

Cegedim Résultats semestriels

24 Septembre 2010



Une stratégie centrée « santé »

Des résultats solides

Une structure financière solide

Informations additionnelles

► **Une stratégie
centrée « santé »**

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

Leader mondial
dans un
environnement
dynamique

Clients

Laboratoires
pharmaceutiques
et assimilés
dans le monde

Médecins,
pharmaciens
et paramédicaux
en Europe & USA

Assureurs
santé
en France

Chiffres clés

au 31/12/2009

CA en 2009

874M€

+4,3%

CA santé récurrent

65%

Capitalisation boursière

805M€

Nombre d'employés

8 600

CGM
LISTED
NYSE
EURONEXT

S&P
BB+



Chiffre d'affaires



Résultat opérationnel courant



RNpdG



Capitaux propres



Dettes financières nettes



Gearing

Excellente performance opérationnelle

- ▶ Dynamisme commercial
- ▶ Adéquation de l'offre aux attentes du marché
- ▶ Pertinence de la politique de croissance externe

Comme attendu la hausse du 2^{ème} trimestre compense le recul du 1^{er} trimestre

	T1 2010	T2 2010	S1 2010
Publiée	-1,5%	+8,0%	+3,4%
Organique*	-3,2%	+3,8%	+0,4%

Un résultat opérationnel courant légèrement en retrait

- ▶ CRM et données stratégiques: Le décalage du CA du T1 impacte négativement la marge
- ▶ Professionnels de santé : Très belle amélioration de la marge
- ▶ Assurances et Services : Très nette amélioration de la marge

Intégration réussie et terminée de Dendrite

- ▶ Nouvelle stratégie de marque et identité visuelle pour le Groupe

* À structure et taux de change constants

UNE HISTOIRE RICHE

- Plus de 40 ans d'histoire
- Coté depuis 1995

UNE NOUVELLE IDENTITE VISUELLE

- Capitaliser sur la marque Cegedim
- Créer une image cohérente et fédératrice

UNE EQUIPE

- Un management stable
- Un groupe d'entrepreneurs
- Un Président-fondateur toujours présent

UN ACTIONNARIAT FORT ET STABLE

- Un actionnaire familial majoritaire (52%)
- Le FSI, un actionnaire solide de long terme (15%)
- Un flottant dans la norme (32%)

UNE STRUCTURE FINANCIERE SOLIDE

- Des fonds propres renforcés
- Une dette restructurée
- Une forte récurrence du CA

DES ACQUISITIONS PROMETTEUSES

- **SK&A** : La meilleure base de données US sur les professionnels de santé
- **Pulse Inc** : Profiter de la fabuleuse croissance annoncée du marché américain

UNE POSITION DE LEADER

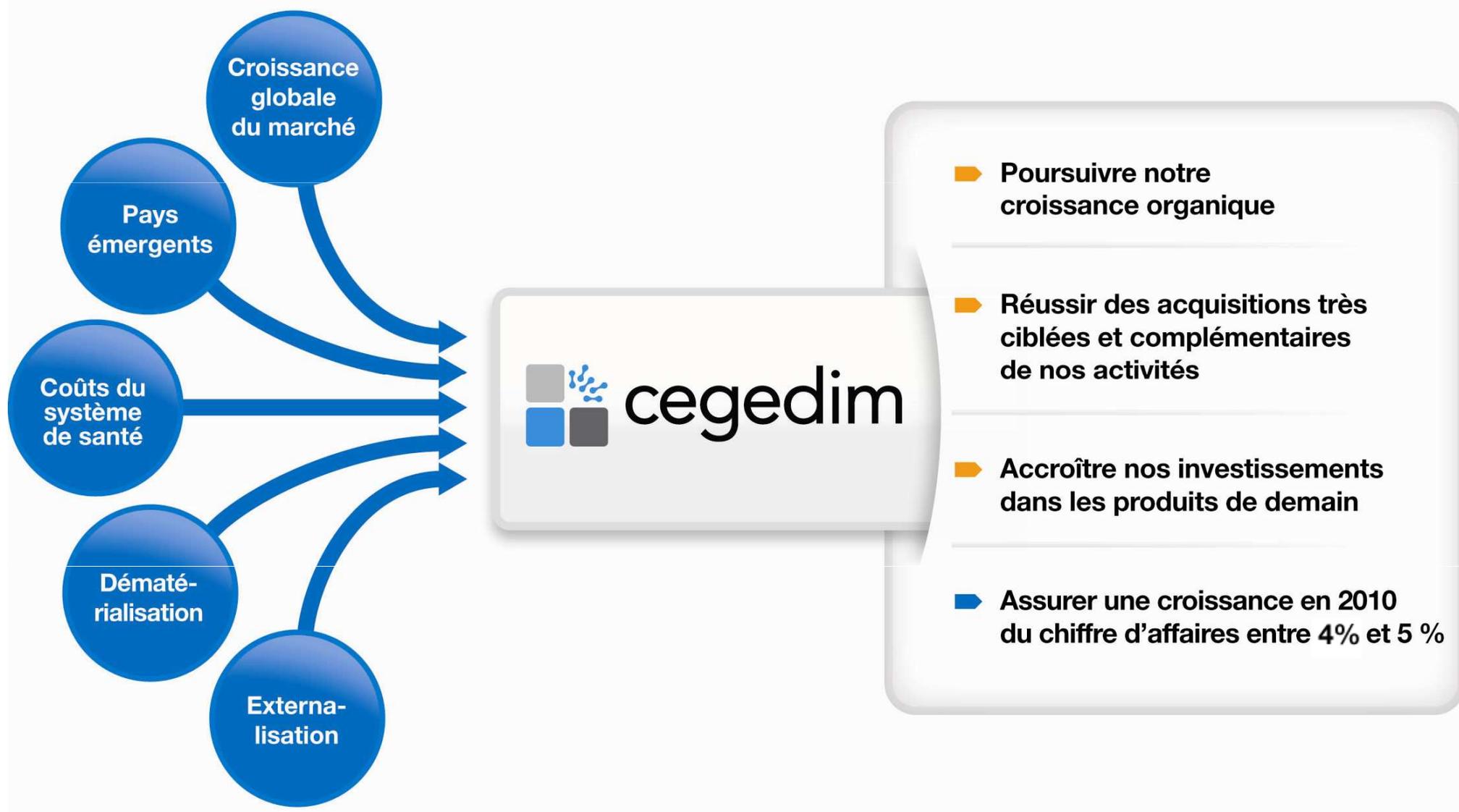
- Pas de concurrents directs sur l'ensemble de la chaîne de valeur

UNE FORTE BARRIÈRE A L'ENTRÉE

- Unique base de données des professionnels de santé
- Très longue relation clients
- La plus large structure d'hébergement dédiée au CRM
- Présence mondiale

UNE FORTE CULTURE DE L'INNOVATION

- 7% du CA consacré à la R&D
- 15% des collaborateurs



CRM & DONNÉES STRATÉGIQUES #1

CLIENTS

CRM

- Labo pharma

Données stratégiques

- Labo pharma
- Gouvernement
- Université

REVENU 2009



487M€

PROFESSIONNELS DE SANTÉ #2

CLIENTS

Médecins
Paramédicaux

Pharmaciens

REVENU 2009



271M€

ASSURANCES & SERVICES #3

CLIENTS

Assureurs et mutuelles de santé

REVENU 2009



116M€



COMPRENDRE

Strategic Data

- Études de marché
- Assistance au lancement
- Organisation des forces de vente



CONNAÎTRE

OneKey

- Unique base de données globale des professionnels de santé
- Plus de 6 millions de professionnels de santé incluant les liens d'influence



ÉXECUTER

Mobile Intelligence

- Seule offre de CRM global dédié à l'industrie pharmaceutique
- Disponible sur différentes plateformes (PC, iPhone, iPad, Blackberry)



ASSISTER

Modèle SaaS ou licence

- Présence mondiale
- La plus large structure d'hébergement dédié au CRM pharma
- Implémentation et formation



ÉVALUER

Reportive, ...

