

Stanley M. Bergman prendra sa retraite en tant que CEO de Henry Schein à la fin de l'année 2025

M. Bergman continuera à exercer les fonctions de Chairman of the Board

MELVILLE, N.Y., 15 juillet 2025 - Henry Schein, Inc. (Nasdaq : HSIC), le plus grand fournisseur mondial de solutions de soins de santé aux praticiens dentaires et médicaux en cabinet, a annoncé aujourd'hui que Stanley M. Bergman prendra sa retraite en tant que Chief Executive Officer (CEO) à la fin de l'année, après 45 ans passés au sein de la société, dont plus de 35 ans en tant que CEO. M. Bergman continuera à diriger Henry Schein dans ses fonctions actuelles jusqu'à sa retraite et restera Chairman par la suite. Le conseil d'administration entame un processus de recrutement en collaboration avec un cabinet de recrutement de cadres reconnu au niveau national et prendra en considération des candidats internes et externes.

"Compte tenu des progrès réalisés dans le cadre de notre plan stratégique BOLD+1 et de la solidité de la direction en place, le moment est venu pour moi de prendre ma retraite à la fin de l'année", a déclaré M. Bergman. "Je me réjouis de travailler avec le conseil d'administration pour identifier mon successeur et assurer une transition en douceur. Henry Schein a été ma maison professionnelle pendant 45 ans et je conclurai ce chapitre de ma vie avec une énorme gratitude pour l'opportunité qui m'a été donnée de servir en tant que CEO et avec une grande confiance dans l'avenir de la société"

Philip A. Laskawy, Lead Director d'Henry Schein, a déclaré : "Sous la direction de Stan, Henry Schein est devenu le leader mondial de la fourniture de produits et de solutions dentaires et médicales pour les prestataires de soins de santé dans des environnements de soins alternatifs, et nous reconnaissons l'impact significatif qu'il a eu sur la société et sur l'ensemble du secteur des soins de santé. Nous avons une profonde gratitude envers Stan pour son dévouement inébranlable à Henry Schein et pour avoir apporté à la société son mélange unique de vision stratégique, d'attention aux détails et d'esprit d'entreprise."

Au cours du mandat de M. Bergman en tant que CEO, le chiffre d'affaires d'Henry Schein est passé de 225 millions de dollars en 1989 à près de 13 milliards de dollars en 2024, ce qui représente un taux de croissance annuel moyen d'environ 17,5 %, tandis que la capitalisation boursière de la société est passée de 290 millions de dollars au moment de son introduction en bourse en 1995 à une valeur actuelle de près de 9 milliards de dollars¹. En outre, Henry Schein a enregistré un taux de croissance annuel moyen du bénéfice par action non conforme aux PCGR de 12,4 % au cours de la même période².

Parmi les nombreuses réalisations de M. Bergman et de son équipe, l'entreprise s'est transformée à plusieurs reprises :

¹ Ce chiffre ne tient pas compte de la scission, en 2019, de l'activité de santé animale de l'entreprise en une société publique distincte, dont la capitalisation boursière initiale s'élevait à plus de 4 milliards de dollars.

² Pour les activités poursuivies, sur la base de données sur 12 mois jusqu'au quatrième trimestre 2024. Exclut certains éléments non récurrents afin de fournir une base d'analyse plus comparable. Une réconciliation des ajustements PCGR et non conformes aux PCGR est incluse dans l'annexe de ce communiqué de presse. Les TCAM sont calculés à partir du 28 décembre 2024.

