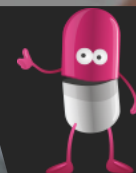




Mai 2017



Pharmasimple

SE SENTIR BIEN AU QUOTIDIEN

Parapharmacie on line

**Vers le leadership français
et européen**



Création en 2010 par des pharmaciens et experts en production pharmaceutique



Siège social près de Bruxelles



1^{er} marché avec 90% des ventes



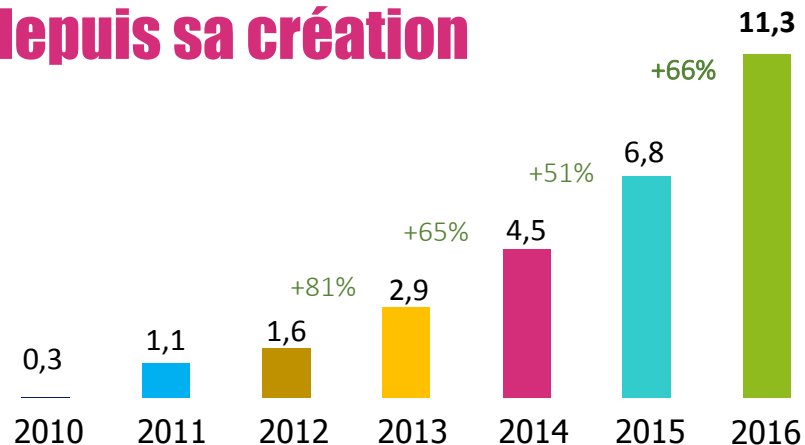
120 000 références

365 000 clients



Diffusion dans 17 pays européens

En hyper-croissance depuis sa création



Evolution du chiffre d'affaires (En M€)

Pharmasimple : le pure player de la parapharmacie on line

476 000 COMMANDES depuis la création
95 000 NOUVEAUX CLIENTS chaque année



UNE AMBITION RARE DANS LE E-COMMERCE :

Générer une croissance rentable peu capitalistique

Pharmasimple

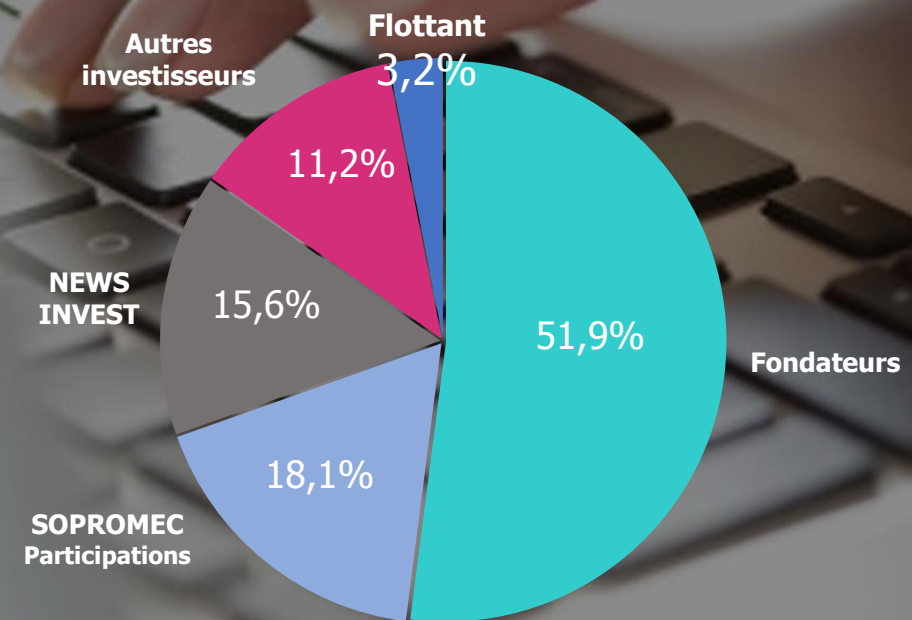
Augmenter la **visibilité**

Elargir le **public d'investisseurs**

Attirer des cibles potentielles en
croissance externe

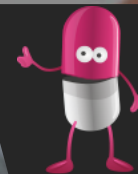
A terme, augmenter les **capacités
financières**

