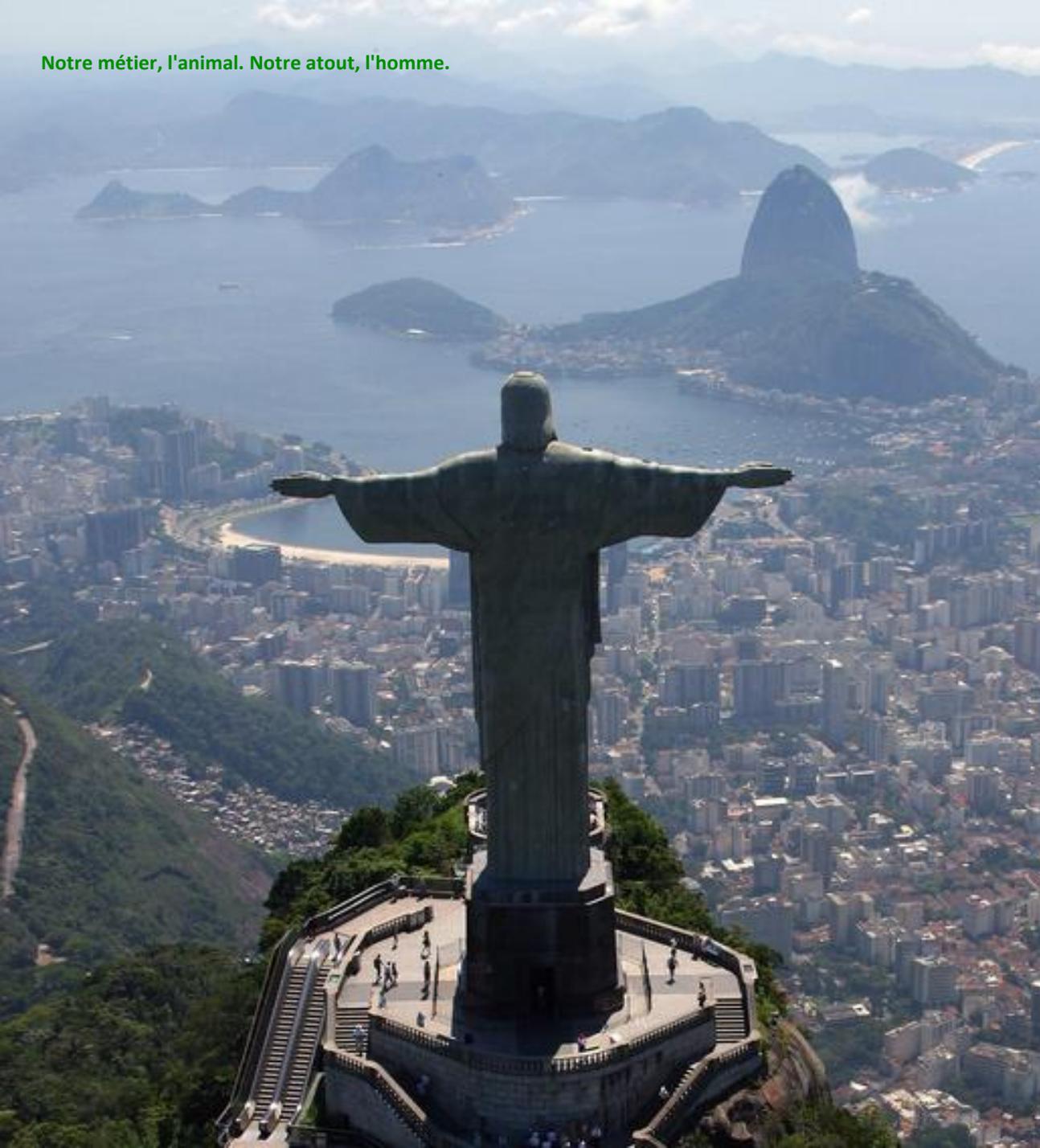


Notre métier, l'animal. Notre atout, l'homme.



# Résultats semestriels 2011

Réunion SFAF  
31 août 2011

**Vétoquinol**  
 *Signe de Passion*



# Avertissement

Cette présentation peut contenir des informations de nature prévisionnelle relatives à la situation financière, aux résultats, aux métiers, à la stratégie et aux projets du Groupe Vétoquinol.