- en passant d'une petite entreprise américaine de vente par correspondance de produits dentaires à la plus grande entreprise mondiale de distribution de produits et de services dentaires et à un distributeur médical de premier plan pour les sites de soins alternatifs, avec une présence croissante dans les produits livrés à domicile ;
- en créant ce qui est aujourd'hui le plus grand fournisseur de logiciels de gestion de cabinets dentaires et de services numériques ;
- en créant une entreprise de spécialités dentaires à croissance rapide, comprenant le deuxième plus grand fournisseur de produits d'endodontie et le troisième plus grand fournisseur de produits d'implantologie dentaire et de régénération osseuse ;
- en augmentant significativement la contribution de ses activités à plus forte croissance et à plus forte marge et de ses produits de marque dans le cadre de son plan stratégique BOLD+1 à plus de 50 % du revenu d'exploitation total non conforme aux PCGR³; et
- en faisant d'Henry Schein un leader mondial dans la promotion des partenariats public-privé pour favoriser l'accès aux soins des populations défavorisées, renforcer l'infrastructure pour les secours en cas de catastrophe et la préparation aux pandémies, et élever le rôle de la santé bucco-dentaire au rang d'élément clé de la santé et du bien-être systémiques.

"J'ai eu le grand privilège de diriger l'équipe Schein au cours des 35 dernières années. Guidés par notre mission, nous avons construit une entreprise agile, capable de répondre aux besoins changeants de nos clients, qui a créé une valeur actionnariale significative et qui est bien positionnée pour l'avenir. Dans le cadre de la planification de la relève, l'entreprise s'est concentrée sur le développement de la prochaine génération de dirigeants et, au début de l'année, elle a simplifié ses activités en les divisant en trois divisions opérationnelles, chacune dotée d'un leadership exceptionnel. Je suis convaincu qu'Andrea Albertini, CEO du Global Distribution Group, qui est également responsable du Global Technology Group, et Tom Popeck, CEO du Health Care Specialties Group, ainsi que le reste du comité de direction de la société, hisseront Henry Schein vers de nouveaux sommets en continuant à faire progresser la stratégie BOLD+1 et en travaillant avec KKR sur des initiatives de création de valeur et sur un vaste programme d'actionnariat salarié", a déclaré M. Bergman.

M. Bergman a envoyé une [lettre](#) ce matin, dans laquelle il remercie toute l'équipe Schein d'avoir joué un rôle aussi important dans la construction d'une entreprise unique. Il a écrit notamment :

"Je suis particulièrement heureux d'avoir travaillé avec des dizaines de milliers de membres incroyablement engagés et talentueux de l'équipe Schein qui ont aidé à réimaginer et à réinventer le rôle d'Henry Schein, d'un rôle de livraison de produits et de logistique à un rôle dont la mission est aujourd'hui d'aider nos plus d'un million de professionnels de santé à mettre en œuvre des pratiques meilleures et plus efficaces afin que nos clients puissent se concentrer sur le fait de prodiguer des soins de qualité aux patients."

M. Bergman a conclu sa lettre en remerciant les nombreuses personnes qui se sont tenues à ses côtés tout au long de son parcours, notamment la direction générale, le conseil d'administration, la famille Schein et bien d'autres encore.

³ L'entreprise n'est pas en mesure de calculer la contribution au résultat d'exploitation selon les PCGR sans effort déraisonnable, c'est pourquoi elle ne l'inclut pas dans le rapprochement.

"Avec l'équipe qui continue à équilibrer les cinq composantes de la société qui forment la mosaïque du succès Henry Schein (fournisseurs, clients, investisseurs, employés et société dans son ensemble) et à maintenir les valeurs de l'équipe Schein, je pense que les meilleures années d'Henry Schein sont encore à venir", a poursuivi M. Bergman.

À propos de Henry Schein

Henry Schein, Inc. (Nasdaq : HSIC) est une entreprise de solutions pour les professionnels de la santé qui s'appuie sur un réseau de personnes et de technologies. Avec environ 25 000 membres au sein de l'équipe Schein, le réseau de conseillers de confiance de la société fournit à plus d'1 million de clients dans le monde plus de 300 solutions de valeur qui aident à améliorer l'efficacité opérationnelle et les résultats cliniques. Les sociétés solutions business, cliniques, technologiques et logistiques aident les praticiens en cabinet dentaire et médical à travailler plus efficacement afin qu'ils puissent fournir des soins de meilleure qualité. Ces solutions sont également apportées aux laboratoires dentaires, aux établissements de santé de l'État ou aux collectivités, ainsi qu'à d'autres types de centres de soins.

