


MEDCOST

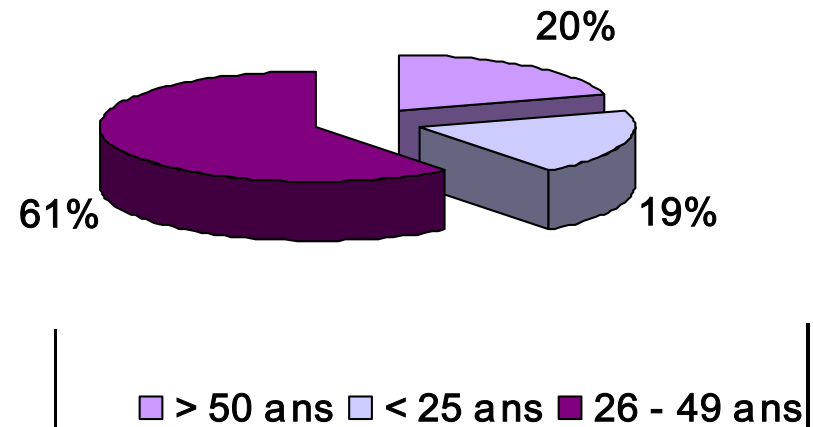
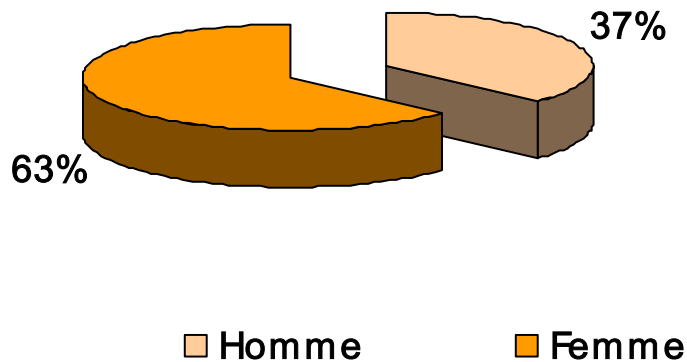
Résultats  
semestriels  
2003

Présentation du 22 octobre 2003

- 
- Opérateur Internet au service de la santé
    - 9 années de références dans l'Internet médical
    - Croissance et rentabilité jusqu'en 2001
  
  - Un modèle de développement fondé sur la complémentarité des métiers :
    - Medcost : web agency, fournisseur de solutions Internet pour le monde de la santé
    - Doctissimo : éditeur de contenu et 1er portail francophone consacré à la santé
  
  - Un mix d'expertises rares et reconnues
    - Une triple compétence Santé/Internet/Communication
    - Une position forte sur des marchés de niches



- 1 500 000 visites par mois
- 16 millions de pages vues
- 400 000 abonnés à la Newsletter hebdomadaire





# Sommaire →



## **Un premier semestre encore difficile**

- Des marchés en évolution contrastée
- Une politique de réduction des coûts
- Des pertes d'exploitation en diminution