Inscription sur le Marché Libre 1^{ère} cotation le 17 novembre 2016



Répartition du capital en avril 2017

Pharmasimple



Pharmasimple

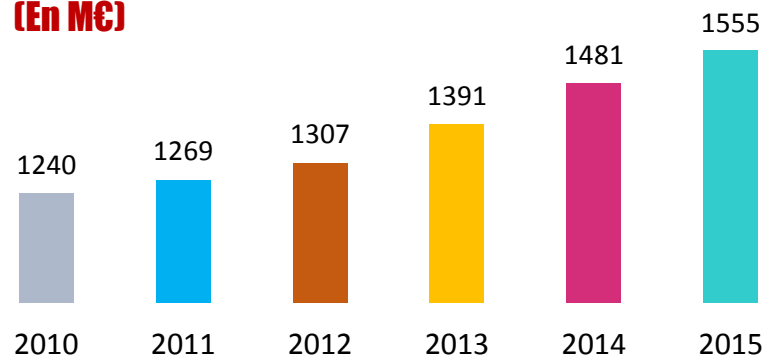
SE SENTIR BIEN AU QUOTIDIEN

**Un positionnement
porteur sur un marché
en plein essor**

DYNAMIQUE DU MARCHÉ DE LA PARAPHARMACIE

- Croissance du nombre de **femmes et de seniors** préoccupés par le bien vieillir
- Montée des préoccupations liées à la **beauté et la santé chez les hommes**
- Essor des **innovations technologiques**, notamment dans la dermocosmétique

Ventes de compléments alimentaires (En M€)

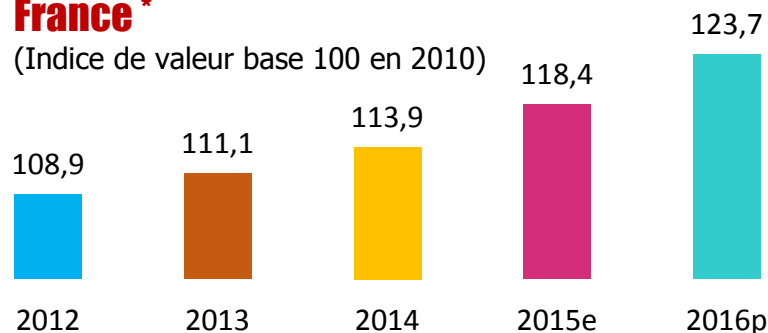


Traitement et estimation Xerfi

Source : Synadiet d'après IMS Health, IRI, distributeurs, Secofip, EVAD et FVD

Marché des parfums et cosmétiques en France *

(Indice de valeur base 100 en 2010)



* parfums, soins et maquillage (hors produits d'hygiène toilette)

Traitement, estimation et prévision Xerfi / Source : Xerfi, d'après FFPS, NPD Group, Kantar Worldpanel, AC Nielsen et IMS Health

