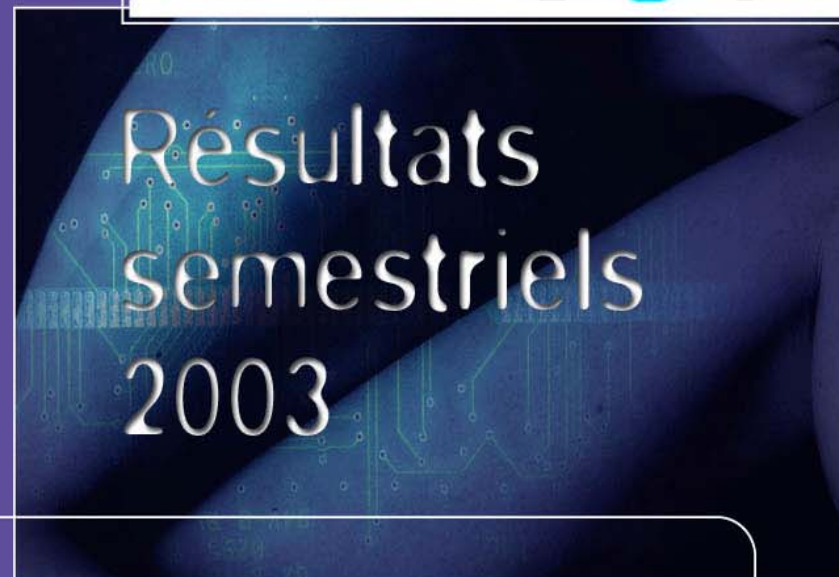


→ MEDCOST →



Présentation du 22 octobre 2003



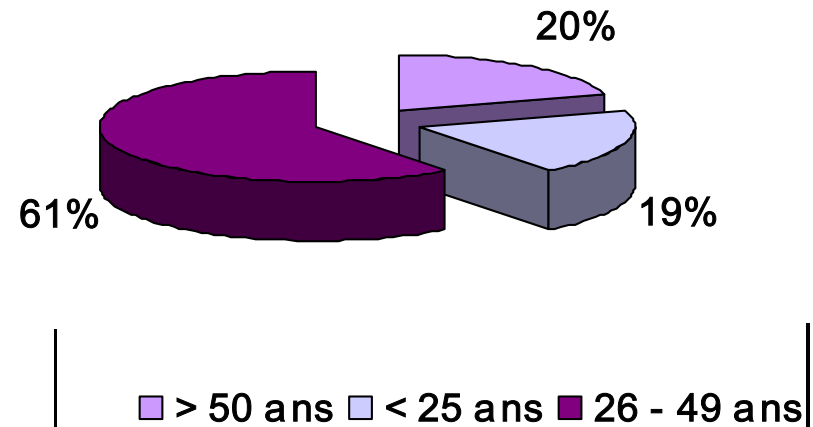
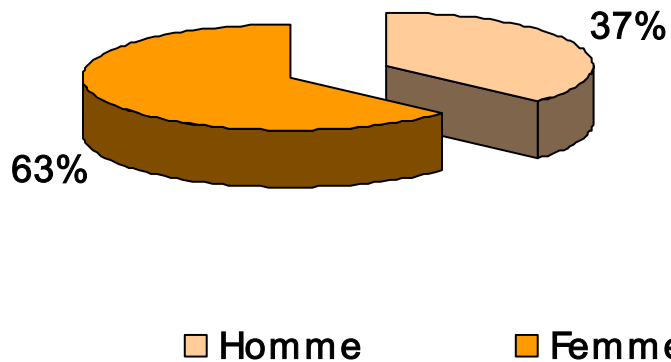
- Opérateur Internet au service de la santé
 - 9 années de références dans l'Internet médical
 - Croissance et rentabilité jusqu'en 2001

- 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)

