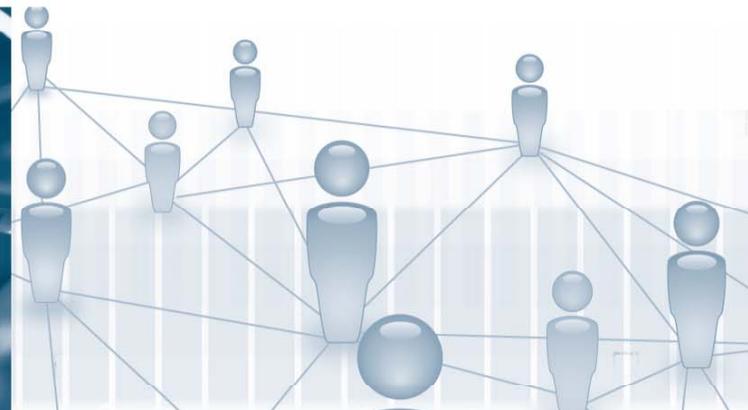




## Présentation des résultats 2010

Perspectives 2011

14 Avril 2011





# Profil Cegedim

Entreprise mondiale  
de **technologies**  
et de **services**  
spécialisée **santé**

Leader mondial  
porté par l'innovation

## Clients

Laboratoires  
pharmaceutiques  
et assimilés  
dans le monde

Médecins,  
pharmaciens  
et paramédicaux  
en Europe & USA

Assureurs  
santé  
en France

## Chiffres clés

au 31/12/2010

Chiffre d'Affaires

927M€

+6,0%

CA santé récurrent

65%

Capitalisation boursière

576M€

Nombre d'employés

8 500

CGM  
LISTED  
NYSE  
EURONEXT

S&P  
BB+



# Cegedim en 2010

## Chiffres clés

### Chiffre d'affaires

en millions d'€

<b>2010</b>	<b>926,7</b>	<b>+6,0%</b> ▲
2009	874,1	

### EBITDA courant

en millions d'€

<b>2010</b>	<b>174,0</b>	<b>-2,2%</b> ▼
2009	177,8	

### EBIT courant

en millions d'€

<b>2010</b>	<b>107,2</b>	<b>-3,9%</b> ▼
2009	111,5	

## Faits marquants 2010

- Des innovations importantes valorisées par de nombreux succès commerciaux
- Des acquisitions prometteuses
- La réussite de l'émission obligataire de 300 millions d'euros
- Une nouvelle identité visuelle pour le Groupe

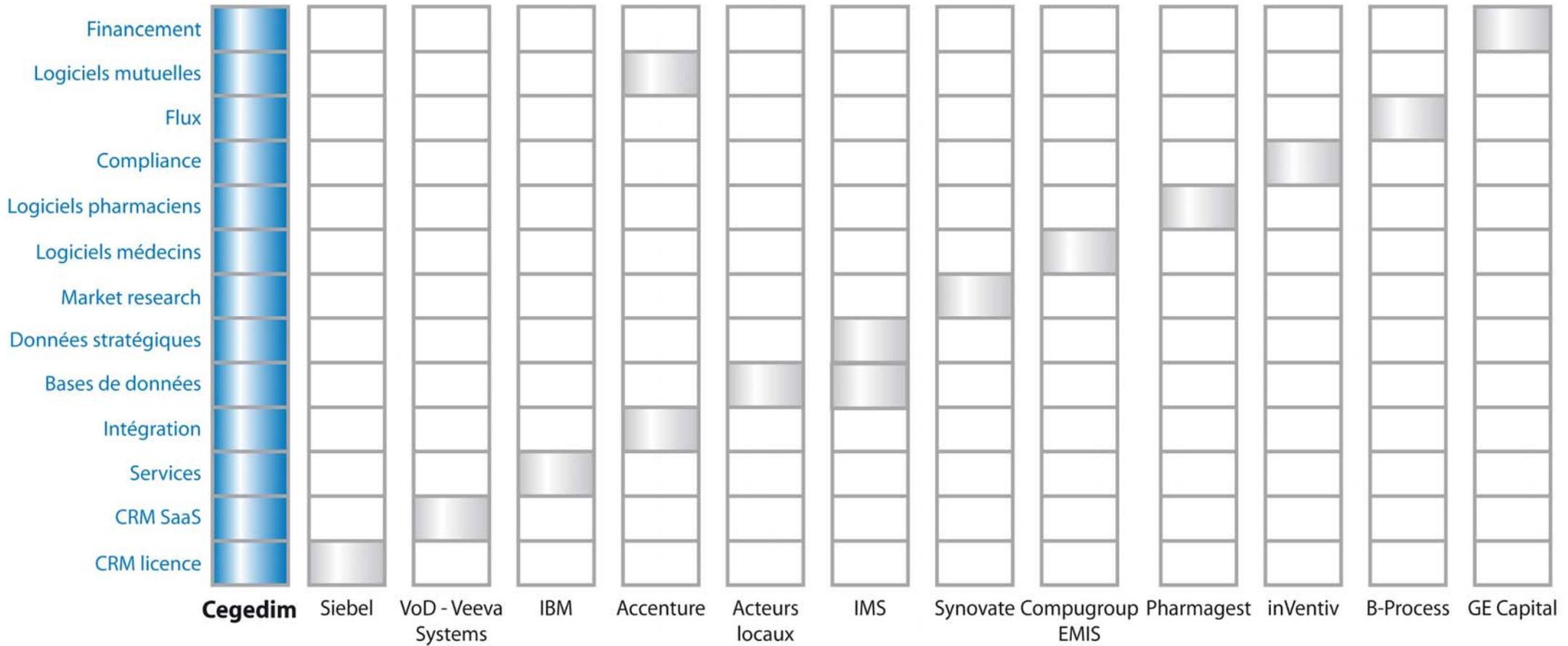


# Des métiers spécialisés santé





# Pas de concurrents directs sur l'ensemble de la chaîne de valeur





# Facteurs de croissance et stratégie





# CRM & données stratégiques





# Activités

OneKey

93M€

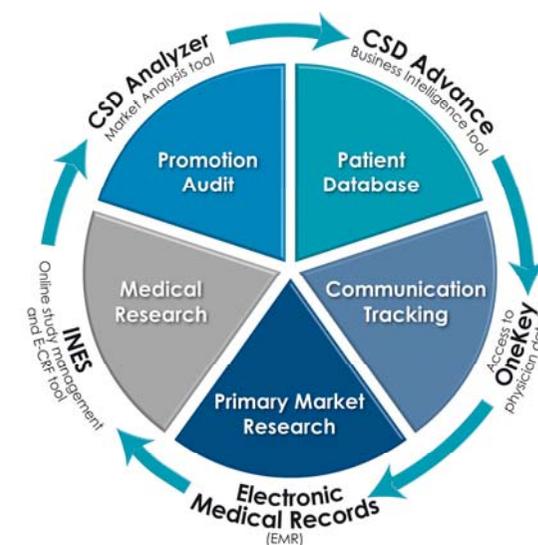
Outils CRM

211M€

55M€

Données stratégiques

144M€



- 69 pays couverts
- Mise à jour constante
- Plus de 6 millions de professionnels de santé enregistrés

- Leader mondial
- Plus de 200 000 utilisateurs
- Présence dans plus de 80 pays
- SFA : 211M€
- Autres CRM \* : 55M€

\* Compliance,... :

- Expérience de 36 ans
- Plus de 50 laboratoires internationaux clients
- Plus de 500 laboratoires locaux clients



