



PHARMAGEST  
Technologies pour la santé

# PERSPECTIVES



## Madame, Monsieur, Cher actionnaire,

L'idée selon laquelle les systèmes de santé doivent accorder une place centrale à la personne est de plus en plus reconnue dans le débat sur les politiques publiques.

Que ce soit en France, ou partout en Europe, la conjoncture en matière de santé est la même : la population vieillit, ce qui induit une demande de soins de plus en plus pressante, avec un enjeu identifié de continuité du parcours de soins, le tout facilité par les nouvelles technologies qui apportent des solutions très efficaces pour répondre à tous ces enjeux.

Nous vous en parlons dans les deux derniers numéros de PERSPECTIVES : le Groupe Pharmagest a anticipé depuis plus de 5 ans tous ces enjeux et le contexte Santé dans lequel nous évoluons. **Nous sommes à ce jour le seul acteur à structurer la coordination des soins entre ville et hôpital et le seul également à proposer la gestion d'un écosystème global dédié "Patient Centré" au travers d'une plateforme santé unique en Europe.** Pour servir cette ambition, le Groupe Pharmagest a poursuivi sa stratégie de développement rentable en accélérant en 2017 les investissements financiers, avec notamment l'acquisition de 3 sociétés aux savoir-faire experts (SAILENDRA, CAREMEDS / MULTIMEDS, AXIGATE).

Cette année aura donc été riche en événements pour le Groupe. Une année 2017 qui a permis également d'afficher d'excellentes performances de ventes et de résultats. Cette croissance soutenue témoigne de l'efficacité de notre stratégie : toutes les Divisions ont contribué à ce bon résultat.

Ainsi, le chiffre d'affaires consolidé atteint les 146,8 M€, en progression de 14,35%. Le Résultat Opérationnel de 34,52 M€ est en hausse de 10% par rapport à 2016 et le Résultat Net augmente de 13% à 24,25 M€ comparé aux 21,46 M€ de 2016. Le Groupe Pharmagest proposera à l'Assemblée Générale du 28 juin 2018 le versement d'un dividende brut de 0,75€.

A l'image de la récente croissance externe en Italie (voir FOCUS page 4 du présent numéro), le Groupe Pharmagest poursuivra en 2018 ses démarches auprès d'autres partenaires européens pour asseoir et déployer son écosystème global dédié "Patient Centré" au travers de sa plateforme santé unique, à ce jour, en Europe.

La poursuite de cette stratégie de développement européen est et sera génératrice de revenus et permet au Groupe Pharmagest d'être confiant pour l'année 2018.

**Dominique PAUTRAT**

Directeur Général  
de PHARMAGEST INTERACTIVE

# PERSPECTIVES

## Chiffres clés Année 2017

### Chiffre d'affaires (en M€)



### Résultat net (en M€)



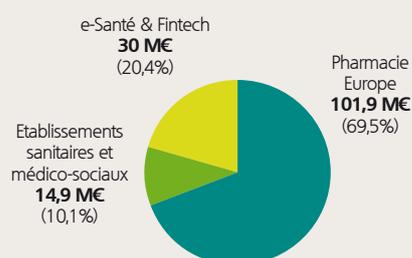
### Résultat net part du Groupe (en M€)



### Résultat de base par action (en €)



### Ventilation du chiffre d'affaires 2017 (En M€ - En % du CA total Groupe)



## Chiffre d'affaires 2017

En M€	2016	2017	Variation
1 <sup>er</sup> trimestre	30,46	35,42	+ 16,30 %
2 <sup>ème</sup> trimestre	33,07	36,60	+ 10,69 %
3 <sup>ème</sup> trimestre	30,00	35,24	+ 8,46 %
4 <sup>ème</sup> trimestre	34,86	42,24	+ 21,19 %
<b>CA Annuel</b>	<b>128,38</b>	<b>146,81</b>	<b>+ 14,35 %</b>

## Résultat Net 2017 : 24,25 M€ + 13%

En M€	2016	2017	Variation
Chiffre d'affaires	128,38	146,81	+ 14,4 %
Résultat opérationnel	31,39	34,52	+ 10 %
<b>Résultat net</b>	<b>21,46</b>	<b>24,25</b>	<b>+ 13 %</b>
Résultat net part du Groupe	20,57	23,13	+ 12,5 %
Résultat de base par action (en €)	1,37	1,55	+ 12,7 %

