



 Vétoquinol
Signe de Passion

www.vetoquinol.com

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

>> HISTORIQUE/FOCUS P.1 >> ENTRETIEN AVEC ÉTIENNE FRECHIN P.2 >> L'ACTUALITÉ VÉTOQUINOL P.4 >> INDICATEURS CLÉS P.6 >> BOURSE P.8 >> GOUVERNANCE P.9 >> LES HOMMES AU CŒUR DE LA STRATÉGIE P.10 >> STRATÉGIE P.14 >> SECTEUR ET MÉTIER P.16 >> UN ACTEUR DE RÉFÉRENCE P.22 >> CONTACTS P.28

VÉTOQUINOL

Rapport d'activité 2006



D'UNE GRANDE IDÉE À UN GRAND LABORATOIRE

Plus de 70 ans dans la vie
de Vétoquinol

1933

- Joseph Frechin, docteur en pharmacie, met au point à Lure (France) un premier produit vétérinaire à base de quinoléine : le Vétoquinol.

1962

- Création de Vétoquinol SA, dédiée à la santé animale.
- Arrivée d'Étienne Frechin, fils de Joseph Frechin, actuel Président-Directeur général.

1980

- Création d'un centre de Recherche & Développement.

1987

- Première commercialisation d'un futur leader : Tolfédine® (traitement de la douleur et de l'inflammation pour animaux de compagnie et de rente).

1995

- Lancement européen de Marbocyl®, antibiotique de haute efficacité issu de la recherche Vétoquinol. Aujourd'hui encore, il occupe une place de leader en France, en Espagne, en Grande-Bretagne, en Irlande et en Autriche et se classe 2° au niveau européen.

1999

- Acquisition de J. Webster au Canada (40 personnes).

2001

- Acquisition du groupe d'origine suisse Chassot et de ses filiales en Europe (401 personnes, 40 millions d'euros de ventes).

2002

- Acquisition des gammes Evsco et Tomlyn d'IGI Inc. aux États-Unis.
- Lancement de Prilium® (cardiologie canine).

2003

- Construction à Lure d'un nouveau bâtiment doublant la surface dédiée à la Recherche & Développement.

2004

- Vétoquinol décide de se concentrer sur le seul développement de produits curatifs.
- Ouverture d'un bureau en Chine.

2005

- Lancement de Clavaseptin® (anti-infectieux chiens et chats), générique «plus» grâce à son caractère appétent.

2006

- Modernisation et augmentation de la capacité du site industriel de Lure.
- Acquisitions de Semyung Vet en Corée du Sud et de Vet Solutions aux États-Unis.
- Introduction à la Bourse de Paris.
- Lancements de Marbocyl® S (antibiotique en injection unique), Dolpac® (antiparasitaire) et Flexadin® (chondroprotecteur).

UN SUCCÈS À LA FRANÇAISE

Laboratoire pharmaceutique vétérinaire familial et indépendant, Vétquinol, qui se consacre exclusivement à la santé animale, équilibre volontairement son activité entre animaux de rente et animaux de compagnie.

Historiquement implanté sur le marché français, le groupe réalise désormais 78% de son chiffre d'affaires consolidé à l'international (211,6 millions d'euros en 2006). Deux fois plus nombreux qu'en 2000, les 1 223 collaborateurs du groupe se répartissent entre la Recherche & Développement, la production et la commercialisation.

Aujourd'hui, la PME française - 13^e acteur mondial - produit et distribue 700 médicaments et produits diététiques dans près de 100 pays (Europe, Amérique du Nord et Asie). Elle s'appuie sur ses filiales dans 18 pays et sur un réseau de 110 partenaires distributeurs.

Sa croissance résulte d'un juste dosage de croissance externe et de développement de produits leaders sur leur marché. Sans oublier une focalisation claire sur 3 grands domaines thérapeutiques : le traitement des pathologies infectieuses, le traitement de la douleur et de l'inflammation et la cardiologie-néphrologie.





Portée depuis sa création par la passion de la santé animale, la croissance de Vétoquinol incarne l'histoire d'une entreprise innovante et internationale, soutenue par des valeurs humaines et une gestion patrimoniale

Quelle est votre analyse de l'exercice 2006 ?

Étienne Frechin : 2006 est une bonne année. Notre activité a été soutenue et nos objectifs dépassés. Notre potentiel de développement a été renforcé par une présence directe en Corée du Sud et une consolidation de notre position aux États-Unis. Notre introduction en Bourse, en nous donnant plus de notoriété, devrait faciliter les partenariats avec des laboratoires et des centres de recherche étrangers. Elle nous permettra également de renforcer nos fonds propres pour procéder à de nouvelles acquisitions et doter notre Recherche & Développement de moyens supplémentaires. Enfin, elle contribuera à accroître notre visibilité sur le marché du recrutement.

D'où vient, selon vous, le potentiel de croissance de Vétoquinol ?

EF : Vétoquinol est une entreprise familiale et humaine. Nous avons construit notre groupe sur des valeurs fortes qui sont le ciment et le moteur de notre dynamisme, en France comme

UN GRAND PAS EN AVANT

ENTRETIEN AVEC ÉTIENNE FRECHIN, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

à l'international. Nos collaborateurs sont très attachés à l'entreprise. En France, ils l'ont montré en novembre dernier puisque 75 % d'entre eux ont participé à l'achat de parts du FCPE (Fonds Commun de Placement d'Entreprise) créé pour les salariés lors de notre introduction en Bourse.

Comment, d'après vous, devrait évoluer le secteur de la santé animale ?

EF : Une évolution significative de ce marché est à attendre. D'une part, de grands groupes pharmaceutiques réfléchissent à se séparer de leur activité «santé animale» pour se concentrer sur leur activité humaine. D'autre part, les animaux de compagnie sont et seront traités de plus en plus de manière similaire aux humains.

Quelle place attribuez-vous à la Recherche & Développement ?

EF : Notre Recherche & Développement a comme objectif de développer des médicaments curatifs. C'est le fer de lance de notre entreprise. Notre démarche vise à travailler toutes les possibilités de nos principaux principes actifs en capitalisant sur la connaissance que nous en avons. Nous jugeons capital d'avoir de nouveaux produits performants et innovants, moyen indispensable pour croître.

Quels sont vos projets pour 2007 ?

EF : Nos objectifs sont clairs. Nous voulons étendre la couverture géographique de nos produits et profiter des gisements de croissance économique en étant commercialement plus performants. Ce qui explique notre présence directe toute récente en Corée du Sud et notre renforcement aux États-Unis. En février, nous avons ouvert une filiale au Portugal ;

// LA PÉRENNITÉ DE VÉTOQUINOL EST BASÉE SUR SA CROISSANCE ET SA RENTABILITÉ À LONG TERME"

d'autres devraient prochainement voir le jour en Scandinavie, en Chine et, de manière plus lointaine, en Italie. Bien entendu, nous poursuivons le développement de nouveaux produits : nous avons en portefeuille plus de vingt projets prometteurs. Enfin, nous améliorons de manière continue notre rentabilité, en mettant en place des moyens industriels plus modernes et des outils de gestion toujours plus performants.

Et en conclusion...

EF : Nous devrions connaître une avancée significative en 2007, et notre présence en Bourse y contribue. Nous nous sommes engagés dans un processus de croissance à long terme pour faire de Vétoquinol l'un des dix premiers laboratoires de référence en santé animale dans le monde. Je suis fier de pouvoir dire que tous les managers, tous les collaborateurs et, je l'espère, les actionnaires de Vétoquinol, engagent toutes leurs forces pour atteindre cet objectif.



UNE ANNÉE RICHE EN ÉVÉNEMENTS

AVRIL 2006 Corée du Sud

Son distributeur sud-coréen Semyung Vet devient la 16^e filiale commerciale de Vétoquinol. Cette société distribuait déjà exclusivement les produits Vétoquinol depuis 15 ans.

MAI 2006 La gamme s'enrichit

Commercialisation de Marbocyl[®] S, nouveau venu dans la gamme Marbocyl[®] pour animaux de rente. Antibiotique en injection unique contre les infections respiratoires des bovins, Marbocyl[®] S agit en un temps très court, évitant ainsi tout risque de contagion. Cette innovation résulte d'une nouvelle méthode de développement mise en œuvre par les équipes Recherche & Développement de Vétoquinol.