# Deux facteurs impactant l'activité CRM

## 1 Facteur marché

### → Baisse du nombre de visiteurs médicaux

- Impact uniquement nos activités logiciel CRM

France			Allemagne		
Nbr. VM	17 717	▼	Nbr. VM	17 018	=
Var. VM 09/10	-4,5%		Var. VM 09/10	+0,6%	
Médecins/VM	10,3		Médecins/VM	13,4	
% Génériques *	1,1%		% Génériques *	11,7%	
USA			Japon		
Nbr. VM	79 398	▼	Nbr. VM	59 737	▲
Var. VM 09/10	-5,8%		Var. VM 09/10	+5,6%	
Médecins/VM	6,9		Médecins/VM	4,3	
% Génériques *	0,3%		% Génériques *	2,2%	

\* dans le total investissements promotionnels

## 2 Facteur Cegedim

### → Coût important de nos premières implémentations

- Coût exceptionnel
- Augmentation des investissements



L'activité CRM et données stratégiques n'a reculé que de 0,5% en croissance organique



# Base de données OneKey

## Faits marquants et perspectives



### → Succès de l'acquisition de SK&A aux USA

- Contrat passé avec l'organisation gouvernementale en charge de la gestion du plan d'informatisation des médecins aux US

### → Expansion

- Chine définitivement sur orbite avec plus de 30 villes couvertes
- Japon prêt à être opérationnel au début 2012
- Inde, constitution en cours avec la même démarche que pour la Chine

### → Informations nominatives

- Lancement de l'enquête digitale en France avec une réussite de commercialisation assurée dès 2011
- Lancement de l'étude digitale sur les Top10

### → Intégration des activités commerciales du GERS aux activités de Cegedim

69 pays couverts

Mise à jour constante

Plus de 6 millions de professionnels de santé enregistrés



# Outils CRM De nombreuses opportunités

## Faits marquants et perspectives



Leader mondial

Plus de 200 000  
utilisateurs

Présence dans  
plus de 80 pays

### → Lancement de l'offre globale Organisation Manager

- Produit de gestion et d'optimisation des ressources mondiales des laboratoires pharmaceutiques
- Logiciel pour gérer mondialement, pays par pays, produit par produit, l'affectation des forces de ventes et des moyens matériels correspondants

### → Aggregate Spend 360

- Nombreux succès en 2010 notamment aux USA
- Nouvelles opportunités en 2011 avec une offre Européenne, voire Japonaise

### → Portail OneKey

- Premières opportunités client pour un produit permettant de visualiser toutes les informations de OneKey
- Lancement dès le mois de juin 2011

### → Xtelligence

- Intégration de notre produit de BI à la solution Mobile Intelligence

### → IPAD

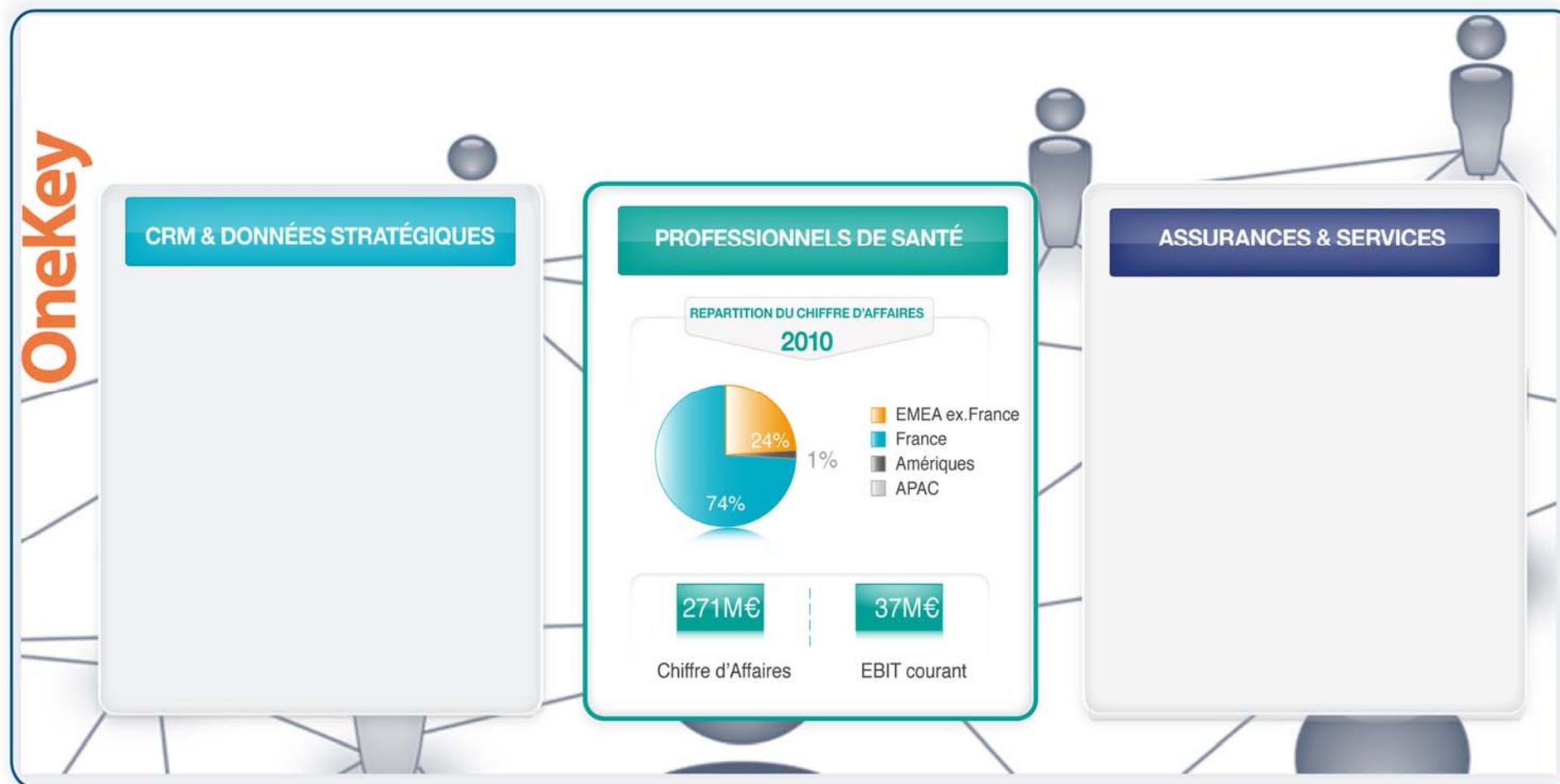
- Premières installations client des IPAD en Mobilité

### → Nombreux investissements non programmés pour répondre à la compétition

- Nouvelles demandes de mobilité
- Multi Média avec l'IPAD
- Retour aux demandes de SaaS



# Professionnels de santé





# Activités

## Médecins

- Logiciel de gestion de cabinet médical
- Base de données médicaments
- E-prescriptions
- Revenue Cycle Management
- Dossier médical électronique

## Services

- Installation
- Call center

## Pharmaciens

- Logiciel de gestion de pharmacie
- E-prescriptions

- Maintenance
- Hébergement

## Paramédicaux

- Logiciel de gestion de cabinet médical
- Base de données médicaments
- E-prescriptions
- Revenue Cycle Management
- Dossier médical électronique

- Formation

## Cegelease

- Location financière
  - Pharmacies
  - Professionnels de santé



# Présence globale



Médecins

82 000  
équipés



Pharmaciens

16 500  
équipés



Paramédicaux

30 000  
équipés



Cegelease

65% des pharmacies





# Faits marquants et perspectives



Médecins



Pharmaciens



Paramédicaux



Cegelease

## → Médecins

- Acquisition de *Pulse Systems, Inc* aux USA
- 2011 : sortie des nouveaux logiciels WEB médecins produits en Espagne pour toutes nos filiales
- Très bonne année 2010 où notre solde nouveaux médecins/départs à la retraite est devenu très positif
- *Mon Logiciel Medical.com* pour tous les praticiens de ville avec un lancement en France et en Pologne en 2011
- Oncoweb en France et aux USA en développement pour 2011