- Solutions de reporting
- Efficacité, ROI, contrôle qualité
- Gouvernance, conformité

- ▶ Fort dynamisme commercial

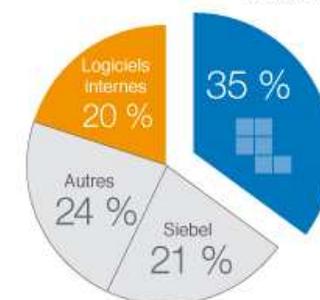
- ▶ Effet positif des nouvelles offres
 - Mobile Intelligence en mode SaaS, Elargissement des plateformes, Extension géographique de nouveaux services

- ▶ Très belle performance des pays émergents

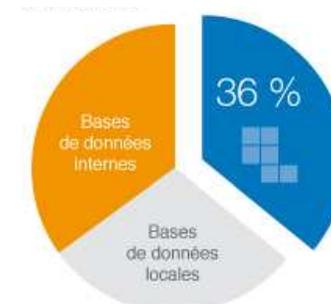
- ▶ Cegedim profite pleinement du renforcement réussi de son offre OneKey aux Etats-Unis avec l'acquisition de SK&A

- ▶ Nette reprise d'activité *données stratégiques*

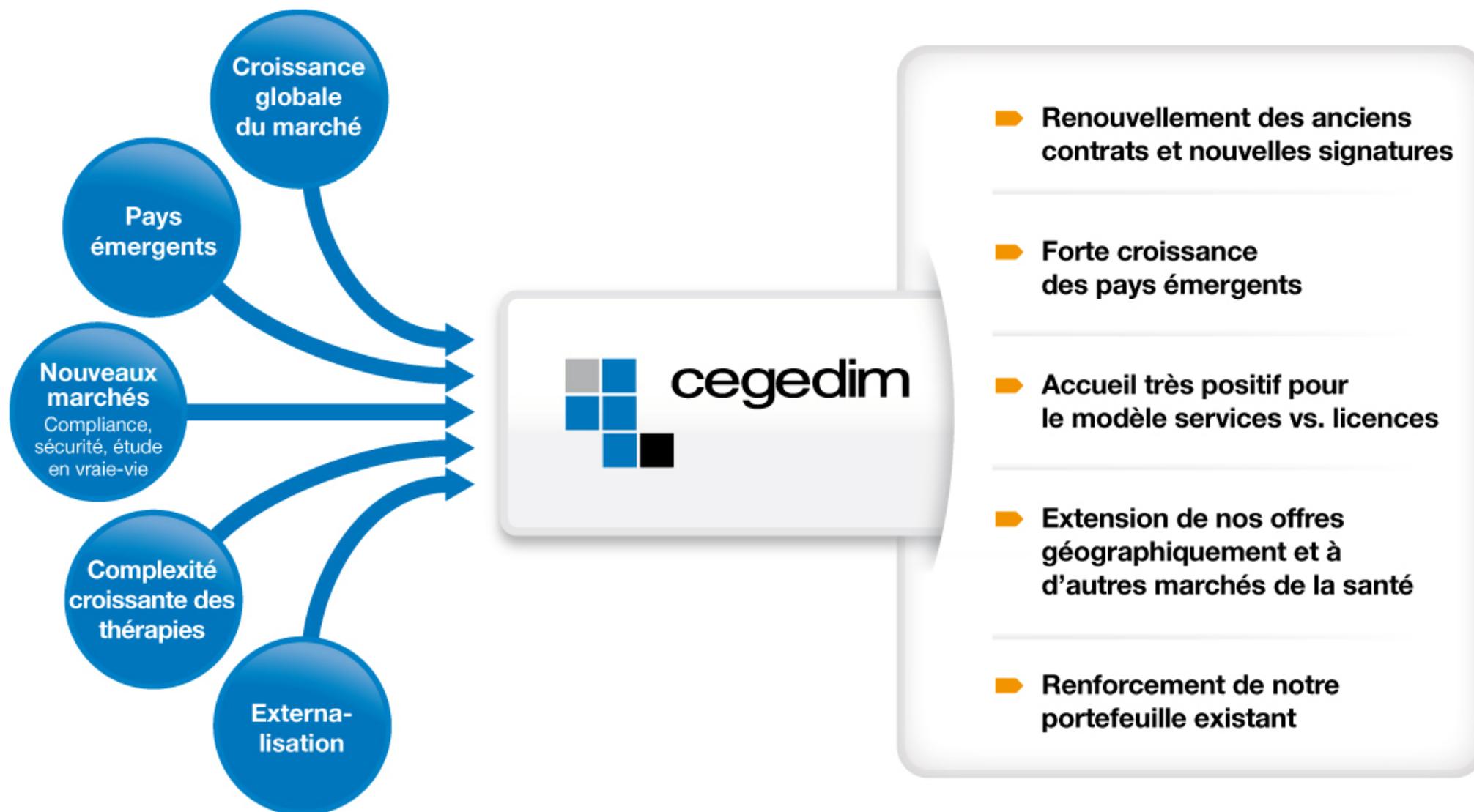
Parts de marché



CRM



OneKey



PROFESSIONNELS DE SANTÉ #2

CRM & DONNÉES STRATÉGIQUE #1

CLIENTS

CRM

- Labo pharma

Données stratégiques

- Labo pharma
- Gouvernement
- Université

REVENU 2009



487M€

CLIENTS

Médecins
Paramédicaux

Pharmaciens

REVENU 2009



271M€

ASSURANCES & SERVICES #3

CLIENTS

Assureurs et mutuelles de santé

REVENU 2009



116M€



Médecins

+ 120 000

- France, GB, Espagne, Italie, Belgique et USA
- Logiciels de gestion de cabinet incluant EMR et e-transmission