Même si le Groupe Vétoquinol estime que ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables, elles ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la société.

Les résultats effectifs peuvent être différents des déclarations prévisionnelles en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont hors de notre contrôle, et notamment les risques décrits dans les documents qui sont ou seront déposés par le Groupe Vétoquinol auprès de l'Autorité des Marchés Financiers et également sur notre site [www.vetoquinol.com](http://www.vetoquinol.com).



# Sommaire

- > **Faits marquants**
- > **Comptes semestriels consolidés 2011**
- > **Stratégie et perspectives**
- > **Questions et réponses**



## Faits marquants

La santé animale  
L'activité du semestre

31 août 2011

Notre métier, l'animal. Notre atout, l'homme.

4

**Vétoquinol**  
 *Signe de Passion*



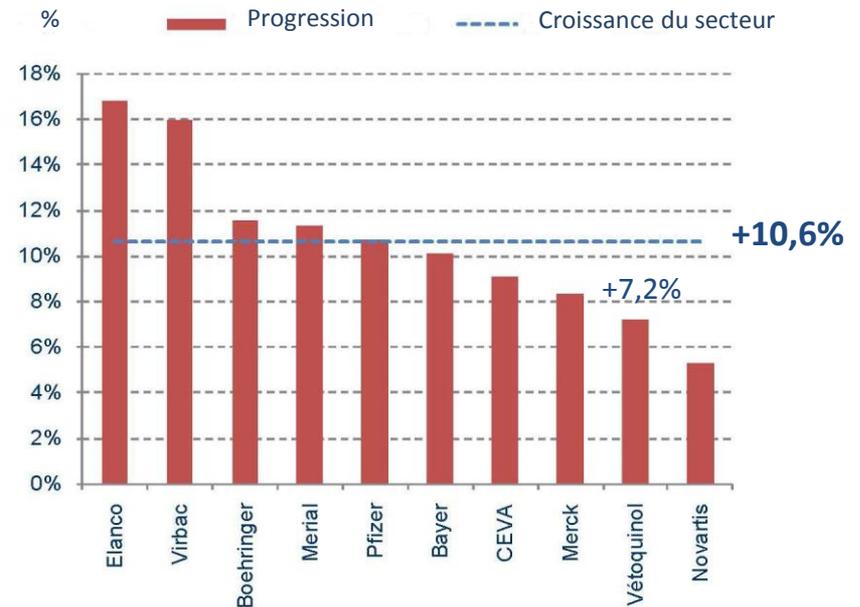
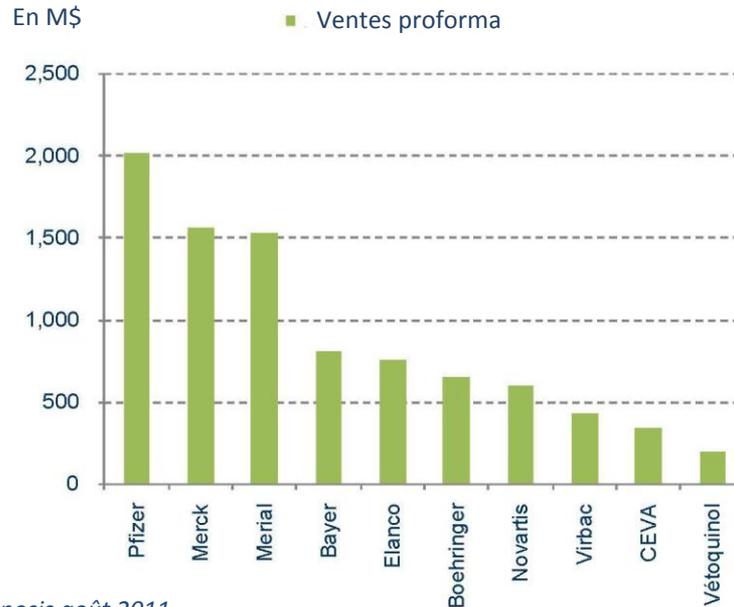
# Marché mondial : 1<sup>er</sup> semestre en croissance

## > Données en dollars courants (YTD juin 2011)

Par espèce	Animaux de compagnie			Bovins	Porcs
Évolution mondiale		+8,5%		+11,0%	+13,0%