## → Pharmaciens

- Succès des nouvelles offres plus compétitives et moins chères
- Problèmes liés aux pharmaciens

## → Autres professionnels de santé

- Développement continu de nos activités



# Focus sur les USA

## Opportunités du marché EHR

- ▶ 625 000 médecins
- ▶ Taux d'équipement en EHR de 13% à 33%
- ▶ HITECH-act garantit 44K\$ à 64k\$ par médecin pour l'utilisation d'un EHR certifié

## Sécurisation accrue de l'adoption de l'EHR



## Potentiel du marché ambulatoire (Source : SK&A)

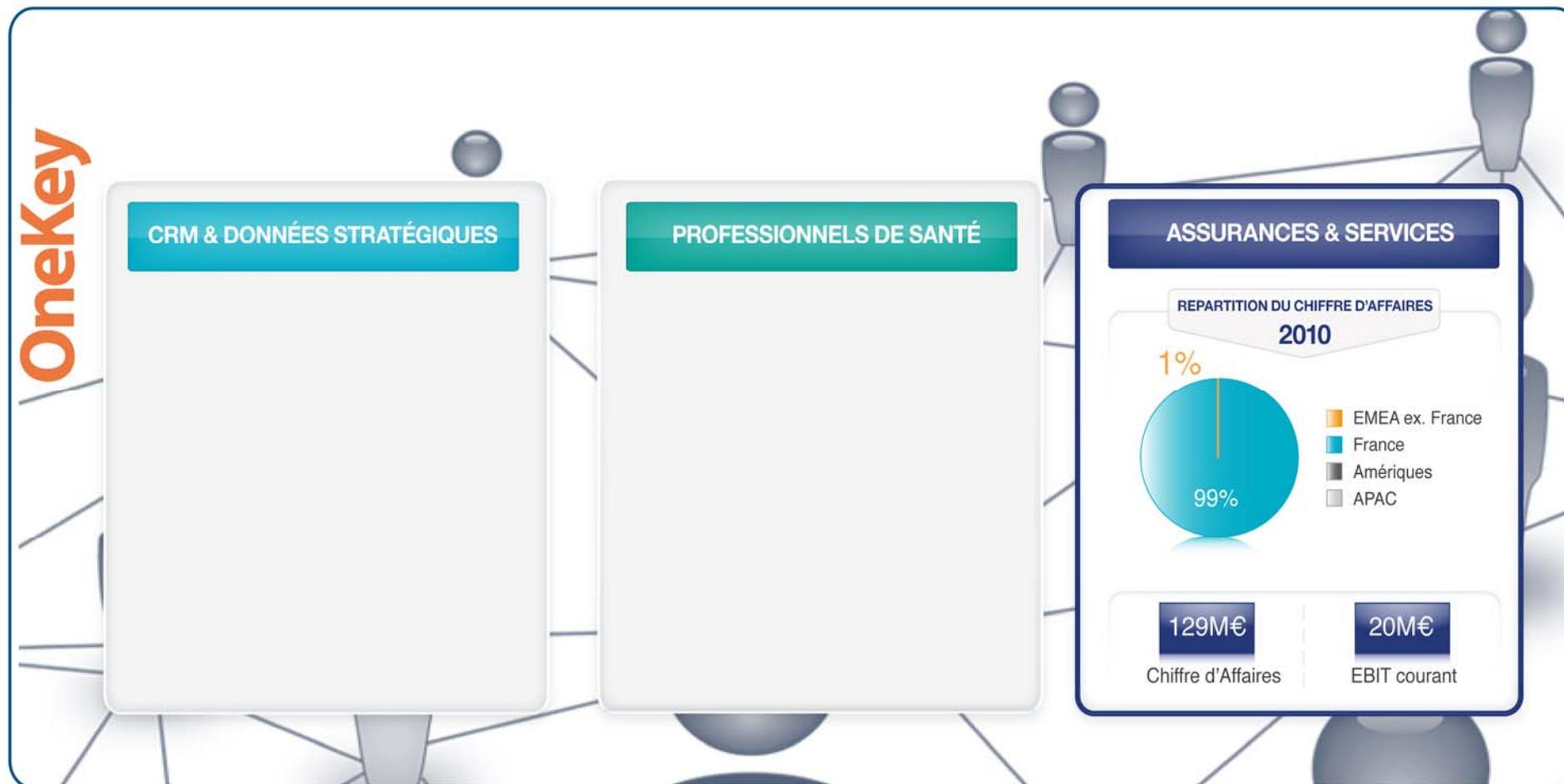
Nbr. médecins par cabinet	Nbr. total de cabinets	Taux d'équipement EHR
1-3	163 000	~13%
4-9	27 000	~22%
10-25	8 000	~33%
26+	2 000	~50%
<b>Total</b>	<b>200 000</b>	<b>~15%</b>

## Avantage concurrentiel de Pulse Inc

- ▶ Certification CCHIT-2011 totale
- ▶ Facturation simplifiée : Forfait mensuel incluant le logiciel, le matériel, le support, l'implémentation et la formation
- ▶ Simplicité d'implémentation
- ▶ Multiples moyens de renseigner le logiciel
- ▶ L'EHR le plus flexible de l'industrie
- ▶ Version iPad™ disponible maintenant



# Assurances & Services





# Activités



## Informatisation des assureurs de santé

- Leader en France
- Développement au Maroc et Mali
- Plus de 30 millions d'assurés gérés en France



## Flux et tiers-payant

- Leader en France
- Gestion des remboursements pour les assureurs de santé
- Plus de 250 millions de flux EDI par an



# Faits marquants et perspectives

**Secteur en plein bouleversement suite à l'augmentation des intervenants du marché**

Création de produits de complémentaire de plus en plus complexes qui obligent les professionnels de santé à demander des services en ligne permettant de leur garantir les remboursements selon les droits spécifiques de l'assuré.

## La révolution des services en ligne



### → Informatisation des assureurs et mutuelles de santé

- Nombreux succès commerciaux en 2010 poursuivis en 2011
- PREVADIS, Groupe Harmonie Mutuelles, MATMUT, Mutuelle de France Sud
- Intégration difficile d'HOSTA (ex AXA) qui constituera une nouvelle offre pour 2011



### → Flux et tiers payant

- Fort dynamisme commercial
- Après l'optique, extension vers l'hospitalier





# Faits marquants et perspectives



## → Cegedim SRH

- Succès des offres de paie avec la signature de nouveaux clients



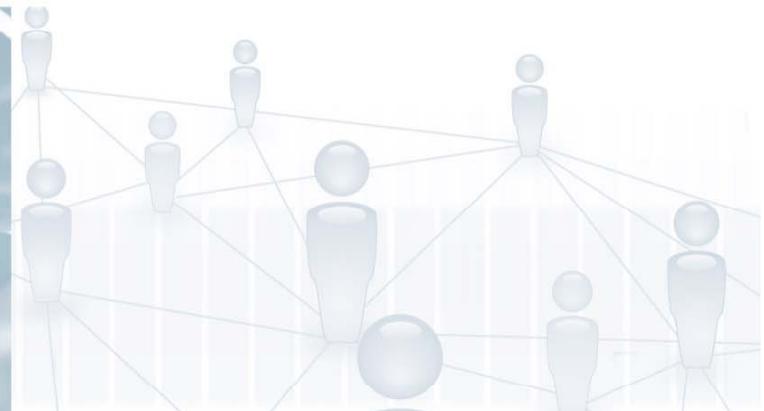
## → Cegedim e-business

- Succès de nos offres de dématérialisation et intégration réussie de la société DESKOM
- Espoirs sur nos développements SEPA, offre complémentaire de nos offres de dématérialisation