Pharmaciens

16 000

- France & GB
- Logiciels de gestion de pharmacie incluant l'e-transmission



Paramédicaux

11 000

- France
- Logiciels de gestion de cabinet incluant l'e-transmission

France



#1

pour MG

#2

pour Pharmaciens

GB



#2

pour MG

#1

pour Pharmaciens

Belgique



#2

Italie



#1

Espagne



#1

pour MG

USA



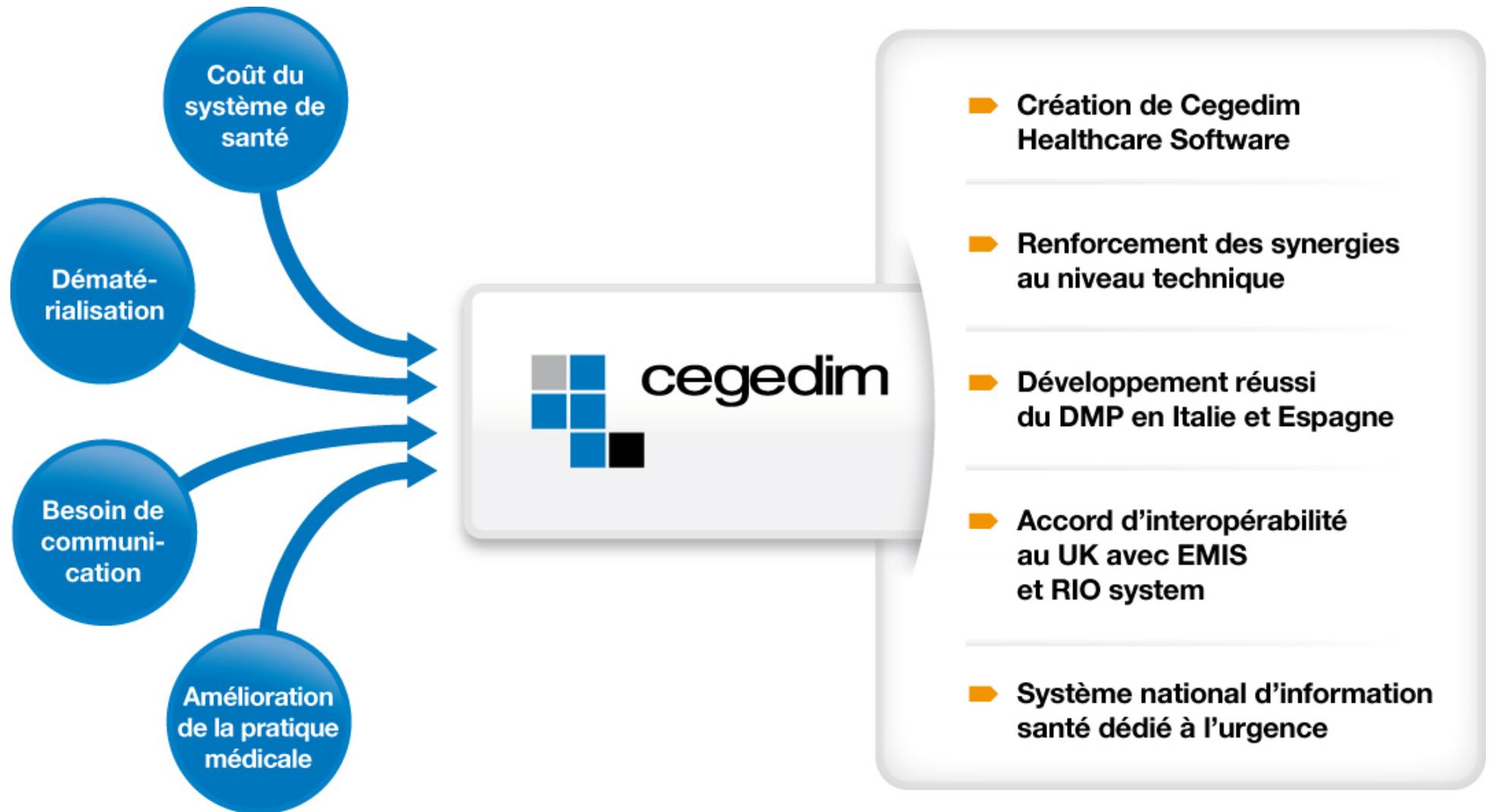
Présence depuis juillet 2010

- ▶ Belle performance de *Cegedim Healthcare Software*
- ▶ Dynamisme des professionnels de santé en France, Espagne et Italie
- ▶ Attentisme des médecins UK

Acquisition de Pulse Systems, Inc

27 Juillet 2010

- ▶ Fournisseur de logiciels et services santé de premier plan aux Etats-Unis
- ▶ Permet d'accéder au marché américain de l'informatisation des professionnels de santé, dans un contexte très favorable au développement des dossiers patients électroniques
 - **17%** taux de pénétration de l'EMR aux USA
 - **30 Milliards de dollar** de subventions gouvernementales
 - **70%** des subventions versé les 3 premières années
- ▶ La société est rentable et devrait poursuivre sa croissance dans un secteur en pleine expansion
- ▶ Elle s'attend à multiplier par plus de 4 son chiffre d'affaires d'ici 2014
- ▶ Permet de transformer la division européenne Cegedim Healthcare Software en un acteur mondial en s'appuyant sur les solutions de Pulse pour étendre sa présence sur le marché américain



ASSURANCES & SERVICES #3

CLIENTS

Assureurs et mutuelles de santé

REVENU 2009



13%

116M€

PROFESSIONNELS DE SANTÉ #2

CLIENTS

Médecins
Paramédicaux

Pharmaciens

REVENU 2009



31%

271M€

CRM & DONNÉES STRATÉGIQUES #1

CLIENTS

CRM

- Labo pharma

Données stratégiques

- Labo pharma
- Gouvernement
- Université

REVENU 2009



56%

487M€

Regroupe l'ensemble des produits et services du Groupe destiné aux assureurs, mutuelles et institutions de prévoyance

Informatisation des assureurs et mutuelles de santé



- ▶ Leaders en France
- ▶ Développement au Maroc, Mali

Flux et tiers-payant



- ▶ Leader dans la gestion du tiers-payant en France

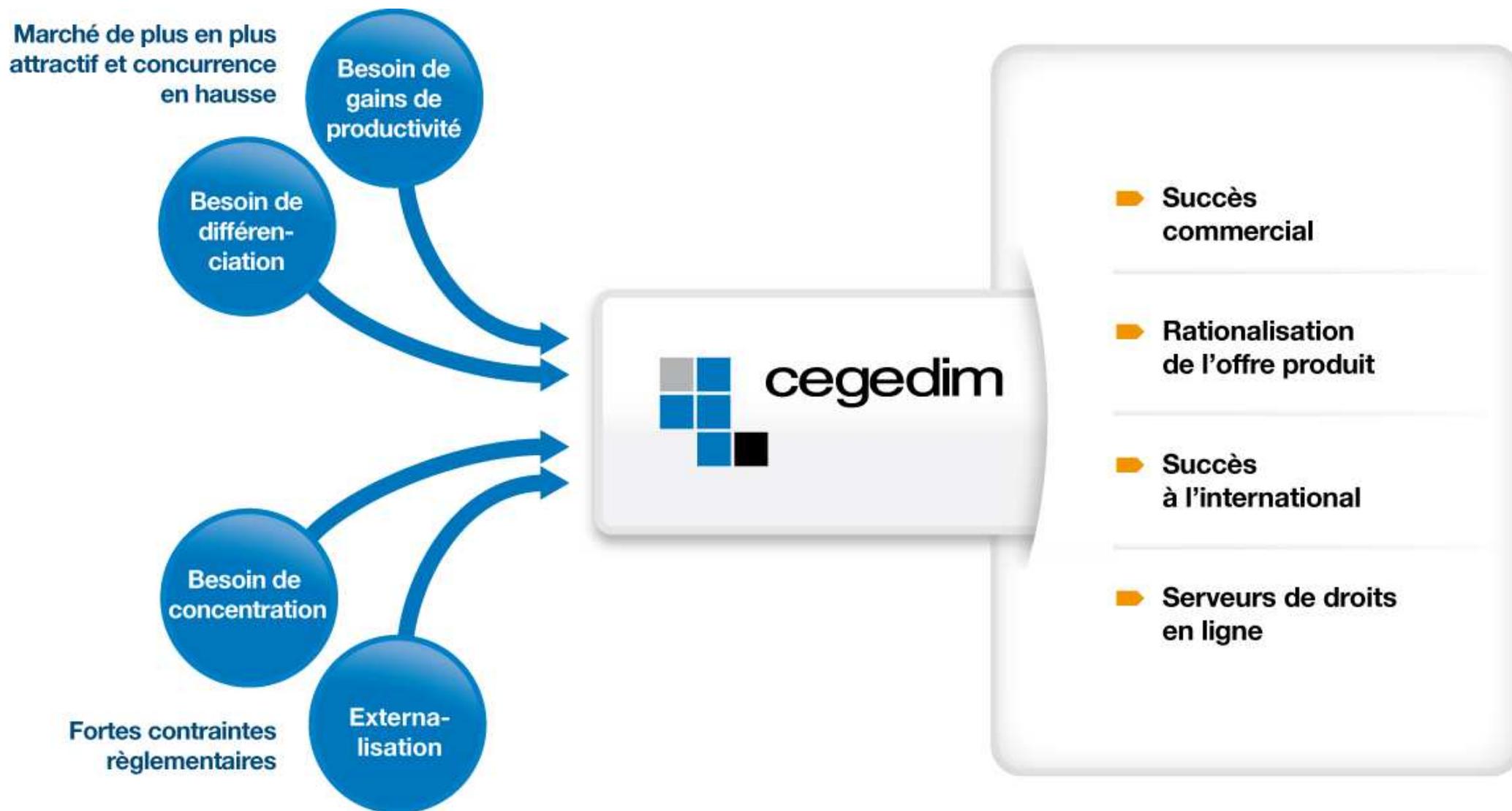
- ▶ Hausse de l'activité progiciels

- ▶ Nombreux succès commerciaux

- ▶ Pertinence de ses offres
 - Activ'Infinite
 - Plateformes de gestion de flux
 - Pertinence du Business model

