



DOSSIER DE PRESSE

■ ■ ■
AVRIL 2009 ■ ■

1. LE GROUPE EN BREF
2. LES METIERS
3. UNE CULTURE INTERNATIONALE
4. LES FAITS MARQUANTS LES PLUS RECENTS
5. LES RESSOURCES HUMAINES
6. LE CHIFFRE D'AFFAIRES ET LES RESULTATS 2008
7. CEGEDIM EN BOURSE
8. ANNEXES
 - LES SOCIETES DU SECTEUR « CRM ET DONNEES STRATEGIQUES »
 - LES SOCIETES DU SECTEUR « PROFESSIONNELS DE SANTE »
 - LES SOCIETES DU SECTEUR « ASSURANCES & SERVICES »

CEGEDIM

Aude BALLEYDIER
Relations Presse

Tél. : 01 49 09 68 81
aude.balleydier@cegedim.fr

Jan-Eryk UMIASTOWSKI
Relations Investisseurs

Tél. : 01 49 09 22 00
investor.relations@cegedim.fr

PRESSE & PAPIERS

Guillaume de CHAMISSO
Attaché de presse

Tél. : 01 77 35 60 99
guillaume.dechamisso@pressepapiers.fr

LE GROUPE CEGEDIM EN BREF



■ VOCATION

Cegedim est une entreprise mondiale de technologies et de services spécialisée dans le domaine de la santé. Cegedim propose des prestations de services, des outils informatiques, des logiciels spécialisés, des services de gestion de flux et de bases de données. Ses offres s'adressent notamment aux industries de santé, laboratoires pharmaceutiques, professionnels de santé et compagnies d'assurance.

Leader mondial du CRM pharmaceutique, son cœur de métier historique, Cegedim accompagne les plus grands laboratoires pharmaceutiques dans leurs projets de CRM (Customer Relationship Management) et mesure l'efficacité de leurs actions marketing et vente. Les outils de CRM du Groupe Cegedim, fortement valorisés par ses bases de données stratégiques, apportent à ses clients un éclairage avisé sur leur marché et leurs cibles, afin d'optimiser leurs stratégies et leurs retours sur investissements.

Cegedim se positionne aussi comme **l'un des principaux éditeurs européens de logiciels de gestion médicaux et paramédicaux**. Structurés, évolutifs et communicants, ces logiciels s'adaptent aux besoins des professionnels de santé tout en répondant aux dernières exigences techniques et réglementaires.

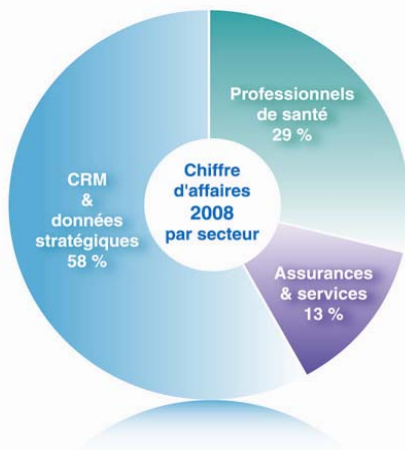
Capitalisant sur ses compétences en édition de logiciels professionnels et en traitement d'informations complexes, le Groupe propose également des **offres consacrées aux acteurs de l'assurance maladie et des solutions de gestion à forte valeur ajoutée** à ses nombreux clients intéressés par les problématiques d'externalisation et d'échanges dématérialisés.

Cegedim s'inscrit dans une démarche continue de développement et de synergie entre ses activités, avec l'ambition affichée d'être l'un des principaux interlocuteurs des partenaires de santé et de se situer au cœur de leurs besoins d'informations.

■ CHIFFRES CLES

Date de création	1969
Chiffre d'affaires 2008	849 millions d'euros
Effectif	8 200 collaborateurs
Présence	Plus de 80 pays, 5 continents
Coté sur NYSE Euronext Paris, compartiment B	Depuis 1995 - Code ISIN : FR0000053506

■ LES ACTIVITES



Cegedim est organisé en **trois secteurs d'activité** :

- **CRM et données stratégiques**
- **Professionnels de santé**
- **Assurances et services**

■ LE MANAGEMENT

Jean-Claude Labrune – Président Directeur Général, Fondateur du Groupe Cegedim

Jean-Claude Labrune est diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Arts et Métiers.

Au cours de ses années d'expérience chez IBM, en tant qu'ingénieur commercial, il démarche notamment l'industrie pharmaceutique. Soucieux d'apporter des réponses aux problématiques soulevées par la profession, il crée Cegedim (**C**Entre de **G**estion, de **D**ocumentation, d'**I**nformatique et de **M**arketing) en 1969.

La vocation initiale de Cegedim est de mettre en commun les ressources informatiques et les savoir-faire des laboratoires pharmaceutiques dans les domaines de la recherche documentaire.

Très rapidement, Jean-Claude Labrune imagine la transposition de ce concept à d'autres activités des laboratoires pharmaceutiques : le fichier des médecins et plus généralement la collecte d'informations à destination des départements marketing et vente.

Pierre Marucchi – Directeur Général Délégué

Pierre Marucchi est diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications, de l'Université de Stanford (USA) et du Centre d'Etudes Supérieures Bancaires. Il est également membre de l'Institut des Actuaire Français.

Pierre Marucchi débute sa carrière en 1977 au Crédit Lyonnais où il occupe différentes fonctions techniques et commerciales.

Directeur Général Délégué de Cegedim qu'il a rejoint en 1984, Pierre Marucchi est très impliqué dans les opérations de croissance externe du Groupe tant en France qu'à l'international et supervise les Directions Financière, Juridique, Qualité et RH.

■ UNE REFERENCE POUR L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

Depuis 1995, Cegedim remet les « Trophées Cegedim » qui récompensent chaque année l'excellence des acteurs de l'industrie pharmaceutique (meilleur lancement de produit, meilleure visite médicale, manager de l'année,...).

Les lauréats sont sélectionnés grâce aux études réalisées par les filiales du Groupe.

Ainsi, 15 trophées ont été attribués en 2008 aux personnalités, médicaments et laboratoires s'étant le plus distingués durant l'année dans les domaines suivants : Marketing, Etudes de marché, Forces de vente, et Management.

■ LE DEVELOPPEMENT DURABLE

Cegedim est naturellement mobilisé sur les grandes questions liées au Développement Durable.

L'entrée de Dendrite dans le Groupe a été pour Cegedim l'occasion de réaffirmer ses valeurs et de se donner une nouvelle ambition à l'échelle mondiale. Elle est basée sur des enjeux d'équité sociale, de préservation de l'environnement et d'efficacité économique. Face à ces enjeux, Cegedim s'est approprié le Pacte Mondial des Nations-Unies en privilégiant les meilleures pratiques relatives à l'organisation du Travail, à l'Environnement ainsi qu'à l'Ethique avec la constitution de son propre plan d'actions appelé « Cegedim Compact » qui se trouve en parfaite adéquation avec la nature même de toutes ses activités.

LES METIERS



CRM et données stratégiques

Clients : essentiellement les laboratoires pharmaceutiques (les 400 premiers laboratoires pharmaceutiques mondiaux sont clients de Cegedim)

Métier principal : aider leurs départements marketing et vente à comprendre :

- **Où** se vendent les médicaments et en quelles **quantités**,
- **Qui** en fait la prescription et **pourquoi**,
- **Comment** optimiser les ventes et mesurer l'efficacité des forces de vente et des actions marketing/vente.