## **2003 : exercice de transition**

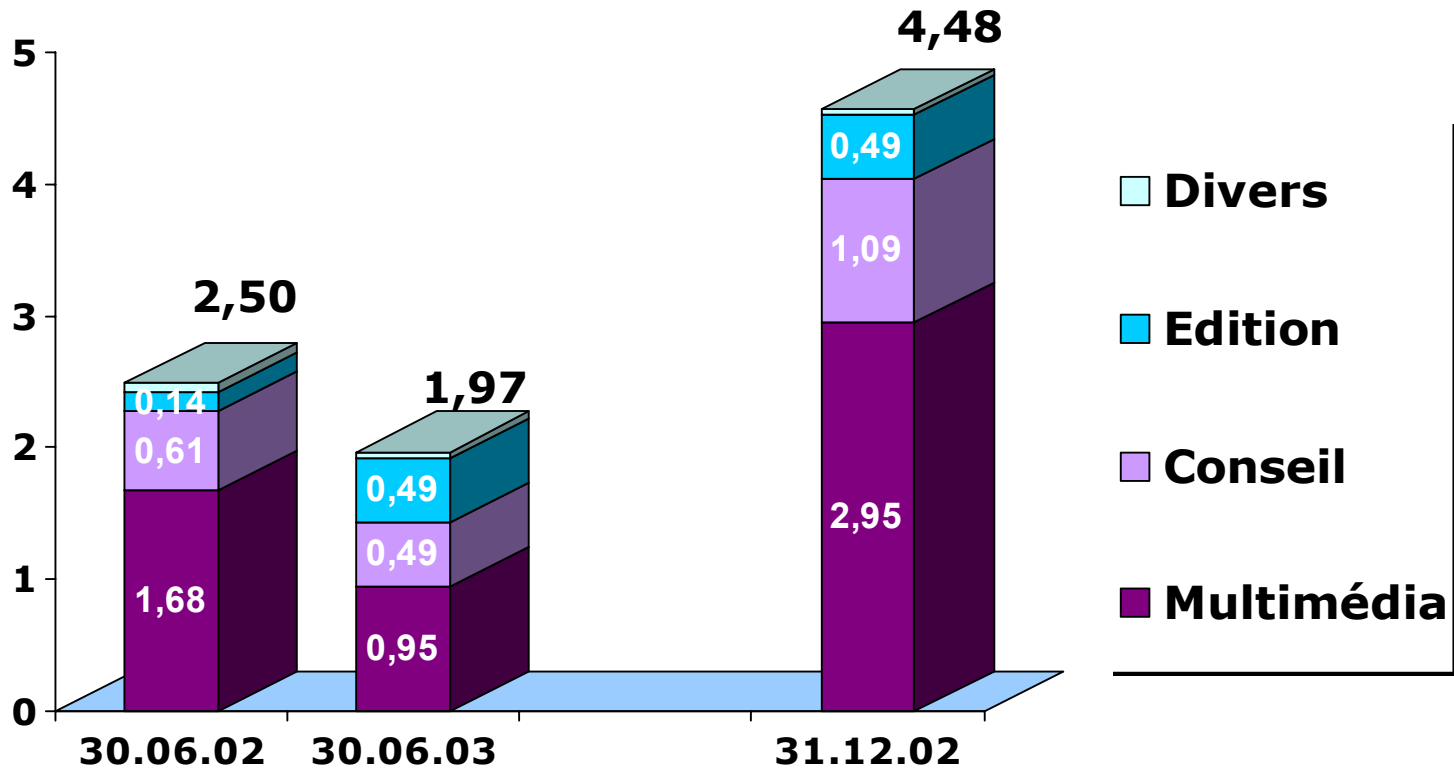
- Redéploiement en cours sur des marchés en mutation
- Plan de retour à l'équilibre d'exploitation

## Données consolidées

En M€	31.12.02	30.06.02	30.06.03
CA	4,48	2,50	1,97
EBE	(1,33)	(0,65)	(0,28)
Rex	(1,85)	(0,90)	(0,64)
RCAI	(1,61)	(0,87)	(0,63)
Exceptionnel	(0,50)	(0,46)	(0,04)
BN (pdg)	(1,99)	(1,22)	(0,63)

- 
- ➔ Baisse du chiffre d'affaires consolidé : -21%
    - Web Agency : activité en retrait
      - ✓ Abandon des grands projets dans l'Internet médical (dossiers médicaux en ligne ...)
      - ✓ Banalisation de l'offre
    - Edition : redéploiement encourageant
      - ✓ Ventes des solutions Webtrials sous licence
      - ✓ Doctissimo : décollage des recettes publicitaires
  
  - ➔ Réduction des pertes d'exploitation : -29%
    - Effets de la stratégie d'abaissement du point mort
    - Amélioration encore insuffisante de la contribution de Doctissimo
  
  - ➔ Perte nette en recul : -48%
    - Disparition des éléments exceptionnels

En M€




Edition :  
contribution encourageante



→ EBE : (0,28)M€ contre (0,65)M€ au 30.06.02

- Poursuite de la réduction des frais de personnel :  
-6,6% par rapport à S1 2002
- Réduction des achats externes : -35,4%
  - ✓ Limitation du recours à la sous-traitance
- Réduction de la contribution négative de Doctissimo :
  - ✓ Le CA couvre 50% des charges d'exploitation