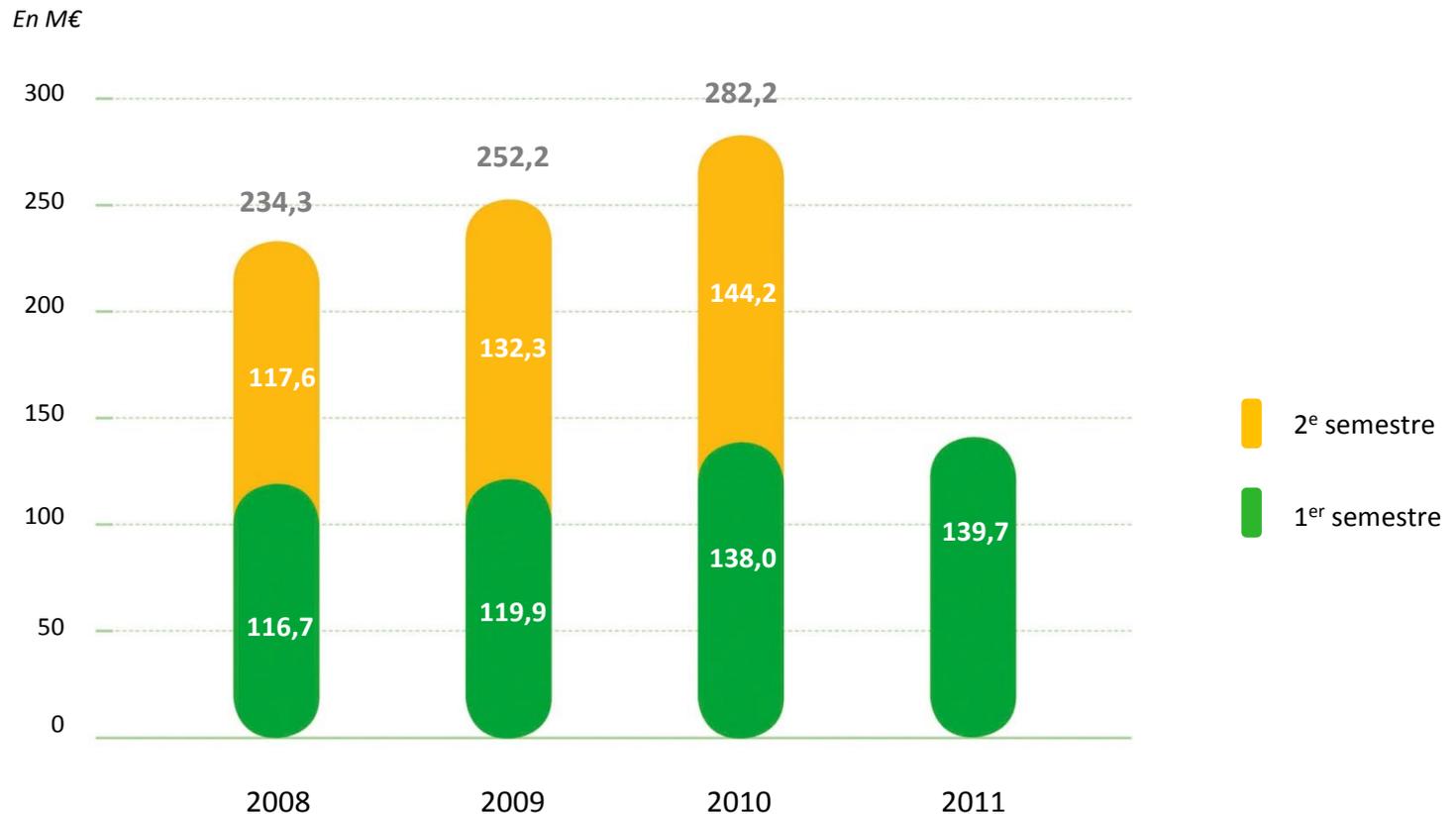
Par zone géographique	Amérique du Sud	Amérique du Nord	Europe de l'Ouest	Asie
Évolution mondiale	+16,2%	+7,0%	+7,5%	+18,7%