SEPTEMBRE 2006

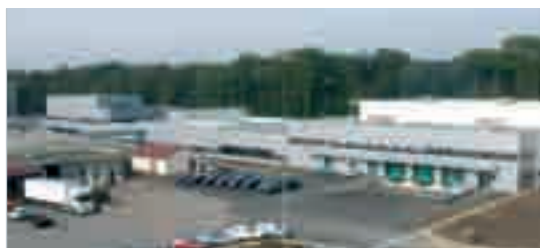
Nouveau vermifuge

Lancement de Dolpac[®], un nouveau vermifuge à large spectre en une seule prise, conçu pour traiter les principaux vers



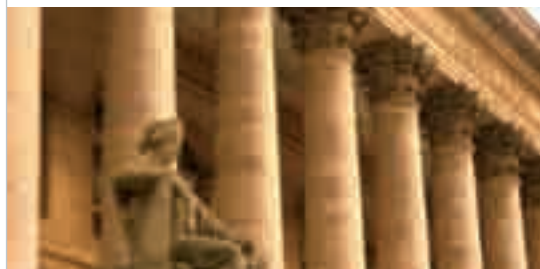
du chien. Vétoquinol y associe un programme de sensibilisation des propriétaires pour une vermifugation plus fréquente.

Les recommandations de traitement sont adaptées au risque de contamination que l'animal représente pour son entourage. Un moyen de contribuer à limiter le nombre de cas de zoonoses annuels causés par les animaux de compagnie.



OCTOBRE 2006 NENUPhar

Inauguration du projet «NENUPhar». Vétoquinol investit 15 millions d'euros sur son principal site industriel à Lure en Haute-Saône. Les trois nouveaux bâtiments de 7 500 m² sont dédiés à la qualité, au conditionnement retardé de médicaments liquides et à la logistique.



NOVEMBRE 2006 Bourse

Les actions Vétoquinol sont introduites le 17 novembre 2006 sur Euronext d'Euronext[™] Paris - Compartiment B. 1 799 128 actions représentant environ 16 % du capital ont été mises à la disposition du marché. Le premier cours de cotation est de 21 euros à l'ouverture. À l'occasion de son introduction en Bourse, une part du capital a été réservée aux salariés de Vétoquinol SA à hauteur de 80 827 actions (FCPE) : 75 % des salariés y souscrivent, manifestant ainsi leur confiance en leur entreprise.



NOVEMBRE 2006 Le chondroprotecteur complet

Lancement de Flexadin®, produit diététique recommandé chez les chiens et les chats souffrant de troubles ostéo-articulaires : il protège le cartilage en soulageant l'inflammation, grâce aux propriétés de l'*Harpagophytum procumbens*.



DÉCEMBRE 2006 Vétoquinol / Texas

Vétoquinol acquiert l'ensemble des actifs de Vet Solutions, laboratoire vétérinaire américain indépendant basé à Fort Worth, Texas. Ce laboratoire fondé en 1996 est spécialisé dans les animaux de compagnie. Il a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de plus de 10 millions de dollars, avec une forte rentabilité. Avec Vet Solutions, laboratoire tourné exclusivement vers les vétérinaires, Vétoquinol prend une dimension réellement nationale sur le marché américain, en y doublant sa force de vente.



FÉVRIER 2007 Portugal

Création d'une filiale au Portugal. Conformément à sa stratégie, Vétoquinol poursuit ainsi le renforcement de sa position européenne.



2006 UNE BONNE PROFITABILITÉ

Chiffre d'affaires consolidé de **211,6 millions d'euros** en 2006, soit une progression de **7,6 %** //

1 223 personnes travaillent pour Vétoquinol dans le monde //

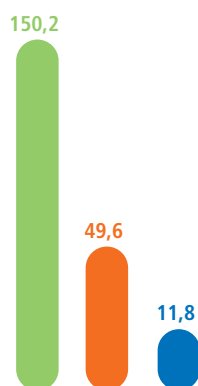
À PÉRIMÈTRE ET COURS DE CHANGE CONSTANTS, LE CHIFFRE D'AFFAIRES S'ÉTABLIT À 208,4 MILLIONS D'EUROS, SOIT UNE AUGMENTATION DE 6 %.

> ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ en millions d'euros



Un chiffre d'affaires en constante progression depuis 3 ans.

> CHIFFRE D'AFFAIRES 2006 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE en millions d'euros



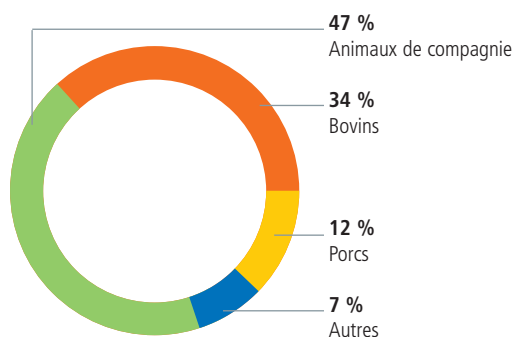
Total 211,6

- Europe
- Amérique du Nord
- Reste du Monde

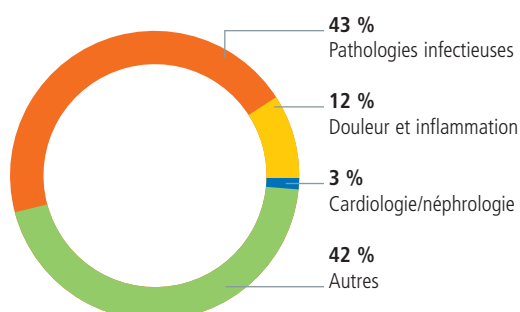
Un chiffre d'affaires en croissance sur toutes les zones géographiques. Les deux principales zones d'implantation du groupe progressent de façon plus que satisfaisante :

- Europe +8 %,
- Amérique du Nord +7 %.

> CHIFFRE D'AFFAIRES 2006 PAR ESPÈCE en %



> CHIFFRE D'AFFAIRES 2006 PAR CLASSE THÉRAPEUTIQUE en %

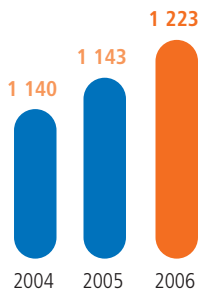




NOUS SOMMES SATISFAITS DE 2006, QUI FAIT APPARAÎTRE DES CHIFFRES SUPÉRIEURS À NOS OBJECTIFS"

ÉTIENNE FRECHIN
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

> ÉVOLUTION DE L'EFFECTIF



Près de 60 % de l'effectif du groupe se trouve sur des sites à l'étranger (37 % en Europe hors France, 19 % en Amérique du Nord et 1 % en Asie). 10 % de l'effectif est consacré à la Recherche & Développement. Près de la moitié est constituée des équipes industrielles : la production (26 %), la qualité (12 %), les achats et la logistique (9 %). 30 % pour le commercial et le marketing, 13 % pour l'administration et la gestion.

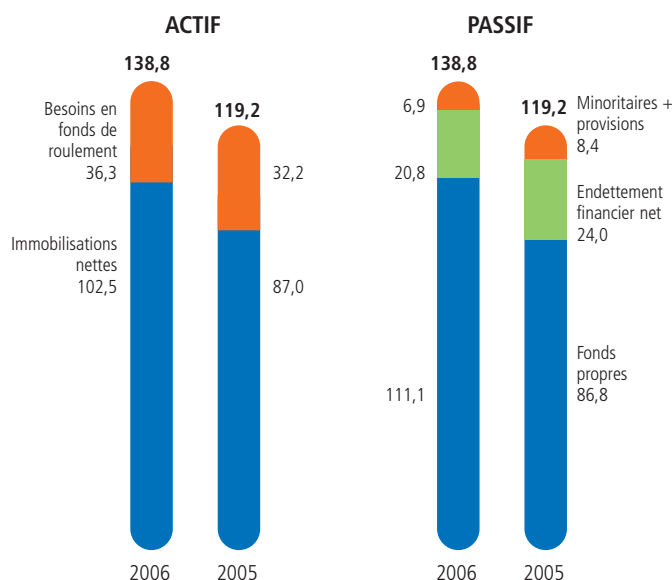
Au passif, il faut souligner la poursuite de la diminution de l'endettement. À l'actif, la hausse des immobilisations est essentiellement due aux opérations de croissance externe et à l'amélioration de l'outil de production. La structure financière de Vétoquinol est saine et solide. Au cours des trois dernières années, les principaux ratios financiers ont été en amélioration constante.