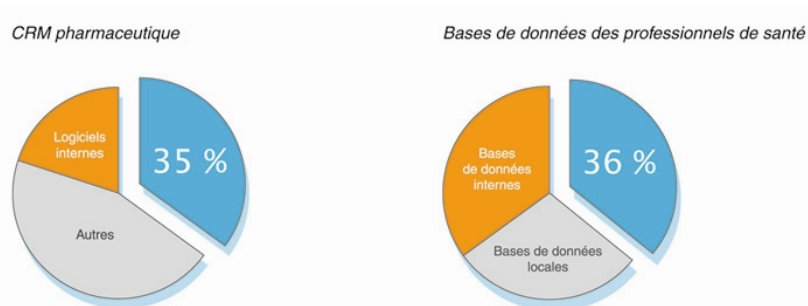
Pour ce faire, Cegedim construit, maintient et héberge des bases de **données stratégiques** sur :

- les produits pharmaceutiques,
- les professionnels de santé prescripteurs,
- les actions marketing et vente des laboratoires,...

et des outils de **CRM** spécialisés et dédiés aux forces de vente des laboratoires pharmaceutiques (les visiteurs médicaux) :

- fichier médecins : *OneKey*,
- logiciels de CRM : *TEAMS*, *Trends*, *Target* et *Mobile Intelligence*.

Part de marché :



Présence internationale :

- plus de 80 pays
- 73 % du CA réalisé hors de France

Concurrence :

- **CRM** : Oracle (Siebel), Microsoft, SAP, Update, Verticals on Demand (Veeva Systems) et éditeurs locaux
- **Données stratégiques** : IMS Health, Taylor Nelson Sofres plc, GFK, Harris Interactive, Synovate et acteurs locaux

Historique :

- **1969** : lancement des premières bases de données
- **1974** : début des activités de services en marketing direct
- **1979** : lancement des activités CRM en France
- **1990** : début de l'expansion internationale
- **1996** : gestion des échantillons médicaux
- **2005** : plus de la moitié du CA provient de l'international
- **2007** : acquisition de la société américaine Dendrite International

Clients : médecins généralistes et spécialistes, paramédicaux et pharmaciens

Métier : édition de **logiciels** pour leur exercice professionnel et mise à disposition d'**informations médicales et promotionnelles**

- **Médecins (environ 115 000 postes de travail en Europe)**
 - Logiciels : gestion du dossier patient, des prescriptions, des diagnostics, de la carte SESAM-Vitale,...
 - Promotion : informations télétransmises sur le poste de travail des médecins concernant les médicaments et les thérapies,...
- **Pharmaciens (plus de 15 000 pharmacies clientes en Europe)**
 - Logiciels : gestion complète de l'officine (ventes, stocks, télétransmission des feuilles de soins,...)
 - Promotion : publicité et merchandising dans l'officine

Les principaux marchés couverts par Cegedim :

- **Logiciels pharmaciens et paramédicaux en France**
 - Marché dynamique, bénéficiant d'évolutions permanentes
 - le Groupe Alliadis (Alliance-Conseil, Alliadis, data Conseil et Servilog) et Pharmagest Interactive sont co-leader sur le marché de l'informatique officinale en France
 - Pour les kinésithérapeutes (n°1 en France dans ce secteur), infirmiers, orthophonistes, orthoptistes, sages-femmes, pédicures, podologues,...
- **Logiciels médecins en France**
 - Marché en croissance assez lente (les médecins sont spontanément peu enclins à l'informatisation et ne bénéficient pas de subventions publiques pour les inciter)
 - Cegedim est le leader du marché français (concurrents : Axilog, Hellodoc) et du marché belge (nombreux petits acteurs)
- **Logiciels pharmaciens au Royaume-Uni**
 - Cegedim est entré sur ce marché fin 2004, avec l'acquisition des sociétés NDC Health et Enigma Health, aujourd'hui regroupées en une seule entité dénommée Cegedim Rx. Cegedim Rx occupe une position de leader en nombre d'officines britanniques informatisées
 - Marché subventionné par le gouvernement britannique
- **Logiciels médecins au Royaume-Uni, Belgique et Espagne**
 - Marché britannique dynamique, subventionné par le gouvernement
 - Cegedim est le 2^{ème} acteur sur ce marché (après EMIS, devant iSoft)
- **Promotion** : Cegedim est le leader français auprès des médecins et en officines

Le secteur « Professionnels de santé » est en forte synergie avec les autres activités du Groupe Cegedim, notamment :

- les activités destinées aux laboratoires pharmaceutiques : les liens de confiance pérennes tissés avec les médecins et les pharmaciens, permettent de constituer avec eux des panels d'observation ou de collecter auprès d'eux des données destinées à construire des **bases de données stratégiques** pour l'industrie pharmaceutique (ces activités sont réalisées conformément aux règles déontologiques professionnelles et aux exigences de protection des données, dûment contrôlées par la CNIL et organismes européens équivalents),
- les activités **en liaison avec les compagnies d'assurance santé** : traitement des flux d'informations dématérialisées entre pharmaciens et assureurs (feuilles de soins électroniques, tiers-payant, par exemple).

Historique :

- **1994 / 1996** : lancement des offres d'informatisation des médecins en France et des activités de promotion destinées aux médecins et aux pharmaciens
- **1998** : informatisation des médecins au Royaume-Uni
- **fin 2000** : informatisation des pharmaciens en France
- **fin 2004** : informatisation des pharmaciens au Royaume-Uni
- **2001** : activités de location financière
- **2006** : informatisation des paramédicaux en France ; informatisation des médecins en Italie, Espagne et Chili
- **2008** : acquisition de 01 Santé qui dispose d'une position forte dans le domaine de l'oncologie

Clients : acteurs du monde de l'assurance et entreprises de tous secteurs

Métier :

- **Assurances, monétique et santé :**
 - Informatisation des assureurs et mutuelles de santé
 - Flux et tiers-payant
- **Autres services :**
 - Echanges de données informatisés
 - Gestion externalisée de la paie et des ressources humaines
 - Prestations de services externalisés
 - Services Internet et hébergement

Pays : France, Afrique francophone, Grande Bretagne et Suisse (paie et RH)

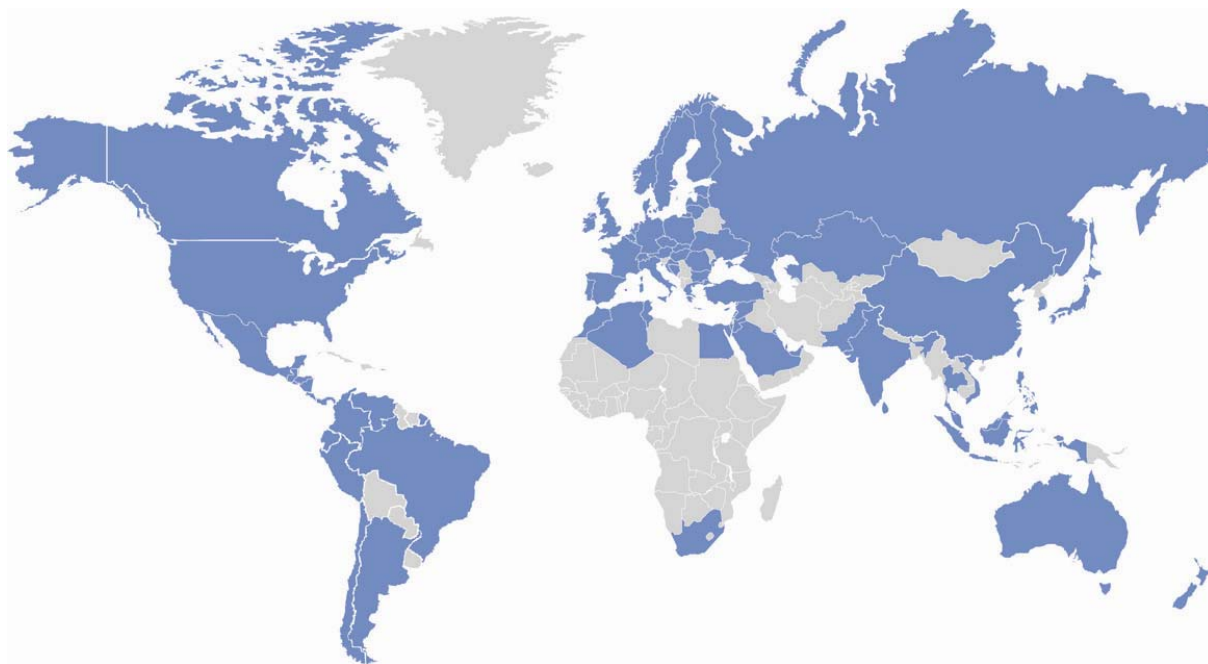
Historique :

