



**PHARMAGEST**  
WELCOOP SOLUTION

# PERSPECTIVES



**Madame, Monsieur, Cher actionnaire,**

Début septembre, nous avons eu l'occasion de présenter, lors d'une réunion d'information financière, les résultats semestriels au 30 juin 2016 de notre Groupe. Chaque année, les investisseurs, les analystes et les journalistes sont de plus en plus nombreux à venir à notre rencontre lors de ces présentations pour mieux comprendre notre stratégie et nos marchés. Nous avons également échangé avec les investisseurs institutionnels européens dans le cadre d'entretiens individuels lors du Large and Midcap Event de Paris les 5 et 6 octobre dernier pour leur présenter l'actualité du Groupe, leur commenter nos très bons résultats semestriels et leur exposer notre stratégie de croissance et nos perspectives.

Les pages qui suivent reviennent pour vous en détails sur ces présentations pour vous permettre de mieux appréhender les enjeux de notre action.

Cette 27<sup>ème</sup> édition fera donc le point sur les événements importants survenus au cours de ce 1<sup>er</sup> semestre. **Mais nous avons également voulu nous concentrer sur les perspectives du Groupe** pour le 2<sup>nd</sup> semestre 2016, notamment les derniers développements de nos solutions qui sont en parfaite cohérence avec notre stratégie « Patient Centré ».

En termes d'activités, ce 1<sup>er</sup> semestre a été très positif. Ainsi, la Division Solutions Pharmacie Europe enregistre un chiffre d'affaires récurrent en croissance de +2,7%. La Division Solutions pour les établissements sanitaires et médico-sociaux a annoncé une progression des sites équipés (base installée de 1.475 établissements) avec 136 nouveaux clients pour le 1<sup>er</sup> semestre, en hausse de +26% par rapport au S1 2015. Il est à noter la conclusion, depuis le début de l'année, de dossiers hospitaliers majeurs dont deux contrats de structures hospitalières supérieures à 500 lits (filière gérontologique et EHPAD). La réalisation de ces dossiers confirme le niveau d'expertise de MALTA INFORMATIQUE et sa capacité à réaliser des projets complexes.

La Division Solutions e-Santé affiche un chiffre d'affaires de 4,71 M€ en progression de 66,84 %, ce qui représente 7,42 % du chiffre d'affaires global du Groupe sur ce 1<sup>er</sup> semestre 2016. Enfin, la Division Fintech réalise un chiffre d'affaires de 4,25 M€ sur ce 1<sup>er</sup> semestre, ce qui représente 6,70 % du chiffre d'affaires global du Groupe. Créée en 2015, cette Division regroupe les activités de la filiale NANCEO. Après un 1<sup>er</sup> trimestre encourageant (CA de 1,68 M€), le 2<sup>ème</sup> trimestre confirme l'excellente performance de cette nouvelle Division (CA de 2,58 M€), qui entend d'ailleurs rapidement proposer l'utilisation de sa place de marché de financements de biens et services au-delà du seul marché français, tout en développant ses partenariats à l'international.

Comme vous pouvez le constater, les performances des relais de croissance - les Divisions Solutions pour les établissements sanitaires et médico-sociaux et Solutions e-Santé - confirment la cohérence de notre stratégie de diversification.

Ces évolutions et la solidité de notre structure financière nous donnent les marges de manœuvre nécessaires pour soutenir notre croissance organique par des acquisitions ciblées, comme celles de NOVIA TEK ou de DICSIT INFORMATIQUE, que nous vous présentons en détails dans les pages suivantes. Au-delà du renforcement de notre leadership sur nos différents marchés, nous confortons ainsi encore davantage nos perspectives de croissance profitable pour les prochaines années.

