

## **Chiffre d'affaires 2005 : + 18,7 %** **Au 4<sup>ème</sup> trimestre, Doctissimo est devenu la principale source de revenus du Groupe, avec 57 % du chiffre d'affaires**

Au cours de l'exercice 2005, MEDCOST a confirmé son ancrage dans l'édition grand public : **particulièrement soutenue par la filiale Doctissimo, l'activité consolidée du Groupe s'établit à 4,74 M€, en croissance de 18,7 %**, et valide ainsi les choix stratégiques opérés.

L'activité s'est accélérée au 4<sup>ème</sup> trimestre 2005, avec un chiffre d'affaires total consolidé de 1,42 M€, en progression de 27,9 % par rapport à la même période de 2004 :

Données consolidées, en K€	T4.05	Δ / T4.04	12 mois 2005	12 mois 2004	Δ 05/04
Web Agency et DMP <sup>(1)</sup>	394	- 9,2 %	1 491	1 844	- 19,1 %
Conseil	164	- 41,2 %	974	960	+ 1,5 %
Edition grand public	816	+ 113,1 %	2 195	1 135	+ 93,4 %
Autres produits	46	ns	75	51	ns
<b>Total CA consolidé</b>	<b>1 420</b>	<b>+ 27,9 %</b>	<b>4 735</b>	<b>3 990</b>	<b>+ 18,7 %</b>

### **Edition grand public (BtoC) : l'audience continue d'exploser**

**Doctissimo** s'affirme désormais comme le cœur de l'activité du groupe. Avec 6,4 millions de visiteurs uniques <sup>(2)</sup> en janvier 2006, **Doctissimo est aujourd'hui un des plus gros éditeurs français sur le Web**. Conformément aux objectifs révisés du 22 juillet 2005, l'activité de Doctissimo s'est établie en croissance de plus de 90 % sur l'ensemble de l'année 2005. Les revenus publicitaires ont plus que doublé sur le 4<sup>ème</sup> trimestre, par rapport au 4<sup>ème</sup> trimestre 2004.

### **Activités BtoB : une stratégie d'investissement qui porte ses fruits**

En septembre 2005, MEDCOST a conforté sa stratégie de long terme dans les deux activités B2B historiques du groupe, le conseil et la Web Agency, par un succès prometteur en remportant l'appel d'offre public pour la gestion du Dossier Médical Personnel (DMP). La filiale D3P<sup>(3)</sup> a commencé ses activités, confirmant la réorientation de la Web Agency vers l'édition B2B.

### **Résultats 2005**

Malgré une augmentation importante des investissements et des charges de commercialisation pour Doctissimo, la filiale BtoC de Medcost est restée rentable en 2005. La réponse à l'appel d'offre sur le dossier médical partagé a mobilisé les équipes anciennement dédiées aux activités BtoB pour un chiffre d'affaires qui sera réalisé en 2006. La rentabilité du Groupe est donc restée négative sur l'ensemble de l'exercice 2005.

## **2006 : poursuite de la croissance de Doctissimo et développement du DMP**

Pour 2006, la croissance reste la priorité en BtoC : Doctissimo, par son positionnement, devrait continuer de profiter de la progression des investissements publicitaires sur Internet. 2006 sera également l'année du lancement de l'expérimentation du Dossier Médical Partagé au sein de D3P.

**Prochain rendez-vous, résultats annuels 2005 : lundi 3 avril à 17h30 (après Bourse).**

(1) Dossier Médical Partagé

(2) Source Médiamétrie, Janvier 2006

(3) Consortium mené par Medcost/Doctissimo, Réseau Santé Social et Microsoft dans le cadre de l'appel d'offre public pour la gestion du Dossier Médical Personnel.

### *Vos contacts*

#### **Medcost**

**Christophe Clément**

Directeur Financier

Mobile : 06 85 08 90 52

c.clement@medcost.fr

#### **Communication financière - Actifin**

**Nicolas Meunier – Stéphane Ruiz**

Tél : 01 56 88 1111

nmeunier@actifin.fr

**Retrouvez-nous également sur [www.medcost.fr](http://www.medcost.fr) et [www.doctissimo.fr](http://www.doctissimo.fr)**