## Bilan au 31 décembre 2017

En M€	Déc. 2016	Déc. 2017
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>66,75</b>	<b>84,37</b>
R&D	10,07	13,60
Ecart d'acquisitions	30,45	38,82
Actifs financiers non courants	15,04	19,08
Autres actifs non courants	11,19	12,87

En M€	Déc. 2016	Déc. 2017
<b>ACTIFS COURANTS</b>	<b>83,94</b>	<b>90,16</b>
Comptes clients	20,25	22,94
Autres actifs courants	8,53	11,51
Trésorerie	27,57	27,58
Titres disponibles à la vente *	27,59	28,13
<b>TOTAL</b>	<b>150,70</b>	<b>174,53</b>

\* et autres actifs financiers

En M€	Déc. 2016	Déc. 2017
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>103,65</b>	<b>115,83</b>
Dont part du groupe	101,96	113,25

En M€	Déc. 2016	Déc. 2017
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>8,18</b>	<b>21,96</b>
Dettes à long terme	3,44	14,20
Autres passifs non courants	4,74	7,75

En M€	Déc. 2016	Déc. 2017
<b>PASSIFS COURANTS</b>	<b>38,87</b>	<b>36,74</b>
Dettes à court terme	6,96	2,68
Dettes fournisseurs	8,20	9,56
Autres passifs courants	23,71	24,50
<b>TOTAL</b>	<b>150,70</b>	<b>174,53</b>

### FLASH INFORMATION

Les numéros de PERSPECTIVES sont disponibles en téléchargement sur le site : [www.pharmagest.com](http://www.pharmagest.com) dans la rubrique : Finance / Autres publications à télécharger



## Les principaux faits marquants de l'année 2017

### Division Solutions Pharmacie Europe

**CA 2017 : + 3,9% à 101,95 M€ - Représente 69,5% du chiffre d'affaires global du Groupe**

- Bonne progression des ventes de matériels et gains de parts de marché.
- Croissance du chiffre d'affaires récurrent.
- Succès du Logiciel Métier d'Officine, notre LMO (voir PERSPECTIVES n° 29).
- La stratégie "Patient Centré" commence à porter ses fruits.
- Belle performance de l'activité en Belgique avec la signature de deux importants contrats d'équipements avec les groupements belges MULTIPHARMA (leader de la distribution pharmaceutique en Belgique, plus de 300 pharmacies et parapharmacies) et COOP (40 pharmacies).

**ROP 2017 : 23,999 M€, +1,13%/2016**

- La rentabilité est en moindre progression du fait que cette Division supporte les coûts d'organisation et de structuration de notre développement à l'international.
- La marge commerciale continue d'évoluer favorablement en corrélation avec le chiffre d'affaires.

### Division Solutions pour les Etablissements Sanitaires et Médico-Sociaux

**CA 2017 : +44,5% à 14,86 M€ - Représente 10,1% du chiffre d'affaires global du Groupe**

- Acquisition d'AXIGATE en juillet 2017, au travers de la filiale MALTA INFORMATIQUE. AXIGATE est spécialisé dans les nouvelles technologies et est un acteur majeur du secteur des Systèmes d'Information de Santé (SIS) en milieu hospitalier (Voir PERSPECTIVES n°29 - Page 3).
- Le Groupe Pharmagest maîtrise une solution inédite et exclusive du parcours hôpital - médico-social - ville.

**ROP 2017 : 6,578 M€, +64%/2016**

- Le ROP est "boosté" par les acquisitions d'AXIGATE (07/2017) et de DICSIT INFORMATIQUE (03/2016).
- Ces entités commercialisent exclusivement des services à forte valeur ajoutée.
- En pro forma, la progression du ROP est de 14,64%.

### Division Solutions e-Santé

**CA 2017 : +16,3% à 11,58 M€ - Représente 7,9% du chiffre d'affaires global du Groupe**

- Impact positif des sociétés intégrées :
- NOVIA TEK dans le secteur des systèmes innovants pour la santé à domicile.
  - SAILENDRA dans le domaine de l'Intelligence Artificielle.
  - Prise de participation majoritaire au sein des deux sociétés anglo-saxonnes, CAREMEDS et MULTIMEDS, spécialisées dans le développement technologique d'applications dédiées à l'observance thérapeutique.