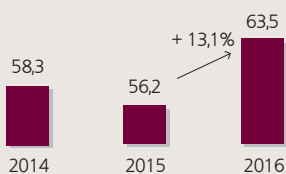
**Dominique PAUTRAT**

Directeur Général  
de PHARMAGEST INTERACTIVE

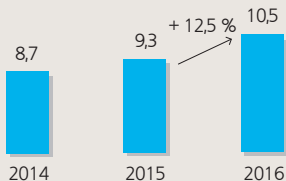
# PERSPECTIVES

## Chiffres clés du 1<sup>er</sup> semestre 2016

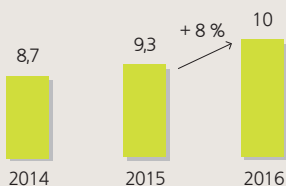
### Chiffre d'affaires (en M€)



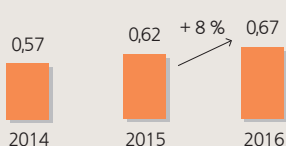
### Résultat net (en M€)



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

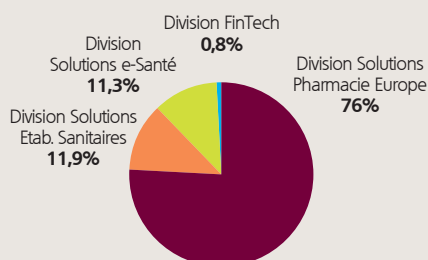


### Résultat de base par action (en €)\*



\* Proforma suivant la division du nominal par 5

### Contribution au résultat d'exploitation (en %)



## Résultat net du 1<sup>er</sup> semestre 2016 en progression de 12,5 %

M€	S1 2016	S1 2015	Variation
Chiffre d'affaires (1 <sup>er</sup> janvier - 30 juin)	63,53	56,19	+ 13,1%
Résultat opérationnel	15,61	14,04	+ 11,2%
<b>Résultat net</b>	<b>10,45</b>	<b>9,29</b>	<b>+ 12,5%</b>
Résultat net part du groupe	10,01	9,26	+ 8%
Résultat de base par action (en €)	0,67	0,62	+ 8%

### Progression des résultats au 30 juin 2016

Le chiffre d'affaires du Groupe PHARMAGEST est en progression de 13,1% par rapport à la même période en 2015. Chacune des 4 Divisions du Groupe maintient un bon niveau de croissance. La contribution des relais de croissance au chiffre d'affaires global s'accroît et confirme la pertinence des investissements réalisés dans le courant du 1<sup>er</sup> semestre 2016.

Le Résultat Opérationnel ressort en hausse de 11,2% à 15,61 M€.

**Le Résultat Net s'établit à 10,45 M€ (+ 12,5%)** et le Résultat Net Part du Groupe affiche une progression de 8 % par rapport à la même période en 2015.

Au 30 juin 2016, le Résultat de base par Action s'élève à 0,67 € (contre 0,62 € au 30 juin 2015 - proforma suivant la division nominale de l'action effective au 05.08.2015).

### Principaux éléments du bilan consolidé

La position de trésorerie nette disponible du Groupe PHARMAGEST au 30 juin 2016 est en progression s'affichant à 61,71 M€ comparée à 52,35 M€ à la fin du 1<sup>er</sup> semestre 2015.

Les capitaux propres, Part du Groupe, au 30 juin 2016 s'élèvent à 91 M€.

L'intégralité du communiqué sur les résultats au 30 juin 2016 est en ligne sur : [www.pharmagest.com](http://www.pharmagest.com)

### FLASH INFORMATION

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



## Faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre 2016

### Février 2016 :

Le Groupe DOmedic Inc, filiale du Groupe PHARMAGEST, a signé un partenariat stratégique avec TELUS Santé, filiale du Groupe TELUS. TELUS Santé, chef de file dans le domaine des technologies de l'information en santé au Canada, est propriétaire de logiciels de gestion d'officine pour la pharmacie au Canada. Grâce à cette alliance technologique, le Groupe DOmedic Inc a créé une nouvelle plateforme pour intégrer les outils d'observance et le circuit du médicament : PIO (Plateforme Intégrée de l'Observance).