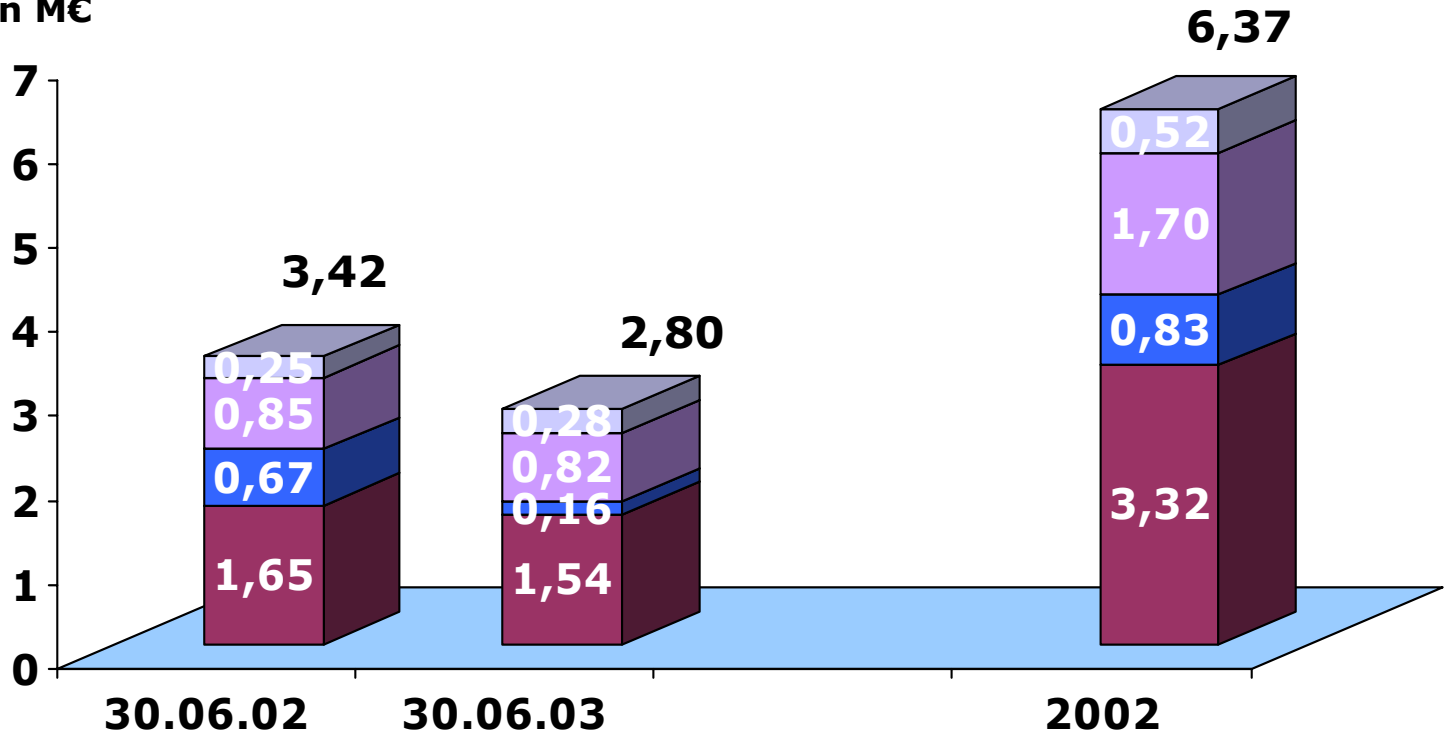


La croissance dans les marchés de l'Édition ne compense pas la baisse d'activité sur les métiers historiques