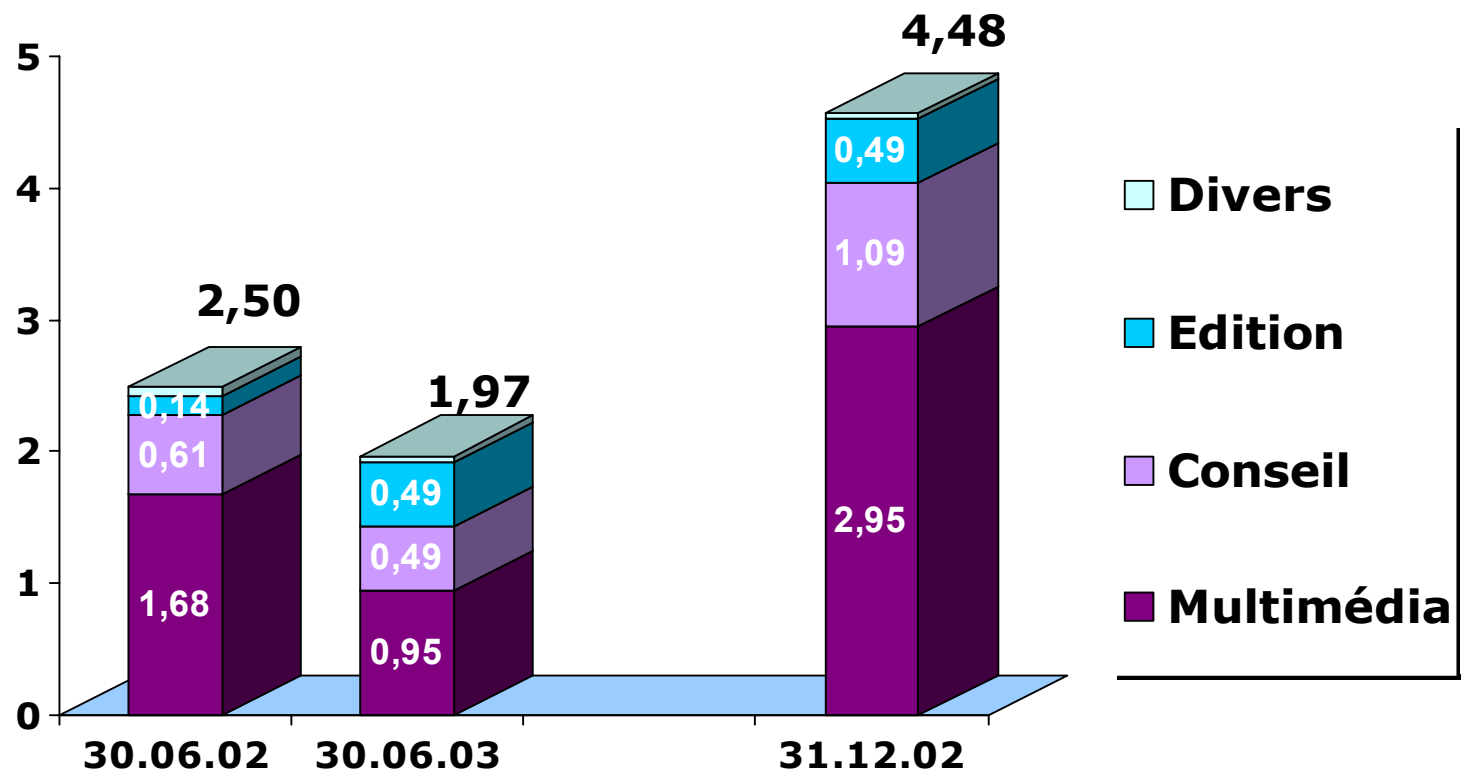
- 
- ➔ Baisse du chiffre d'affaires consolidé : -21%
 - Web Agency : activité en retrait
 - ✓ Abandon des grands projets dans l'Internet médical (dossiers médicaux en ligne ...)
 - ✓ Banalisation de l'offre
 - Edition : redéploiement encourageant
 - ✓ Ventes des solutions Webtrials sous licence
 - ✓ 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