Le Groupe DOmedic Inc. et TELUS Santé proposent désormais une plateforme intégrée de suivi d'observance qui va permettre aux pharmaciens canadiens et aux maisons de retraite de prendre en charge, de façon optimisée, le circuit de dispensation du médicament, et ce en conformité avec les obligations de traçabilité.

Après l'investissement de TELUS Santé, le Groupe PHARMAGEST demeure actionnaire de Groupe DOmedic Inc. à hauteur de 26%.

### Mars 2016 :

Croissance externe pour MALTA INFORMATIQUE, filiale du Groupe PHARMAGEST, sur le marché porteur de l'hospitalisation à domicile avec l'acquisition de DICSIT INFORMATIQUE, spécialisée pour répondre à l'ensemble des besoins de tous les professionnels de santé spécialisés dans l'informatisation des HAD (Hôpital A Domicile), des SSIAD (Services de Soins Infirmiers A Domicile) et des réseaux CLIC (Centre Local d'Information et de Coordination pour les personnes âgées).

Cette acquisition, porteuse de synergies commerciales, industrielles et opérationnelles, enrichit le portefeuille de services de MALTA INFORMATIQUE dans ces secteurs-clés.

Ces nouveaux savoir-faire, combinés à l'expertise de MALTA INFORMATIQUE en informatisation des EHPAD et à ses connaissances approfondies du marché, la placent en bonne position pour répondre à l'ensemble des besoins de tous les professionnels de santé spécialisés dans l'accompagnement à domicile en France.

A fin octobre 2016, la Division Solutions pour les établissements sanitaires et médico-sociaux compte plus de 80 collaborateurs (50 MALTA / 30 DICSIT).

## En savoir plus sur l'acquisition de DICSIT INFORMATIQUE

### DICSIT INFORMATIQUE : leader en solutions informatiques pour les professionnels de santé à domicile

DICSIT INFORMATIQUE est éditeur depuis 1995 de logiciels métiers à destination des services intervenant auprès des personnes fragiles à domicile : HAD (Hôpital A Domicile), SSIAD (Services de Soins Infirmiers A Domicile), SAD (Services d'Aide à Domicile), CLIC (Centre Local d'Information et de Coordination pour les personnes âgées), ESA (Équipes Spécialisées Alzheimer), CSI (Centre de Soins Infirmiers).

DICSIT INFORMATIQUE propose désormais une plateforme de services sans équivalent sur le marché de la santé à domicile au travers de 4 nouveaux marchés :

- Hospitalisation A Domicile (HAD) : DICSIT détient 30% de parts de marché sur ce secteur (n°2). Sur les 315 structures existantes en France, DICSIT en équipe 95 avec son logiciel ANTHADINE™ et l'outil de mobilité MOBISOINS.

Ce marché porteur est promis à un bel avenir. De nombreux facteurs soutiennent la montée en puissance de l'HAD en France : progrès technologiques, fluidification des parcours de soins, intervention précoce de l'HAD en post-chirurgical, renforcement de la place de l'activité dans la prise en charge en soins palliatifs et en EHPAD.. Les autorités publiques, et notamment le Ministère des Affaires Sociales et de la Santé, envisagent tout l'intérêt de la santé à domicile sous un angle économique et d'allègement des dépenses de santé.

- Services de Soins Infirmiers A Domicile (SSIAD) : DICSIT détient 15% de parts de marché. Sur 2.100 structures existantes en France, DICSIT équipe 330 opérateurs de son logiciel MICROSOINS™ avec l'outil de mobilité MOBISOINS. DICSIT a également développé une solution informatique pour accompagner les équipes de suivi Alzheimer : MEMORIALIS™.
- Centre Local d'Information et de Coordination pour les personnes âgées (CLIC) : DICSIT est leader sur ce segment. Sur les 500 CLIC existants en France, DICSIT en équipe 430.
- Services Polyvalents d'Aide et de Soins A Domicile (SPASAD) : nouvelle offre de DICSIT sur ce segment en fort développement. DICSIT

se positionne avec une nouvelle offre informatique en proposant un réel dossier unique de l'utilisateur.