DONNÉES XERFI, JUILLET 2016

Opportunités du marché

■ Un marché global en France de **4,3 Mds €**

■ Marché des compléments alimentaires :
+ 25,4% de 2010 à 2015

■ Marché cosmétique et parfums :
+4 % en 2015, et **+4,5%** en 2016



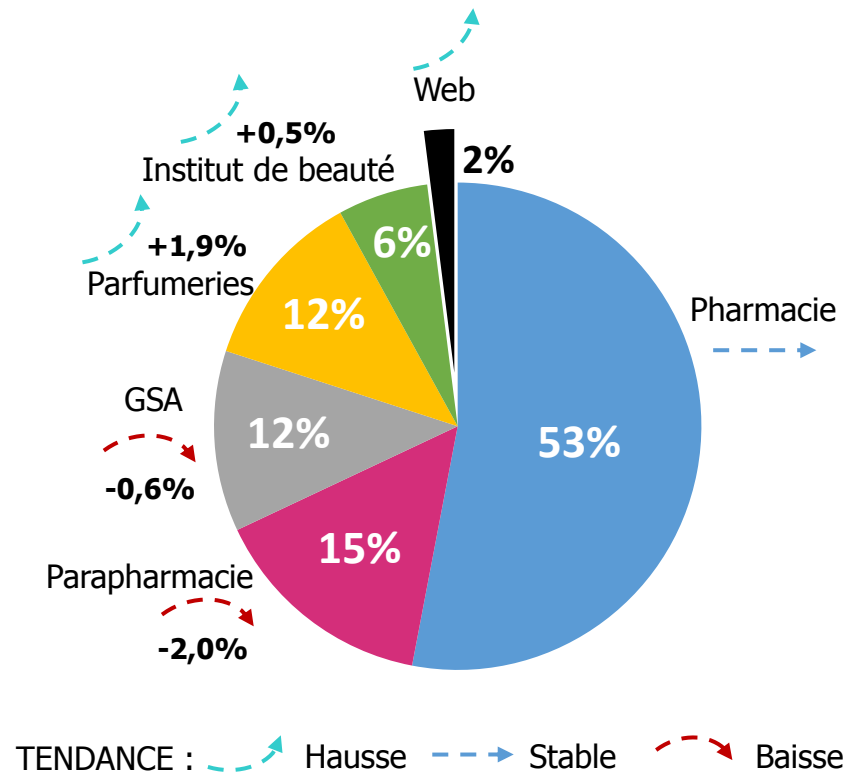
Un marché à la croissance durable

Pharmasimple

LE POTENTIEL DU SEGMENT E-COMMERCE DANS LA PARAPHARMACIE

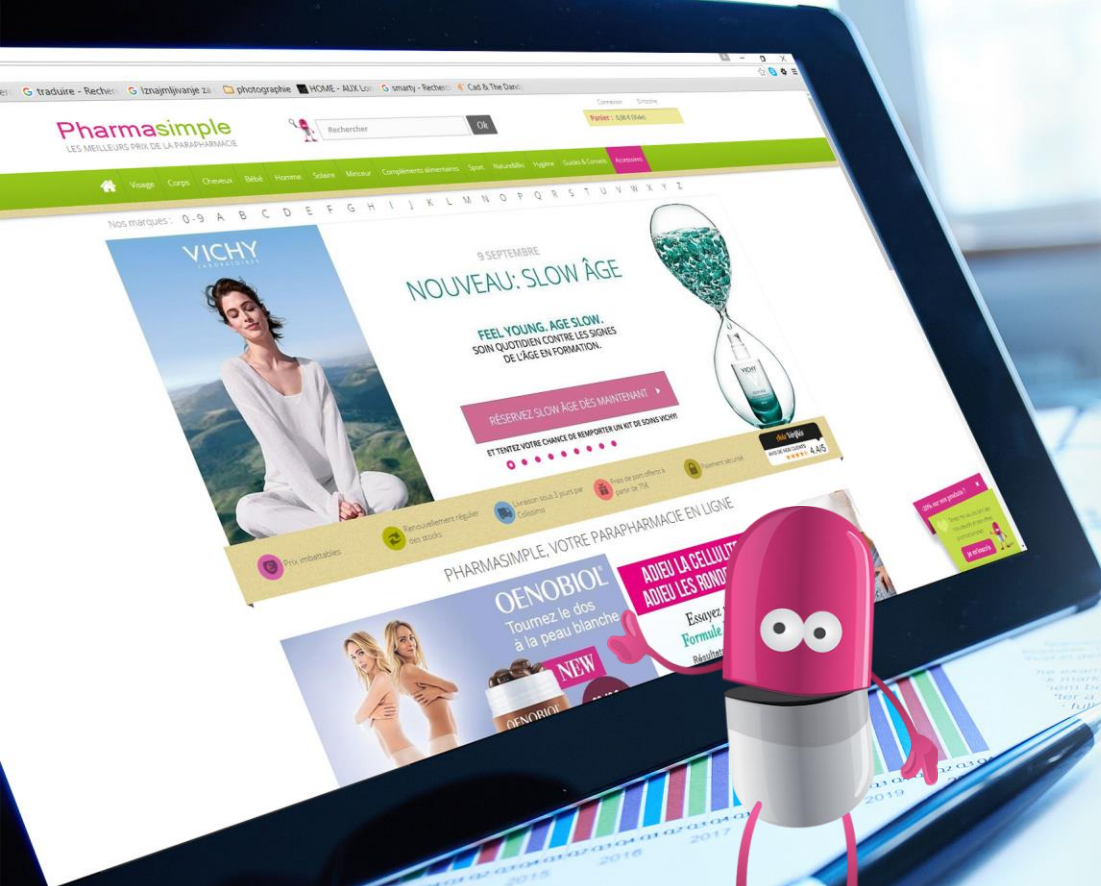
- En 2015, en France, seulement **2%** (90 M€) des ventes en parapharmacie se font sur le web **contre 5 à 10% pour les autres pays européens** (Données Xerfi 2016)
- Un marché fortement **atomisé** : **280 sites** dont seulement 30 font les $\frac{3}{4}$ des ventes