### Division Fintech

**CA 2017 : +83,8% à 18,41 M€ - Représente 12,5% du chiffre d'affaires global du Groupe**

- Augmentation du nombre de bailleurs "connectés" à la plateforme de financement des ventes de NANCEO.
- Une offre de services toujours plus importante et la proposition de conditions financières encore meilleures.

**Globalement, ces deux dernières Divisions affichent un ROP 2017 de 3,942 M€ (+8,1%/2016) :**

- Elles sont en phase de lancement de leurs offres avec, dans l'immédiat, un Mix Produit peu favorable (effet Fintech).
- Les coûts d'innovation réduisent sur le court terme la rentabilité.



## Perspectives sur l'année 2018

### Division Solutions Pharmacie Europe

**Renforcement de la dynamique commerciale**

- Création d'une nouvelle force commerciale : Chargé de Développement, Chargé de Clientèle, Consultant et Chargé d'Équipement Digital = nouvelles embauches sur le S1 2018.

- Nouvelle répartition des solutions et services.

### Objectifs

- Favoriser la lisibilité des offres et renouveler l'animation des ventes.
- Se différencier des concurrents.
- Développer le chiffre d'affaires Pharmacie Europe.

### Division Solutions pour les Etablissements Sanitaires & Médico-Sociaux

**Apport important de l'expertise technologique d'AXIGATE vers les solutions EHPAD**



- La solution est "Patient Centré" : elle permet aux groupements de consolider leurs informations encore plus efficacement.
- La solution est 100% Cloud et Responsive : la gestion des patients est plus fluide entre les établissements.

**⇒ potentiel d'approche de plus gros groupements de maisons de retraite, a fortiori les structures publiques rattachées à un hôpital.**

**Développement de business sur les objets connectés**

- Développement d'un applicatif spécial pour le suivi des résidents dans les EHPAD ⇒ cette offre unique crée un gap concurrentiel qui assure un business important pour 2018.
- Dans la continuité de cette stratégie, confirmation du développement d'objets connectés dans les HAD.

**Le Gouvernement oblige tous les GHT (Groupements Hospitaliers de Territoire) à disposer de reportings communs ⇒ belle opportunité pour AXIGATE.**

## Perspectives sur l'année 2018 (suite)

### Division Solutions e-Santé

#### Soutenir le développement de la PDA en Europe

- Accélérer les synergies avec CAREMEDS / MULTIMEDS.
- Optimiser le déploiement des solutions PDA par la création d'une force commerciale dédiée (8 personnes).
- Soutenir les développements technologiques avec l'intégration du robot de la société japonaise YUYAMA.

#### Dans le cadre du programme Personnes Fragiles (36 mois de plus à domicile)

- Finaliser le développement des nouvelles solutions technologiques NOVIACARE et CARELIB pour une commercialisation de ces offres dès le S2 2018.
- Soutenir les actions auprès des bailleurs sociaux, des constructeurs, des exploitants de résidences seniors pour l'équipement d'appartements.

### Division Fintech

#### Renforcement de la dynamique commerciale

- Accélération du développement commercial avec la création d'un Channel d'indépendants qui utilisent la plateforme *Leasa by Nanceo*.
- Projets de développement européen toujours à l'étude.

#### Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2018 en progression de 12,2% dans la continuité des chiffres de 2017

Le Groupe Pharmagest a publié le 16 mai dernier son chiffre d'affaires pour le 1<sup>er</sup> trimestre 2018. Au 31 mars 2018, le chiffre d'affaires consolidé (retraité en IFRS 15) du Groupe Pharmagest atteint 34,59 M€ et enregistre une progression significative de 12,2% comparé au chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2017 (30,83 M€).

- La **Division Solutions Pharmacie Europe** réalise un très bon début d'année (+8,1%).
- La **Division Solutions pour les Etablissements Sanitaires et Médico-Sociaux** est "boostée" par l'intégration de l'entité AXIGATE et voit son chiffre d'affaires progresser de 35,3%.
- La **Division Solutions e-Santé** voit son chiffre d'affaires croître de 17,4% grâce aux différents projets expérimentaux (notamment eChronic-eNephro et 36 mois de plus à domicile) et aux intégrations opérées sur les deux dernières années (NOVIATEK, SAILENDRA et CAREMEDS / MULTIMEDS).
- La **Division Fintech**, reconsidérée suivant la nouvelle norme IFRS 15, affiche un chiffre d'affaires en progression de 37,4%.