> COMPTE DE RÉSULTAT

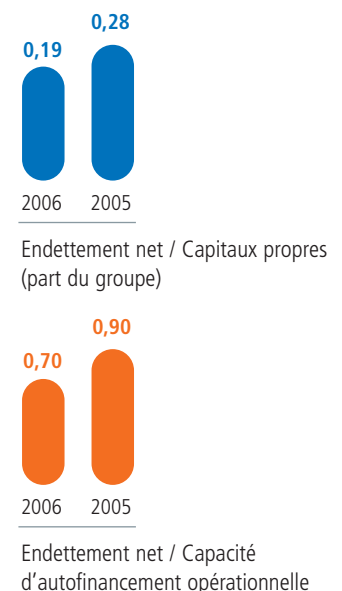
Le compte de résultat met en évidence une logique de croissance rentable. En effet, le résultat net part du groupe croit de 27,2 % en parallèle à l'augmentation du chiffre d'affaires. Cette évolution résulte d'une gestion rigoureuse destinée à améliorer en permanence la profitabilité du groupe.

En millions d'euros	2006	% CA	2005	% CA	% d'évolution
Chiffre d'affaires (CA)	211,6		196,6		+7,6
Marge brute	137,6	65,0	128,5	65,4	+7,1
Charges externes	(45,9)	21,7	(42,4)	21,5	+8,3
Frais de personnel	(55,4)	26,2	(53,4)	27,2	+4,0
Impôts et taxes	(3,6)	1,7	(3,2)	1,7	+12,5
Autres produits et charges	1,4	0,7	1,1	0,6	+27,3
Amortissements et provisions	(8,5)	4,0	(7,5)	3,8	+13,3
Résultat opérationnel courant	25,6	12,1	23,1	11,8	+10,8
Résultat opérationnel	24,8	11,7	18,8	9,6	+31,9
Résultat avant IS	20,0	9,4	16,5	8,4	+21,2
Résultat net part du groupe	15,8	7,5	12,4	6,3	+27,2

> LA STRUCTURE FINANCIÈRE DU GROUPE en millions d'euros



> LES RATIOS FINANCIERS DU GROUPE



VÉTOQUINOL ET LA BOURSE

Les actions de Vétoquinol sont introduites sur Euronext d'Euronext™ Paris - Compartiment B, depuis le 17 novembre 2006

UN ENGAGEMENT D'INFORMATION

Vétoquinol poursuit sa politique d'information de manière dynamique et transparente. Le site internet www.vetoquinol.com constitue une porte d'entrée privilégiée sur le groupe et ses activités. Développé en français et en anglais, ce site présente l'actualité de Vétoquinol.

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE, CE QU'IL FAUT SAVOIR

Chaque actionnaire de Vétoquinol, quel que soit le nombre de ses actions, peut participer et voter à l'Assemblée générale. À chaque action est attaché un droit de vote. Pour connaître toutes les modalités de participation à l'Assemblée générale directe ou indirecte (vote par correspondance), il suffit de consulter le site internet ou de contacter directement la société.

Contact Actionnaires

Vétoquinol - Direction Financière et Juridique

BP 189 Magny-Vernois - F 70204 Lure Cedex

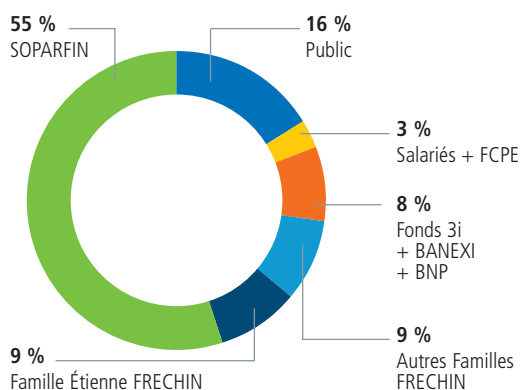
Tel. : 33 (0)3 84 62 59 88

E-mail : relations.investisseurs@vetoquinol.com

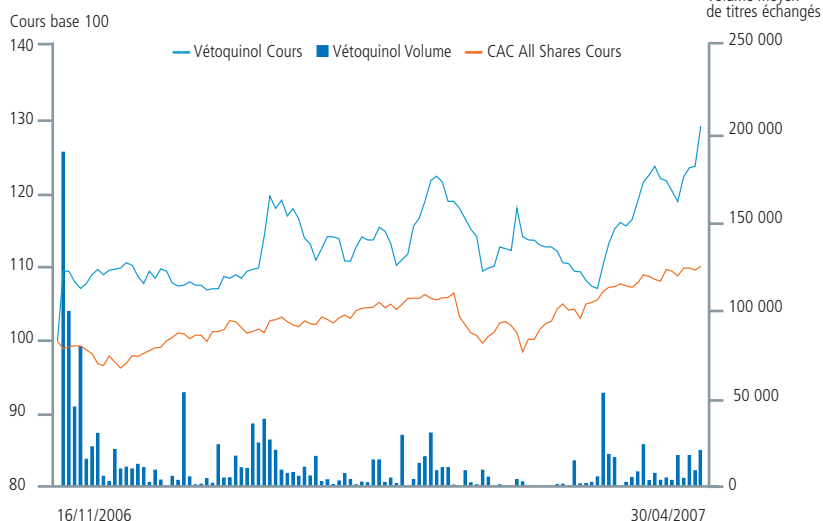
www.vetoquinol.com

Le capital de Vétoquinol au 31 décembre 2006 est composé de 11 278 732 actions d'une valeur nominale de 2,50 euros, entièrement libérées sous forme nominative ou au porteur, au choix du titulaire.

> RÉPARTITION DU CAPITAL PAR CATÉGORIE D'ACTIONNAIRE en %- 31/12/2006



ÉVOLUTION DU COURS DE L'ACTION



FICHE PRATIQUE DE L'ACTION

Euronext d'Euronext™ Paris – Compartiment B

ISIN **FR0004186856**

Reuters **VETO.PA**

Bloomberg **VETO.FP**

Cours de l'action au 29/12/2006 22,85 €

Capitalisation boursière au 31/12/2006 257 719 026 €

Cours de l'action au 30/04/2007 27,15 €

Capitalisation boursière au 30/04/2007 306 217 574 €

LES RENDEZ-VOUS FINANCIERS 2007

- **4 juin 2007** - Assemblée générale des actionnaires
- **26 juillet 2007** - Chiffre d'affaires semestriel 2007
- **25 septembre 2007** - Résultats semestriels 2007
- **25 octobre 2007** - Chiffre d'affaires 3^e trimestre 2007

LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE



Le Comité Exécutif de Vétquinol

LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

La Direction Générale de la Société est assumée par le Directeur Général, également Président du Conseil d'administration, assisté de Directeurs Généraux Délégués.

Le Conseil d'administration, sous la responsabilité de son Président, détermine les orientations de l'activité de la société et veille à leur mise en œuvre. Le Président du Conseil d'administration organise et dirige les travaux du Conseil, dont il rend compte à l'Assemblée générale. Il veille au bon fonctionnement des organes de la société et s'assure que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission. Le Conseil d'administration est composé de neuf membres dont un administrateur indépendant.

Le Comité de rémunération a pour mission d'examiner les rémunérations des dirigeants mandataires sociaux de la Société ainsi que, le cas échéant, des salariés des sociétés du Groupe. Le Comité de rémunération est composé de trois personnes.

Le Comité stratégique, composé de 14 membres, a comme rôle d'émettre toute recommandation au Conseil d'administration en matière de stratégie, d'opportunités et de perspectives de développement nationales et internationales.