VENTES DE PRODUITS DE PARAPHARMACIE EN FRANCE EN 2015



Opportunités du marché

Forts potentiels de croissance organique et de croissance externe



Pharmasimple

SE SENTIR BIEN AU QUOTIDIEN

En pole position pour capter
la dynamique du marché



Michael Willems

Président Directeur général

- Master en **biotechnologie** et Management
- **Supervision de la production** dans des grands groupes pharmaceutique (Roche Pharma, Baxter, GSK...)



Annabelle Willems

Co Fondatrice

- Pharmacienne cosmétologue
- Dess marketing
- L'Oréal et Lancaster



Gaël Claude

Directeur Administratif
et Financier

- Ingénieur Commercial UCL
- **Audit** chez KPMG, **contrôle de gestion** chez IBA,
Directeur Financier du groupe MusicMatic
(Radionomy, Jamendo et Storever)

Un binôme de fondateurs
aux compétences
complémentaires :
pharmaceutique et marketing

L'OFFRE LA PLUS LARGE

11 univers de santé et bien être

120 000 références dont 30 000 actives

770 marques

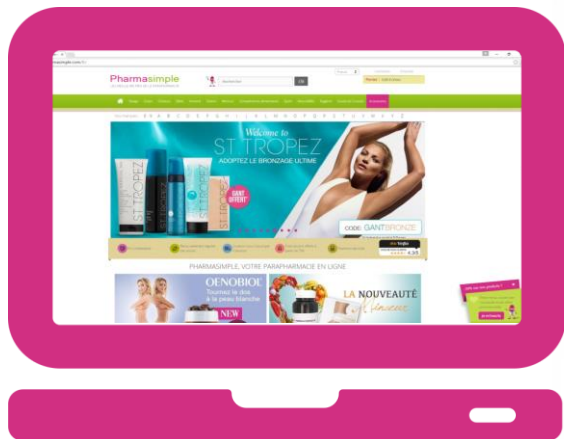
DES PRIX PARMIS LES PLUS ATTRACTIFS DU MARCHÉ

Une capacité d'achat puissante : une véritable expertise du secteur pharmaceutique

Une forte dimension conseil : blog conseil animé par des pharmaciens et service client

Une exigence de qualité : une note de 4,5/5 sur Avis vérifiés

Un site équipé pour l'ultra-croissance : entrepôt de 1 000 m²



Une capacité d'achat européenne

FLUX ENREGISTRÉS

448 000 visites/mois (mars 2017)

311 000 visiteurs uniques/mois (mars 2017)

1,4 million de pages vues/mois (mars 2017)

Un catalogue issu de l'écosystème pharmaceutique belge :
un atout clé face aux concurrents français

Pharmasimple

COSMÉTIQUE & BEAUTÉ

Un segment particulièrement porteur :