## FOCUS : le Groupe Pharmagest s'implante en Italie

En mars 2018, le Groupe Pharmagest a annoncé l'acquisition majoritaire à hauteur de 60% du capital de MACROSOFT Holding, leader italien de l'équipement informatique et de services à destination des grossistes-répartiteurs en pharmacie. Une opération qui s'inscrit dans la stratégie du Groupe de proposer un écosystème global dédié au niveau européen.



A cette occasion, MACROSOFT devient PHARMAGEST ITALIA, filiale de la Division Solutions Pharmacie Europe.

#### MACROSOFT : leader de l'informatisation des grossistes-répartiteurs pharmaceutiques en Italie

Créé en 1985, MACROSOFT est implanté sur 3 sites : Macerata (environs d'Ancône - Est de l'Italie), Bologne (Nord de l'Italie) et Anagni (environs de Rome). MACROSOFT est le leader italien de l'équipement informatique et de services à destination des grossistes-répartiteurs en pharmacie. La société a notamment développé un protocole de communication spécifique entre les officines et les grossistes-répartiteurs, devenu la norme pour l'ensemble des sociétés de logiciels présentes sur le marché en Italie. Le pays compte une cinquantaine de grossistes-répartiteurs et MACROSOFT détient à ce jour plus de 50% de parts de ce marché.

MACROSOFT emploie 40 personnes en Italie et a réalisé en 2017 un chiffre d'affaires de 5,2 M€ pour un Résultat Courant Avant Impôts de 1 M€. Elle dispose d'une trésorerie de 10 M€.

#### Une vision commune du patient au centre du système de santé

Le Groupe Pharmagest et MACROSOFT partagent la même vision : celle d'une solution "Patient Centré". Cette vision correspond à un besoin naissant des pharmacies italiennes qui vont devoir recentrer leur activité autour du

patient en complétant leur expertise d'une gamme étendue de services périphériques afin de répondre au mieux aux besoins des patients.

#### SOPHIA : un logiciel de gestion de l'officine performant et innovant



Pour être totalement intégré et assurer un service global, MACROSOFT a tout récemment décidé de déclinier son offre auprès des pharmaciens au travers d'un logiciel de gestion d'officine innovant : SOPHIA. Cette intégration directement dans le logiciel du pharmacien permet à MACROSOFT de créer une offre totalement inédite en Italie et adaptée à la configuration du marché transalpin.

#### PHARMAGEST ITALIA : à la conquête des officines italiennes



Afin de développer cette offre à travers toute l'Italie, MACROSOFT a décidé de s'adosser au Groupe Pharmagest.

Le Groupe Pharmagest apportera son expertise et son expérience dans la commercialisation de solutions informatiques en pharmacies, et accompagnera PHARMAGEST ITALIA dans la création d'un réseau d'agences capable de s'adapter à la scalabilité de son modèle économique.

#### Un marché à fort potentiel de croissance

Avec un nombre d'habitants par pharmacie supérieur à la moyenne européenne - une officine pour 3 383 habitants - l'Italie compte, en 2018, 19 000 pharmacies d'officine. Les pharmacies italiennes sont équipées principalement par 3 acteurs, avec un parc vieillissant et peu adapté aux évolutions majeures du secteur de la Santé en Italie.