Au final, DICSIT INFORMATIQUE compte près de 900 clients en France métropolitaine et DOM TOM.

### L'informatisation des acteurs du secteur par des logiciels performants reste encore à faire

Echanges et mutualisation des données de santé, expertise fonctionnelle dans la prise en charge, circuit du médicament certifié, mobilité, indicateurs de performance, parcours de l'utilisateur : l'informatisation des prestataires de services de santé à domicile devient incontournable. Ce secteur est, à ce jour, largement sous-équipé en logiciels performants. La demande en la matière est en forte croissance.

DICSIT a développé des solutions informatiques sophistiquées, fiables et convoitées pour transformer la manière dont les acteurs des services de soins à domicile conduisent leurs activités. MALTA INFORMATIQUE aidera les équipes de DICSIT à étendre leur savoir-faire et bénéficiera de leur expertise pour proposer de nouveaux services à ses clients dans tous les secteurs liés à la santé à domicile.

**Pour Grégoire de ROTALIER, Gérant de MALTA INFORMATIQUE,** « la puissance de cette nouvelle gamme de services offre d'indéniables opportunités de revenus supplémentaires : d'une part, en enrichissant notre offre de solutions innovantes et d'autre part, en nous adressant à de nouveaux clients, attirés par nos solutions couvrant désormais un parcours de prise en charge du patient très large. Les synergies potentielles sont importantes, dans les secteurs adressés (EHPAD - DOMICILE), tant sur l'aspect opérationnel que technique, ce qui permettra en toute logique d'industrialiser les métiers de DICSIT ».

**Pour Dominique PAUTRAT, Directeur Général de PHARMAGEST INTERACTIVE :** « le Groupe PHARMAGEST a anticipé, il y a près de 20 ans, le passage prometteur du secteur de la santé au digital. Forts de cette vision, nous avons investi de manière continue dans le domaine de la technologie liée à la santé (DOmedic, Malta Informatique, Kapelse, Diatelic, Intecum, pour ne nommer que quelques-unes de nos acquisitions). DICSIT est une entreprise de grande qualité qui correspond pleinement à notre ambition stratégique sur le secteur de la santé à domicile. Elle nous donnera un nouveau statut sur ce marché, et poussera plus loin notre démarche d'innovation pour offrir des services toujours plus fiables et performants à nos clients ».



## Zoom Noviatek



### Avril 2016 :

Après une phase pilote du projet « 36 mois de plus à domicile », le Groupe PHARMAGEST passe en mode opérationnel avec le soutien de la CARSAT Nord-Est et poursuit le développement de ses solutions innovantes en faveur de l'autonomie et du maintien des personnes âgées à leur domicile.



### Juin 2016 :

Le Groupe PHARMAGEST réalise un nouvel investissement dans le secteur des systèmes innovants pour la santé à domicile avec une prise de participation majoritaire dans NOVIATEK, qui devient filiale du Groupe PHARMAGEST.

NOVIATEK est une start-up spécialisée dans la conception de systèmes innovants pour l'aide aux personnes à besoins spécifiques (Alzheimer, personnes âgées vivant seules à domicile, personnes dépendantes, personnes en situation de handicap, etc.). Cette start-up développe notamment des projets orientés « habitat intelligent ».

NOVIATEK prépare la sortie d'un nouveau produit, Noviacare™ : une box favorisant le maintien à domicile pour les personnes à besoins spécifiques, fonctionnant de façon autonome, et équipée de capteurs sans fil capables de mesurer l'activité des usagers.