Source Vetnosis août 2011



# Vétoquinol résiste bien et progresse



**Vétoquinol progresse au 1<sup>er</sup> semestre de 1,2% et de plus de 3,0% hors effet Marbocyl®**



# Bonne progression de la gamme des anti-infectieux

- > **La gamme des anti-infectieux représente 60,4 M€ de CA au 1<sup>er</sup> semestre**
  - 1<sup>er</sup> segment pour Vétoquinol (43% du CA)
  - En progression et forte croissance de 10% hors effet Marbocyl®
  
- > **Bonne résistance de la gamme Marbocyl® aux génériques**
  - Une molécule tombée dans le domaine public en septembre 2007
  - La gamme Marbocyl® représente moins de 13% du CA du Groupe
  - Des nouveaux développements en cours sur la molécule (cycle de vie)



# Montée en puissance des nouveaux produits

## > Depuis 2008, des lancements majeurs de nouveaux produits

- Azodyl™
- Rubenal®
- Surolan®
- Marbocyl® Japon
- Kefloril®
- Ceftiocyl®
- Clavaseptin®
- Cimalgex®
- Dolpac®
- Vermax®

## > Des lancements prometteurs : CA 2011 estimé de +30 M€



# Dynamique par territoire

## > Amériques

- États-Unis : réalignement de la stratégie
- Bonnes performances au Canada et Mexique
- Acquisition en juin au Brésil : 2<sup>e</sup> marché mondial de la santé animale

## > Asie/Pacifique

- Inde : développement conforme aux attentes

## > Europe

- Situations contrastées par pays
- Effet Marbocyl®
- Montée en puissance des lancements 2010-2011



# Autres faits marquants

## > **Vétoquinol très actif en croissance externe**

- De nombreux dossiers étudiés
- Acquisition du Brésil

## > **Défense des intérêts du Groupe**

- Litige commercial : indemnités de 5 M€, à titre de provisions à valoir

## > **Azodyl™**

- Début août 2011, prolongation de l'accord de distribution exclusive mondiale



31 août 2011

Notre métier, l'animal. Notre atout, l'homme.

## Comptes semestriels consolidés

Compte de résultat  
Flux de trésorerie  
Besoin en fonds de  
roulement  
Structure financière

11

**Vétoquinol**  
 *Signe de Passion*



# Compte de résultat

En M€	30/06/2011	% du CA	30/06/2010	% du CA	Δ
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>139,7</b>		<b>138,0</b>		<b>+1,2%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>92,0</b>	<b>65,9</b>	<b>91,0</b>	<b>65,9</b>	<b>+1,2%</b>
Charges externes	(32,0)	(22,9)	(30,1)	(21,8)	+6,5%
Frais de personnel	(41,4)	(29,6)	(40,2)	(29,1)	+3,1%
Impôts et taxes	(2,1)	(1,5)	(1,9)	(1,3)	+13,1%
Autres produits et charges	7,0	5,0	2,0	1,5	+244,4%
Amortissements et provisions	(6,1)	(4,3)	(5,0)	(3,6)	+22,6%
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>17,4</b>	<b>12,5</b>	<b>15,9</b>	<b>11,6</b>	<b>+9,1%</b>



# Compte de résultat (suite)

En M€	30/06/2011	% du CA	30/06/2010	% du CA	Δ
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>17,4</b>	<b>12,5</b>	<b>15,9</b>	<b>11,6</b>	<b>+9,1%</b>
Résultat opérationnel	17,4	12,5	15,9	11,6	+9,1%
Résultat financier	(1,0)	(0,7)	0,5	0,4	
Résultat avant impôts	16,4	11,7	16,5	11,9	-0,5%
Impôts sur les résultats	(4,3)	(3,1)	(4,9)	(3,5)	+11,5%
<b>Résultat net pdg</b>	<b>12,1</b>	<b>8,6</b>	<b>11,6</b>	<b>8,4</b>	<b>+4,1%</b>
<b>Capacité d'autofinancement opérationnelle*</b>	<b>19,2</b>		<b>16,0</b>		

\* Résultat opérationnel + amortissements et provisions – impôts sur les résultats



# Flux de trésorerie

En M€	30/06/2011	30/06/2010
Résultat net	12,1	11,6
Capacité d'autofinancement avant coût de l'EFN et impôt	22,9	24,3
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	0,2	15,1
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(14,6)	(3,3)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	5,5	(24,6)
<b>Variation de la trésorerie</b>	<b>(9,2)</b>	<b>(12,0)</b>