Le Président-Directeur Général est **Étienne Frechin. (1)**

Le Comité de Direction Groupe est composé de 13 membres :

Dominique Henryon (2)
Directeur Général Délégué

Bernard Boisramé
Directeur Général Délégué
Recherche & Développement
Pharmacien Responsable

Alain Chaptal
Directeur Groupe
Industriel et Qualité

Christophe Chossat de Montburon (4)
Directeur Groupe
Finance et Juridique

Pierre-Yves Colin
Directeur Groupe
Systèmes d'Information

Alain Cosnier
Directeur Groupe
Diététique et Cheval

Thierry Détrée (5)
Directeur Groupe - Europe

Matthieu Frechin (3)
Directeur Général Délégué
Stratégie et Développement

Hans Hollegien
Directeur Groupe
Stratégie et Relations Clients

Isabelle Proust-Cabrera
Directeur Groupe
Ressources Humaines

Tom Robitaille
Directeur Groupe
Amérique du Nord

Christian Schirvel
Directeur Groupe
Développement des Affaires

Dan Tasli
Directeur Groupe
Développement International

// AVEC SON INTRODUCTION EN BOURSE, VÉTOQUINOL S'EST DONNÉ LES MOYENS DE FINANCER SA STRATÉGIE DE CROISSANCE"

CHRISTOPHE CHOSSAT DE MONTBURON
DIRECTEUR GROUPE FINANCE ET JURIDIQUE





LES VALEURS HUMAINES
SONT ESSENTIELLES À LA
DYNAMIQUE DE VÉTOQUINOL,
PARTOUT DANS LE MONDE"

THIERRY DÉTRÉE
DIRECTEUR GROUPE EUROPE

LES HOMMES
AU CŒUR DE LA
STRATÉGIE

UN LABORATOIRE AU SERVICE DES VÉTÉRINAIRES

Le vétérinaire est l'acteur central de la santé animale. L'objectif de Vétoquinol est de lui apporter de véritables solutions.



Son métier de la santé animale implique pour Vétoquinol d'accompagner les vétérinaires dans la pratique quotidienne de leur profession. Concrètement, Vétoquinol développe pour les vétérinaires des médicaments et des produits originaux, sûrs et performants, avec une galénique pratique : des produits qui apportent de réels progrès.

La proximité avec les vétérinaires se concrétise par la relation personnalisée et durable que les 210 délégués commerciaux des filiales du groupe entretiennent dans la confiance.

Les réseaux de vente et les modes de distribution des produits sont organisés de façon à respecter les pratiques et la culture de chaque pays.

Pour être à l'écoute des attentes de ses clients et mieux les satisfaire, Vétoquinol réalise chaque année, dans les principaux pays où il est implanté, des enquêtes de satisfaction auprès des vétérinaires. Depuis 2003, 2 600 praticiens ont ainsi été interrogés dans le cadre du programme «Voix du Client».

LA SANTÉ ANIMALE, DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE POUR LES VÉTÉRINAIRES

Pour conjuguer formation, information et outils d'aide aux vétérinaires dans leur activité quotidienne, Vétoquinol a créé Vétoquinol Academia. Sous ce nom, Vétoquinol organise des réunions scientifiques et des programmes de formation appréciés partout dans le monde, en s'appuyant sur des experts reconnus dans leur domaine.

En prolongement de son engagement naturel auprès des vétérinaires, Vétoquinol soutient depuis deux ans l'action d'Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (AVSF). En 2006, le groupe a financé le livre «Histoires sans faim» pour soutenir les projets de l'association. AVSF intervient à travers 60 projets dans 20 pays d'Afrique, d'Amérique Latine et d'Asie, où les conditions de vie de la population dépendent directement de l'agriculture et de l'élevage.



www.avsf.org

VÉTOQUINOL ACADEMIA

DES SYMPOSIUMS INTERNATIONAUX DE QUALITÉ...

• **2002 - Prague.**
Lancement de Prilium®.
Premier symposium mondial sur la cardiologie des animaux de compagnie, réunissant 130 experts de 16 pays.

• **2004 - Naples.**
Pour l'obtention de l'indication mammite de Marbocyl®. Premier sommet européen de la mammite, réunissant des experts et des praticiens venus de toute l'Europe.

• **2005 - Madrid.**
Symposium dédié au traitement d'*Actinobacillus pleuropneumoniae* (bactérie cause de pathologies respiratoires chez le porc).

• **2006 - Paris.**
Symposium "nouveau en antibiothérapie des animaux de compagnie".

... ET DE NOMBREUX SÉMINAIRES NATIONAUX.



/// NOS VALEURS SONT EXIGEANTES. POUR MOI, ELLES SONT UN SOCLE POUR NOUS AIDER À MIEUX TRAVAILLER ENSEMBLE. ELLES SONT ET SERONT AUSSI SOURCE D'ENTHOUSIASME ET DE MOTIVATION, POUR CONTINUER À FAIRE PROGRESSER NOTRE GROUPE"

ISABELLE PROUST-CABRERA
DIRECTEUR GROUPE RESSOURCES HUMAINES



DES HOMMES ET DES VALEURS, SOCLE DE L'AVENIR

Ses valeurs forment la colonne vertébrale du groupe. Elles aident les femmes et les hommes à travailler ensemble en s'appuyant sur des bases communes.

Vétoquinol s'appuie au quotidien sur des valeurs fortes qui contribuent à motiver et à dynamiser le groupe : l'audace, l'authenticité, l'engagement, l'esprit d'équipe, l'ouverture, la performance. Tout un esprit pour un groupe qui ambitionne de devenir l'un des leaders mondiaux. Ces valeurs jouent un rôle fondamental. Elles sont des références qui guident le comportement de chacun dans le cadre de son travail quotidien pour des actions et des décisions toujours plus cohérentes.

1. L'AUDACE

Oser, innover, proposer des solutions alternatives, aller de l'avant avec détermination et pragmatisme. Chez Vétoquinol, le sens du risque concilie courage et réalisme.

2. L'AUTHENTICITÉ

Grandir en restant fidèle à soi-même : un groupe où l'humain compte. L'authenticité s'exprime par la simplicité, la franchise et la qualité des relations aussi bien en interne qu'avec nos clients, nos partenaires et nos fournisseurs.

3. L'ENGAGEMENT

Mettre toute l'énergie du groupe et ses moyens au service de son métier, en assumant ses responsabilités et en mobilisant l'ensemble des compétences du groupe.

4. L'ESPRIT D'ÉQUIPE

Partager les succès et surmonter les difficultés ensemble. La réussite des produits Vétoquinol est le résultat d'un ensemble complexe de compétences diverses et pointues (vétérinaires, pharmaciens, scientifiques, techniciens, production et logistique, commerciaux et administratifs).

5. L'OUVERTURE

Être curieux, rester en permanence à l'écoute du marché, accueillir la diversité favorablement et sans a priori. L'ouverture permet d'enrichir les idées, d'améliorer les méthodes de travail, de se comparer à ce qui se fait de mieux.

6. LA PERFORMANCE

Réaliser une croissance maîtrisée et rentable dans le respect de la satisfaction des clients.



NOUS SOMMES PERSUADÉS QU'IL EXISTE UN LIEN ÉTROIT ENTRE NOS VALEURS ET NOS PERFORMANCES"

ISABELLE PROUST-CABRERA
DIRECTEUR GROUPE RESSOURCES HUMAINES



UNE CROISSANCE MAÎTRISÉE ET RENTABLE



La force d'un acteur de la taille de Vétoquinol réside autant dans sa capacité à déployer une gamme pertinente sur une zone géographique large, que de produire et commercialiser à des coûts de marché.

Prospectif et pionnier, Vétoquinol veut toujours être à même de répondre aux besoins des vétérinaires et des propriétaires d'animaux, sans cesse plus exigeants. Cette démarche proactive a pour but de combattre de nouvelles maladies et de conquérir de nouveaux marchés. Depuis sa création, Vétoquinol mène une politique d'expansion soutenue. Le groupe privilégie les synergies commerciales et industrielles plutôt que la simple hausse du chiffre d'affaires. La croissance est réalisée de

manière régulière, ciblée et cadencée par rapport à ses moyens financiers et à sa capacité d'absorber des acquisitions. Le groupe a su étendre son maillage international, se renforcer sur certaines classes thérapeutiques, amortir ses frais de recherche, pour toujours présenter un profil de risque équilibré. Vétoquinol a démontré un réel savoir-faire pour acquérir des sociétés et les intégrer, notamment avec l'acquisition réussie du groupe d'origine suisse Chassot qui représentait près de la moitié de sa propre taille.