02

## Finance



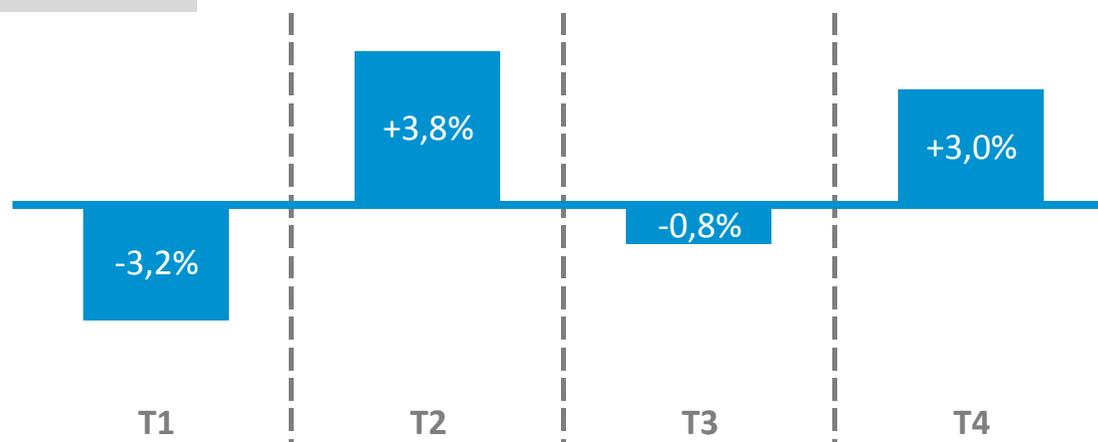


# Chiffre d'affaires consolidé 2010

## Evolution par secteur

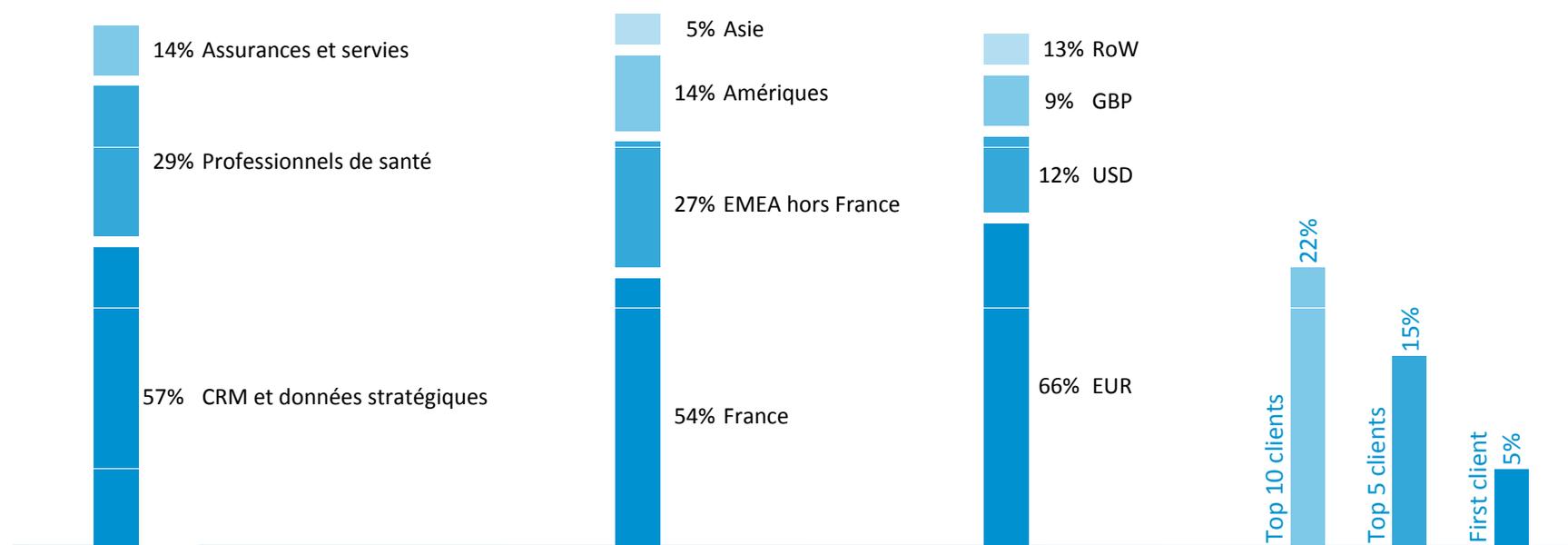
En millions d'euros	2010	2009	Variation 2010 vs 2009			
			Organique	Périmètre	Devise	Publiée
CRM et données stratégiques	526,5	498,3	-0,5%	+2,8%	+3,4%	+5,7%
Professionnels de santé	271,0	264,3	-0,2%	+1,9%	+0,8%	+2,6%
Assurances et services	129,2	111,5	+9,2%	+6,5%	+0,1%	+15,8%
<b>Cegedim</b>	<b>926,7</b>	<b>874,1</b>	<b>+0,8%</b>	<b>+3,0%</b>	<b>+2,2%</b>	<b>+6,0%</b>

## Croissance organique par trimestre





# Bonne répartition et diversification du chiffre d'affaires



## Bonne diversification des activités

- Trois secteurs d'activités avec de fortes synergies entre eux
- Diversification géographique
- Faible concentration des clients

## Bonne visibilité du chiffre d'affaires

- Modèle économique fortement récurrent
- Contrats pluriannuels
- Forte fidélité des clients



# Saisonnalité marquée en fin d'année

Saisonnalité	2006				2007				2008				2009				2010			
	T1	T2	T3	T4																
Chiffre d'affaires	23%	26%	22%	29%	18%	26%	25%	30%	22%	26%	23%	28%	24%	26%	23%	28%	22%	26%	23%	29%
EBIT	48%		52%		44%		56%		45%		55%		48%		52%		47%		53%	

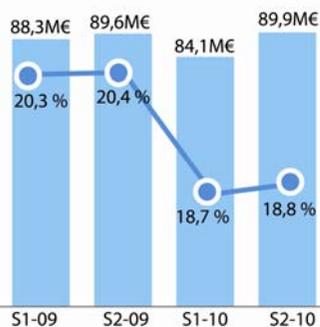
- Traditionnellement plus fortes ventes de logiciels en fin d'année
- Dépense des fins de budget au dernier trimestre
- Utilisation plus conséquente de données et d'études en fin d'année pour la réorganisation des forces de ventes, l'organisation de nouvelles campagnes, les reportings annuels...