**PHARMAGEST ITALIA entend déployer son offre tant en nombre qu'en gamme, avec pour objectif d'équiper d'ici 5 ans près de 20% des officines italiennes.**

# L'action PHARMAGEST INTERACTIVE

**PHA**  
**LISTED**  
EURONEXT

Coté sur Euronext Paris™ - Compartiment B  
Indices : CAC® SMALL et CAC® All-Tradable par inclusion  
Eligible au Service de Règlement Différé (SRD) Long-only  
ISIN : FR 0012882389 - Reuters : PHA.PA - Bloomberg : - PMGI FP



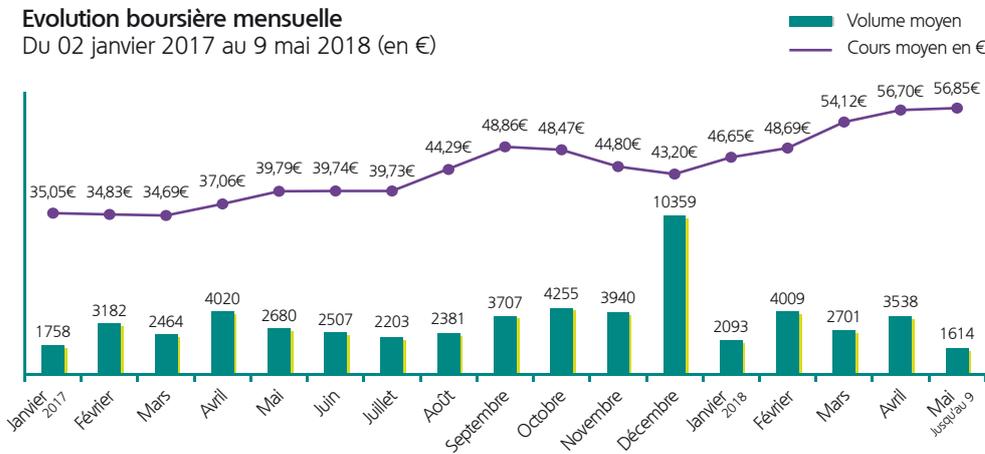
# PHARMAGEST

Technologies pour la santé

## Le cahier de l'actionnaire

### Evolution boursière mensuelle

Du 02 janvier 2017 au 9 mai 2018 (en €)



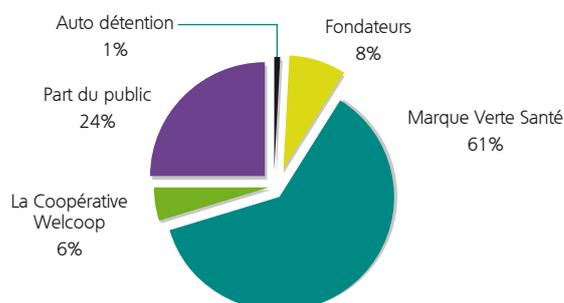
### Au 9 mai 2018

Market capitalisation :	863 M€
Plus haut (6 derniers mois) :	59,00 €
Plus bas (6 derniers mois) :	39,24 €
Volume moyen sur 50 jours :	2.793
Volume moyen sur 1 an (9 mai 2018-9 mai 2017) :	3.612
Nombre d'actions :	15 174 125

### Evolution du dividende distribué

Au titre de l'année	2015	2016	2017
Dividende (en €)	0,60	0,65	0,75

### Répartition du capital au 30 mars 2018



## L'agenda de l'actionnaire

Le Document de Référence 2017 a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) en date du 26 avril 2018 sous le numéro n° D.18-0414. Ce document est disponible sur le site Internet de l'AMF, [www.amf-france.org](http://www.amf-france.org), ainsi que sur le site internet de PHARMAGEST INTERACTIVE, [www.pharmagest.com](http://www.pharmagest.com)

### Prochaines publications financières :

- **16 mai 2018** : Publication du CA T1
- **28 juin 2018** : Assemblée Générale à Nancy
- **2 août 2018** : Publication du CA S1

## Contacts

### Siège social PHARMAGEST INTERACTIVE

5, allée de Saint Cloud  
54600 Villers-lès-Nancy  
[www.pharmagest.com](http://www.pharmagest.com)

### Relations Actionnaires et Investisseurs

Jean-Yves SAMSON  
Directeur Administratif et Financier  
Tél. : 03 83 15 90 67  
[jean-yves.samson@lacooperativewelcoop.com](mailto:jean-yves.samson@lacooperativewelcoop.com)

### PERSPECTIVES - N° 30 - Mai 2018

#### Lettre d'informations aux actionnaires

- Directeur de la publication : Dominique PAUTRAT
- Rédaction : Fin'Extenso
- Conception graphique : Agence K2
- Crédit photos : Bertrand JAMOT / PHARMAGEST INTERACTIVE
- Dépôt légal : En cours