Le Groupe PHARMAGEST poursuit la construction de son infrastructure technologique et de services autour du patient et particulièrement dans les domaines du maintien à domicile avec l'acquisition de NOVIATEK, start-up spécialisée dans la conception de systèmes technologiques innovants pour l'aide aux personnes à besoins spécifiques (Alzheimer, personnes âgées dépendantes, personnes en situation de handicap, etc.).

### **Noviacare™ : une rupture technologique sur le marché du maintien à domicile**

En étroite collaboration avec des partenaires du monde médico-social, NOVIATEK a développé un système d'accompagnement destiné aux personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer et aux personnes âgées vivant seules à domicile baptisé Noviacare™.

Ce système a pour but d'aider la personne et de prévenir les proches en cas de situations anormales (absence de prises de repas, chute, problème d'hygiène,...). Le système, à l'aide de quelques capteurs judicieusement placés et d'une box, mesure la vie de la personne au domicile, analyse son comportement et apporte un aspect préventif permettant de rassurer la personne ainsi que sa famille et les soignants par l'envoi d'un rapport quotidien. Egalement équipé d'une synthèse vocale, Noviacare™ peut conseiller la personne sur sa prise de médicament, la fréquence de ses repas, son niveau d'hydratation ou encore sur les repères spatio-temporels.

Ce dispositif n'est pas intrusif, ne nécessite aucune connexion internet, et s'installe facilement dans les logements (Sans Fil, Plug&Play).

### **Noviacare™: le 1<sup>er</sup> système Plug&Play de télémédecine**

Le système d'accompagnement Noviacare™ a nécessité 4 ans de Recherches & Développement, en partenariat avec des laboratoires, des universités et des associations.

L'innovation de cette technologie repose sur le traitement des données reproduisant le scénario de vie, l'accompagnement vocal, et la capacité du système à s'interfacer avec d'autres (tensiomètre...) dans le but d'en faire le premier système Plug&Play de télémédecine.

Un autre point innovant du système Noviacare™ est l'auto-apprentissage des habitudes des personnes permettant une meilleure gestion des alertes. Cette phase d'apprentissage additionnée à l'algorithme de cohérence de vie permet d'optimiser la génération d'alertes fiables et de prévenir efficacement l'entourage médical et personnel de l'usager accompagné.

### **NOVIATEK : une start-up qui se développe sur un marché en pleine expansion**

- 24 milliards d'euros par an de dépenses publiques liées à la dépendance, 35 milliards d'ici 2060.
- 1/3 de la population française a plus de 50 ans en 2016.
- + de 80 ans : 6,1 millions en 2035 (+104 %) puis 8,4 millions en 2060 (+179 % par rapport à 2007).
- 95% des plus de 75 ans sont à domicile.
- 3 millions de personnes âgées de plus de 65 ans vivent seul.
- 500 000 abonnés à une simple téléassistance.
- 1 million de personnes concernées par la maladie d'Alzheimer en France en 2012.
- 1,3 millions de Français, soit une personne de plus de 65 ans sur quatre, pourraient être atteint en 2020.
- 75% des personnes Alzheimer sont à domicile.
- Prix moyen d'une maison de retraite : 2200€/mois.
- Retraite moyenne : 1100€/mois.
- Allocation Personnalisée d'Autonomie : 600€/mois.
- Montant présence jour et nuit à domicile : 7000€.

### **Le Groupe PHARMAGEST prévoit d'enregistrer pour NOVIATEK un niveau d'activité supérieure à 6 M€ d'ici 5 ans.**

La production et la commercialisation de Noviacare™ devraient débuter fin 2017, notamment par le biais de points de vente physiques dans les centres villes. Un service d'installation du système et de SAV sera intégré à ces points.