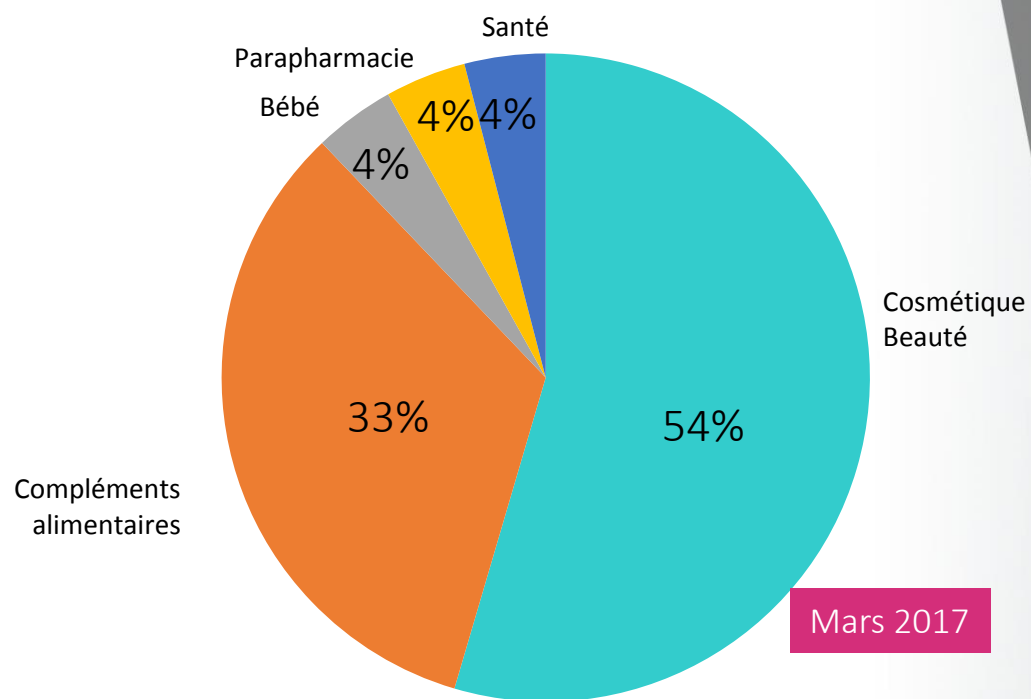
+ 49% entre 2009 et 2014



1^{er} segment de marché de Pharmasimple



Une expertise sur la vente de compléments alimentaires, segment le plus dynamique de la parapharmacie



Gestion Data avec objectif d'optimisation de :

- ✓ L'offre produit selon le profil de chaque client
- ✓ La politique de prix (veille concurrentielle automatisée)
- ✓ La politique de transport
- ✓ Des moyens de paiement selon le profil de chaque client
- ✓ Des actions de communication propres
- ✓ Des investissements publicitaires (Google dépendance)