Henry Schein opère à travers un réseau de distribution centralisé et automatisé, avec une sélection de plus de 300 000 produits de marque et de produits de la marque d'entreprise Henry Schein dans les centres de distribution.

Société FORTUNE 500 et membre de l'indice S&P 500[®], Henry Schein a son siège social à Melville, New York, et détient des opérations ou des filiales dans 33 pays et territoires.

Les ventes réalisées par la société ont atteint 12,7 milliards de dollars en 2024 et ont augmenté d'un taux de croissance annuel d'environ 11,2% depuis la création de Henry Schein en 1995.

Pour de plus amples informations sur Henry Schein, veuillez consulter www.henryschein.com.

Mise en garde concernant les déclarations prévisionnelles et l'utilisation d'informations financières non conformes aux PCGR

Conformément aux dispositions d'exonération de la Private Securities Litigation Reform Act de 1995, nous formulons les mises en garde suivantes concernant les facteurs importants qui, entre autres, pourraient faire en sorte que les résultats futurs diffèrent sensiblement des déclarations prospectives, des attentes et des hypothèses, explicites ou implicites, du présent document. Toutes les déclarations prospectives que nous émettons sont soumises à des risques et à des incertitudes et ne constituent pas des garanties de performances futures. Ces déclarations prospectives impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs pouvant provoquer une divergence matérielle entre nos résultats, notre performance et notre réussite, ou entre les résultats réels du secteur et ceux exprimés ou escomptés suite à ces déclarations prévisionnelles.

Ces énoncés sont généralement identifiés par l'utilisation de termes comme « peut », « pourrait », « s'attendre », « avoir l'intention », « croire », « planifier », « estimer », « prévoir », « projeter », « anticiper », « être », « faire » ou d'autres termes comparables. Une analyse plus complète de nos opérations, de notre situation financière et de l'état des litiges, y compris les facteurs susceptibles d'affecter nos activités et nos perspectives, est contenue dans les documents que nous avons déposés auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, ou SEC, y compris notre rapport annuel sur le Formulaire 10K, et sera contenue dans toutes les déclarations périodiques ultérieures que nous ferons auprès de la SEC. Ces documents exposent de façon détaillée les principaux facteurs de risque qui pourraient faire diverger matériellement notre performance réelle de nos estimations actuelles.

Les facteurs de risque et les incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent matériellement des résultats actuels et historiques comprennent, sans s'y limiter, les éléments suivants : notre dépendance à l'égard de tiers pour la fabrication et la fourniture de nos produits et, lorsque nous fabriquons des produits, notre dépendance à l'égard de tiers pour les matières premières ou les composants achetés ; les risques liés à la réalisation de nos objectifs de croissance stratégique ; les risques liés à l'accord de partenariat stratégique avec KKR Hawaii Aggregator L.P. conclu en janvier 2025 ; notre capacité à développer ou acquérir, maintenir et protéger de nouveaux produits (en particulier des produits technologiques) et services et à utiliser de nouvelles technologies qui soient acceptés par le marché avec des marges acceptables ; les défis de la transition associés aux acquisitions, aux cessions et aux coentreprises, y compris l'impossibilité de réaliser les synergies/bénéfices escomptés, ainsi que les exigences majeures concernant nos opérations, nos systèmes d'information, les fonctions juridiques, réglementaires, de conformité, financières et de ressources humaines en relation avec les acquisitions, les cessions et les coentreprises ; certaines dispositions de nos documents constitutifs susceptibles de décourager les acquisitions par des tiers ; des changements défavorables dans les rabais accordés par les fournisseurs ou d'autres incitations à l'achat ; les risques liés à la vente de produits de marque d'entreprise ; les risques liés aux investisseurs activistes ; les risques de sécurité liés à nos systèmes d'information et à nos produits et services technologiques, tels que les cyberattaques ou autres atteintes à la vie privée ou à la sécurité des données (y compris l'incident d'octobre 2023) ; les effets d'un marché hautement concurrentiel (y compris, mais sans s'y limiter, la concurrence de sites de commerce en ligne tiers) et en consolidation ; les changements dans le secteur des soins de santé ; les risques liés à l'expansion du pouvoir d'achat des clients et à des structures de coûts à plusieurs niveaux ; l'augmentation des coûts d'expédition de nos produits ou d'autres problèmes de service avec nos expéditeurs tiers, et l'augmentation des coûts du carburant et de l'énergie ; l'évolution des lois et des politiques régissant la fabrication, le développement et l'investissement dans les territoires et les pays où nous exerçons nos activités ; les conditions macroéconomiques et politiques générales mondiales et nationales, y compris l'inflation, la déflation, la récession, le chômage (et l'augmentation correspondante des populations sous-assurées), la confiance des consommateurs, les niveaux de la dette souveraine, les guerres en cours, les fluctuations des prix de l'énergie et la valeur du dollar américain par rapport aux monnaies étrangères. La menace ou l'éclatement d'une guerre, le terrorisme ou les troubles publics (y compris, mais sans s'y limiter, la guerre en Ukraine, la guerre Israël-Gaza et d'autres troubles et menaces au Moyen-Orient et la possibilité d'un conflit européen ou mondial plus large) ; les modifications des lois et des politiques régissant le commerce extérieur, les tarifs douaniers et les sanctions, y compris l'imposition