- **1986** : lancement des activités informatiques (distribution)
- **1991** : lancement de la première plateforme d'échanges dématérialisés entre professionnels de santé (commandes/factures entre les laboratoires pharmaceutiques et les grossistes répartiteurs)
- **1994** : début des activités de gestion externalisée des ressources humaines
- **1996** : gestion externalisée des encaissements, étendue à la gestion du tiers-payant de santé
- **1999** : informatisation des compagnies d'assurance et mutuelles de santé
- **2006** : lancement de l'activité iSanté, offrant aux organismes d'assurance maladie complémentaires de nouveaux services liés au front office (gestion du hors nomenclature, articulation avec les plateformes santé, médicalisation des prestations, prises en charge et tiers-payant en temps réel,...)
- **2008** : acquisition de la société Protectia, Cegedim renforce son offre middle market sur le marché de l'assurance de personnes

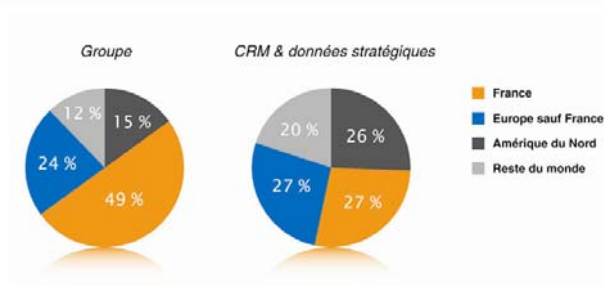
UNE CULTURE INTERNATIONALE



■ CEGEDIM AFFIRME SA PRESENCE DANS PLUS DE 80 PAYS



Chiffre d'affaires 2008 par zone géographique :



■ ■ ■ CRM et données stratégiques ■ ■ ■

Cegedim débute le développement international de ses activités « cœur de métier historique » dès les années 1990. Ces activités de CRM sont progressivement étendues à toute l'Europe en s'appuyant sur les ouvertures de filiales dans les pays suivants :

- **1991** : Belgique
- **1992** : Italie, Espagne et Portugal
- **1994** : Allemagne et Angleterre
- **1997** : Pays-Bas, Suisse
- **1998** : Grèce, Turquie, Hongrie et République Tchèque
- **1999** : Pologne
- **2001** : Roumanie, Slovaquie et Autriche

Les bases de données « médecins » de ces différents pays sont simultanément mises en place par ces filiales internationales, auxquelles viennent s'ajouter (à compter de 1999) des entités spécialisées sur certaines bases de données stratégiques comme :

- Medimed en Allemagne et Icomed en Belgique (bases de données fondées sur les préférences de prescription des médecins),
- InfoSanté en Angleterre puis en Roumanie (statistiques régionales de ventes des médicaments, fondées sur les données des grossistes répartiteurs).

Devenu leader européen des solutions de CRM, Cegedim poursuit dans les années 2000 le développement mondial de ces activités, notamment :

- **2001** : ouverture des filiales de CRM au Brésil et aux Etats-Unis
- **2002** : acquisition du Groupe CAM (bases de données stratégiques sur les investissements promotionnels des laboratoires pharmaceutiques et de mesure d'efficacité)
- **2002** : acquisition du Groupe MSM (CRM) qui couvre l'Amérique du Centrale et du Sud avec ses filiales au Mexique, en Colombie, en Equateur et au Guatemala
- **2004** : le marché nordique s'ouvre à Cegedim avec l'acquisition du Groupe Pharma Marketing, leader scandinave du CRM et des données, avec ses filiales en Norvège, en Suède et au Danemark
- les ouvertures de filiales se poursuivent dans les métiers du CRM : Tunisie (2002), Russie (2004), Algérie (2004), Maroc (2005) et dans les bases de données stratégiques : activités CAM implantées en Chine (2004), et panels de médecins lancés en Angleterre, en Italie, en Belgique et en Allemagne (2004/2005)
- **2005** : acquisition de la société américaine Target Software (valeur montante des outils de SFA (Sales Force Automation) aux Etats-Unis) et de Trends Technology qui équipe plus de 1 000 visiteurs médicaux en Egypte et au Moyen Orient. Les bases de données stratégiques fondées sur les données médecins se renforcent au Royaume-Uni avec l'acquisition des sociétés Compufile et EDRC.
- **2006** : ouverture de filiales Pharma CRM et Cegedim Strategic Data en Corée, Mexique et en Finlande
- **2007** : ouverture d'une filiale en Inde et acquisition de la société américaine Dendrite
- **2008** : acquisition d'Ultima (fournisseurs de solutions de CRM) en Turquie
- **2009** : Onekey, le fichier mondial de référence des professionnels de santé est disponible dans 73 pays

■ ■ ■ Professionnels de santé ■ ■ ■

Les activités du secteur « **Professionnels de santé** » s'exercent hors de France depuis 1998, et ont connu l'évolution internationale suivante :

- **1998** : acquisition de la société In Practice Systems en Angleterre (logiciels médecins)
- **2003** : acquisition de la société HDMP en Belgique (logiciels médecins)
- **2004** : acquisition des sociétés Cegedim Rx (ex- NDC Health), puis Enigma en Angleterre (édition de logiciels pour les pharmaciens)
- **2006** : extension en Europe des offres « logiciels médecins » avec une prise de participation dans la société Millennium en Italie, et acquisition du leader espagnol Stacks, également présent au Chili

■ ■ ■ Assurances et services ■ ■ ■

Les activités du secteur « **Assurances et services** », historiquement basées en France, se développent également à l'International avec notamment la création de Cegedim Maroc en 2006 pour appuyer ces activités sur le continent africain.

Les métiers de gestion externalisée de la paie et des ressources humaines s'exercent au Royaume-Uni et en Suisse depuis la fin des années 90.



■ CROISSANCE EXTERNE ET NOUVELLES BU INTERNES

■ Dans le secteur « CRM et données stratégiques »

CRM : Acquisition de la société Ultima en Turquie

L'acquisition en février 2008 de la société Ultima, fournisseur de solutions de CRM et de SFA en Turquie permet à Cegedim d'enrichir encore *OneKey* avec la base de données d'Ultima et de devenir un acteur majeur dans ce pays.