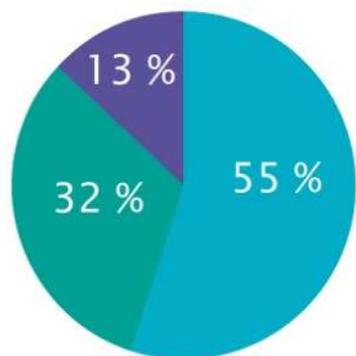
- ▶ De belles perspectives pour 2011

- ▶ Fort dynamisme de Cegedim SRH



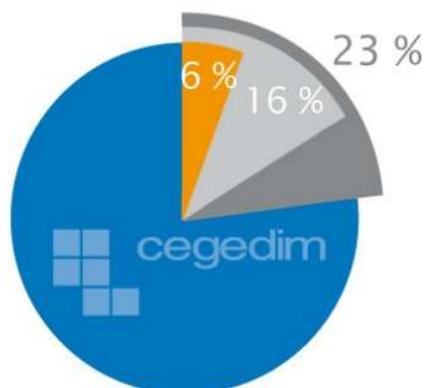
► **Les résultats financiers**

Par activité



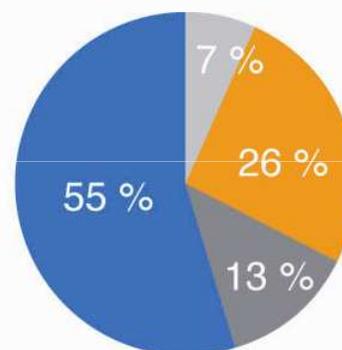
- CRM & données stratégiques
- Professionnels de santé
- Assurance & services

Par client



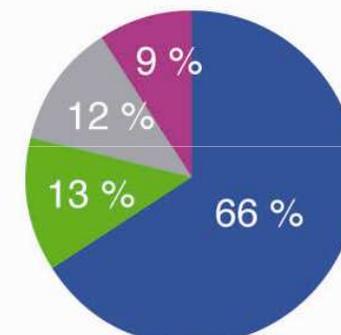
- Premier client
- Top 5 clients
- Top 10 clients

Par région



- France
- Amérique du Nord
- Europe sauf France
- Reste du monde

Par devise



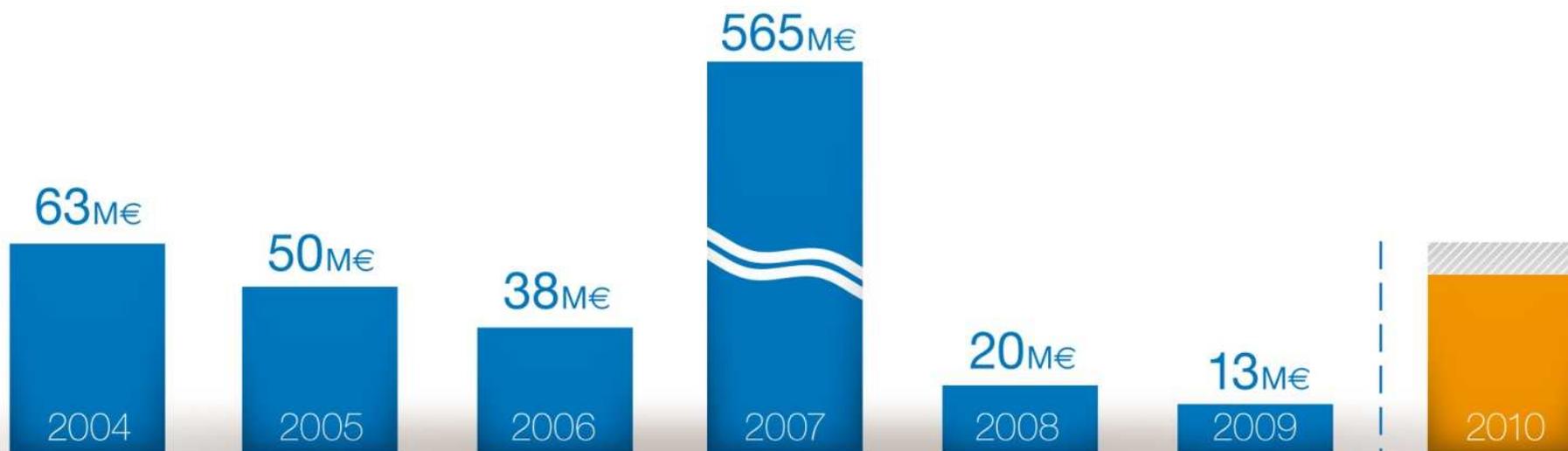
- EUR
- USD
- GBP
- Reste du monde

Bonne visibilité du chiffre d'affaires

- Modèle économique fortement récurrent
- Contrats pluriannuels
- Coûts de transfert élevés
- Forte fidélité des clients

Saisonnalité	2005				2006				2007				2008				2009			
	T1	T2	T3	T4																
Chiffre d'affaires	23%	26%	22%	29%	23%	26%	22%	29%	18%	26%	25%	30%	22%	26%	23%	28%	24%	26%	23%	28%
EBIT	48%		52%		48%		52%		44%		56%		45%		55%		48%		52%	

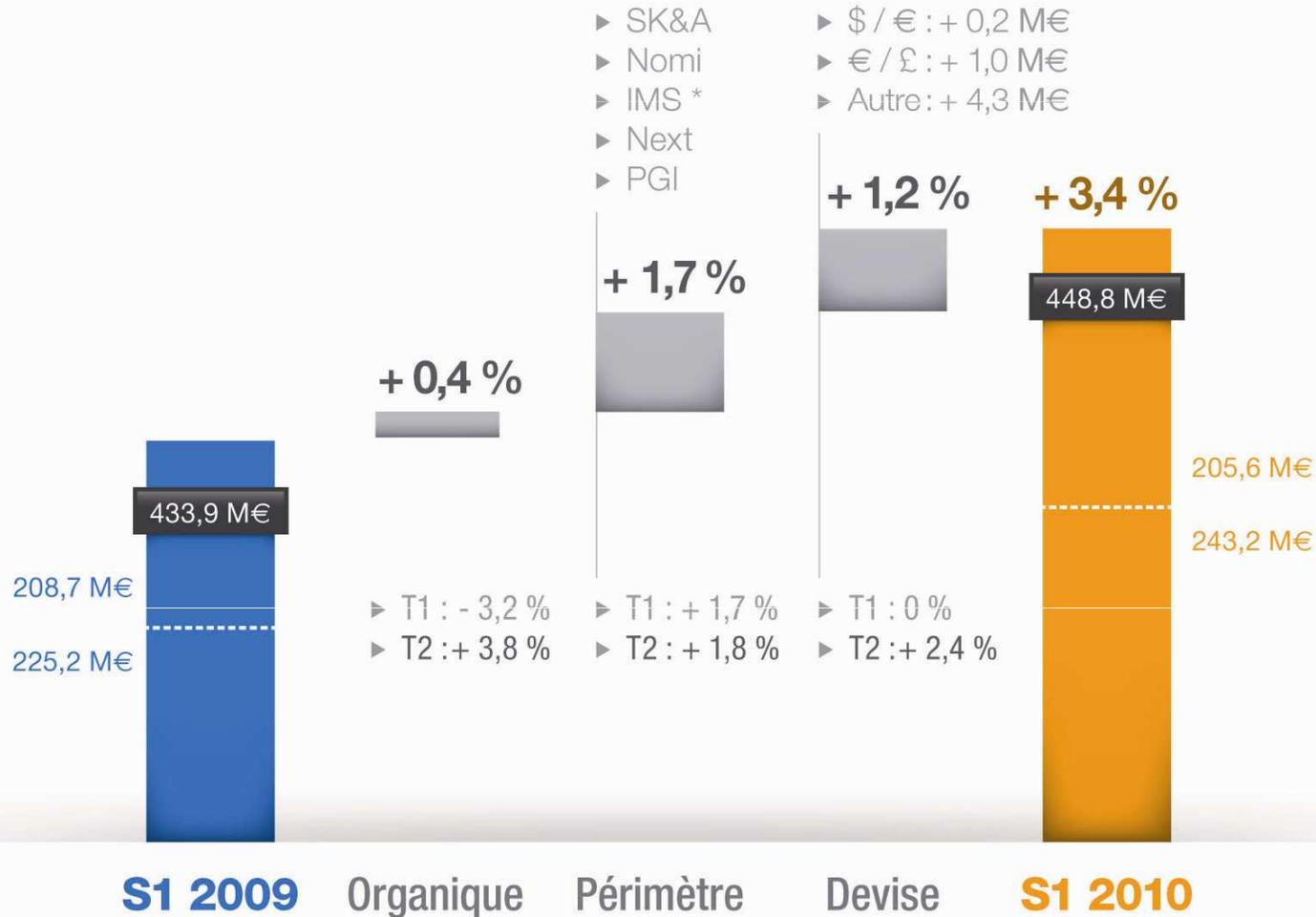
- Traditionnellement plus forte vente de logiciels en fin d'année
- Dépense des fins de budget en fin d'année
- L'utilisation plus conséquente de données et d'études en fin d'année pour la réorganisation des forces de ventes, l'organisation de nouvelles campagnes, les reportings annuels...