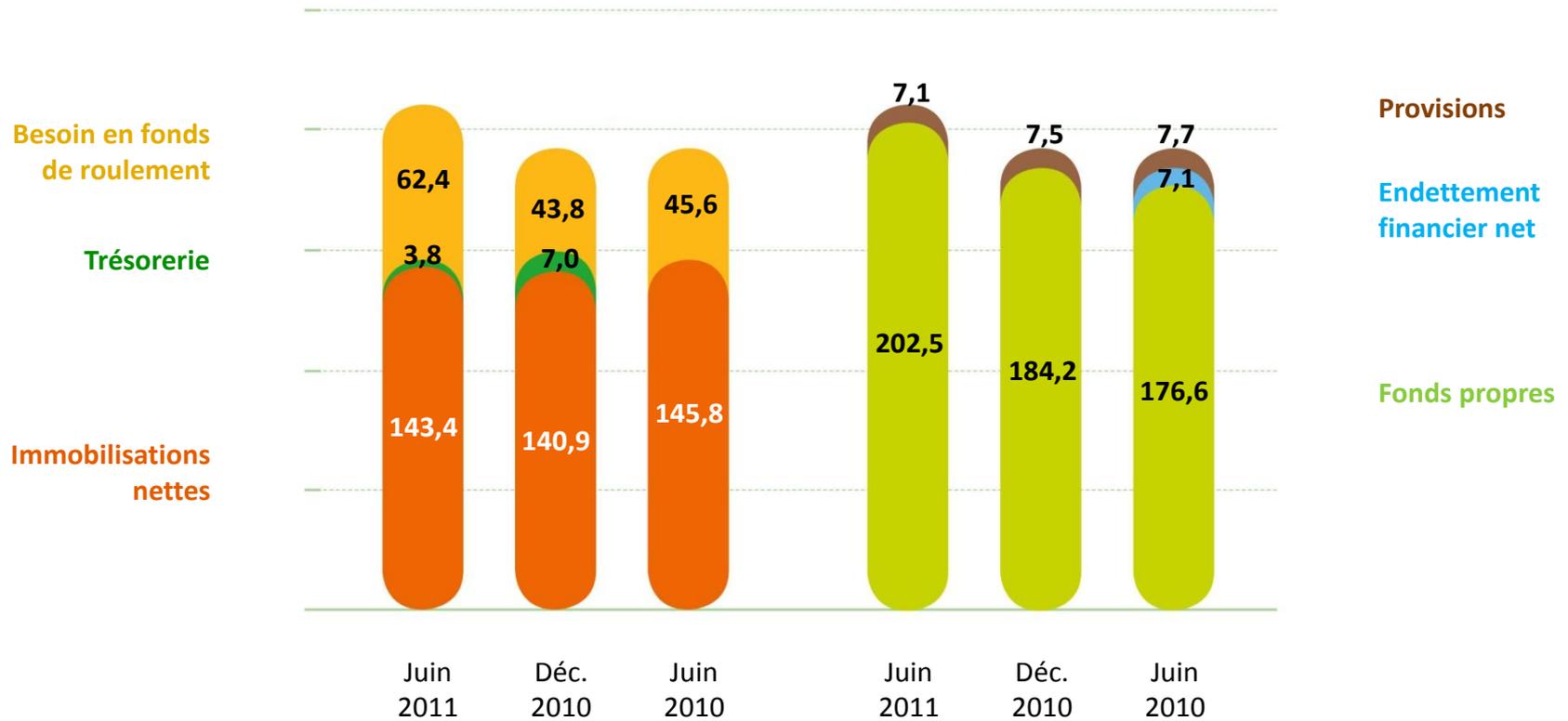


# Besoin en fonds de roulement

En M€	30/06/2011	30/06/2010
Stocks	58,9	47,4
Clients et autres débiteurs	59,6	52,8
Fournisseurs et autres créditeurs	(58,4)	(52,9)
Autres éléments du BFR	2,3	(1,7)
<b>Besoin en fonds de roulement</b>	<b>62,4</b>	<b>45,6</b>