## Perspectives sur le second semestre 2016

### Division Solutions Pharmacie Europe

- Lancement du concept de linéaire digital avec OFFTOUCH, un dispositif innovant, gage de modernité et de différenciation. OFFTOUCH vise à compléter/remplacer un linéaire physique sous la forme d'un grand écran tactile. C'est, à ce jour, le dispositif digital le plus poussé et le plus riche existant en pharmacie.
- A destination des clients de la pharmacie, OFFTOUCH est pour eux la promesse d'une expérience d'achat différenciant, fluide et ludique, un sentiment d'autonomie dans l'acte d'achat et un accès rapide aux promotions.
- Cet écran contient des pages de produits consultables en un clic : il permet aux clients de la pharmacie d'obtenir des informations sur les produits et de se constituer un panier virtuel récupérable au comptoir de la pharmacie.



Par ailleurs, le Groupe PHARMAGEST développe la MSS, Messagerie Sécurisée de Santé. Cette nouvelle solution est en phase avec la volonté des plus hautes instances nationales :

- Le Ministère de la Santé, qui a initié ce projet de développement d'un système de messageries électroniques réservé aux professionnels de santé.
- L'ASIP Santé, qui s'implique fortement pour accélérer le déploiement de ce système sur 2016. L'ASIP accompagne aujourd'hui 1500 établissements de santé pour un déploiement dans les 6 mois.
- Ce déploiement est également soutenu par les Ordres professionnels.



### Division Solutions pour les établissements sanitaires & médico-sociaux

MALTA INFORMATIQUE poursuit l'intégration de sa filiale DICSIT INFORMATIQUE : les process et méthodes sont déployés et l'offre commerciale est désormais portée par le réseau des 9 commerciaux de MALTA INFORMATIQUE, ce qui lui permet de bénéficier d'opportunités commerciales de clients communs et de proximité. DICSIT INFORMATIQUE sera en progression significative de son CA et de son résultat en 2016. L'effectif de DICSIT INFORMATIQUE se situera autour de 30 collaborateurs.

En parallèle, MALTA INFORMATIQUE continue d'enrichir sa solution experte et finalise son tout nouveau module TITAN WEB ENTOURAGE destiné à l'entourage des résidents avec une vocation de partage d'informations sociales, de prise en charge et de gestion. Le marché devrait accueillir très favorablement ce module intégré à l'offre et une première installation est prévue en 2016.

DICSIT INFORMATIQUE poursuit la finalisation de son offre en environnement web. L'offre s'enrichira d'un module d'intégration d'examen de biologie largement inspiré par le savoir-faire de MALTA INFORMATIQUE.



### Division Fintech

La Division Fintech affiche une performance remarquable. Les partenaires restent fidèles avec des volumes en croissance constante et de nouvelles conquêtes s'affirment.

Autant d'éléments encourageants qui confortent la volonté du Groupe PHARMAGEST sur ce secteur et ses prétentions de développement à l'international.

### Division Solutions e-Santé

Conformément à sa stratégie "patient centré", le Groupe PHARMAGEST poursuit la réalisation de sa plateforme e-Santé et le développement de ses projets destinés à assurer et confirmer le continuum de la relation patient.

Le Groupe PHARMAGEST renforce également son offre de services autour du patient grâce à son investissement dans NOVIATEK, et particulièrement dans les domaines de l'aide et du maintien à domicile pour les personnes à besoins spécifiques.



### En résumé

**Le Groupe PHARMAGEST maintient ses capacités de développement et confirme l'essor de ses relais de croissance :**

- le Groupe PHARMAGEST maintient sa stratégie d'innovation au sein de la Division Solutions Pharmacie Europe en proposant de nouvelles offres porteuses de chiffres et de récurrences ;
- la Division Solutions pour les établissements sanitaires et médico-sociaux conforte la mise en place de synergies industrielles et opérationnelles entre ses filiales MALTA et DICSIT ;
- la Division Solutions e-Santé poursuit l'accélération de ses expérimentations au domicile du Patient ;
- la Division Fintech ambitionne la croissance constante du périmètre d'utilisateurs de sa plateforme.

Le Groupe PHARMAGEST maintient sa politique de développement de solutions pour les autres professionnels de santé, de coordination entre professionnels, ainsi que dans le domaine des technologies liées à la prise en charge des patients à leur domicile.