actuelle de nouveaux tarifs douaniers supplémentaires par les États-Unis à de nombreux pays, les tarifs douaniers de rétorsion et les droits de douane sur les produits alimentaires. les risques associés au règlement de l'UE sur les dispositifs médicaux ; le non-respect des lois et règlements relatifs à la fraude en matière de soins de santé ou d'autres lois et règlements ; le non-respect des lois et règlements relatifs à la collecte, au stockage et au traitement d'informations personnelles sensibles ou des normes relatives aux dossiers médicaux électroniques ou aux transmissions ; les changements dans la législation fiscale, les changements dans les taux d'imposition et la disponibilité de certaines déductions fiscales ; les risques liés à la responsabilité du fait des produits, à la propriété intellectuelle et à d'autres réclamations ; les risques liés aux politiques douanières ou aux restrictions législatives à l'importation ; les risques liés à l'apparition de maladies, d'épidémies, de pandémies (telles que la pandémie de COVID-19) ou d'autres problèmes de santé publique de grande ampleur et d'autres catastrophes naturelles ou causées par l'homme ; les risques liés à nos activités mondiales ; les risques liés aux litiges ; les développements nouveaux ou imprévus en matière de litiges et l'état d'avancement des litiges ; notre dépendance à l'égard de nos cadres supérieurs, de l'embauche et de la fidélisation du personnel, de l'augmentation du coût de la main-d'œuvre ou des soins de santé, et de nos relations avec les clients, les fournisseurs et les fabricants ; et les perturbations sur les marchés financiers. L'ordre dans lequel ces facteurs apparaissent ne doit pas être interprété comme une indication de leur importance relative ou de leur priorité.

Nous avertissons que ces facteurs peuvent ne pas être exhaustifs et que bon nombre d'entre eux échappent à notre capacité de contrôle ou de prédiction. Aussi les déclarations prévisionnelles contenues dans les présentes ne doivent-elles pas être considérées comme une prédiction des résultats réels. Nous ne nous engageons pas et n'avons aucune obligation de mettre à jour les déclarations prévisionnelles, sauf si la loi l'exige.

Le communiqué de presse comprend des mesures financières non conformes aux PCGR qui complètent les états consolidés des résultats de la société préparés selon les principes comptables généralement acceptés (PCGR). Ces mesures financières non conformes aux PCGR ajustent les résultats réels de l'entreprise préparés selon les PCGR afin d'exclure certains éléments. Dans l'annexe jointe au communiqué de presse, les mesures non conformes aux PCGR ont été réconciliées avec les états consolidés des résultats et doivent être considérées conjointement avec eux. La direction estime que les mesures financières non conformes aux PCGR fournissent aux investisseurs des informations complémentaires utiles sur la performance financière de notre entreprise, permettent de comparer les résultats financiers entre les périodes où certains éléments peuvent varier indépendamment de la performance de l'entreprise et permettent une plus grande transparence en ce qui concerne les mesures clés utilisées par la direction dans l'exploitation de notre entreprise. L'impact de certains éléments exclus comprend les coûts d'intégration et de restructuration, ainsi que l'amortissement des actifs liés aux acquisitions, car le montant et le calendrier de ces charges sont fortement influencés par le calendrier, la taille, le nombre et la nature des acquisitions que nous réalisons et se produisent de manière imprévisible. Ces mesures financières non conformes aux PCGR sont présentées uniquement à des fins d'information et de comparaison et ne doivent pas être considérées comme remplaçant les mesures PCGR correspondantes, portant un titre similaire.