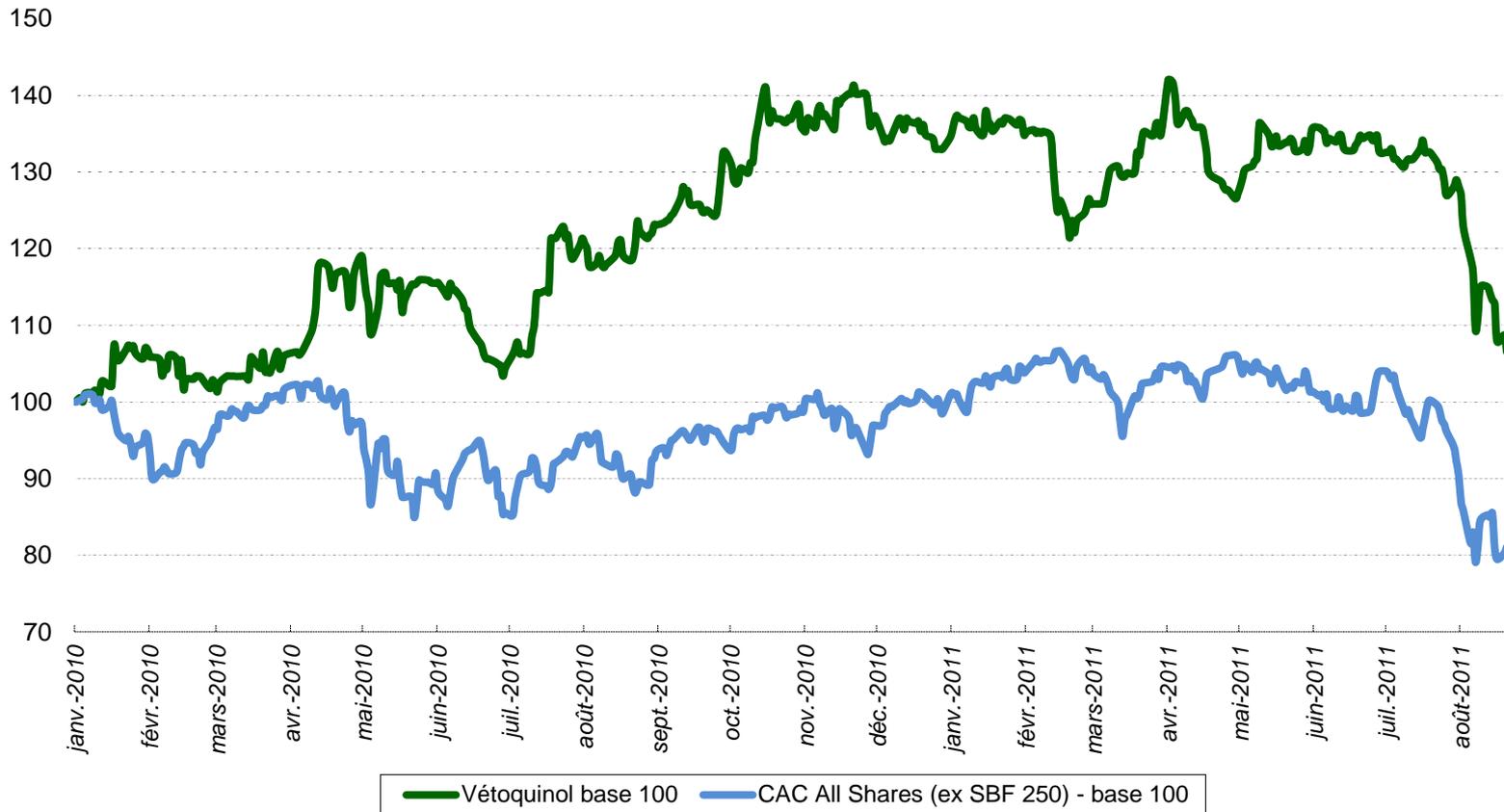
# Structure financière





# Évolution du cours de Bourse

En base 100





## Stratégie et perspectives

31 août 2011

Notre métier, l'animal. Notre atout, l'homme.