Prix total annuel des acquisitions

- Les acquisitions s'inscrivent parfaitement dans la politique de croissance externe du Groupe exposée lors de l'augmentation de capital de décembre 2009
- Pour rappel, l'émission obligataire de 300 millions d'euros du 27 juillet 2010 a pour unique objectif de refinancer la dette bancaire existante

► Excellent 2^{ème} trimestre pour l'ensemble des métiers

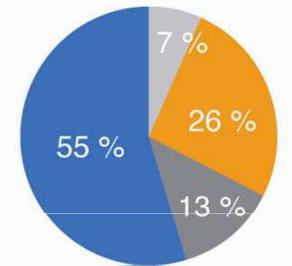


- SK&A
- Nomi
- IMS *
- Next
- PGI

- \$ / € : + 0,2 M€
- € / £ : + 1,0 M€
- Autre : + 4,3 M€

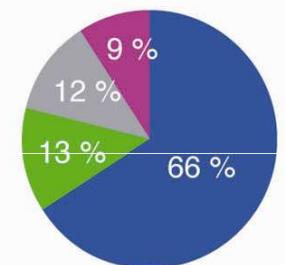
- T1 : - 3,2 %
- T2 : + 3,8 %
- T1 : + 1,7 %
- T2 : + 1,8 %
- T1 : 0 %
- T2 : + 2,4 %

Par région



- France
- Amérique du Nord
- Europe sauf France
- Reste du monde

Par devise



- EUR
- USD
- GBP
- Reste du monde

* Division CRM et Marketing direct suisse d'IMS Health

En milliers d'euros	S1 2010	S1 2009	Δ
Chiffre d'affaires	448 837	433 906	+3,4%
Production immobilisée	15 186	16 616	-8,6%
Achats consommés	- 48 637	-47 729	+1,9%
Charges externes	-110 205	-106 409	+3,6%
Frais de personnel	-213 954	-201 391	+6,2%
Autres produits et charges d'exploitation	-7 109	-6 735	+5,5%
EBITDA	84 118	88 258	-4,7%
Dotations aux amortissements	-33 494	-34 179	-2,0%
Résultat opérationnel courant	50 624	54 079	-6,4%
Autres produits et charges	-5448	-4 657	n.s.
Résultat opérationnel	45 175	49 422	-8,6%
Résultat financier	-21 585	-29 824	-27,6%
Charge d'impôt	-4065	-2 726	+49,1%
Part de MME	396	368	+7,6%
Résultat net consolidé	19 921	17 240	+15,6%
Interets minoritaires	72	3	n.s.
Part du groupe	19 849	17 237	+15,2%

Marge Groupe	S1 2010		S1 2009	
	en K€	en %	en K€	en %
Chiffre d'affaires	448 837		433 906	
EBITDA	84 118	18,7%	88 258	20,3%
Résultat opérationnel courant	50 624	11,3%	54 079	12,5%
Couts de restructuration	-5 448		-4 657	
Résultat opérationnel	45 175	10,1%	49 422	11,4%

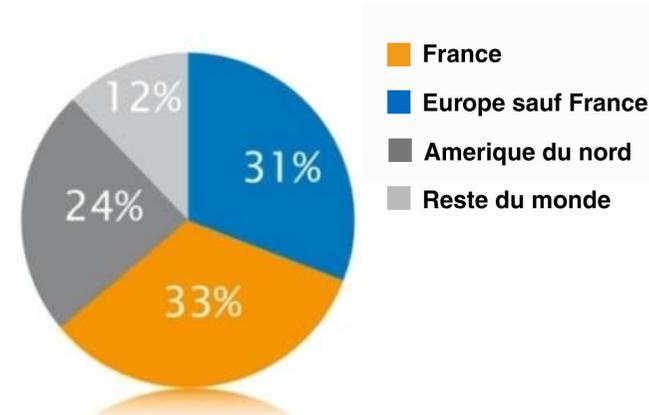
En milliers d'euros

	S1 2010	S1 2009	Δ
Côut de la dette financière	-12 283	-20 304	-39,5%
Part inefficace de couvertures	- 2 992	-3 957	-24,4%
Ecart de change	-6 863	-6 587	4,2%
Produits ou équivalents de trésorerie	564	829	-32,0%
Autres,net	-11	195	-105,6%
Résultat financier	-21 585	-29 824	-27,6%
Impôts sur les bénéfices	-16 134	-3 005	
Impôts différés sur les bénéfices	12 069	279	
Charge d'impôt	-4 065	-2 726	

Marges :

En millions d'euros	S1 2010	S1 2009	Δ
Chiffre d'affaires	249,1	240,8	+3,5%
T1	111,5	117,5	-5,1%
T2	137,6	123,2	+11,6%
Résultat opérationnel courant	18,3	24,3	-6,0M€
Marge	7,3%	10,1%	

Répartition du chiffre d'affaires :



Commentaires :

► La hausse du CA du T2 compense la baisse du CA du T1

► CRM :

- Fort dynamisme commercial
- Très belle performance des pays émergents
- Décalage d'implémentation de certains projets de tailles significatives
- Hausse des frais de personnels

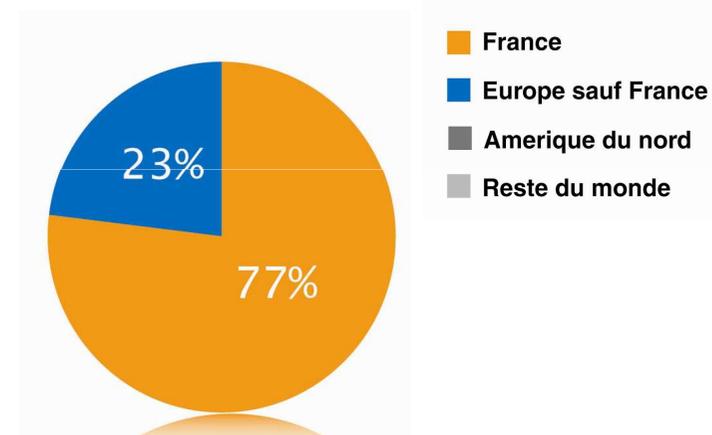
► Données stratégiques :