VÉTOQUINOL APPUIE SA STRATÉGIE SUR 3 AXES

1. LE DÉVELOPPEMENT RÉGULIER DES PRODUITS EN CONJUGUANT 3 COMPOSANTES

- Capitaliser sur les produits existants. Vétoquinol sait tirer le maximum de la gamme existante, tant en élargissant les zones de commercialisation, qu'en développant de nouvelles indications ou en visant de nouvelles espèces.
- Développer des produits innovants issus de sa recherche. Vétoquinol estime que des projets bien identifiés dans plusieurs domaines contribueront à environ 10 % du chiffre d'affaires du groupe dans les 5 prochaines années.
- Compléter et renouveler la gamme de produits par des produits en distribution.

• Consolider la présence en Europe. Trois marchés intéressent plus particulièrement Vétoquinol : l'Italie où l'entreprise est encore peu présente, le Portugal où la société commence à monter en puissance avec l'ouverture d'une filiale en février 2007 et la Scandinavie.

3. POUR DÉVELOPPER SA PROFITABILITÉ, LE GROUPE POURSUIT OU INITIE DE MULTIPLES PROJETS D'AMÉLIORATION CONTINUE

- Centraliser les achats stockés au niveau du groupe pour contribuer à la diminution des coûts de production.
- Mettre en place un système d'information commun (ERP – Enterprise Resource Planning) à toutes les entités du groupe



2. L'AMBITION GÉOGRAPHIQUE

- Accroître sa présence aux États-Unis, premier marché mondial. La première étape de réalisation de cet objectif s'est concrétisée avec le rachat des actifs de Vet Solutions en décembre 2006 et le déploiement sur le territoire américain d'un réseau destiné aux vétérinaires désormais fort de 28 représentants. Vétoquinol connaissait déjà bien le marché nord-américain grâce à sa filiale existante et à son implantation au Canada.
- S'implanter en Chine. Deuxième opportunité majeure pour Vétoquinol, cet immense marché s'ouvre, pour les animaux de rente comme pour les animaux de compagnie. L'objectif est d'acquiescer un laboratoire local, puis d'implanter progressivement le nom de Vétoquinol en utilisant la gamme de base pour répondre aux besoins immédiats.

pour réduire les stocks et améliorer les tableaux de bord, véritables contributeurs au pilotage de l'entreprise.

- Optimiser la chaîne logistique à toutes ses étapes, pour mettre à la disposition des clients les produits en quantité, en qualité, dans les délais. Le tout à un prix de vente adapté au marché, dans un souci permanent de rentabilité du groupe. Cette fonction assure une régulation des flux de distribution - qui se complexifient avec l'internationalisation du groupe - et permet aux filiales de se focaliser sur leurs objectifs commerciaux.
- Renforcer la formation des réseaux de vente.
- Optimiser le processus d'innovation, avec l'étude de nouveaux processus « projets produits ».

“NOUS AVONS UNE CAPACITÉ DÉMONTRÉE DE CROISSANCE ORGANIQUE, MAIS IL EST CLAIR QUE NOUS L'ÉQUILIBRONS AVEC DE LA CROISSANCE EXTERNE, L'UN DE NOS ATOUTS.”

*Dominique Henryon,
Directeur Général Délégué*

“L'IMPLICATION RÉELLE DES MANAGERS FAMILIAUX DANS LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE EST LE GAGE D'UNE VISION LONG TERME DE L'ACTIVITÉ. LEUR PRIORITÉ : UNE GESTION PATRIMONIALE RIGoureuse AU SERVICE D'UNE CROISSANCE MAÎTRISÉE ET RENTABLE”.

*Matthieu Frechin,
Directeur Général Délégué
Stratégie et Développement*





UN SEUL MÉTIER
LA SANTÉ ANIMALE

Vétoquinol a fait le choix d'être un acteur complet. Ses activités couvrent la R&D, la production et la commercialisation de médicaments et de produits diététiques.

13^e laboratoire mondial et **3^e** dédié à la santé animale // **N°1** en Pologne // **N°3** au Canada // **N°6** en France **N°2** en anti-infectieux pour animaux de compagnie en Europe // **N°4** en anti-infectieux injectables pour animaux de rente en Europe // **9 %** de part de marché en antimicrobiens injectables en Europe de l'Ouest // **5 %** de part de marché utile

Sources : Wood Mackenzie, CEESA, Vétoquinol - 2006



LE MARCHÉ DE LA SANTÉ ANIMALE

Le marché de la santé animale est un marché fragmenté, en croissance et de plus en plus spécialisé, à l'image de celui de la santé humaine.

1. UN MARCHÉ FRAGMENTÉ

LES ESPÈCES ANIMALES : 2 FILIÈRES, 2 DYNAMIQUES

Les espèces animales sont traditionnellement réparties en animaux de rente (bovins, porcs, volailles, ovins) et en animaux de compagnie (chats, chiens, chevaux, nouveaux animaux de compagnie).

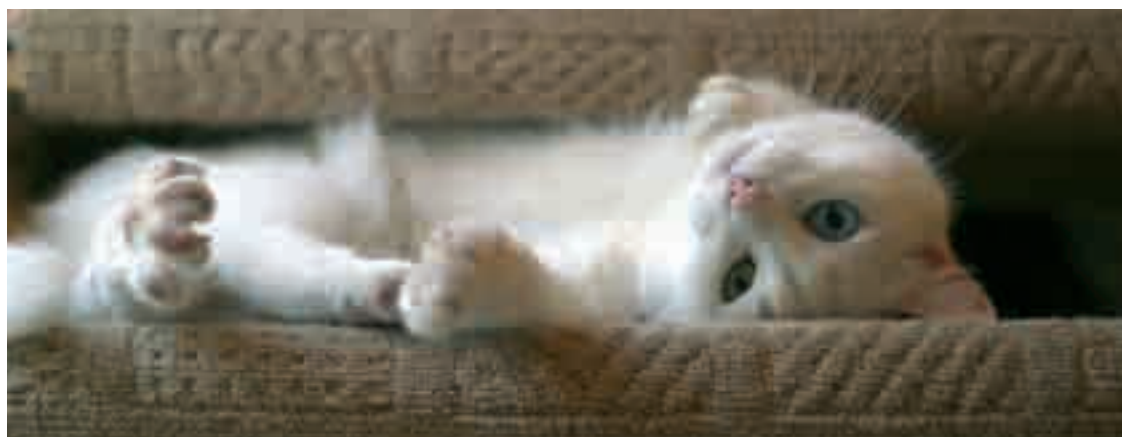
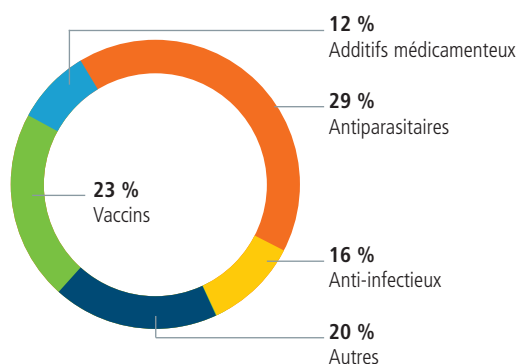
Ces deux filières ont des logiques différentes. La filière «animaux de rente», qui représente 60 % du marché mondial, est un marché à fort volume guidé par des préoccupations économiques et qui doit répondre à une demande croissante de besoins protéiniques dans les pays en voie de développement. La filière «animaux de compagnie», pour 40% du marché mondial, se caractérise par une forte croissance et une valeur ajoutée plus importante. Elle est guidée par l'affectif des propriétaires tout en étant liée à l'évolution de leur pouvoir d'achat.

DEUX LOGIQUES THÉRAPEUTIQUES : LE PRÉVENTIF ET LE CURATIF

Le préventif recouvre les vaccins, les additifs médicamenteux et certains antiparasitaires. Il s'applique surtout à des traitements de masse.

Le curatif regroupe les anti-infectieux, d'autres types d'antiparasitaires, les anti-inflammatoires et les classes thérapeutiques en cardiologie, néphrologie, réhydratation, hygiène... Il est davantage tourné vers le traitement individuel.

MARCHÉ PAR CLASSE THÉRAPEUTIQUE





UN MARCHÉ MONDIAL DE 16 MILLIARDS DE DOLLARS : 6 MARCHÉS, 2 ZONES

Six marchés (Amérique du Nord, Europe de l'Ouest, Asie-Pacifique, Amérique du Sud, Europe de l'Est et reste du monde) se répartissent en deux principales zones du marché de la santé animale.