18

**Vétoquinol**  
 *Signe de Passion*



# Notre vision à long terme de la santé animale

- > **Une croissance structurelle du marché de la santé animale**
  
- > **Un marché de 20 Md\$ fortement segmenté**
  - Animaux de rente et animaux de compagnie
  - 2/3 pays développés et 1/3 marchés émergents
  
- > **Une valorisation de plus en plus forte des acteurs internationaux**



# Vétoquinol, la vision à long terme d'un groupe familial

- > **Un positionnement clair**
  
- > **Un développement qui repose sur une croissance hybride rentable**
  - Croissance interne : innovation et développement du portefeuille
  - Croissance externe : nouveaux marchés
  
- > **Une logique de groupe international**

# Croissance interne : lancement de Cimalgex®

## > Douleur-inflammation

- Domaine stratégique de Vétoquinol
- Les AINS sont la majeure partie du domaine et progressent fortement

## > Molécule utilisée pour la 1<sup>ère</sup> fois en médecine

## > Avantages

- Efficacité optimale
- Tolérance scientifiquement prouvée
- Facilité d'utilisation

**NEW!** Short and long-term pain relief in dogs

*Giving confidence!*

- Strong efficacy
- Proven tolerance
- Excellent convenience

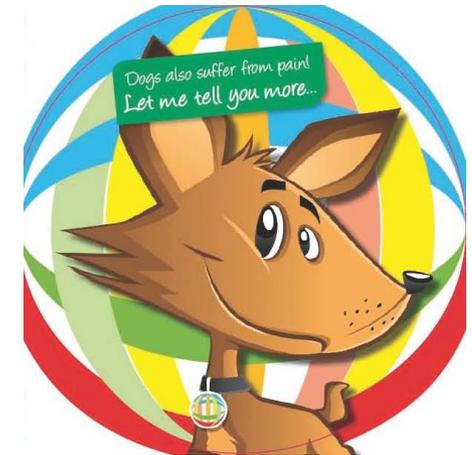
**Cimalgex**  
Cimicoxib  
The **NEW** standard in NSAIDs

**Vétoquinol**  
a Signe of Passion



# Lancement de Cimalgex® (suite)

- > 1<sup>er</sup> enregistrement centralisé européen
- > Lancement global
  - Juin 2011 : Europe
  - 2013/2014 : Amériques
  - Ensemble des filiales et distributeurs du Groupe





# Brésil, 2<sup>e</sup> marché mondial de la santé animale

## > Brésil

- 190 millions d'habitants
- 50% du territoire sud-américain
- Un des pays BRIC (Russie, Chine, Inde) en plein développement économique
- 7% du marché mondial santé animale\*

## > Marché fortement orienté bovins

- 185 millions de tête (lait et viandes)

## > Marché en forte croissance



\*Vetnosis 2009



# Farmacigrícola SA (Brésil)

- > **Entreprise familiale créée en 1964**  
**située près de Sao Paulo**
- > **100 personnes et 39 agents**  
**commerciaux externes**
- > **Un site de production en cours de**  
**modernisation pour injectables,**  
**liquides et solides**





# Farmagricola SA (Brésil)

> **Chiffre d'affaires à fin 2010 de 17,7 MReals, soit 7,7 M€**

- En forte croissance et à dominante animaux de rente

> **Portefeuille produits**

- À dominante anti-infectieux, anti-parasitaires et produits énergétiques pour animaux de rente
- Quelques produits pour animaux de compagnie : vermifuges, produits d'hygiène





# Perspectives

- > **La poursuite du lancement de nouveaux produits**
  - Automne 2011 : anti-infectieux pour bovins
  
- > **Le développement sur des marchés à fort potentiel**
  - Inde
  - Intégration du Brésil



31 août 2011

Notre métier, l'animal. Notre atout, l'homme.