En juillet 2008, Cegedim fait l'acquisition de la société Reportive, éditeur de logiciels de business intelligence qui compte plus de 130 clients parmi lesquels 16 des 20 plus grands laboratoires pharmaceutiques mondiaux. Sa plateforme, Reportive, est une solution novatrice de développement rapide d'applications de reporting, d'analytique et de SFE (Sales Force Effectiveness). Elle est amenée à devenir l'outil de production de statistiques et de rapports d'activité terrain de la division CRM de Cegedim et sera utilisée pour compléter et enrichir les solutions existantes. Reportive poursuivra par ailleurs la commercialisation de ses produits.

■ Dans le secteur « Professionnels de santé »

Acquisition en avril 2008 de la société 01 Santé

Avec l'acquisition de 01 Santé, éditeur du logiciel santé *MegaBaze* bénéficiant d'une position forte dans le domaine de l'oncologie, l'un des secteurs médicaux les plus innovants, Cegedim confirme sa volonté de développement sur ce secteur en France comme à l'international.

Création de la Business Unit (BU) « Cegedim Healthcare Software » (CHS)

Cette nouvelle BU, créée début 2009, regroupe les activités suivantes : Cegedim Logiciels Médicaux, Alliadis, RM Ingénierie, Resip, AGDF Cegedim RS, Stacks, INPS, Cegedim Rx, HDMP et le suivi de la participation de Cegedim dans Millennium. A travers la création de cette entité, l'activité logiciels devient une activité à part entière et représente pour le Groupe un enjeu majeur en apportant de nouvelles perspectives d'avenir.

■ Dans le secteur « Assurances et services »

Acquisition en janvier 2008 de la société Protectia, editrice du progiciel santé du même nom gérant près de 1,5 millions de personnes : Cegedim renforce ainsi son offre sur le segment middle market de l'assurances de personnes.

■ NOUVEAUTES PRODUITS

■ Dans le secteur « CRM et données stratégiques »

En matière de CRM : poursuite des synergies entre les offres Dendrite et Cegedim, avec notamment la combinaison des bases de données *OneKey*, point central des activités CRM du Groupe et la nouvelle couverture mondiale des logiciels de gestion de forces de vente, adaptées aux spécificités des différents pays et continents.

Cegedim Dendrite innove aussi en 2009 avec le lancement de la solution *Mobile Intelligence Key Account Management* visant à optimiser les relations des laboratoires pharmaceutiques avec leurs comptes-clés, en leur permettant notamment d'intégrer l'ensemble des parties prenantes intervenant, par exemple, dans le référencement d'un médicament.

Concernant les bases de données stratégiques : extension des offres Cegedim Strategic Data (CSD) et développement de nouveaux axes d'études, notamment avec l'acquisition de la société Reportive, dont la solution de Business Intelligence a remplacé celle existante.

D'autre part, CSD a lancé sa 9^{ème} base de données longitudinale patient en Corée ce qui lui permet de proposer, dans ce pays également, une large gamme d'analyses basées sur des données de suivi longitudinal de patients issues de ses observatoires épidémiologiques. Cette offre permet aux laboratoires pharmaceutiques de définir et d'affiner leurs options stratégiques, notamment en termes d'opportunités liées à la gestion du cycle de vie des produits. Ils peuvent ainsi obtenir des informations telles que : parts de marché, co-prescriptions, profils de patients, segments dynamiques.

Au cours du 2^{ème} semestre 2008, Cegedim Communication Directe (CCD) a également lancé une nouvelle offre de services en ligne de ciblage marketing et de fiabilisation de données, disponible en accès libre ou avec droits.

■ Dans le secteur « Professionnels de santé »

Avec sa nouvelle gamme *LC 2009* (Logiciels Cegedim 2009), Cegedim Logiciels Médicaux garantit à ses clients utilisateurs des logiciels (*Crossway, MédiClick ! Studio, Doc'ware, Cardiolite, Eglantine, Medigest*) un même niveau de performance technologique et de fonctionnalités : agenda et gestion des rendez-vous, gestion administrative et historique du dossier patient, consultations type, gestion du parcours de soins,....

■ Dans le secteur « Assurances et services »

Domaine de l'assurance : Cegedim Activ a annoncé, fin 2008, la commercialisation de sa nouvelle gamme de solutions *ACTIV'Insurance Suite* pour répondre aux enjeux des acteurs de son marché.

De plus, l'ouverture, mi-2008 en France sur le site de Toulouse-Labège, d'un nouveau Data Center à l'état de l'art (Tier IV) permet à Cegedim Activ de renforcer ses capacités en matière d'infogérance et de répondre aux exigences les plus strictes de ses clients en matière de sécurisation des équipements et des données.

En matière de services : Cegedim SRH a obtenu en 2008 l'accréditation SOX de type II du Statement on Auditing Standards N°70 (SAS 70) dite Sarbanes Oxley pour l'ensemble de ses processus, validant ainsi le savoir-faire de la société.

LES RESSOURCES HUMAINES



La politique RH du Groupe consiste à former de jeunes diplômés aux métiers de Cegedim et à intégrer des collaborateurs expérimentés, qui enrichissent le Groupe de leur savoir-faire.

Les conditions de travail et les opportunités d'évolution offertes par la croissance sont les facteurs qui maintiennent un faible taux de rotation des effectifs en place par rapport à ceux constatés dans les mêmes secteurs d'activité.

De plus, pour accompagner l'évolution de ses métiers et de ses offres de services, le Groupe Cegedim consacre d'importants investissements pour la formation de ses collaborateurs. Ces éléments sont les premiers garants de la continuité et de la qualité du service apporté aux clients du Groupe.

■ CARACTERISTIQUES DE L'FFECTIF

- 8 200 collaborateurs
- Plus 60 % à l'international (80 pays)
- Dans plus de 100 filiales

■ UNE POLITIQUE ACTIVE DE RECRUTEMENT

Pour accompagner son développement en France et à l'international, **le Groupe prévoit de recruter plusieurs centaines de collaborateurs en 2009.**

La diversité des métiers et des activités de Cegedim lui permet de proposer de réelles opportunités de carrière dans les domaines : commercial, études, conseil et informatique (architecture technique et gestion opérationnelle de projets applicatifs).

Outre les compétences techniques et une bonne compréhension du métier de ses clients, les critères de sélection de Cegedim intègrent le partage de valeurs telles que l'innovation, le pragmatisme et la notion de service.

■ UNE CULTURE A PART

Cegedim a réussi à développer sa propre culture et son savoir-faire depuis 40 ans, avec une identité et des valeurs fortes communes à tous ses collaborateurs et garantes de sa progression et de son développement constant.

LE CHIFFRE D'AFFAIRES ET LES RESULTATS 2008



Le 22 avril 2009, Cegedim a publié ses résultats pour l'année 2008 :

■ Chiffre d'affaires 2008 :	848,6 M€	+ 16,6 %
■ Résultat opérationnel 2008 :	90,2 M€	
■ Marge opérationnelle 2008 :	10,6 %	

La majorité de ses clients évoluant dans le monde de la santé, Cegedim ne subit pas de fortes répercussions de la dégradation de la conjoncture économique mondiale. La poursuite d'un haut niveau de recherche et développement permet au Groupe de continuer à proposer des solutions adaptées à la demande mondiale avec aujourd'hui une offre idéalement positionnée et couvrant tous les segments de marché.