- Nette reprise du chiffre d'affaires et de la rentabilité sur le T2

Marges :

En millions d'euros	S1 2010	S2 2009	Δ
Chiffre d'affaires	138,7	137,7	+0,8%
T1	64,5	65,3	-1,2%
T2	74,3	72,4	+2,6%
Résultat opérationnel courant	23,8	22,9	+1,0M€
Marge	17,2%	16,6%	

Répartition du chiffre d'affaires :



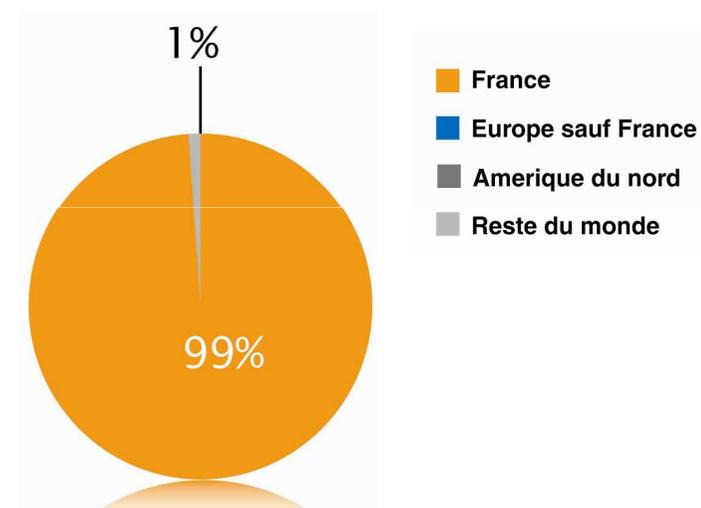
Commentaires :

- La hausse du CA du T2 compense la baisse du CA du T1
- Marge Opérationnelle courante en amélioration de 60 bp
- Marge en hausse malgré
 - Impact négatif de l'attentisme des médecins britanniques
 - Impact négatif de Cegelease
- Acquisition de Pulse Systems Inc au USA en juillet 2010

Marges :

En millions d'euros	S1 2010	S1 2009	Δ
Chiffre d'affaires	61,0	55,5	+9,9%
T1	29,6	25,9	+14,4%
T2	31,4	29,6	+5,9%
Résultat opérationnel courant	8,5	6,9	+1,6 M€
Marge	14,0%	12,5%	

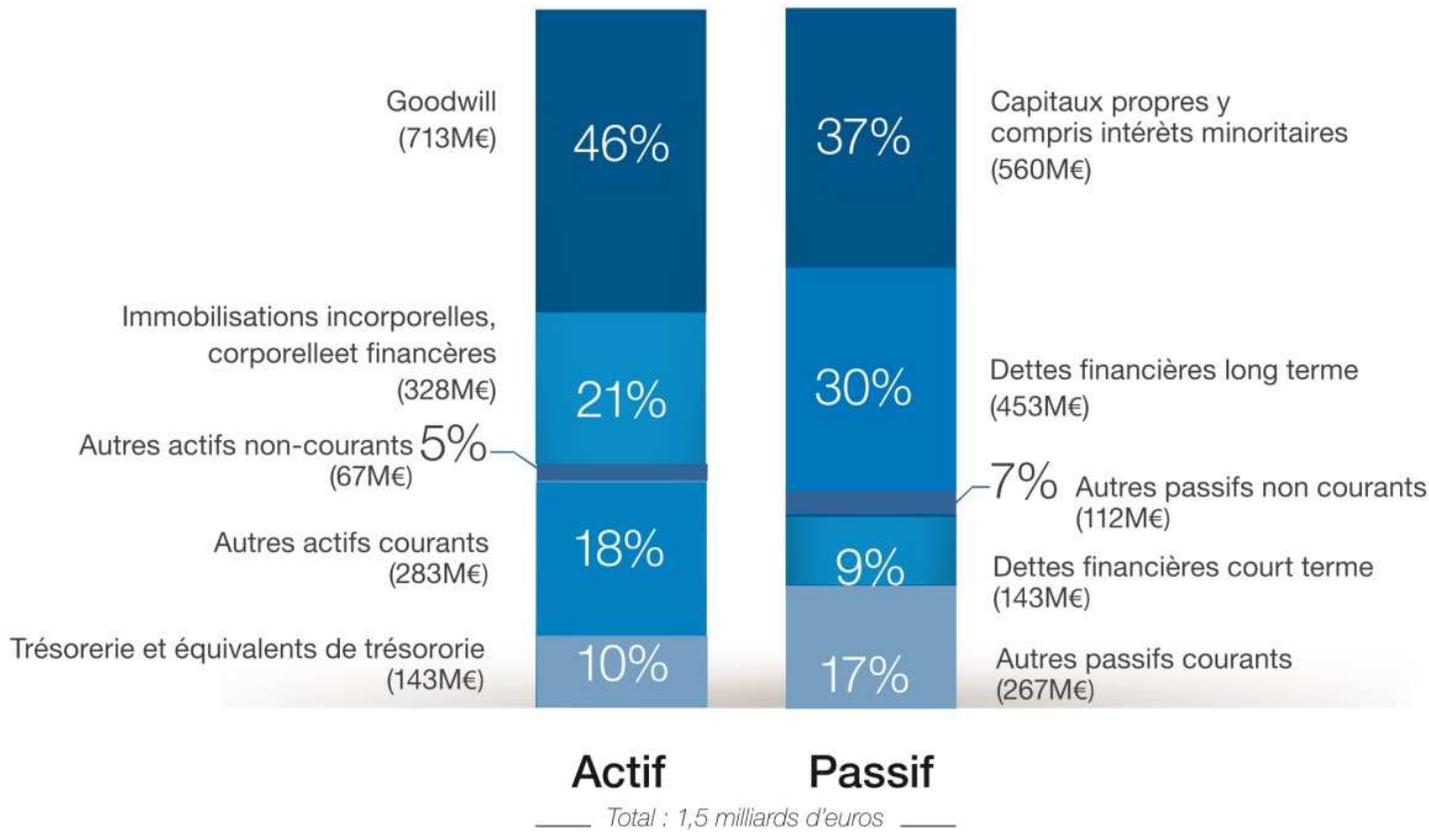
Répartition du chiffre d'affaires :