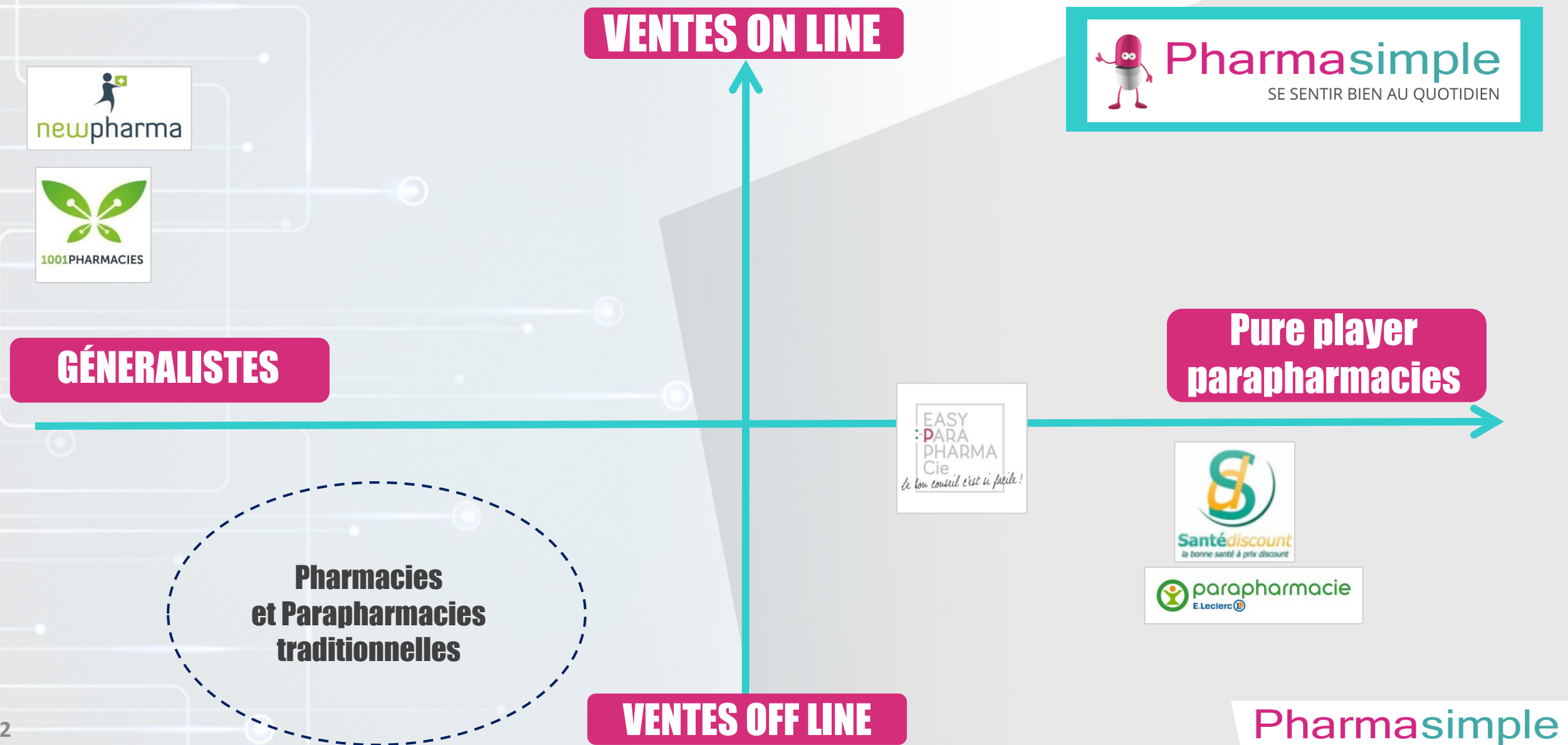
Système de réactivation des clients récurrents inactifs avec un taux de succès de 35 %