<i>En millions d'euros</i>	2008	2007
Chiffre d'affaires	848,6	753,0
EBITDA courant	164,5	131,5
Résultat opérationnel	90,2	89,9
<i>Marge opérationnelle</i>	10,6%	11,9%
Produits et charges opérationnels non courants IFRS	6,5	5,4
Résultat opérationnel courant	96,6	95,3
<i>Marge opérationnelle courante</i>	11,4%	12,7%
Autres coûts de restructurations et d'intégrations non IFRS	8,5	0
Résultat opérationnel retraité	105,1	95,3
<i>Marge opérationnelle retraitée</i>	12,4%	12,7%

Un chiffre d'affaires dans le haut des objectifs

L'ensemble des secteurs d'activité du Groupe a contribué à cette croissance. Le chiffre d'affaires publié 2008 a été négativement affecté des variations de change (dollar et livre sterling notamment) et par la réduction d'activité, anticipée, du principal client aux Etats-Unis de Dendrite.

Un résultat opérationnel conforme aux attentes

Le résultat opérationnel ressort à 90,2 millions d'euros du même ordre que celui de l'an dernier ; la marge s'élevant à 10,6% contre 11,9% en 2007. Cette baisse anticipée est due au recul du résultat opérationnel de la filiale américaine suite à la baisse de l'activité enregistrée par son principal client. Le résultat opérationnel courant ressort, lui, à 96,6 millions d'euros, également à un niveau du même ordre que celui de l'an dernier. La marge s'établit quant à elle à 11,4% contre 12,7% en 2007.

Sur 2008 l'ensemble des produits et charges de restructurations et d'intégrations (IFRS et non IFRS) s'élève à 14,9 millions d'euros, en ligne avec le budget annoncé. Compte tenu de ces éléments, le résultat opérationnel retraité s'établit à 105,1 millions d'euros soit une marge de 12,4%, du même ordre que celle de 2007.

Perspectives 2009

Cegedim garde le cap et relève les perspectives de croissance de son chiffre d'affaires passant ainsi de l'objectif de « légère progression » annoncé lors de la publication du chiffre d'affaires annuel 2008, à une croissance de l'ordre de 6% soit un objectif de 900 millions d'euros pour 2009.

Par ailleurs, l'ensemble des politiques de réduction des coûts mises en œuvre en 2008 devraient, toute chose étant égale par ailleurs, se répercuter positivement sur les marges.

CEGEDIM EN BOURSE



Le titre Cegedim a été introduit à l'équivalent de 9,52 euros au Second Marché de la Bourse de Paris en avril 1995. Il est désormais coté sur NYSE Euronext Paris, compartiment B.

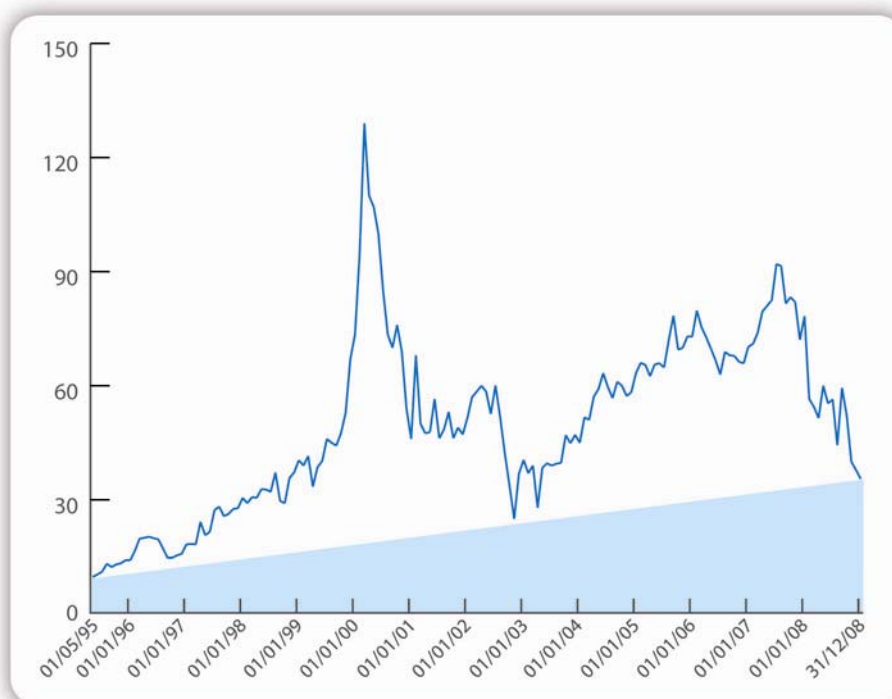
Au 31 décembre 2008, le cours de l'action s'établit à 35,50 euros et la capitalisation boursière à 331,3 millions d'euros.

■ COTATION : NYSE EURONEXT PARIS – COMPARTIMENT B

- Code ISIN : FR0000053506
- Code Reuters CGDM.PA
- Code Bloomberg CGM

■ EVOLUTION DU TITRE DEPUIS 1995

(en euros)



ANNEXE 1 : LES SOCIÉTÉS DU SECTEUR

« CRM ET DONNÉES STRATÉGIQUES »



Le secteur « **CRM et données stratégiques** » rassemble les services du Groupe Cegedim destinés principalement aux laboratoires pharmaceutiques.

Les médecins sont des prescripteurs auxquels l'industrie pharmaceutique ne vend pas directement ses produits. Ils sont pourtant les interlocuteurs vers lesquels les laboratoires doivent diriger de façon pertinente et ciblée leurs efforts marketing, sans pour autant disposer des informations nominatives issues d'une relation classique client-fournisseur.

L'offre de Cegedim a donc pour principal objectif de permettre aux directions marketing et vente des laboratoires pharmaceutiques de mieux comprendre où sont vendus les médicaments, qui les prescrit et pourquoi. Cegedim développe les bases de données exclusives permettant de répondre à ces problématiques, ainsi que les outils informatiques les plus performants permettant aux laboratoires pharmaceutiques d'optimiser leurs démarches de CRM (Customer Relationship Management). Ils sont ainsi à même de convaincre les médecins prescripteurs avec les meilleures chances de succès.

Les solutions Cegedim sont des offres qui allient performance et conformité avec le Code de la Santé Publique et les réglementations Informatiques et Libertés en vigueur dans tous les pays concernés. Cegedim propose notamment :

- des outils d'optimisation des moyens d'information et des investissements vente et marketing,
- des outils de rapport et d'analyse pour les forces de vente ville et hôpital,
- des bases de données et des outils permettant une meilleure connaissance des prescripteurs,
- des outils et études de marketing stratégique, de marketing opérationnel et de veille concurrentielle,
- des outils de mesure de la performance et des investissements promotionnels,
- des solutions de business intelligence.

■ CRM DÉDIÉ À LA VISITE MÉDICALE

Cegedim Dendrite – plus de 80 pays

Avec 200 000 utilisateurs dans plus de 80 pays, Cegedim Dendrite se positionne comme le leader mondial du CRM (Customer Relationship Management) pour l'industrie pharmaceutique. En combinant les activités européennes de Cegedim et celles de Dendrite aux Etats-Unis et en Asie-Pacifique, Cegedim Dendrite répond aux enjeux et besoins régionaux et mondiaux de ses clients et s'appuie notamment sur :

- des centres d'hébergement et de compétences à travers le monde,
- la plus large et la meilleure structure de R&D dédiée au CRM pharmaceutique, capable de pérenniser et d'optimiser les investissements de ses clients.

L'offre de Cegedim Dendrite se compose :

- d'une gamme de progiciels spécialisés par pays, marché et fonctionnalité : *Mobile Intelligence, TEAMS, Target, Trends*, solutions de compliance...
- de services d'implémentation et de support tenant compte des enjeux locaux,
- de services de business intelligence,
- de services d'hébergement.