- La première zone comprend l'Amérique du Nord et l'Europe de l'Ouest, soit les 2/3 du marché mondial évolué et mature. Elle se caractérise par une forte croissance, notamment pour la filière « animaux de compagnie ».
- La deuxième zone avec l'Asie-Pacifique, l'Amérique du Sud, l'Europe de l'Est représente les marchés en développement, caractérisés par des besoins croissants en protéines animales et par l'apparition d'un marché des animaux de compagnie.

Le reste du monde se situe à moins de 3 % du marché mondial de la santé animale (soit 0,4 milliard de dollars).

Si l'on compare le chiffre d'affaires de Vétouinol à la taille du marché mondial en ne retenant que les domaines thérapeutiques et les territoires sur lesquels le groupe a fait le choix d'être présent, alors sa part du marché utile représente environ 5 %.

2. UN MARCHÉ EN CROISSANCE

En moyenne annuelle sur 2007-2011, la croissance attendue est de 1,8 % en volume, soit une croissance de 4 à 5 % en valeur (source : Wood Mackenzie 2007).

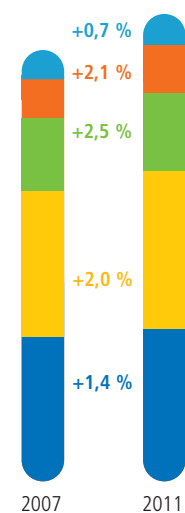
3. UN MARCHÉ DE PROFESSIONNELS

La santé animale étant étroitement liée à la protection de la santé de l'homme, elle est régie par une réglementation et des exigences industrielles, scientifiques, environnementales toujours plus strictes et complexes. Ce marché est soumis à une réglementation en constante évolution.

15 groupes mondiaux, dont les plus importants sont des laboratoires mixtes santé humaine/santé animale, détiennent 80 % du marché mondial. Les 20 % restant sont dans les mains de myriades d'acteurs locaux qui, compte tenu des investissements de plus en plus lourds, cherchent ou recherchent des alliances.

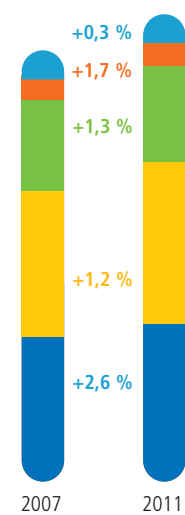
Le marché de la santé animale est de plus en plus spécialisé. Cette évolution tend à renforcer le rôle des vétérinaires qui jouent un rôle central dans la prescription.

MARCHÉ PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



- Reste du Monde
- Amérique Latine
- Asie - Pacifique
- Amérique du Nord
- Europe

MARCHÉ PAR ESPÈCE



- Ovins
- Volailles
- Porcins
- Bovins
- Animaux de compagnie

Source : Wood Mackenzie - 2007





ÉQUILIBRE DES ESPÈCES ET DYNAMISME DES PRODUITS

Vétoquinol est sans cesse à la recherche d'un **équilibre entre animaux de rente et animaux de compagnie, en se focalisant sur ses domaines forts.**

Parmi les espèces qu'il connaît le mieux, Vétoquinol articule sa logique de choix selon deux principes : favoriser les espèces les plus porteuses et rechercher un équilibre entre les animaux de compagnie et les animaux de rente.

Le bénéfice de ce choix est de pallier les risques affectant cycliquement la filière des animaux de rente.

LES ANIMAUX DE COMPAGNIE : CHIENS, CHATS, NOUVEAUX ANIMAUX DE COMPAGNIE

Dans ce secteur, le rôle de l'affectif est primordial. Pour leurs animaux favoris, les propriétaires demandent des traitements efficaces, rapides et pratiques à administrer. Le bien-être de l'animal et la qualité de sa relation avec l'homme doivent être pris en compte. Ce marché en forte progression recèle d'importantes potentialités en termes de produits et de zones géographiques.

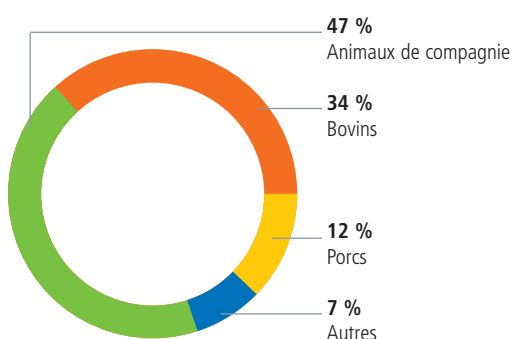
LES ANIMAUX DE RENTE : BOVINS, PORCS

Pour répondre à la logique économique qui prime sur ce marché, Vétoquinol innove sans cesse en apportant des solutions pour soigner toujours plus efficacement dans le respect de l'animal et du consommateur. En ciblant précisément les deux espèces, bovins et porcs, Vétoquinol réussit simultanément à lisser les fluctuations de leurs marchés respectifs et à garder des volumes importants nécessaires pour ses investissements.

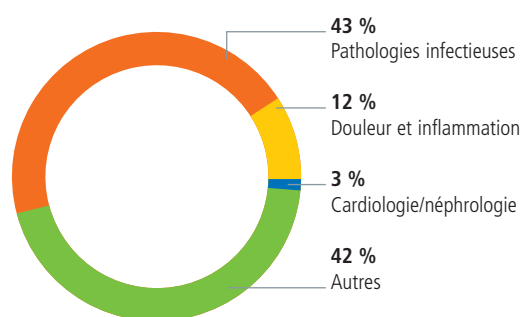
DYNAMISME DES PRODUITS

Vétoquinol affirme une logique de focalisation sur ses domaines forts : traitement des pathologies infectieuses, gestion de la douleur et de l'inflammation, cardiologie/néphrologie. Les marques majeures enregistrent un fort taux de croissance : +18 % en 2006.

CHIFFRE D'AFFAIRES 2006 PAR ESPÈCE



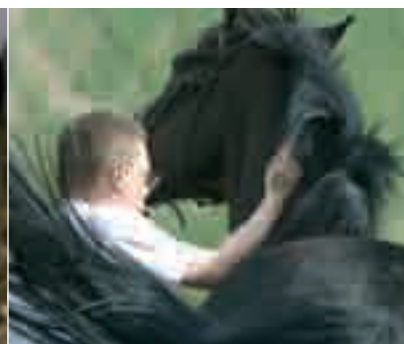
CHIFFRE D'AFFAIRES 2006 PAR CLASSE THÉRAPEUTIQUE





**UN ACTEUR
DE RÉFÉRENCE
DANS LE MONDE**

DES PRODUITS LEADERS



Avec Marbocyl[®], Aurizon[®], Tolfédine[®], Prilium[®], Clavaseptin[®]... Vétoquinol développe des **produits leaders qui s'imposent par leurs caractéristiques d'innovation et d'utilité.**

LE TRAITEMENT DES PATHOLOGIES INFECTIEUSES : LE POINT FORT DU GROUPE

Lancé en 1995, Marbocyl[®] - l'antibiotique le plus vendu de Vétoquinol - se place en bonne position sur le marché : leader en France, en Espagne, en Grande-Bretagne, en Irlande, en Autriche et deuxième au niveau européen. La gamme Marbocyl[®] pour animaux de rente enregistre une très forte progression entre 2005 et 2006.

Vétoquinol capitalise sur son savoir dans ce domaine en développant des antibiotiques dans plusieurs familles, avec des protocoles adaptés pour les différentes espèces. Cette approche allie efficacité du traitement et respect de l'environnement et du consommateur.

Aurizon[®], lancé en 2001, est leader sur le marché européen. Ce médicament est prescrit pour le traitement des otites externes d'origine bactérienne et fongique des chiens.

LE TRAITEMENT DE LA DOULEUR ET DE L'INFLAMMATION

Réduire la douleur de l'animal est un enjeu éthique et une demande très forte dans nos sociétés actuelles où le bien-être de l'animal occupe une place de plus en plus importante. Avec Tolfédine[®] pour chiens et chats (anti-inflammatoire non-stéroïdien - AINS) et Tolfine[®] pour animaux de rente, Vétoquinol bénéficie d'une forte présence dans ce secteur. Grâce à Tolfédine[®], indiqué dans le traitement des infections locomotrices inflammatoires ou douloureuses chez le chien et le chat, Vétoquinol est n°2 ou n°3 dans la plupart des pays européens.

