vote des actionnaires convoqués pour une prochaine Assemblée Générale.



EQUASENS

Plus de technologie pour plus d'humain

Pourquoi EQUASENS ?

EQUA



RENVOIE A EQUATION

LA TECHNOLOGIE, NOS RACINES SCIENTIFIQUES

SENS



**CORRESPOND AU SENS DE NOTRE MISSION,
PLACER LE PROFESSIONNEL DE SANTE ET LE
PATIENT AU CENTRE DE NOS PROJETS**

- APPORTER LA BONNE INFORMATION,
- AU BON SOIGNANT,
- AU BON MOMENT,
- POUR LE BON PATIENT.

Plus de technologie pour plus d'humain

Projet de nouvelles dénominations des Divisions

Une société mère et 5 Divisions



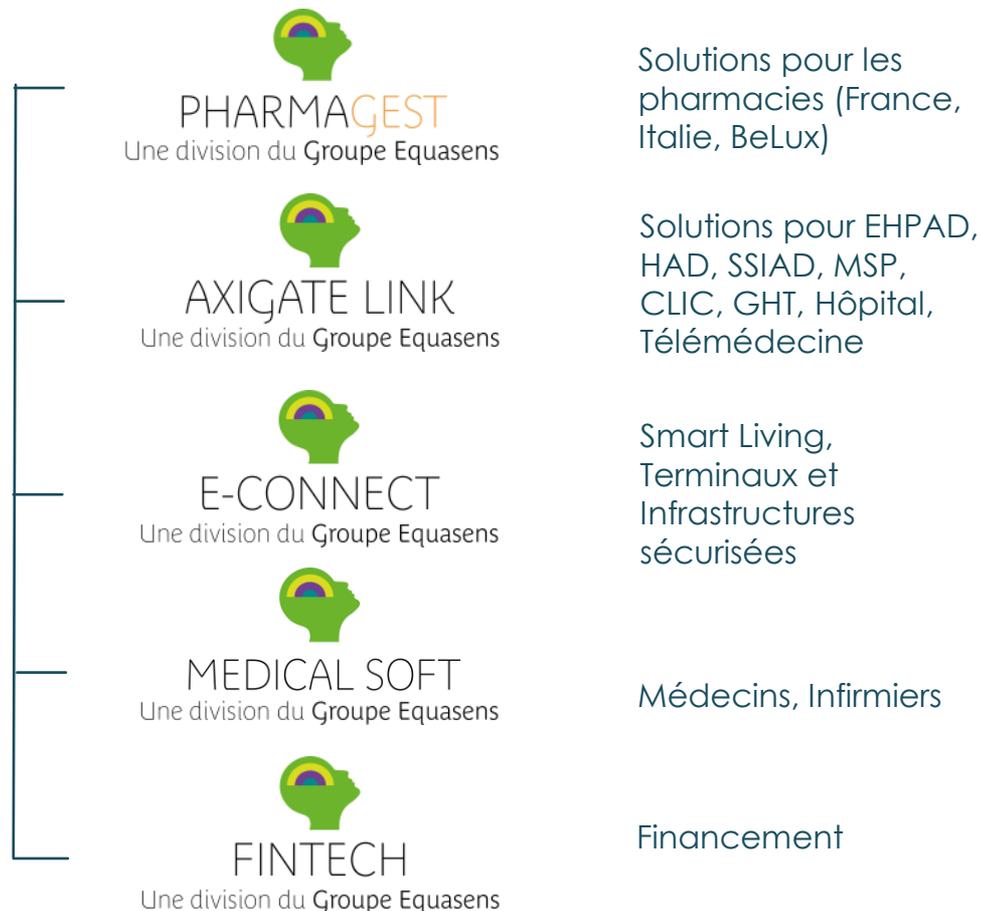
Des services support Groupe :

- RH
- FINANCE
- ISH

Une R&D Groupe

Des produits Groupe :

- *pandaLAB Ma santé* et PNS
- *pandaLAB HUB*





Calendrier / Contacts

Calendrier Financier

Publications financières :

- Document d'Enregistrement Universel 2021 : fin avril 2022
- 12 mai 2022 : Publication du Chiffre d'Affaires T1 2022
- 3 août 2022 : Publication du Chiffre d'Affaires S1 2022

Rendez-vous investisseurs :

- Avant fin mai 2022 : Assemblée Générale Extraordinaire à Nancy
- 28 juin 2022 : Assemblée Générale à Nancy

Contacts

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](#)