# Compte de résultats 2010 simplifié

en millions d'€	2010	2009	Δ
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>926,7</b>	<b>874,1</b>	<b>+6,0%</b>
Production immobilisée	40,2	32,6	+23,2%
Achats consommés	-110,9	-104,6	+6,0%
Charges externes	-225,6	-208,6	+8,1%
Impôts et taxes	-14,7	-12,6	+16,7%
<b>Frais de personnel</b>	<b>-435,6</b>	<b>-401,5</b>	<b>+8,5%</b>
<b>Dotations aux amortissements</b>	<b>-66,8</b>	<b>-66,3</b>	<b>+0,7%</b>
Dotations et reprises aux provisions	-4,9	-1,4	n.s.
Autres produits et charges d'exploitation	-1,3	-0,2	n.s.
<b>EBIT Courant</b>	<b>107,2</b>	<b>111,5</b>	<b>-3,9%</b>

## Marge EBITDA courant



## Marge EBIT courant



## Marges

### Chiffre d'affaires

en millions d'€

2010	926,7	+6,0%
2009	874,1	

### EBITDA courant

en millions d'€

2010	174,0	-2,2%
2009	177,9	

### Marge d'EBITDA courant

% du chiffre d'affaires

2010	18,8%	-1,6
2009	20,4%	

### EBIT courant

en millions d'€

2010	107,2	-3,9%
2009	111,5	

### Marge d'EBIT courant

% du chiffre d'affaires

2010	11,6%	-1,2
2009	12,8%	



# EBITDA et EBIT courant par secteur

## EBITDA courant

	EBITDA en millions d'€		Marge EBITDA	
	2010	2009	2010	2009
CRM et données stratégiques	76,1	88,0	14,4%	17,7%
Professionnels de santé	69,0	69,2	25,4%	26,2%
Assurances et services	29,0	20,6	22,4%	18,5%

## EBIT courant

	EBIT en millions d'€		Marge EBIT	
	2010	2009	2010	2009
CRM et données stratégiques	50,9	63,5	9,7%	12,7%
Professionnels de santé	36,7	34,9	13,5%	13,2%
Assurances et services	19,6	13,1	15,2%	11,8%



# Eléments exceptionnels

en millions d'€	2010	2009	Δ
<b>EBIT Courant</b>	<b>107,2</b>	<b>111,5</b>	<b>-3,9%</b>
Retrait de la marque Dendrite	-104,0	0,0	n.s.
Produits et charges non courants	-10,8	-11,7	-7,7%
<b>EBIT</b>	<b>-7,6</b>	<b>99,8</b>	<b>n.s.</b>

## Retrait de la marque Dendrite

- 2007 : Marque « Dendrite » reconnue à l'actif en tant que nom de société (actif incorporel à durée de vie infinie)
- Septembre 2010 : renforcement de l'identité visuelle du Groupe autour de la marque ombrelle « Cegedim »
- Maintenir la marque au bilan suppose qu'elle soit séparable et négociable
- Correction sans impact cash et sans perte de valeur pour les flux générés par l'activité CRM



# Evolution du résultat net

## Résultat net

en millions d'€	2010	2009	Δ
<b>EBIT</b>	<b>-7,6</b>	<b>99,8</b>	<b>-107,6%</b>
Produits de trésorerie & équivalents	1,0	1,4	-32,8%
Coût de l'endettement financier brut	-30,5	-34,7	-12,3%
Autres produits et charges financiers	-4,8	-7,0	-31,8%
<b>Coût de l'endettement</b>	<b>-34,3</b>	<b>-40,3</b>	<b>-15,0%</b>
<b>Impôts sur les bénéfiques</b>	<b>-20,2</b>	<b>-9,9</b>	<b>102,9%</b>
Impôts différés	44,4	4,9	n.s.
<b>Total impôt</b>	<b>24,3</b>	<b>-5,0</b>	<b>n.s.</b>
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>-16,8</b>	<b>54,8</b>	<b>n.s.</b>
Résultat net consolidé part du groupe	-16,9	54,7	n.s.
Intérêts minoritaires	0,1	0,1	n.s.
Nombre moyen d'actions <sup>(1)</sup>	13 965 092	9 480 237	n.s.
<b>Résultat par action en euro</b>	<b>-1,2</b>	<b>5,8</b>	<b>n.s.</b>
Instruments dilutifs	néant	néant	
<b>Résultat dilué par action en euro</b>	<b>-1,2</b>	<b>5,8</b>	<b>n.s.</b>
<b>Résultat retraité<sup>(2)</sup> dilué par action en euro</b>	<b>3,3</b>	<b>5,8</b>	<b>-43,1%</b>

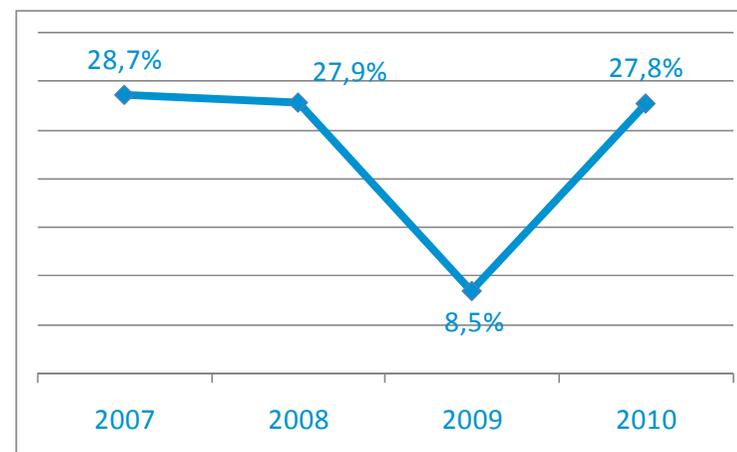
(1) hors auto contrôle

(2) retraité en 2010 de l'impact du retrait de la marque Dendrite

## Impôts différés

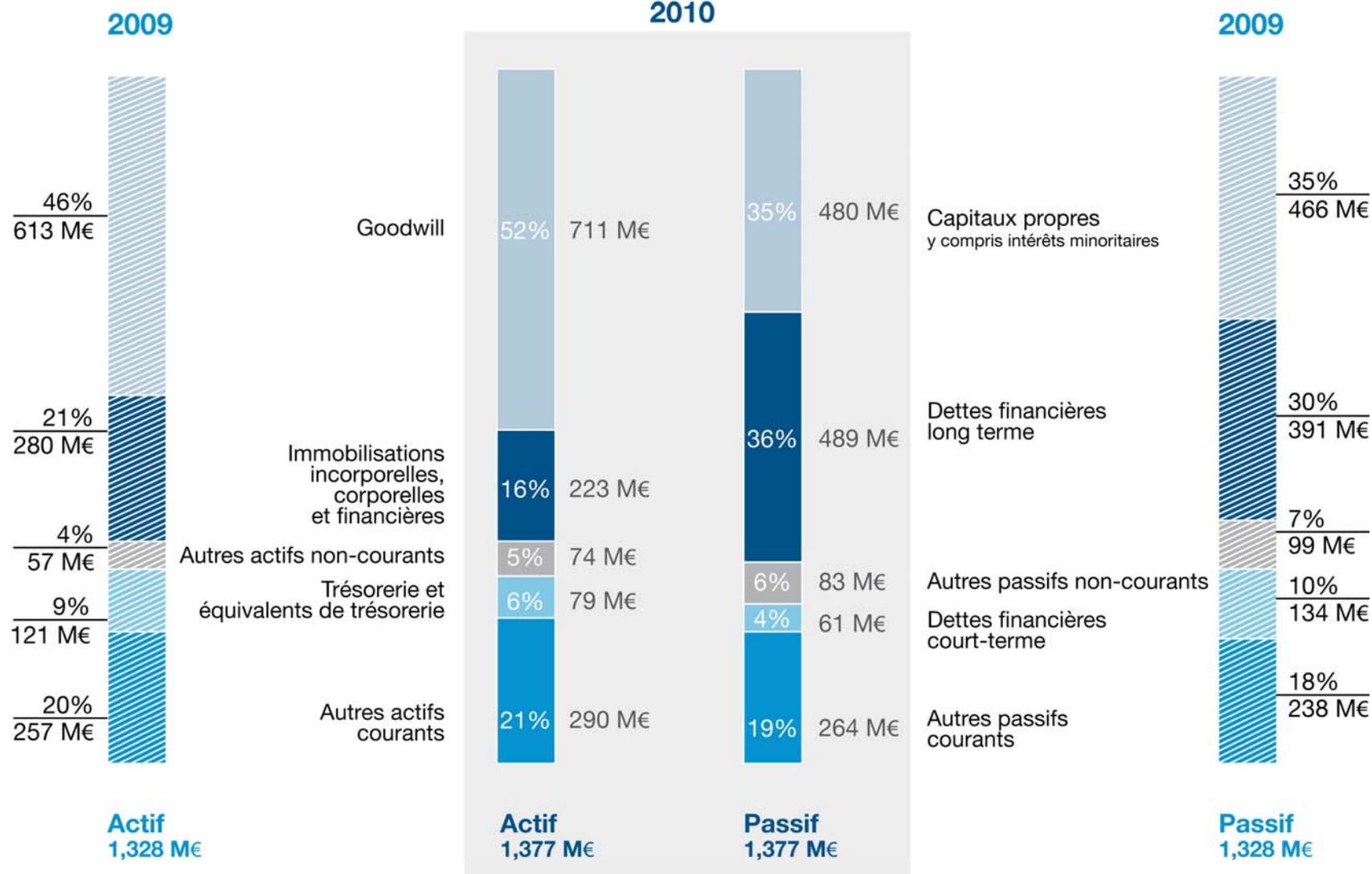
- Reprise de l'impôt différé passif constaté lors de l'acquisition de « Dendrite » pour la marque
- Impact de 41,5M€
- Taux d'impôt effectif hors impact marque : 28% en ligne avec les taux de 2007 -2008