LES TRAITEMENTS CARDIO-NÉPHROLOGIQUES

Les insuffisances cardiaques et rénales sont les maladies chroniques les plus fréquentes chez les chiens et les chats âgés. Vétoquinol développe des solutions thérapeutiques innovantes dans ce domaine en plein essor. En 2002, le groupe a lancé Prilium[®], produit destiné aux chiens souffrant d'insuffisance cardiaque : l'innovation réside dans sa forme galénique (le seul à être commercialisé sous une forme buvable). Sa présence dans la plupart des pays européens, en Australie et en Nouvelle-Zélande lui permet une forte croissance : +25 % en 2006.

Le groupe se distingue sur ses marchés grâce à une large gamme de produits dont font partie Clavaseptin[®], Ipakitine[®], Propalin[®], Zentoni[®].

// VÉTOQUINOL A CHOISI DE SE FOCALISER SUR TROIS DOMAINES FORTS, DANS LESQUELS SON EXPERTISE FERA LA DIFFÉRENCE"

HANS HOLLEGIEN
DIRECTEUR GROUPE STRATÉGIE ET RELATIONS CLIENTS



UNE RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT PERFORMANTE ET PRAGMATIQUE

La Recherche & Développement de Vétoquinol **est construite sur 4 axes** : nouvelles molécules innovantes, formes galéniques adaptées, évolution des produits existants et produits diététiques.



**// VÉTOQUINOL
SE CONCENTRE SUR
LE DÉVELOPPEMENT DE
PRODUITS CURATIFS"**

ÉTIENNE FRECHIN
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL



Le processus de développement d'un nouveau médicament - long, coûteux, aléatoire et très réglementé - nécessite d'importants moyens. La R&D Vétoquinol réunit une centaine de chercheurs dans un centre spécialisé à Lure (France). Leurs compétences, un budget de 7 % du chiffre d'affaires ainsi qu'une gestion rigoureuse permettent la mise au point de médicaments de renommée internationale.

Le portefeuille de R&D est riche d'une vingtaine de projets portant en particulier sur des formes galéniques innovantes et des molécules non encore développées en santé animale.

- Dans le domaine des anti-infectieux, le groupe cherche à optimiser le cycle de vie de la marbofloxacine (anti-infectieux oral ou injectable). L'objectif est de parvenir à un traitement unique pour deux pathologies importantes affectant le porc.

- Dans le domaine de la douleur et de l'inflammation, un projet consiste à traiter les douleurs chroniques et aiguës des animaux de compagnie. La commercialisation de ce médicament est prévue pour 2010. En chirurgie, un traitement pour les animaux de compagnie devrait être commercialisé dès 2008.

- Dans le domaine de la cardiologie - néphrologie, le groupe travaille à un support de la fonction rénale de l'animal de compagnie dont la commercialisation est prévue pour 2007. Un produit destiné à pallier l'insuffisance cardiaque chez le chien devrait être lancé en 2011.

Les chercheurs du groupe explorent toutes les voies possibles qui mènent du principe actif à l'animal, rendant le traitement le plus efficace, le plus acceptable possible et le plus facile à administrer. Ils font preuve d'une ingéniosité toujours renouvelée et portent leurs efforts sur des processus de développement courts et réactifs.

INTENSIFIER LA RECHERCHE POUR GARDER UNE PLACE PRIMORDIALE À L'INNOVATION

En 2002, Vétoquinol a investi 5 millions d'euros pour moderniser son centre de recherche de Lure, outil d'importance stratégique. Ce complexe inclut notamment une unité de fabrication de lots pour les études cliniques. Il suit les recommandations des Bonnes Pratiques de Laboratoire et des Bonnes Pratiques de Fabrication de l'Union Européenne. Tous les outils nécessaires sont présents pour laisser s'exprimer la créativité des équipes, dans le respect des hommes et de l'environnement, au service des clients.

LA PERTINENCE DE VÉTOQUINOL AUTOUR DU MÉDICAMENT

- La pharmacovigilance ou surveillance post-commercialisation des médicaments est aujourd'hui obligatoire. Bien avant cette obligation légale, dès 1989, Vétoquinol avait agi en pionnier en créant une telle structure. Résultat : le groupe a pu référencer au cas par cas les occurrences d'inefficacité ou d'effets indésirables de ses produits dont la fiabilité est démontrée depuis plus de 15 ans.

- L'épidémiologie consiste à suivre la sensibilité des bactéries aux antibiotiques. C'est à la fois un enjeu de développement durable et d'efficacité des produits. Pour les molécules qui représentent une part significative du chiffre d'affaires, comme la marbofloxacine, une telle surveillance est vitale pour le développement de Vétoquinol.

Depuis 1994, Vétoquinol collecte des souches pathogènes sur le terrain dans 8 pays d'Europe, avec la collaboration de 32 vétérinaires et autant de laboratoires, puis teste leur sensibilité à ses propres produits et aux produits concurrents. Aucun laboratoire ne dispose à l'heure actuelle d'une collection indépendante de germes aussi fournie.

/// VÉTOQUINOL DÉVELOPPE TOUT LE POTENTIEL D'UNE MOLÉCULE, CAPITALISANT SUR LA CONNAISSANCE ACQUISE AUTOUR D'UN MÊME PRINCIPE ACTIF"

BERNARD BOISRAMÉ
DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT



UN GROUPE INTERNATIONAL

Né au cœur de l'Europe du médicament, à proximité de la Suisse et de l'Allemagne, Vétoquinol s'est naturellement très tôt implanté à l'international.

L'implantation à l'international correspond à deux logiques économiques :

- rentabiliser des produits coûteux, notamment en termes de recherche et de marketing, sur des zones élargies,
- être présent sur les marchés les plus porteurs selon la fragmentation du groupe (animaux de compagnie chiens - chats versus animaux de rente bovins - porcs).

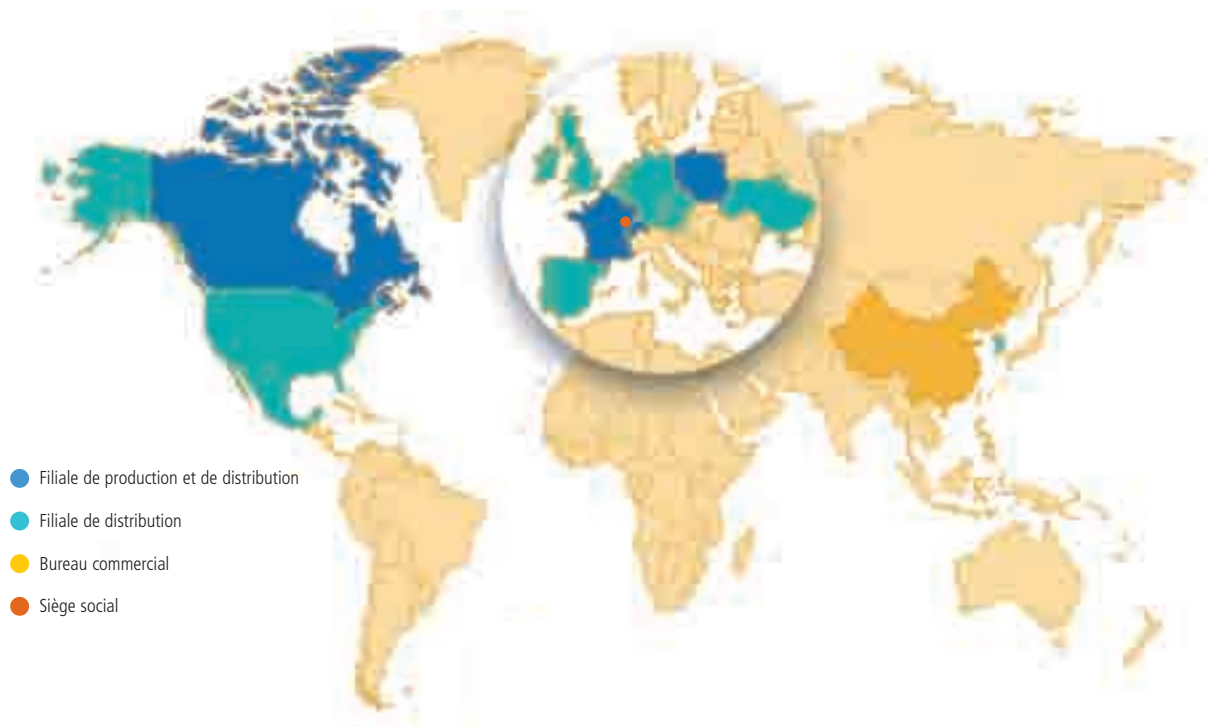
La présence géographique du groupe couvre les principaux marchés dans le monde, avec de solides implantations sur les marchés matures et dans les zones à forte progression : Europe de l'Ouest, Amérique du Nord et Asie.