En M€



Personnel

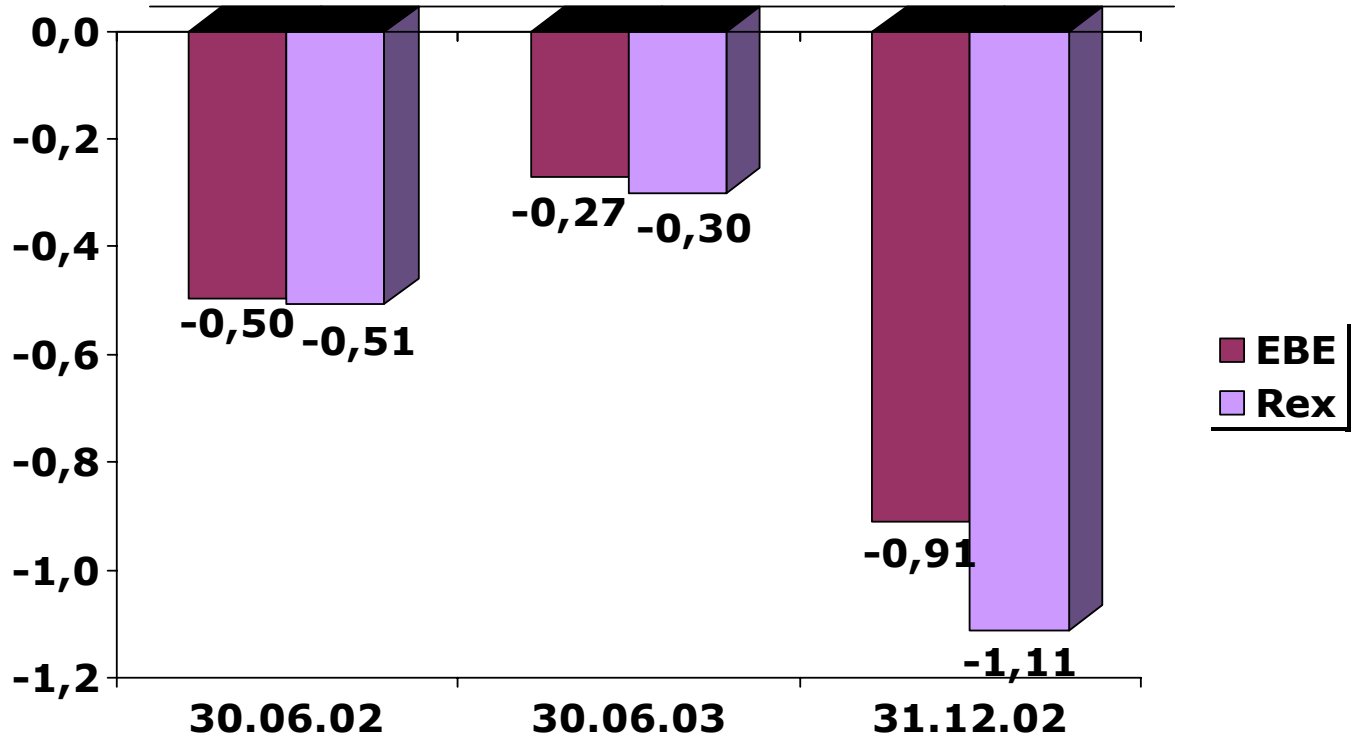
Sous-traitance

Charges d'exploitation


Amortissements



En M€

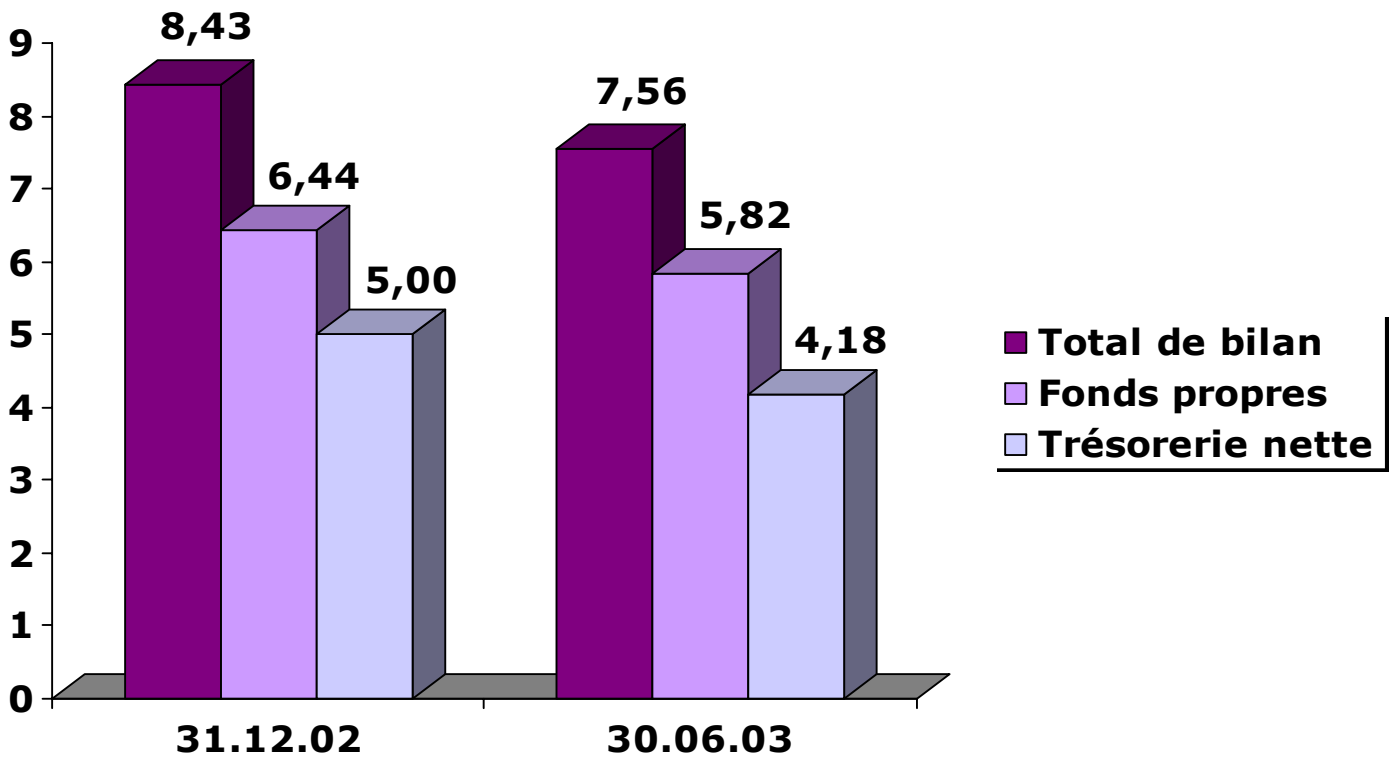


Hausse de l'activité et synergies avec Medcost

- 
- ➔ Disparition du poids de l'exceptionnel :  
(0,04)M€ contre (0,46)M€
    - 2002 : amortissement exceptionnel du fonds de commerce de Doctissimo pour 0,25 M€
  
  - ➔ Résultat net à (0,63)M€ contre (1,22)M€
    - IS et IS différés : 0,03 M€ (contre 0,11 M€ en 2001)
    - Absence de dotations aux amortissements des écarts d'acquisition



En M€





# Sommaire →




## Un premier semestre encore difficile

- Des marchés en évolution contrastée
- Une politique de réduction des coûts
- Des pertes d'exploitation en diminution



## **2003 : exercice de transition**

- Redéploiement en cours sur des marchés en mutation
- Plan de retour à l'équilibre d'exploitation

- 
- Des marchés en mutation :
    - **Métiers de Web Agency :**
      - ✓ Résorption progressive de la surabondance de l'offre et visibilité accrue des intervenants à forte valeur ajoutée
      - ✓ Attentisme lié à la conjoncture économique
    - **Métiers d'Editeur :**
      - ✓ Redémarrage des marchés de la publicité
  
  - Les objectifs de Medcost :
    - Viser l'équilibre d'exploitation début 2004
    - Accompagner le retournement du marché en 2004



➔ Relancer l'activité :


- Compenser la diminution des achats de prestations par la vente de services/conseils à forte valeur ajoutée
- Capitaliser sur l'audience de Doctissimo
- Se désengager des activités non rentables

➔ Réduire les coûts :

- Poursuivre le programme d'adaptation des coûts fixes aux conditions d'activité
- Atteindre l'équilibre d'exploitation chez Doctissimo
- Viser un cash burning rate proche de 0