## Evolution du taux d'imposition<sup>(2)</sup>



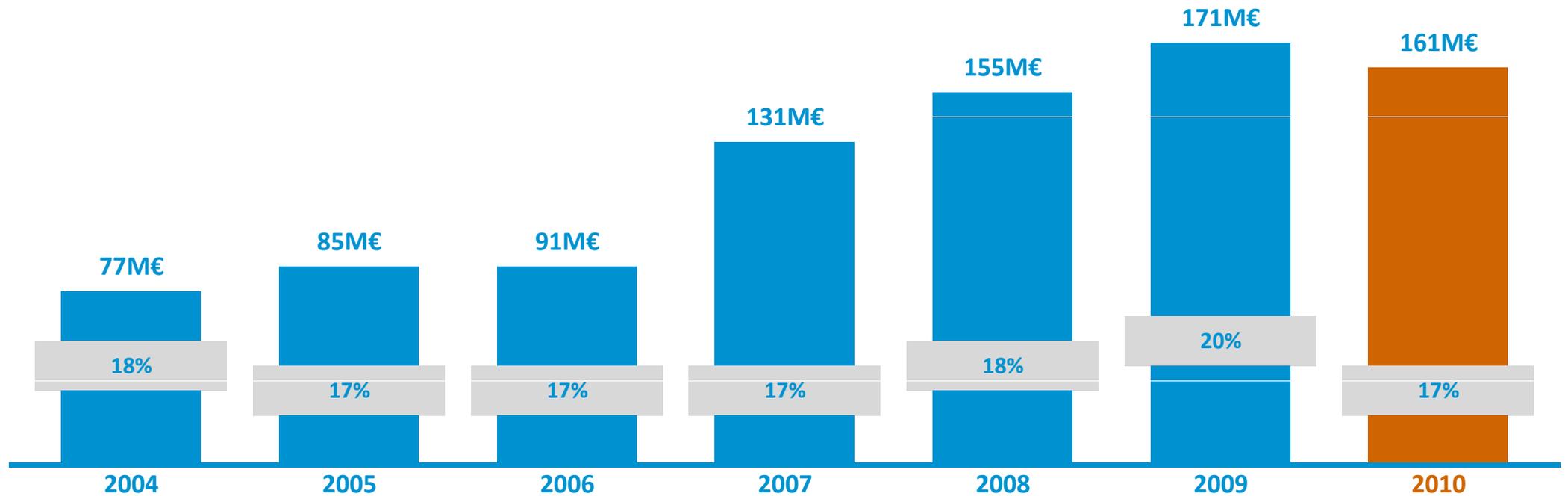


# Bilan simplifié 2010





# Un modèle générateur de cash flows



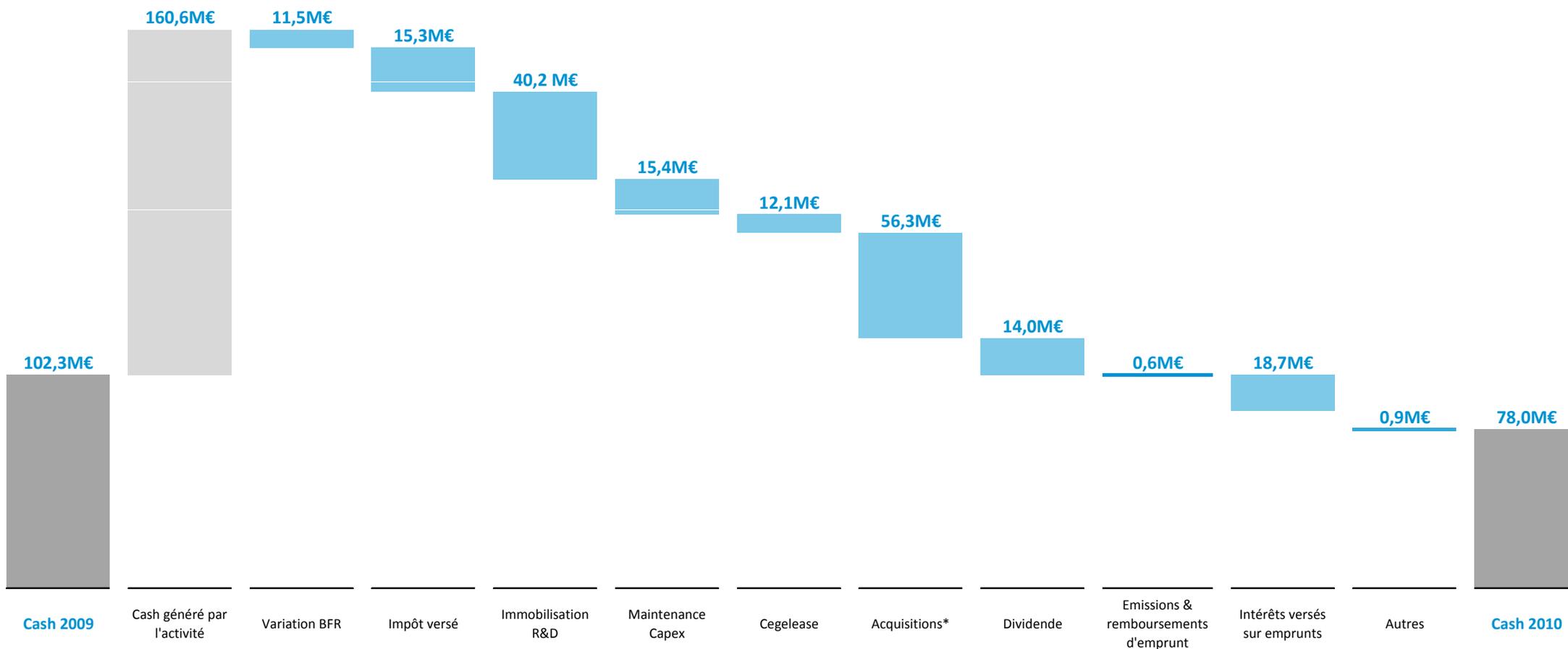
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt

%

Marge cash flow



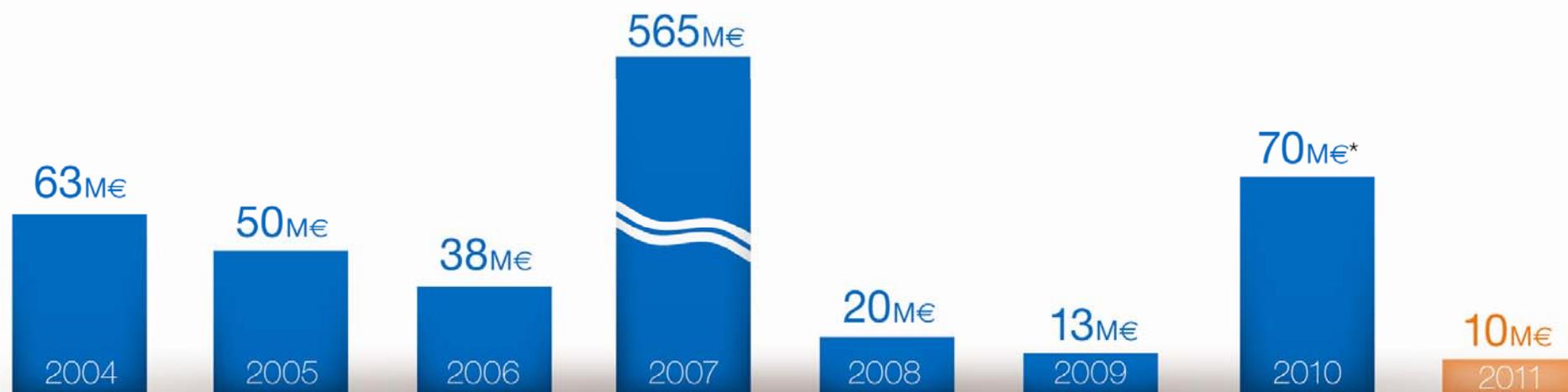
# Evolution de la trésorerie



\* Acquisitions nettes des cessions et de la trésorerie des sociétés acquises



# La croissance externe



**Prix total annuel des acquisitions** \* Hors complément de prix versé

- Les compléments de prix liés aux acquisitions de 2010 représentent un montant indicatif de 15M€ payable en 2012
- Budget estimatif pour les acquisitions 2011 : environ 10M€



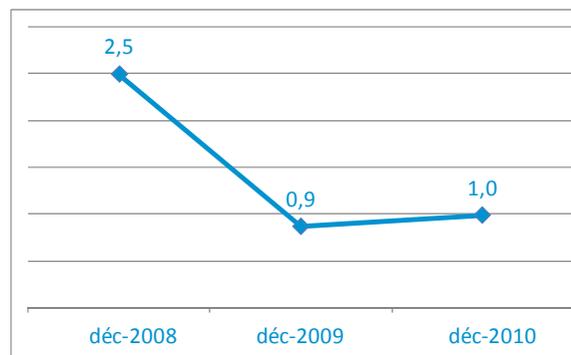
# Une situation financière saine

## Structure de la dette

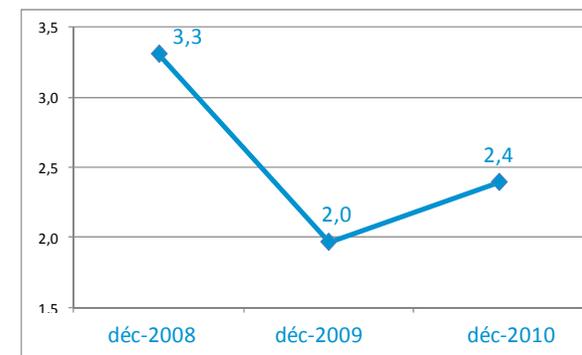
en millions d'€	2010	2009
Dette financière nette*	416,5	350,0
EBITDA courant	174,0	177,9
Capitaux propres	480,3	466,0