Une stratégie d'acquisition de chiffre d'affaires récurrent à forte rentabilité

➤ Un atout qui permet de limiter le cash burning

➤ 40% de commandes récurrentes

Mapping des concurrents



Mapping des concurrents

COMPÉTITIVITÉ DES PRIX

Pharmasimple

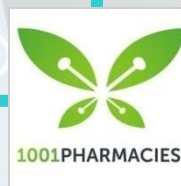
SE SENTIR BIEN AU QUOTIDIEN



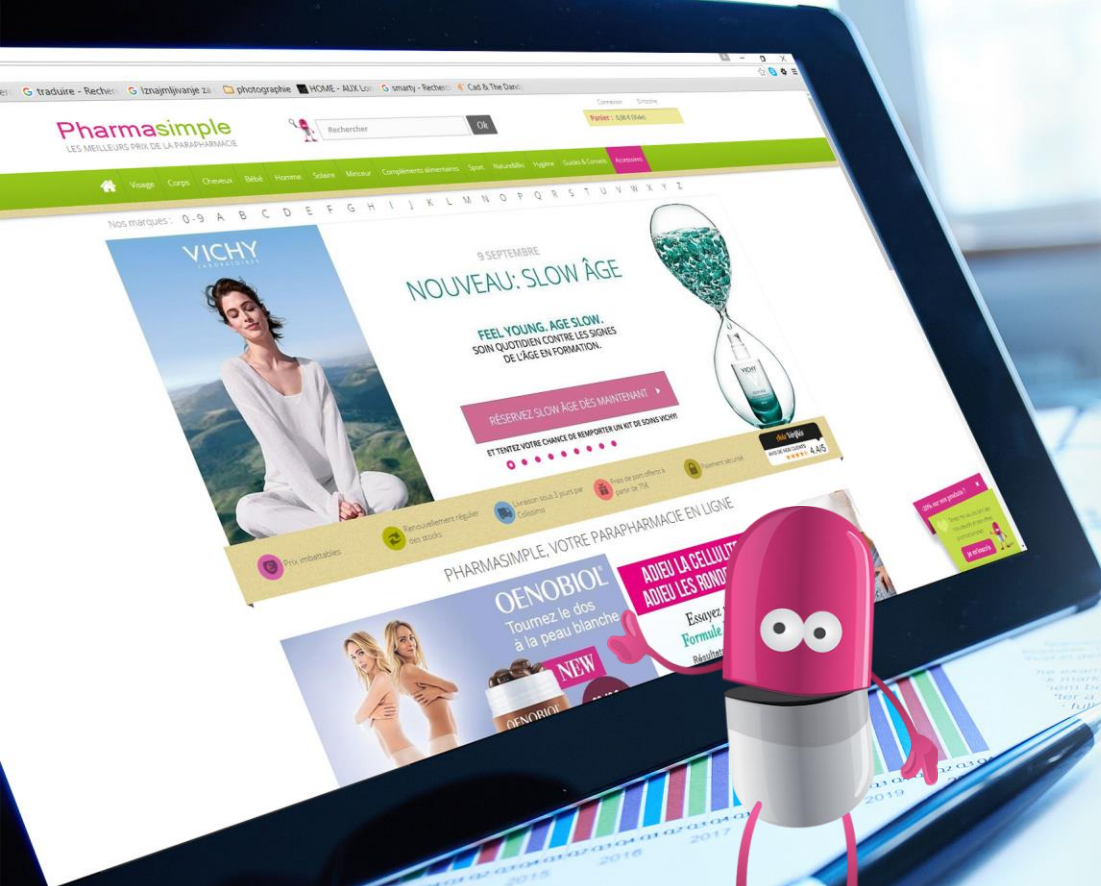
Seulement 2 000 références



PROFONDEUR DE L'OFFRE



Pharmasimple



Pharmasimple

SE SENTIR BIEN AU QUOTIDIEN

Résultats 2016

Augmentations combinées de **la base clients** et du **panier moyen** par client.

Ventes de références cosmétiques :
1er segment d'activité de la société avec une progression de 66% en 2016 et représentant 54% du chiffre d'affaires global

Une année d'investissements stratégiques pour accompagner la **forte croissance** de l'activité



**Chiffre d'affaires 2016
+66,2% à 11,3 M€**

Atteinte du point d'inflexion de la rentabilité au 2nd semestre

COMPTE DE RÉSULTAT

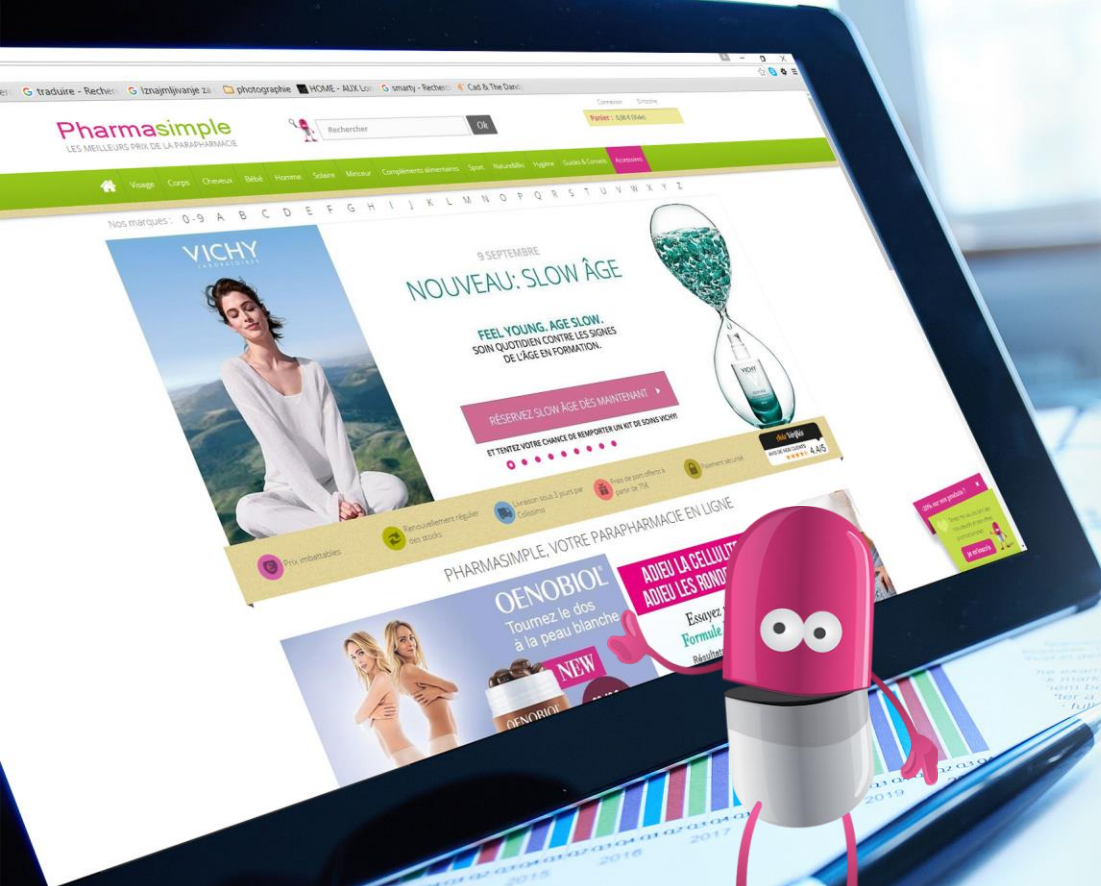
	2016	2015	Var.
Chiffre d'affaires*	11,3	6,8	+ 66,7 %
Marge brute d'exploitation	0,2	0,4	- 51,2 %
En % du CA	1,9 %	6,3 %	- 4,4 pts
Résultat d'exploitation	(0,7)	(0,05)	NA
Résultat financier	(0,2)	(0,1)	NA
Résultat net	(0,9)	(0,4)	NA