Elle s'appuie sur la base de données *OneKey*, le fichier mondial de référence des professionnels de santé. Point central des activités du Groupe Cegedim, *OneKey* compte aujourd'hui plus de 6 millions de professionnels de santé et devrait rapidement, avec les Etats-Unis, la Chine et l'Inde, dépasser les 8 millions.

Utilisé par les visiteurs médicaux et par les acteurs majeurs du monde de la santé (revues spécialisées, compagnies d'assurance, mutuelles,...), *OneKey* permet de connaître précisément les besoins en information médicale de chaque catégorie de professionnel de santé et fournit différents moyens de les contacter.

Afin de répondre toujours mieux aux besoins de ses clients, Cegedim Dendrite innove continuellement à l'image des solutions de compliance nouvellement lancées. Cette offre dont l'objectif est d'assurer la meilleure qualité de l'information diffusée par le laboratoire pharmaceutique et ses visiteurs médicaux, connaît un vif succès aux Etats-Unis et devrait rapidement s'étendre aux principaux marchés mondiaux.

■ BUSINESS INTELLIGENCE

Reportive

Reportive est un éditeur français de logiciels, spécialisé dans les solutions de Business Intelligence. La société compte plus de 130 clients parmi lesquels 16 des 20 plus grands laboratoires pharmaceutiques mondiaux. Solution novatrice de développement rapide d'applications de reporting, d'analytique et de SFE (Sales Forces Effectiveness), sa plateforme *Reportive V8* permet aux experts métiers de développer leurs propres applications en utilisant une bibliothèque de composants et en créant eux-mêmes leurs objets composites à travers un environnement Plug and Play, en réalisant ainsi d'importants gains de productivité.

■ ETUDES DE MARCHÉ

Cegedim Strategic Data (CSD) – 58 pays

Cegedim Strategic Data (CSD) est un des principaux acteurs dans le domaine des études de marché dédiées à l'industrie de la santé. Avec plus de 35 années d'expérience dans ce secteur, CSD (issu de la réunion de CAM, Thalès, Zoom Decisions Research et 3ES) offre une large gamme de services et de solutions adaptés aux besoins de ses clients.

CSD compte parmi ses clients plus de 50 laboratoires internationaux et 500 laboratoires locaux. CSD dispose d'une expertise internationale grâce à son implantation dans 58 pays, qui lui permet de fournir à ses clients des analyses comparables d'un pays à l'autre via ses différents pôles d'étude : Données d'investissements promotionnels, Données patients, Etudes Médicales, Suivi de la communication et Etudes ad'hoc.

Toutes les études de CSD se concentrent autour des acteurs du monde de la santé : médecins libéraux et hospitaliers, pharmaciens et patients. Chaque étape est conduite en interne, du recueil des données brutes en passant par leur traitement, leur analyse, leur interprétation jusqu'à la présentation des études aux clients.

■ OPTIMISATION DES FORCES DE VENTES

Itops – France et principaux pays européens

Itops propose un service d'optimisation des allocations sectorielles des forces de vente et d'information médicale. Itops se développe également dans l'analyse, le dimensionnement, la sectorisation des forces de vente et l'accompagnement à l'implémentation de la nouvelle structure.

■ STATISTIQUES DE VENTE DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES

Cegedim Département statistiques de vente

Ce département gère, pour le compte de la profession réunie dans le CIP, le fichier de référence des produits pharmaceutiques français. Il traite et établit, pour le compte du GERS (Groupement d'Intérêt Economique regroupant les laboratoires pharmaceutiques opérant en France), les statistiques de vente de tous les produits pharmaceutiques par UGA (Unités Géographiques d'Analyse), à partir des données collectées auprès des grossistes répartiteurs et des laboratoires. Depuis 1999, ces statistiques sont consultables en ligne et disponibles chaque semaine.

Cegers

Cegers est une filiale détenue à 50% par Cegedim et à 50% par le GERS. Elle développe pour le compte des laboratoires et des prestataires de l'industrie pharmaceutique des traitements sur mesure à partir des données de vente issues de sources différentes (GERS, IMS, Nielsen, Iri, ventes internes, etc.).

InfoSanté – Roumanie et Tunisie

Avec ses filiales InfoSanté en Roumanie et en Tunisie, le Groupe Cegedim propose des statistiques de vente des produits pharmaceutiques.

■ ANALYSE DE LA PRESCRIPTION MEDICALE

Cegedim Customer Information (CCI) – Europe, USA, Canada, Australie

Cegedim Customer Information fournit aux laboratoires pharmaceutiques des informations nominatives qualifiantes sur les professionnels de santé. En s'appuyant sur la base de données *OneKey*, le fichier mondial de référence des professionnels de santé, CCI propose à ses clients trois principales études :

- **Icomed (Medimed en Allemagne)** : mesure l'attachement préférentiel des médecins aux produits qu'ils prescrivent tout en évaluant la taille et le profil de leur clientèle. En France, plus de 50% des médecins, répartis sur 19 spécialités, confient chaque année à Icomed leurs habitudes de prescription.
- **DocScan** : renseigne plus particulièrement les conduites thérapeutiques des médecins ainsi que leurs préférences en matière de promotion. Les études Doc Scan peuvent également être réalisées pour répondre au besoin spécifique d'un laboratoire.
- **Physician Connect** : évalue les liens existant entre les leaders d'opinions et les prescripteurs, et permet d'identifier les réseaux d'influence entre médecins au sein d'une pathologie sur un plan local, régional ou national, tant pour la prise en charge thérapeutique que pour la formation continue.

Les études **Icomed**, **DocScan** et **Physician Connect** sont réalisées dans les dix principaux pays européens. L'étude **DocScan** est également disponible en Australie, **Physician Connect** est également réalisée aux USA et au Canada.

■ BASES DE DONNEES ENTREPRISES, ET SERVICES ASSOCIES

Cegedim Communication Directe (CCD)

Cegedim Communication Directe conçoit, gère et commercialise différentes bases de données. Premier producteur français d'adresses professionnelles, CCD fournit des données qui, depuis leur collecte jusqu'à leur fourniture, ont fait l'objet de travaux de mises à jour et d'enrichissement à partir de sources multiples.

Cegedim Communication Directe propose également *SIGA*, un progiciel de gestion des abonnements et de connaissance client (presse et vente à distance).

■ IMPRESSION ET NOTICES PHARMACEUTIQUES

Pharmapost

Pharmapost, est une imprimerie industrielle certifiée ISO 9001 plus particulièrement spécialisée dans l'impression et le façonnage de papiers fins. En 2008, elle a produit 400 millions de notices pharmaceutiques, se situant ainsi au rang des premiers fabricants français.

■ GESTION DES ECHANTILLONS MEDICAUX

Pharmastock

Le Groupe Cegedim met à disposition de ses clients, 2 offres dans le domaine de la gestion des échantillons médicaux : *Tracere* pour les besoins de la visite médicale et *3S* pour les demandes des professionnels de santé. Ces offres s'appuient sur la structure logistique de Pharmastock qui possède le statut de distributeur de produits pharmaceutiques.

ANNEXE 2 : LES SOCIÉTÉS DU SECTEUR « PROFESSIONNELS DE SANTÉ »



Au côté des **professionnels de santé** depuis de nombreuses années, Cegedim se positionne comme l'un des principaux éditeurs européens de logiciels de gestion médicaux et paramédicaux.