## Questions et réponses

**Vétoquinol**  
 *Signe de Passion*



# Calendrier

- > **25 octobre 2011**                      **Chiffre d'affaires 3<sup>e</sup> trimestre 2011**
  
- > **24 janvier 2012**                      **Chiffre d'affaires annuel 2011**



31 août 2011

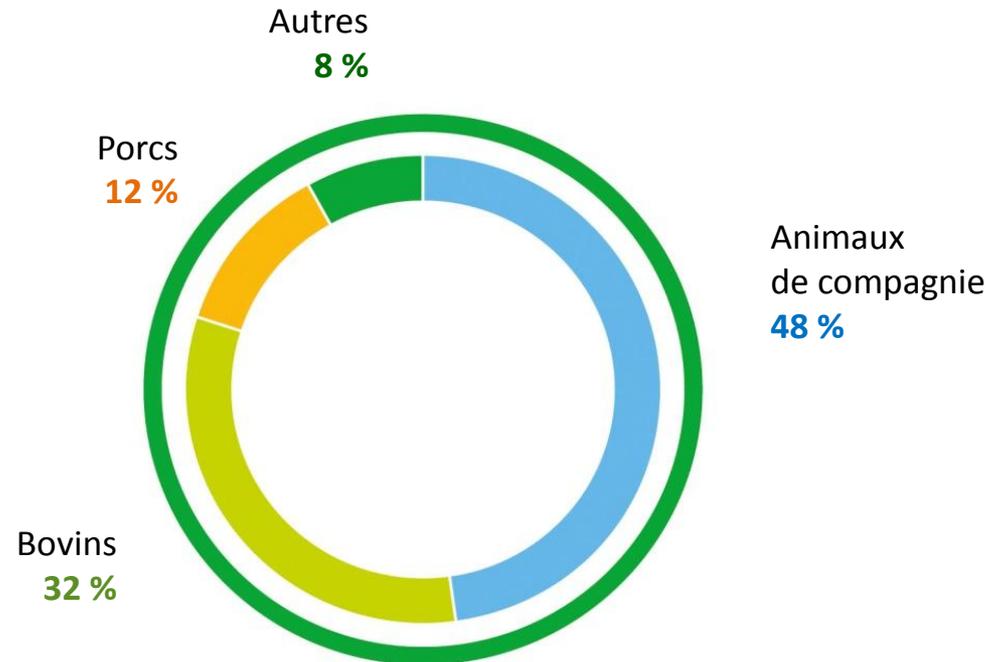
Notre métier, l'animal. Notre atout, l'homme.

# Annexe

**Vétoquinol**  
 *Signe de Passion*

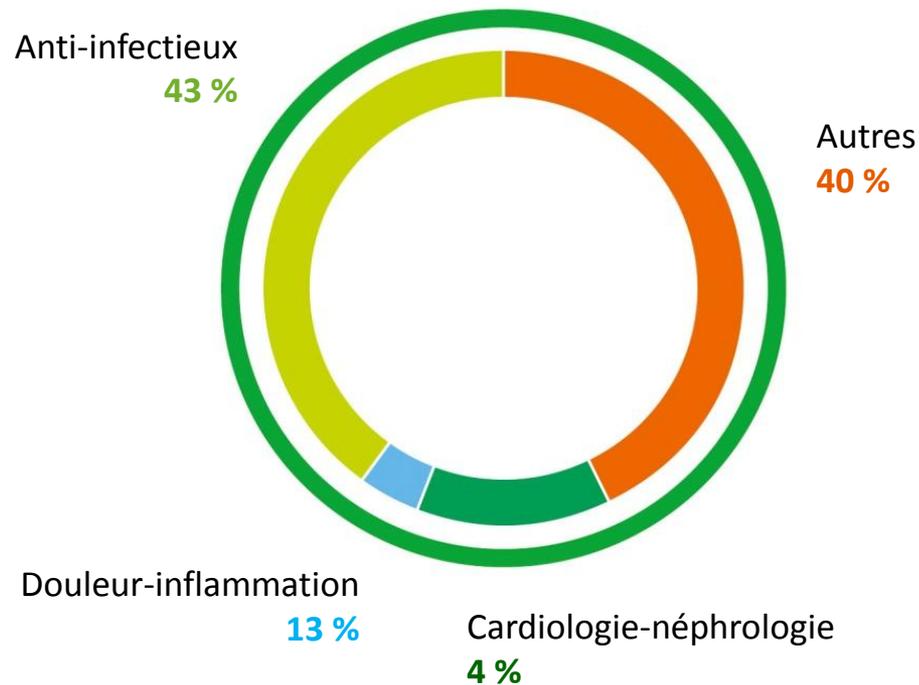


# Répartition du CA semestriel par espèce





# Répartition du CA semestriel par domaine





# Répartition du CA semestriel par territoire