## Ratios

### Gearing (total dette nette)

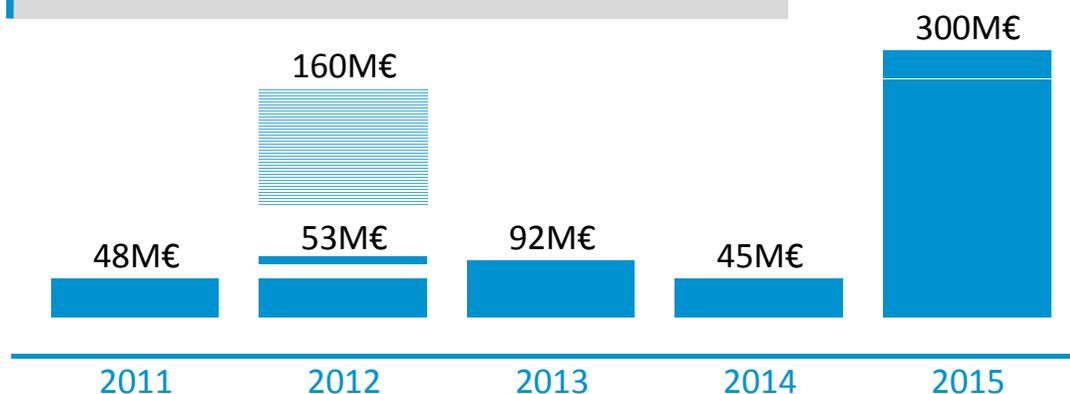


### Leverage\*

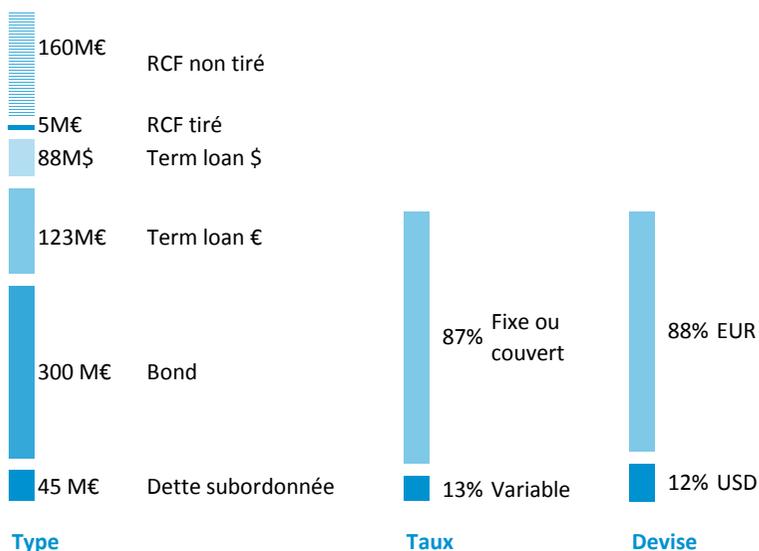


Respect total des covenants bancaires et obligataires

## Amortissement de la dette



\* Tel que défini dans la documentation obligataire



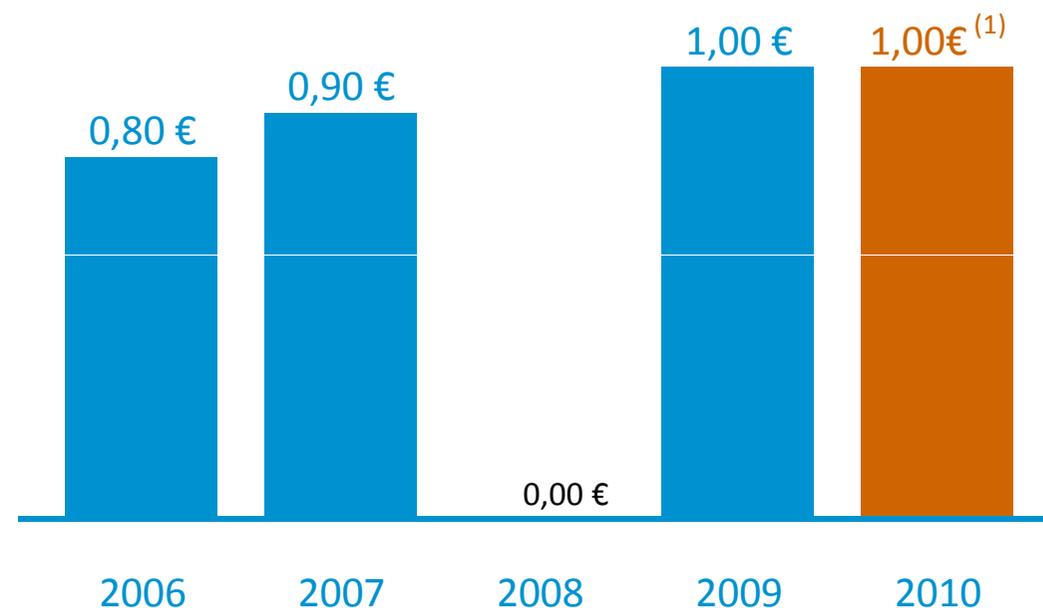


# Dividende par action

## Politique de distribution du dividende

- L'objectif est de distribuer entre 25% et 35% du bénéfice distribuable de l'exercice

## Dividende par action



<sup>(1)</sup> Montant proposé à l'Assemblée Générale du 8 Juin 2011

## Taux de distribution

en %	2006	2007	2008	2009	2010
Taux de distribution	19%	19%	-	26%	31% <sup>(2)</sup>

<sup>(2)</sup> Calculé sur les résultat net retraité du retrait de la marque Dendrite



# Perspectives financières 2011

Pour 2011 le Groupe se fixe pour objectif de renforcer encore le nombre et la qualité de ses offres sur le marché mondial de la santé

## Perspectives 2011

Chiffre d'affaires :  
+4,0%

### → Chiffre d'affaires

Hors nouvelle acquisition et effet de change, hausse d'environ 4% pour 2011, dont 2% suite aux acquisitions réalisées en 2010

Chiffre d'affaires 2011	Croissance*
CRM et données stratégiques	+3,2%
Professionnels de santé	+1,7%
Assurances et services	+12,0%
<b>Cegedim</b>	<b>+4,0%</b>

\* hors effet de change et à périmètre 2010

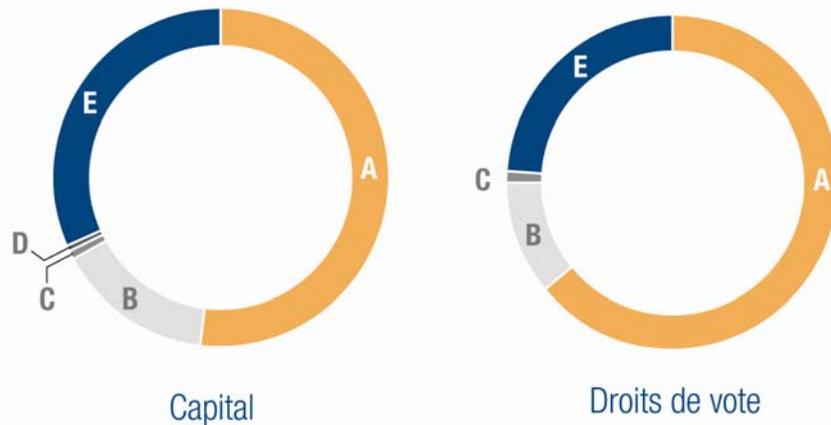
### → Résultat opérationnel courant

Après un S1 2011 aussi difficile que le S1 2010, le Groupe a pour objectif un redressement progressif de ses marges au S2 2011



# Un actionnariat fort et stable

## Actionnariat au 31.12.2010



<b>A</b>	FCB	52,3	<b>A</b>	FCB	64,6
<b>B</b>	FSI	15,0	<b>B</b>	FSI	11,0
<b>C</b>	J.C. LABRUNE	0,4	<b>C</b>	J.C. LABRUNE	0,5
<b>D</b>	Cegedim	0,3	<b>D</b>	Cegedim	0,0
<b>E</b>	Public y compris Alliance Healthcare	32,0	<b>E</b>	Public y compris Alliance Healthcare	32,0

## Conseil d'administration

- Jean-Claude Labrune ..... *Président du Conseil d'Administration*
- Laurent Labrune
- Aude Labrune
- Jean-Louis Mery
- Pierre Marucchi ..... *Représentant de FCB*
- Jacques-Henri David ..... *Nommé par le FSI*
- Nicolas Manardo ..... *Nommé par le FSI*
- Philippe Alaterre ..... *Représentant du GERS*
- Anthony Roberts ..... *Représentant d'Alliance Healthcare France*
- Jean-Pierre Cassan ..... *Administrateur indépendant  
au sens du code AFEP-MEDEF*

## Gouvernance d'entreprise

- Adhésion au code AFEP-MEDEF
- Création des comités : Audit, Stratégies, Nominations et Rémunérations

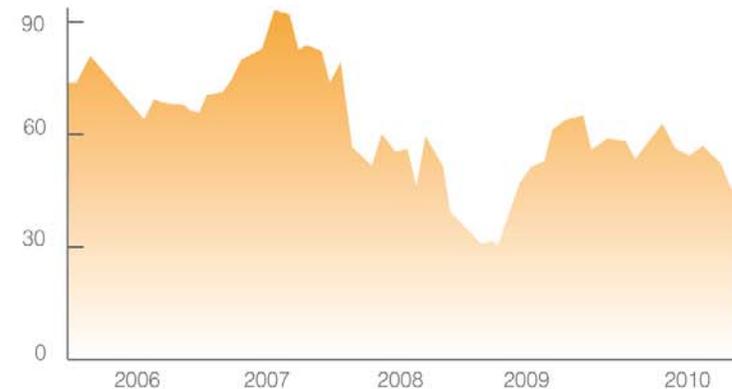


# L'action Cegedim

## Volume moyen quotidien (K€)



## Cours de l'action ajusté (au 31/12/2010)



## Fiche pratique de l'action

- Marché de cotation : NYSE Euronext Paris - compartiment B
- Date d'introduction : Avril 1995
- Code ISIN : FR0000053506
- Code : CGDM.PA (Reuters), CGM (Bloomberg)
- Date de clôture de l'exercice : 31 décembre
- Valeur de l'action à l'introduction : 9.52 euros
- Nombre d'actions au 31/12/2010 : 13 997 173
- Capitalisation boursière au 31/12/2010 : 576 millions d'euros

## Couverture analystes

### Taux

Société générale : Juliano HIROSHI TORII

### Actions

CA Cheuvreux : Michael Beucher

CM-CIC securities : Jean-Pascal Brivady

Gilbert Dupont : Nicolas Montel

Natixis Securities : Thomas Le Quang

Oddo & Cie : Xavier-Emmanuel Pingault

Société Générale : Patrick Jousseau



# Agenda financier 2011





## Merci de votre attention

**Jan Eryk UMIASTOWSKI**

Directeur des investissements

Directeur Relations investisseurs

[investor.relations@cegedim.com](mailto:investor.relations@cegedim.com)

[www.cegedim.com/finance](http://www.cegedim.com/finance)

TEL. : +33 (0)1 49 09 33 36



02

## Autres informations

Copie papier seulement





# Plus de 40 ans d'innovation