Bien implanté en Europe, le groupe s'est ouvert au marché d'Amérique du Nord (il occupe la 3^e place au Canada) et, récemment, à l'Asie (Chine en 2005, Corée du Sud en 2006). Dans la plupart des pays, les réseaux commerciaux sont différenciés par espèce et épousent chaque spécificité du marché.

LA RÉUSSITE DE VÉTOQUINOL À L'INTERNATIONAL S'APPUIE SUR LES VALEURS DU GROUPE

L'expansion à l'étranger s'est principalement effectuée par acquisitions. Valorisant la compétence de ses partenaires (un critère de sélection important pour Vétoquinol), le groupe a pour politique de garder les équipes en place. Pour répondre aux caractéristiques économiques et culturelles de chaque marché, Vétoquinol leur permet de disposer des moyens et de l'autonomie nécessaires. Vétoquinol sait installer ses forces au plus près de ses clients géographiquement et professionnellement.

Le développement des implantations de Vétoquinol à l'international s'effectuera par de nouvelles acquisitions, en privilégiant les synergies industrielles et commerciales, et l'accélération de sa présence dans les grands réservoirs de consommations, en particulier l'Asie.





“ VÉTOQUINOL EST OUVERT À TOUS LES PARTENARIATS INVENTIFS, AUTOUR DE PRODUITS EXISTANTS, DE DÉVELOPPEMENTS OU DE COLLABORATIONS COMMERCIALES, AFIN DE CONSOLIDER SES DOMAINES FORTS ET DE RENFORCER SA PÉNÉTRATION GÉOGRAPHIQUE ”

CHRISTIAN SCHIRVEL - DIRECTEUR GROUPE - DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

110 distributeurs dans **80** pays // Des filiales dans **18** pays //
4 sites de production : **2** en France, **1** en Pologne et **1** au Canada //
78 % du chiffre d'affaires à l'international //
58 % des effectifs à l'étranger //



CONTACTS

ALLEMAGNE

Vétoquinol GmbH

Chassot GmbH
Parkstrasse 10
88212 Ravensburg
Tel. +49 751 35 953 00
Fax +49 751 35 953 99
Email : info@vetoquinol.de
www.vetoquinol.de

AUTRICHE

Vétoquinol Österreich GmbH

Zehetnergasse 24
A-1140 Wien
Tel. +43 14 16 39 10
Fax +43 14 16 39 10-15
Email : office@vetoquinol.at
www.vetoquinol.at

BELGIQUE

Vétoquinol N.V.

Kontichsesteenweg 42
2630 Aartselaar
Tel. +32 3 877 44 34
Fax +32 3 877 44 38
Email : info@vetoquinol-benelux.be
www.vetoquinol.be

CANADA

Vétoquinol N.-A. Inc.

2000 chemin Georges - Lavaltrie,
Québec, J5T 3S5
Tel. +1 450 586 22 52
Fax +1 450 586 46 49
Email : info@vetoquinol.ca
www.vetoquinol.ca

ESPAGNE

Vétoquinol Especialidades Veterinarias, S.A.

Parque Empresarial San Fernando -
Edificio Italia 28 830 San Fernando
de Henares - Madrid
Tel. +34 91 678 42 80
Fax +34 91 676 41 71
Email : vev.sa@vetoquinol.es
www.vetoquinol.es

ÉTATS-UNIS

Vétoquinol USA Inc.

101 Lincoln Avenue, Buena, NJ
08310-0687
Tel. +1 856 697 5115
Appel gratuit : 1-800-267-5707
Fax +1 856 697 7288
Email : info@vetoquinolusa.com
www.vetoquinolusa.com

FRANCE

• Vétoquinol S.A.

Magny-Vernois BP 189
70204 Lure cedex
Tel. +33 3 84 62 55 55
Fax +33 3 84 6 55 56
Email : vetoquinol@vetoquinol.com
www.vetoquinol.com

• Vétoquinol

31, rue des Jeuneurs
75002 Paris
Tel. +33 1 55 33 50 25
Fax +33 1 47 70 42 05
Email : comm.france@vetoquinol.com
www.vetoquinol.fr

• Vétoquinol

Z.I. du Cantubas
Avenue J. Kessel
B.P. 128 - 69172 Tarare cedex
Tel. +33 4 74 05 37 50
Fax +33 4 74 05 37 59

IRLANDE

Vétoquinol Ireland Ltd.

Vétoquinol House
Great Slade
Buckingham Industrial Park
Buckingham - MK18 1PA
Tel. +44 1280 814 500
Fax +44 1280 825 460
Email : office@vetoquinol.ie
www.vetoquinol.ie

MEXIQUE

Vétoquinol de México S.A.

de C.V. Manuel López Cotilla
744 Col. Del Valle
México DF 03100
Tel. +52 55 55 36 80 90
Appel gratuit : 01 800 909 0400
Fax +52 55 56 69 25 24
Email :
sclientes@vetoquinolmexico.com.mx
www.vetoquinolmexico.com.mx

PAYS-BAS

Vétoquinol B.V.

Postbus 3191
5203 DD's-Hertogenbosch
Tel. +31 10 498 00 79
Fax: +31 800 024 96 94
Email : info@vetoquinol-benelux.be
www.vetoquinol.com

POLOGNE

Vétoquinol Biowet Sp. z o.o.

ul. Kosynierów
Gdy-skich 13-14 66-400
Gorzów Wlkp.
Tel. +48 95 728 55 00
Fax +48 95 735 90 43
Email : info@biowet.com.pl
www.vetoquinol.pl

PORTUGAL

Vétoquinol Unipessoal LDA

Rua Consiglieri Pedroso,
n° 123 - Edifício H
Queluz de Baixo
2730-056 BARCARENA
Tel. +351 21 434 0300
Fax +351 21 434 0309
Email : vetoquinol@vetoquinol.pt

REPUBLIQUE DE CORÉE

Semyung Vétoquinol

909-3, Whajung-dong Dukyang-ku
Koyang-city Kyungki-do
Tel. +82 31 967 8853
Fax +82 31 968 4943
Email : webmaster@vetoquinolkorea.com

REPUBLIQUE TCHÈQUE

Vétoquinol s.r.o.

Zámecnická 411
288 02 Nymburk
Tel. +420 325 51 38 22
Fax +420 325 51 33 65
Email : vetoquinol@vetoquinol.cz
www.vetoquinol.cz

REPUBLIQUE

POPULAIRE DE CHINE

Vétoquinol Shanghai Representative Office

Room C 1607, Floor 16,
Block C - No, 85, Lou Shan Guan
Road Oriental International Plaza
Chang Ning District
Shanghai 200336
Tel. +86-21-52570660
Fax +86-21-62703001

ROYAUME-UNI

Vétoquinol UK Ltd.

Vétoquinol House
Great Slade
Buckingham Industrial Park
Buckingham - MK18 1PA
Tel. +44 1280 814 500
Fax +44 1280 825 460
Email : office@vetoquinol.co.uk
www.vetoquinol.co.uk

SUISSE

Vétoquinol AG

Business Building
Worbentalstrasse 32
3063 Ittigen
Tel. +41 31 818 56 56
Fax +41 31 818 56 50
Email : info@vetoquinol.ch
www.vetoquinol.ch

UKRAINE

Biowet Ukraine Pharmaceutical Company Ltd

U.I Rogaliewa 18
4900 Dniepropietrowsk
Tel. +380 562 46 31 01
Fax +380 562 46 21 95
Email : olga_biowet@ukr.net