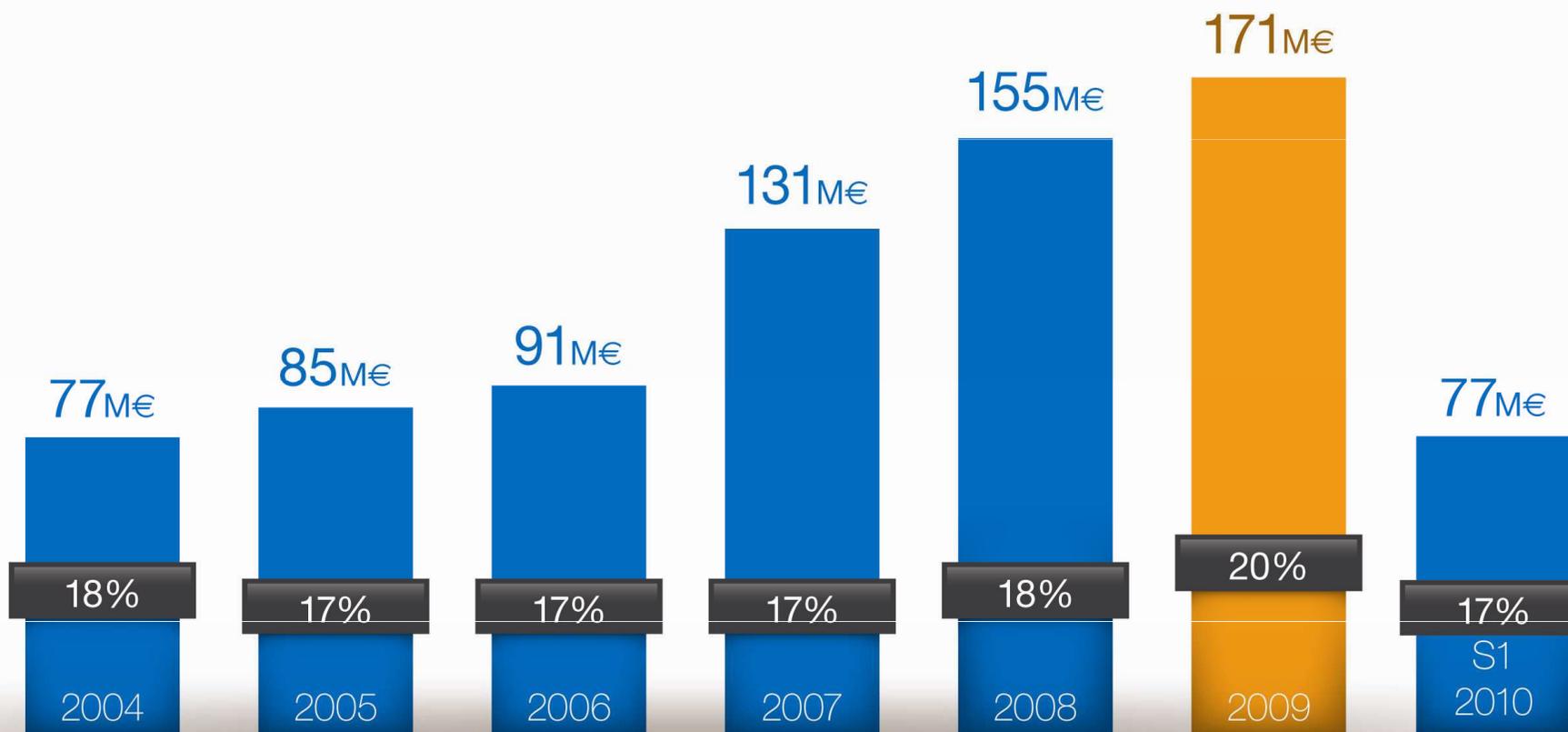
Commentaires :

- Poursuite de la forte croissance organique du CA du T1 au T2
- Résultat opérationnel courant en hausse de 23%
- Marge opérationnelle courante en très forte hausse de 150bp
- De belles perspectives pour 2011

► **Une structure financière solide**

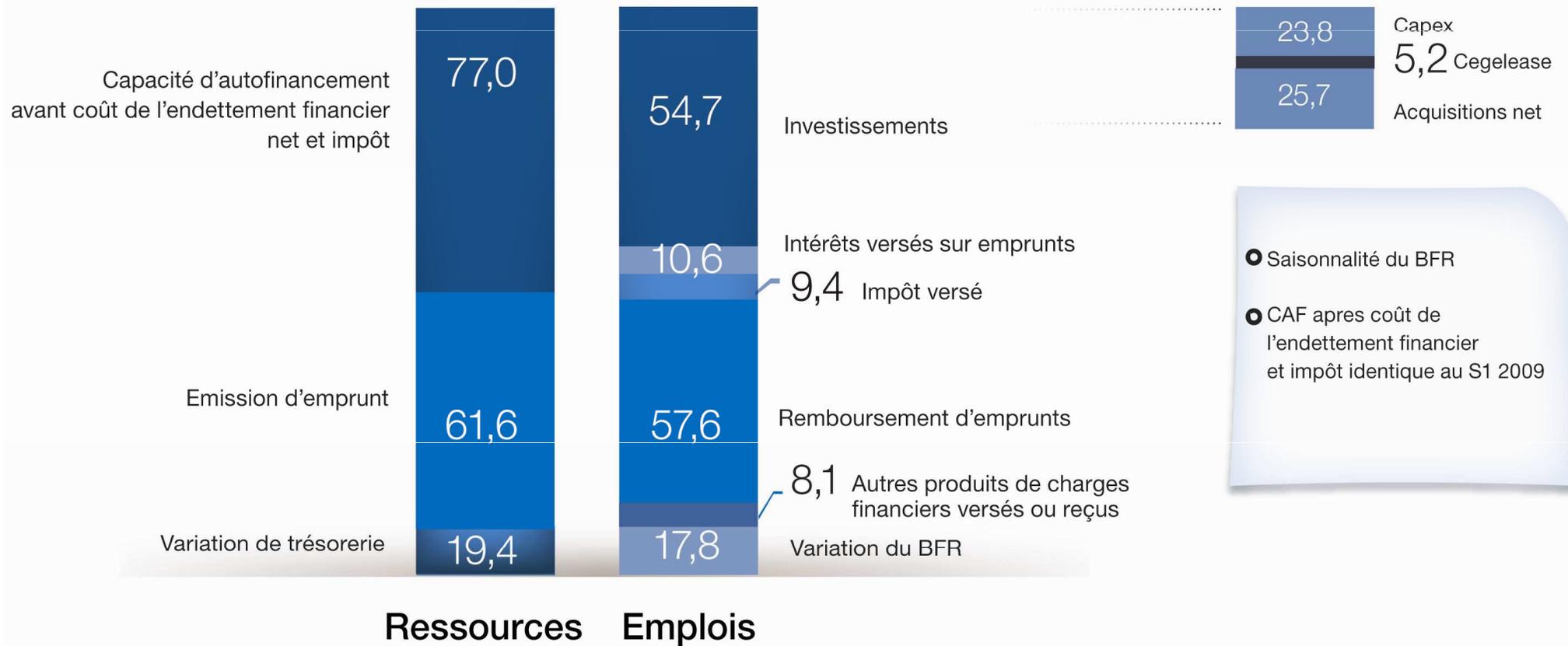


- Capitaux propres significatifs
- Légère hausse de la dette liée aux acquisitions
- Pas de dépréciation du Goodwill



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

% Marge cash flow



Caractéristiques

- ▶ Notation : BB+ par S&P
- ▶ Nominal : 300M€
- ▶ Maturité : Juillet 2015
- ▶ Coupon : taux fixe 7%
- ▶ 70% de l'émission placé hors France

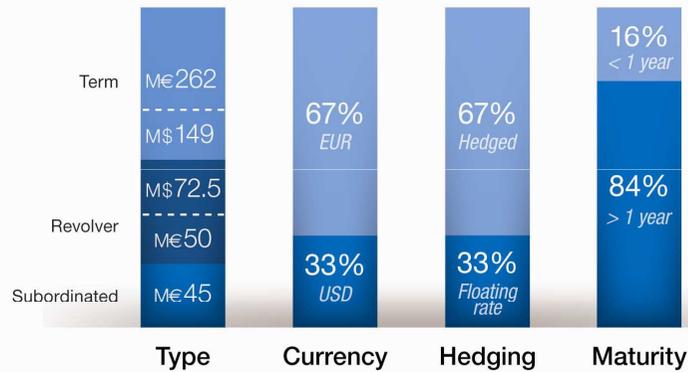
Objectifs:

- ▶ Extension de la maturité
 - Environ 80% de la dette a une maturité supérieure à 3 ans
- ▶ Diversification des sources de financement