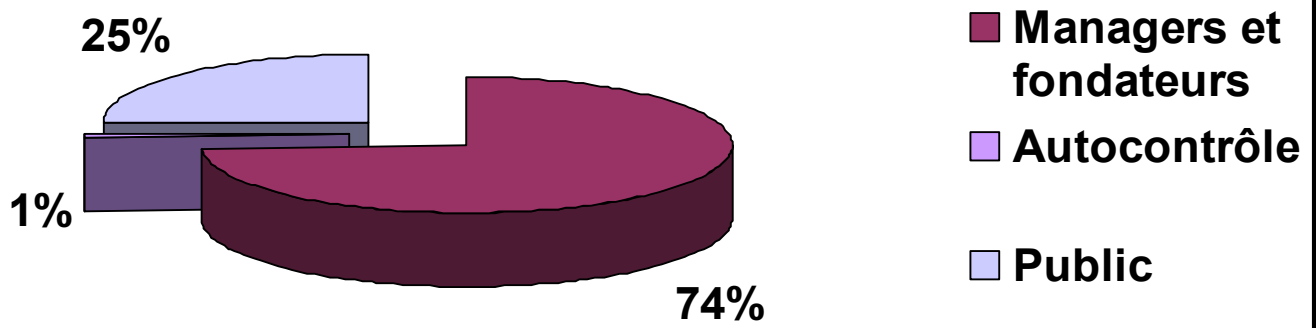
Un redéploiement facilité par la complémentarités des compétences

- 
- Conseil : légitimité fondée sur l'expertise technologique et médicale
    - Retournement attendu du conseil aux DIM
    - Réformes du secteur de la santé : de nouveaux marchés
  
  - Multimédia : ralentissement de la décroissance
    - Stratégie d'opportunités liée à l'absence de grands investissements dans le secteur de la santé
    - Partenariat avec Tridion
  
  - Edition : tendances favorablement orientées
    - Doctissimo :
      - ✓ Progression attendue des ressources publicitaires
      - ✓ Ventes de contenu
    - Revenus de licence :
      - ✓ Vente de Webtrials sous licence



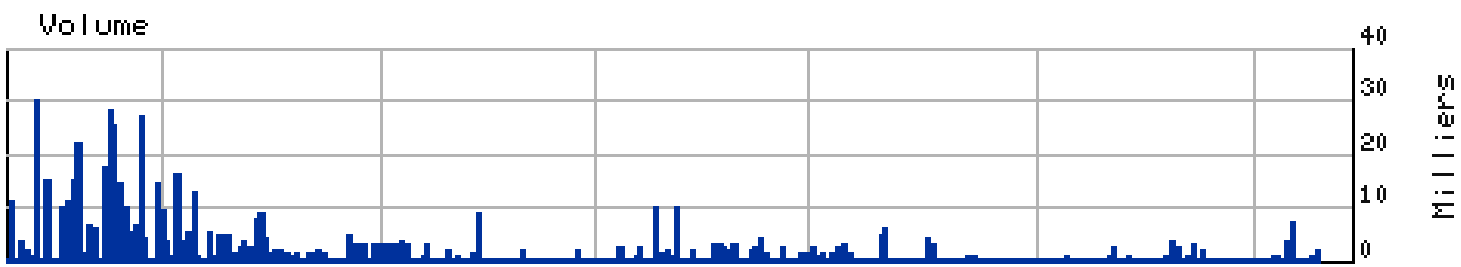
Se rapprocher de l'équilibre  
d'exploitation début 2004







# Medcost en Bourse





➔ **Medcost**

- Relations analystes / investisseurs

Christophe Clément

01 42 15 08 08

c.clement@medcost.fr

- **Retrouvez Medcost sur [www.medcost.fr](http://www.medcost.fr)**

- **Pour en savoir plus : [www.doctissimo.fr](http://www.doctissimo.fr)**

➔ **Agence Point Final**

- Communication financière  
Manuel Andersen

01 53 30 26 80

mandersen@pointfinal.com

- Relations Presse  
Céline Pardo

01 53 30 27 11

cpardo@pointfinal.com