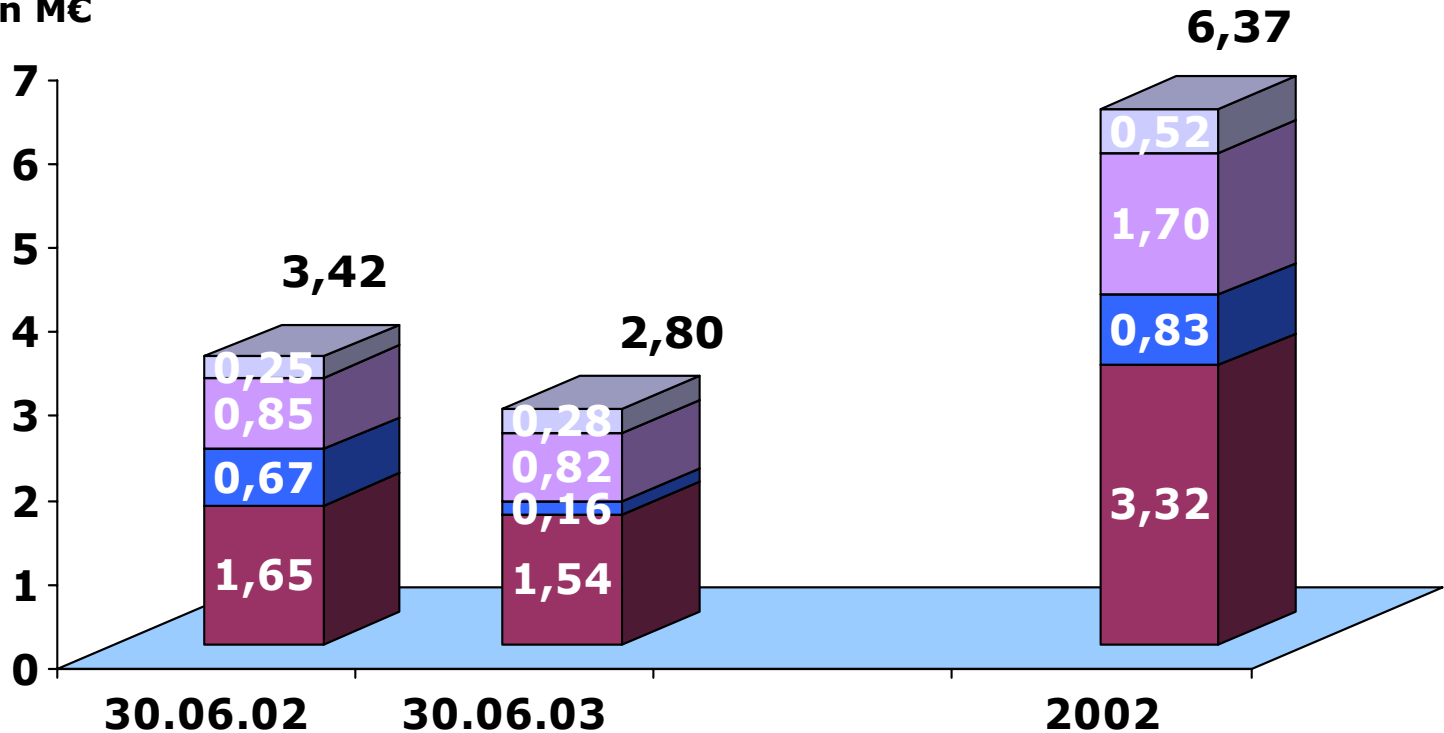
- Poursuite de la réduction des frais de personnel :
-6,6% par rapport à S1 2002
- Réduction des achats externes : -35,4%
 - ✓ Limitation du recours à la sous-traitance
- Réduction de la contribution négative de Doctissimo :
 - ✓ Le CA couvre 50% des charges d'exploitation