**Enfin, le Groupe PHARMAGEST confirme ses capacités en matière de croissance externe** avec la création d'un poste de Directeur du Développement International. Les premiers contacts ont été initiés en Espagne, Italie et Royaume-Uni.

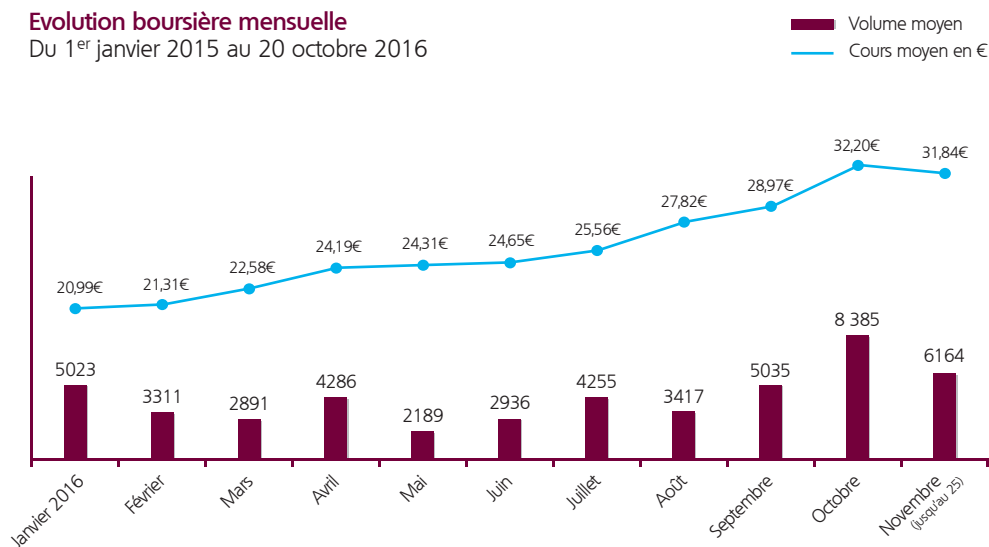


Coté sur Euronext Paris™ - Compartiment B  
Indices : ENTERNEXT TECH 40, CAC® SMALL et CAC® All-Tradable par inclusion  
Eligible au Service de Règlement Différé (SRD) Long-only  
ISIN : FR 0012882389 - Reuters : PHAPA - Bloomberg : - PMGI FP

## Le cahier de l'actionnaire

### Evolution boursière mensuelle

Du 1<sup>er</sup> janvier 2015 au 20 octobre 2016



Capitalisation boursière au 25/11/2016 : 534 M€

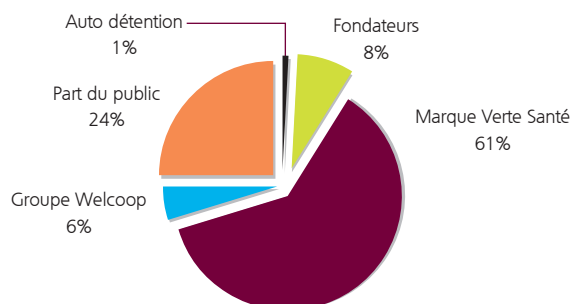
Nombre d'actions : 15 174 125

### Evolution du dividende distribué

Au titre de l'année	2013	2014	2015
Dividende	0,50*	0,58*	0,60

\* Rappel - Division du nominal par 5 effective au 05.08.2015

### Répartition du capital au 30 mars 2016



## L'agenda de l'actionnaire

Le Document de Référence 2015 a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) en date du 29 avril 2016 sous le numéro n° D. 16-0449. 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 novembre 2016** : Publication du CA T3 2016
- **15 février 2017** : Publication du CA annuel 2016

## 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@pharmagest.com](mailto:jean-yves.samson@pharmagest.com)

### Perspectives - N° 27 - Octobre 2016

#### Lettre d'information aux actionnaires

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