* Hors refacturation frais de transport

BILAN SIMPLIFIE AU 31 DECEMBRE 2016 (EN M€)

ACTIF	
Actif immobilisé	1,04
Créances à plus d'un an	-
Stocks	1,80
Créances à un an au plus	1,77
Trésorerie	1,00
Comptes de régularisation	0,07
TOTAL ACTIF	5,74

PASSIF	
Capitaux Propres	0,71
Provisions	-
Dettes à plus d'un an	1,23
Dette à un an au plus	3,80
Comptes de régularisation	-
TOTAL PASSIF	5,74



Pharmasimple

SE SENTIR BIEN AU QUOTIDIEN

Stratégie de développement

Mise en place d'une véritable **politique de marque**

Développement en marque blanche d'une propre **gamme de produits de beauté et de nutrition complémentaire**

Renforcement de la **proximité client** :
Acquisitions ciblées de sites concurrents ou de niche



Axes de développement

Poursuite de la forte croissance d'activité en 2017 et optimisation de la rentabilité

Signature récente d'un contrat de partenariat de premier plan avec un acteur majeur de la cosmétique

Lancement d'une application mobile
« Pharmasimple »

Projet de campagne publicitaire (TV & Radio)

Projet de transfert sur Alternext



PERSPECTIVES 2017

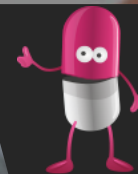
Chiffre d'affaires

1^{er} trimestre 2017 : 3,9 M€

+ 39 % Vs T1 2016

Chiffre d'affaires

1^{er} trimestre 2017



Pharmasimple

SE SENTIR BIEN AU QUOTIDIEN

Annexes

COURS DE BOURSE

depuis le 17 novembre 2016



MLPHA



Marché Libre – EURONEXT

ISIN : BE09743023423

Nombre de titres : 938 000 titres

Cotation : Fixing

Date de 1^{ère} cotation : 17/11/2016

Cours d'introduction : 7,50 €

Secteur : Industrie 3000, ConsumerGoods

Fiche boursière

Pharmasimple

AGENDA FINANCIER

CHIFFRE D'AFFAIRES 1^{er} SEMESTRE 2017

LUNDI 31 JUILLET 2017

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2017

SEPTEMBRE 2017



Calendrier financier



Pharmasimple

SE SENTIR BIEN AU QUOTIDIEN

cap value

COMMUNICATION POUR VALEURS DE CROISSANCE

Contact
Gilles Broquelet
Tel : 01 80 81 5001
gbroquelet@capvalue.fr