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

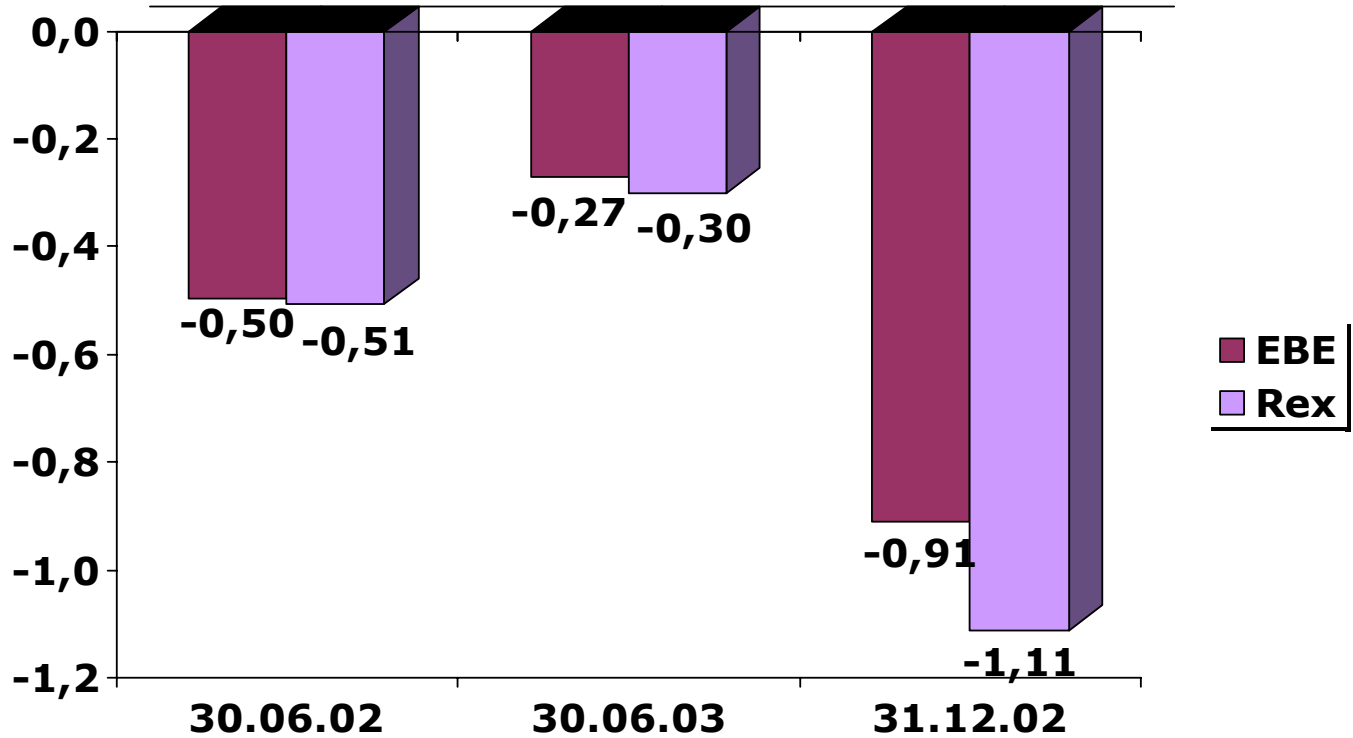
Amortissements




Forte réduction des pertes de Doctissimo



En M€

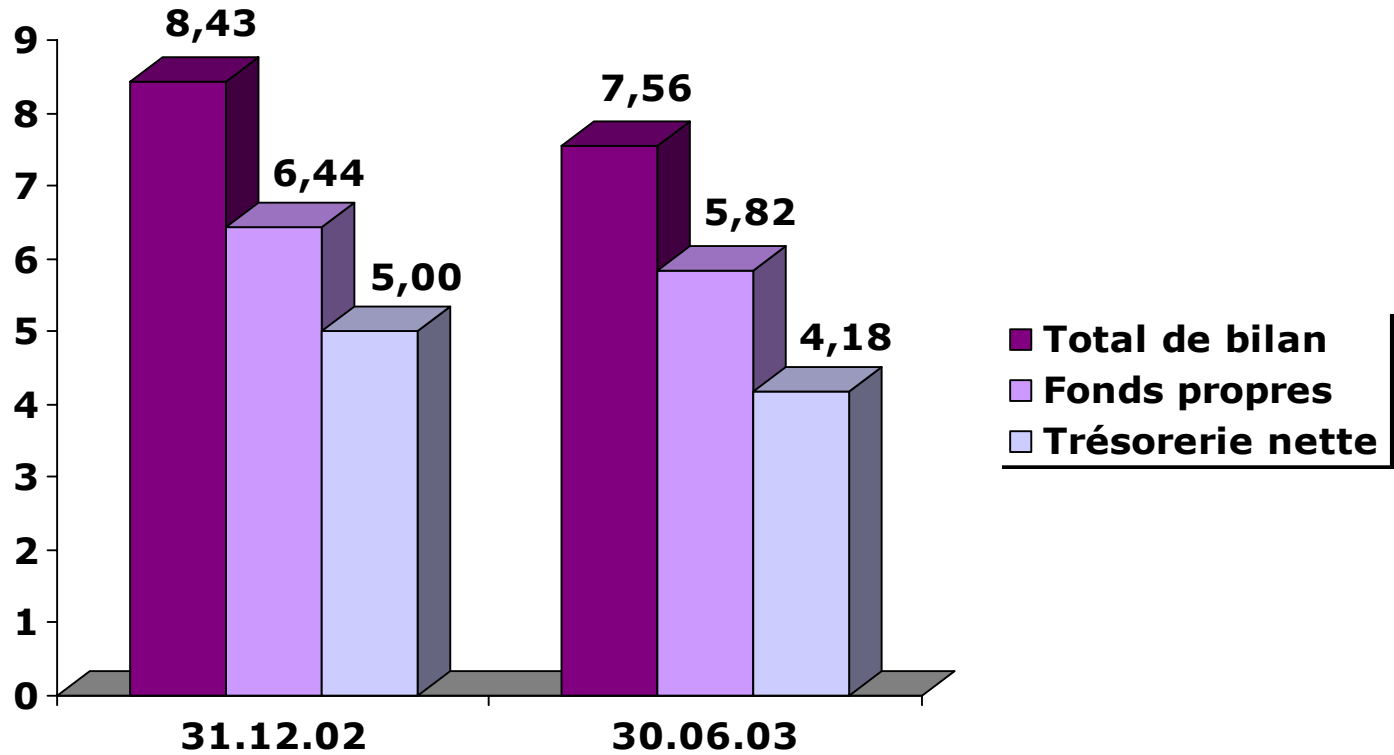


Hausse de l'activité et synergies avec Medcost

- 
- ➔ 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

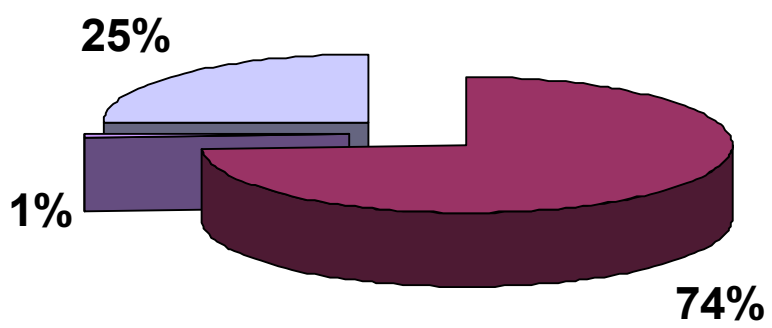
- 
- Conseil : légitimité fondée sur l'expertise technologique et médicale
 - Retournement attendu du conseil aux DIM