Le Groupe accompagne ainsi quotidiennement dans leur pratique professionnelle, les paramédicaux, les pharmaciens et les médecins, généralistes et spécialistes, qu'ils exercent de façon indépendante, ou qu'ils soient associés en cabinets ou en groupements, dans des centres de santé ou en réseaux de soins.

Les logiciels de Cegedim répondent aux besoins des professionnels et aux dernières exigences techniques et réglementaires. Ils constituent, entre professionnels de santé, un vecteur important de transferts d'informations scientifiques, médicales et promotionnelles sur le lieu d'exercice.

■ ■ ■ Cegedim Healthcare Software ■ ■ ■

■ LOGICIELS PHARMACIENS ET PARAMÉDICAUX

Alliadis

Spécialiste de l'informatique officinale, le Groupe Alliadis est au côté des pharmaciens depuis le début de l'informatisation des officines, il y a plus de 20 ans. Il développe et commercialise des solutions logicielles globales et intégrées, incluant la fourniture d'équipements informatiques adéquats.

Alliadis se place à la pointe des dernières innovations technologiques, au plus près des exigences métier de ses clients avec des offres évolutives à forte valeur ajoutée. Les nouveaux enjeux réglementaires tels que le Dossier Pharmaceutique, l'évolution de l'environnement SESAM-Vitale, les objectifs de substitution, la traçabilité et la codification des produits, le libre accès, sont autant de thèmes qui engagent les évolutions de l'outil informatique à court ou moyen terme.

En France, 400 collaborateurs, 30 centres de compétences, 2 hot-lines déployés sur l'ensemble du territoire, assurent quotidiennement un service de proximité dont la qualité est unanimement reconnue par les clients. Alliadis détient 41% du marché de l'informatique officinal en France.

RM Ingénierie

RM Ingénierie propose une gamme complète de logiciels (ligne +4000, solutions de rééducation *BioRescue*, et *Bioval*) à destination des professions paramédicales : infirmiers, kinésithérapeutes, orthophonistes, orthoptistes, pédicures, podologues, sages-femmes.

Concepteur en 1984 du premier logiciel français de gestion de cabinets destiné aux kinésithérapeutes, RM Ingénierie se positionne comme le leader français des solutions logicielles de gestion des cabinets paramédicaux, avec environ 30 000 utilisateurs.

Cegedim Rx

Cegedim Rx est le leader au Royaume-Uni de la fourniture de logiciels et services informatiques à destination des pharmacies avec près de 50% du marché et plus de 5 000 officines. Sa gamme produits est constituée des offres *Mediphase*, *Nexphase* et *Pharmacy Manager PMR systems* et traite chaque année plus de 180 millions de prescriptions au Royaume-Uni. Cegedim Rx propose également des services de distribution, mise en place de matériels informatiques, support, formation et vente de consommables.

■ LOGICIELS MEDICAUX ET RESEAUX DE SANTE - FRANCE

Cegedim Logiciels Médicaux

CLM propose des solutions dédiées aux médecins libéraux, aux établissements d'oncologie et aux centres de santé :

- Pour les médecins : les logiciels *CrossWay*, *Doc'Ware*, *Cardiolite*, *Médiclick*, *Eglantine*, *Médigest*, *Mégabaze*, *Dia*, *dBMed*, *Ordogest* assurent une gestion simple et performante des dossiers patients.

- Pour les établissements d'oncologie : le logiciel *Oncobaze* propose une gestion globale de la traçabilité des chimiothérapies.

- Pour les centres de santé : le logiciel *Crossway* propose une gestion médicale du centre (couplé à une solution de gestion de tiers-payant).

- Les logiciels *Secure Medical Mail®* et *Resip FSE*, utilisés en autonome ou intégrés à un logiciel médical, permettent respectivement d'échanger des informations médicales par mail sécurisé et de réaliser des FSE en conformité avec les normes réglementaires.

L'année 2008 a permis de démontrer la pertinence des choix technologiques fondamentaux de structuration des données, d'interopérabilité et de sécurité mis en œuvre dans la gamme des *Logiciels Cegedim (LC)*. La suite *LC 2009* intègre les dernières avancées technologiques et permet de répondre totalement à l'ensemble des exigences réglementaires, en particulier européennes. Elle s'inscrit parfaitement dans la logique des projets de coordination et permanence des soins (DMP, DM Pro) tout en veillant à satisfaire les attentes des praticiens dans leur pratique quotidienne.

AGDF Cegedim RS – France

Fort de plusieurs années d'expérience dans l'édition et la mise en œuvre de solutions de gestion de dossiers patients partagés, et bénéficiant d'une position unique sur le marché des systèmes d'information de santé, AGDF Cegedim RS assure le développement, le déploiement et la maintenance de solutions d'échange et de partage de données de santé appliquées aux réseaux de soins, aux plateformes régionales de télésanté ainsi qu'au Dossier Médical Personnel.

RESIP Banque Claude Bernard

RESIP (Recherches et Etudes en Systèmes Informatiques Professionnels) met à la disposition des professionnels de santé une base de données scientifiques d'aide à la prescription et à la délivrance de médicaments : la *Banque Claude Bernard (BCB)*. La *BCB* est intégrée aux logiciels de gestion d'officine, aux logiciels médecins, dans l'Intranet des établissements hospitaliers et au sein de sites et portails santé.

■ LOGICIELS MEDICAUX - -INTERNATIONAL

Ce pôle regroupe les sociétés :

- **In Practice Systems** qui conforte sa position de leader pour le Primary Care au Royaume-Uni avec son produit *Vision*. La réforme conduite par le « National Health Service » impose différents niveaux d'interopérabilité entre les professionnels de santé, sur lesquels In Practice Systems poursuit son avancée, afin d'adapter ses solutions informatiques pour les « General Practitioners ».

- **HDMP** en Belgique avec la solution *Health One*.

- **Millennium**, détenu à 49% par Cegedim, est le premier éditeur de logiciels médecins en Italie, avec *Millewin* installés sur plus de 11 000 postes.

- **Stacks**, leader des logiciels médecins en Espagne avec plus de 30 000 utilisateurs de ses solutions *OMI* et *Julia*, est également présent au Chili.

■ STATISTIQUES PERSONNALISEES DES PHARMACIES

Santestat

Le panel Santestat, constitué à partir des données collectées en pharmacie, fournit aux pharmaciens les outils nécessaires à l'optimisation de la gestion de leurs officines. Parallèlement, ces statistiques permettent d'enrichir les études proposées par le GERS, en apportant aux laboratoires pharmaceutiques les données nécessaires au suivi des stocks en pharmacies ainsi qu'une meilleure connaissance des circuits de distribution des médicaments.

■ INTRANET ET PORTAIL DE SANTE

Santesurf

Santesurf est le seul Intranet français sécurisé et gratuit réservé au corps médical. Ce portail permet notamment aux médecins (équipés ou non de systèmes Cegedim) de transmettre les Feuilles de Soins Electroniques (FSE) aux Caisses Primaires d'Assurance Maladie. 31 000 abonnés utilisent quotidiennement Santesurf.com et 9 000 la transmission des FSE, faisant ainsi de Santesurf le premier concentrateur privé en France avec une part de marché proche de 17%.

■ BASES DE DONNEES PROFESSIONNELLES

Rosenwald

La société Rosenwald est spécialisée dans l'édition d'annuaires de professionnels de santé (médecins, pharmaciens, hospitalisation privée). Ces annuaires sont disponibles en version papier ou consultables en ligne sur le site internet www.rosenwald.com. Avec l'activité Mail Group, leader en France des Bus Mailings médicaux, Rosenwald confirme son rôle d'outil de promotion à destination des professionnels de santé.