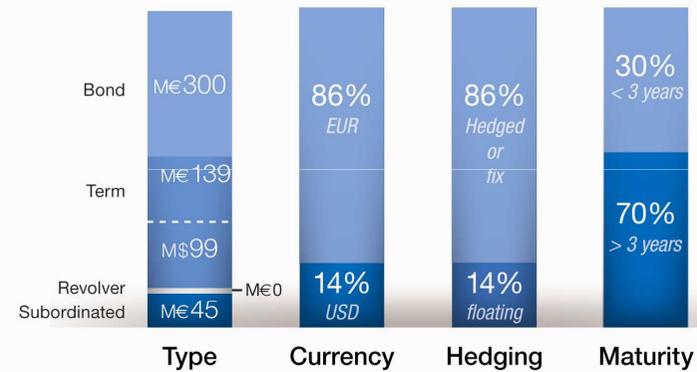
Emploi:

- ▶ 100% de l'émission affecté au remboursement partiel de la dette bancaire

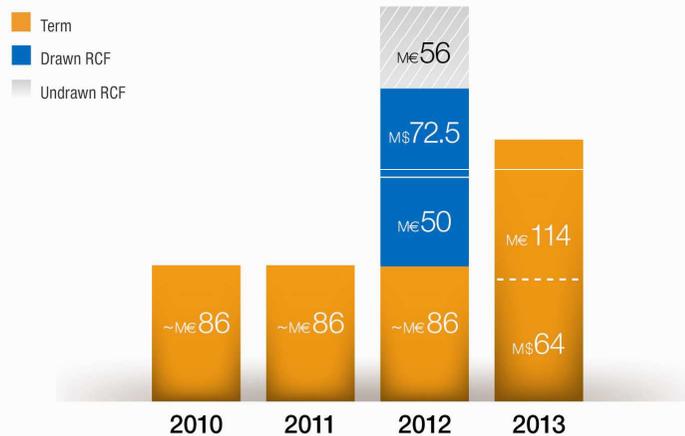
Debt structure by as of June 30, 2010



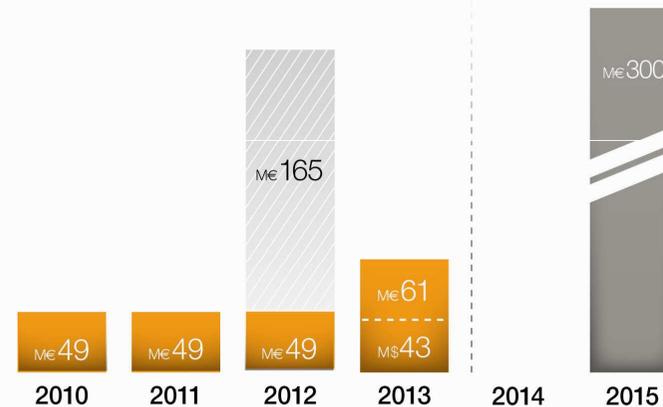
Indicative new debt structure



Net bank debt repayment as of June 30, 2010

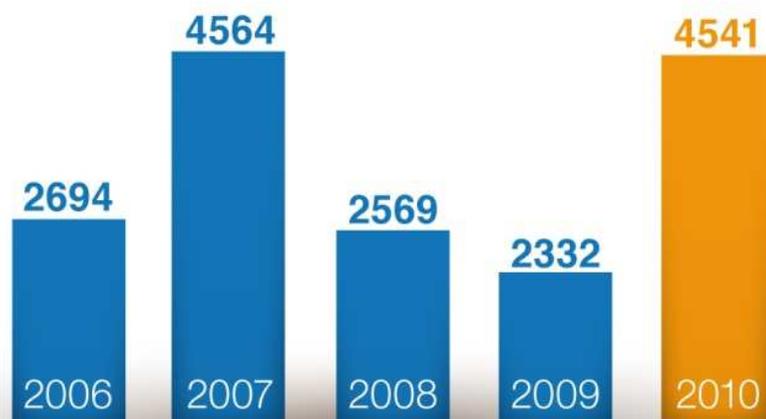


Indicative new net bank debt repayment

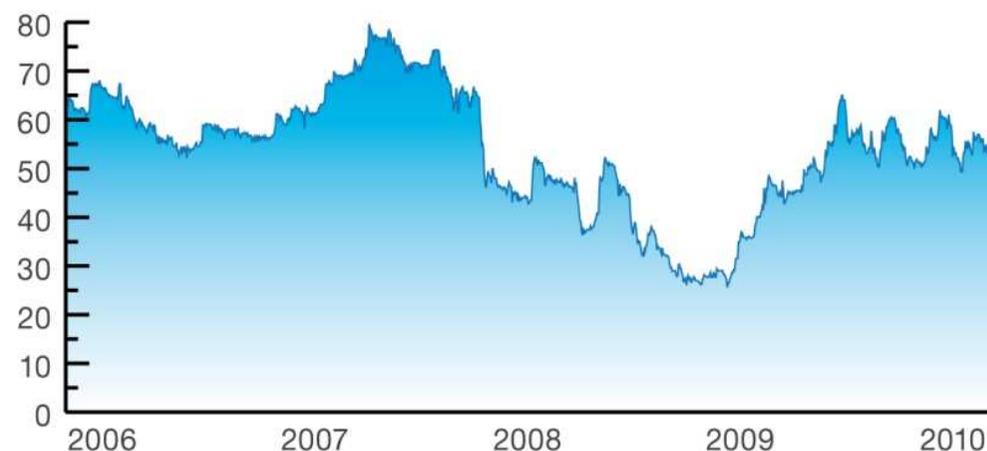


➤ **Informations
additionnelles**

Volume moyen quotidien au S1



Cours de l'action ajusté (au 30/07/2010)



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 30/06/2010 : 13 997 173
- Capitalisation boursière au 30/06/2010 : 784 millions d'euros

Couverture analystes

- CA Cheuvreux : *Michaël Beucher*
- CM-CIC Securities : *Jean-Pascal Brivady*
- Gilbert Dupont : *Nicolas Montel / Guillaume Cuvillier*
- Natixis Securities : *Thomas Le Quang*
- Oddo & Cie : *Xavier-Emmanuel Pingault*
- Société Générale : *Patrick Jousseau*



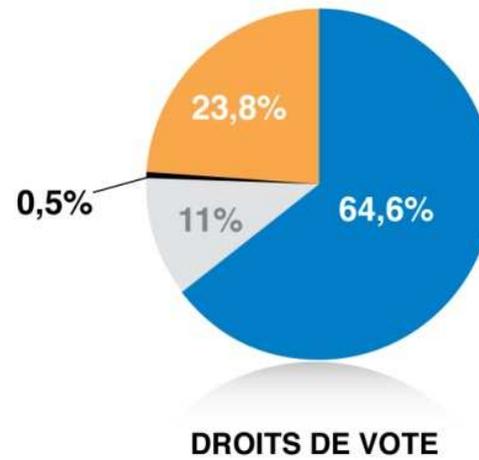
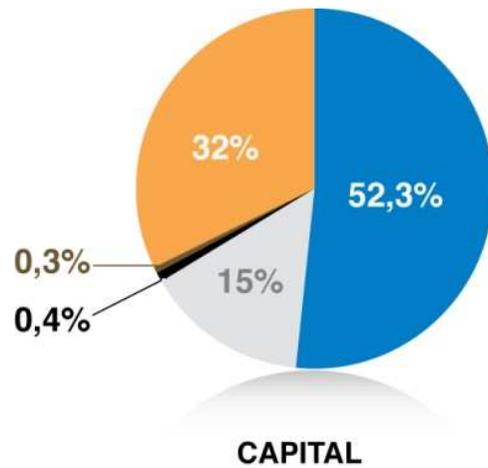
Jan Eryk UMIASTOWSKI

*Directeur des investissements
Directeur Relations Investisseurs*

Tél. : +33 (0)1 49 09 33 36

investor.relations@cegedim.com

www.cegedim.fr/finance



- FCB
- Fonds Stratégique d'Investissement
- Jean-Claude Labrune
- Cegedim
- Public y compris Alliance Healthcare France

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*

- Etendu à 10 membres en janvier 2010