 - Réformes du secteur de la santé : de nouveaux marchés

 - 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



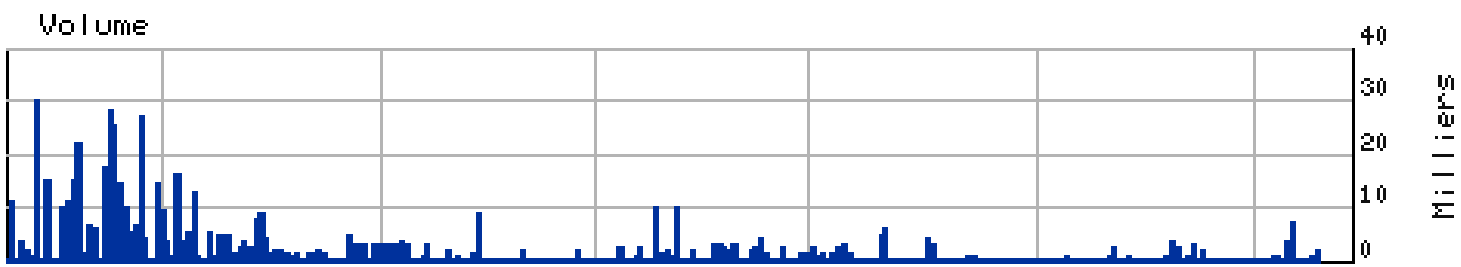
Se rapprocher de l'équilibre
d'exploitation début 2004



- Managers et fondateurs
- Autocontrôle
- Public



Medcost en Bourse





➔ **Medcost**

- Relations analystes / investisseurs

Christophe Clément

01 42 15 08 08

c.clement@medcost.fr

- **Retrouvez Medcost sur**
www.medcost.fr

- **Pour en savoir plus :**
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