■ INFORMATIONS PROMOTIONNELLES

RNP

RNP, Réseau National de Promotion, est la référence incontestée de la publicité sur le lieu de vente dans le circuit pharmaceutique et parapharmaceutique. RNP assure aux laboratoires un accès privilégié à 20 000 officines françaises. Sa mission est d'aménager les vitrines, animer l'espace de vente et réaliser des enquêtes.

MedExact

MedExact travaille en synergie avec l'ensemble des sociétés du Groupe Cegedim dont l'activité est la promotion hors visite médicale : auprès des médecins avec la diffusion de campagnes publicitaires sur les écrans de veille (*ScreenPub*) et auprès des pharmaciens (outils promotionnels de fidélisation et de communication, études de délivrance de médicaments en pharmacie).

■ LOCATION FINANCIERE MEDICALE

Cegelease

Cegelease, avec ses marques *Cofidata*, *Pharmalease*, *Pharmaloc* et *Médilease* est une société de location financière qui propose des offres de financement aux officines pharmaceutiques et aux professionnels de santé.

ANNEXE 3 : LES SOCIÉTÉS DU SECTEUR « ASSURANCES ET SERVICES »



Tirant le meilleur parti de ses compétences en édition de logiciels professionnels et en traitement d'informations complexes, le Groupe Cegedim rassemble dans le secteur « **Assurances et services** », des offres consacrées aux principaux acteurs de l'assurance maladie et des compétences technologiques destinées à ses partenaires et clients de tous secteurs.

■ ■ ■ Assurances, monétique et santé ■ ■ ■

■ INFORMATISATION DES ASSUREURS ET MUTUELLES DE SANTE

Cegedim Activ

Avec 30 millions d'assurés gérés en France au travers de ses solutions, Cegedim Activ est aujourd'hui leader des logiciels et services dédiés à l'assurance de personnes (complémentaires santé, régimes obligatoires, prévoyance, vie et retraite). Son offre s'adresse à tous les opérateurs du marché : compagnies d'assurance, mutuelles, institutions de prévoyance et intermédiaires.

En tant qu'expert dans les métiers de l'assurance de personnes, Cegedim Activ s'engage aux côtés de ses clients pour créer des offres innovantes et optimiser la rentabilité de leur activité. Cegedim Activ apporte une synergie de compétences en matière d'édition de logiciels sectoriels, d'infogérance de solutions santé et de gestion de flux santé avec 250 millions de flux EDI par an (Noemie, tiers- payant et SESAM-Vitale 1.40).

A l'international, Cegedim Activ confirme sa stratégie de développement au Maghreb et en Afrique francophone, avec la création au Maroc de deux business unit, Cegedim Activ Opérations Maghreb et Cegedim Activ Développement Offshore Maroc.

■ FLUX ET TIERS-PAYANT

Cetip

Leader dans la gestion du tiers-payant en tant qu'opérateur exclusif de l'Association Santé-Pharma depuis son origine, le Cetip traite près de 95 millions de factures de tiers payant santé par an pour le compte de 12 millions de bénéficiaires, 60 000 professionnels de santé et plus de 220 assureurs maladie complémentaires. A ce jour le tiers-payant se généralise à l'ensemble des professions de santé.

iSanté

Pour accompagner dans leurs évolutions les organismes d'assurance maladie complémentaire, et notamment les mutuelles informatisées par Cegedim, iSanté développe, en s'appuyant sur les solutions et les savoir-faire internes, de nouveaux services liés au front office (gestion du hors nomenclature, articulation avec les plateformes santé, médicalisation des prestations, prises en charge et tiers-payant en temps réel,...).

■ ECHANGES DE DONNEES INFORMATISES

Cegedim EDI

Département dédié aux Echanges de Données Informatisés (EDI), Cegedim EDI propose la gestion électronique de l'ensemble des documents circulant entre les entreprises (commandes, suivis, factures,...). Initiée au travers du système Edipharm, principalement entre les grossistes répartiteurs et les laboratoires, cette activité s'est rapidement exercée en dehors du marché de la santé, notamment sur les secteurs de la grande distribution et des services administratifs. Cegedim EDI propose notamment *Global Invoice manager (GIS)*, la plateforme de dématérialisation en mode ASP la plus complète du marché.

Hospitalis

Hospitalis est un portail d'informations et d'échanges de données entre établissements de soins et leurs fournisseurs permettant de dématérialiser la gestion globale des approvisionnements de médicaments, de dispositifs médicaux et de réactifs en laboratoires. Hospitalis est utilisé par plus de 450 établissements de soins majeurs, dont 19 centres hospitaliers universitaires et a transmis plus de 900 000 commandes en 2008.

Qualitrans-Telepharma

Qualitrans-Telepharma est un concentrateur permettant de centraliser les demandes de remboursement des feuilles de soins électroniques (FSE) en provenance des pharmacies et de les ventiler vers les Assureurs Maladie Obligatoires (AMO) et Complémentaires (AMC) concernés. Qualitrans-Telepharma achemine plus de 70 millions de flux par an.

La transmission électronique des feuilles de soins est une prestation de services complémentaire aux offres de logiciels et de bases de données du Groupe. Elle représente une solution pérenne de contacts journaliers avec les professionnels de santé.

■ GESTION EXTERNALISEE PAIE ET RH

Cegedim SRH

Acteur de référence sur le marché de l'externalisation de la paie et des ressources humaines en France, Cegedim SRH accompagne les entreprises dans leur gestion quotidienne de la paie, le pilotage et la valorisation du capital humain. Sa plateforme technologique *TEAMS^{RH}* est la première solution SIRH (Système d'Information des Ressources Humaines) du marché globale et évolutive développée avec une technologie Java à 100%. Avec une architecture modulaire et une approche orientée processus, *TEAMS^{RH}* permet de délivrer un service sur mesure et innovant, répondant à tous les besoins d'externalisation.

■ HEBERGEMENT, SERVICES ET INTERNET

Cegedim Hébergement

Cegedim dispose d'une large expertise dans les activités d'infogérance à destination des laboratoires pharmaceutiques, des assurances et mutuelles de santé et des réseaux de santé (expérimentations DMP), ainsi que dans la gestion de flux financiers et de documents dématérialisés. Toutes ces activités, du fait de leur caractère stratégique et sensible, ont conduit les équipes du Groupe à concevoir des architectures à très haute disponibilité qui répondent aux exigences de sécurité de ses clients et notamment, aux normes d'hébergement des dossiers médicaux.

Les services d'infogérance de Cegedim sont répartis dans le monde sur les trois zones : Amérique (site de Chesapeake aux USA), Europe (sites de Boulogne-Billancourt et de Toulouse en France) et Asie-Pacifique (sites de Bangalore en Inde et de Singapour).

Ces différents sites, dont trois de niveaux Tier IV (en France et aux USA), permettent le back-up et la mise en œuvre de Plans de Reprise d'Activité (PRA) en couverture horaire complète.

PCO Cegedim

PCO Cegedim apporte aux entreprises les solutions d'infrastructure et les services d'infogérance technologiques qui permettent de sécuriser, d'administrer et de superviser les différents composants des systèmes distribués, d'une manière simplifiée, intégrée et centralisée. Son domaine de compétence recouvre la valorisation du système d'information des grands groupes, collectivités locales, administrations, établissements d'enseignement,...