CONTACTS :

Investisseurs

Ronald N. South

Senior Vice President and Chief Financial Officer

ronald.south@henryschein.com

+1 (631) 843-5500

Graham Stanley

Vice President, Investor Relations and Strategic Financial Project Officer

graham.stanley@henryschein.com

+1 (631) 843-5500

Médias

Tim Vassilakos

Executive Director, Global Corporate Communications

timothy.vassilakos@henryschein.com

+1 (516) 510-0926

Stefanie Fleige

Director, Corporate Media Relations

stefanie.fleige@henryschein.de

+49 (0)172 6433548

Exposition

Henry Schein, Inc.

Rapprochement du résultat d'exploitation, du résultat net et du résultat dilué par action selon les principes comptables généralement admis (PCGR), attribuables à Henry Schein, Inc. au résultat d'exploitation, au résultat net et au bénéfice par action dilué non conformes aux PCGR attribuables à Henry Schein, Inc. (en millions, sauf les données par action) (non audité)

	Reconciling Items																					Non-GAAP					
	GAAP			Special Management Compensation Costs		Restructuring Costs		Acquisition Intangible Amortization		Cybersecurity Incident-Professional Fees and Other		Change in Contingent Consideration		Litigation Settlement		Impairment of Capitalized Assets		Impairment of Intangible Assets		Costs Associated with Shareholder Advisory Matters							
	1995	2024	CAGR	1995	2024	1995	2024	1995	2024	1995	2024	1995	2024	1995	2024	1995	2024	1995	2024	1995	2024	1995	2024	CAGR			
Net Sales	\$ 584	\$12.673	11.2%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 584	\$ 12.673	11.2%
Operating Income	\$ (3)	\$ 621	n/a(1)	\$ 21	\$ -	\$ -	\$ 110	\$ -	\$ 184	\$ -	\$ (31)	\$ -	\$ 45	\$ -	\$ 5	\$ -	\$ 12	\$ -	\$ 1	\$ -	\$ 2	\$ -	\$ 18	\$ 949	14.6%		
Operating Margin	-0.43%	4.90%	n/a(1)																						3.14%	7.49%	15bps*
Net Income	\$ (11)	\$ 390	n/a(1)	\$ 20	\$ -	\$ -	\$ 79	\$ -	\$ 112	\$ -	\$ (23)	\$ -	\$ 35	\$ -	\$ 4	\$ -	\$ 6	\$ -	\$ 0	\$ -	\$ 2	\$ -	\$ 9	\$ 605	15.8%		
Diluted EPS	\$ (0.21)	\$ 3.05	n/a(1)	\$ 0.37	\$ -	\$ -	\$ 0.62	\$ -	\$ 0.88	\$ -	\$ (0.18)	\$ -	\$ 0.27	\$ -	\$ 0.03	\$ -	\$ 0.05	\$ -	\$ 0.00	\$ -	\$ 0.01	\$ -	\$ 0.16	\$ 4.74	12.4%		
* Average annual increase																											

* Average annual increase

(1) In 1995, Operating Income, Net Income and Diluted EPS were negative, and CAGR amounts cannot be calculated. Using 1996 as a base year the CAGR for Operating Income, Net Income and Diluted EPS was 15.08%, 17.15%, and 14.23%, respectively. For 1996, there were no reconciling items on a GAAP to Non-GAAP basis.

Note: Amounts may not sum due to rounding.