

Rapport d'activité

2009

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



SPÉCIAL INDE
En route
vers l'Asie
p.22



Entre vétérinaires
on se comprend
p. 08



Toujours une innovation
d'avance
p.12

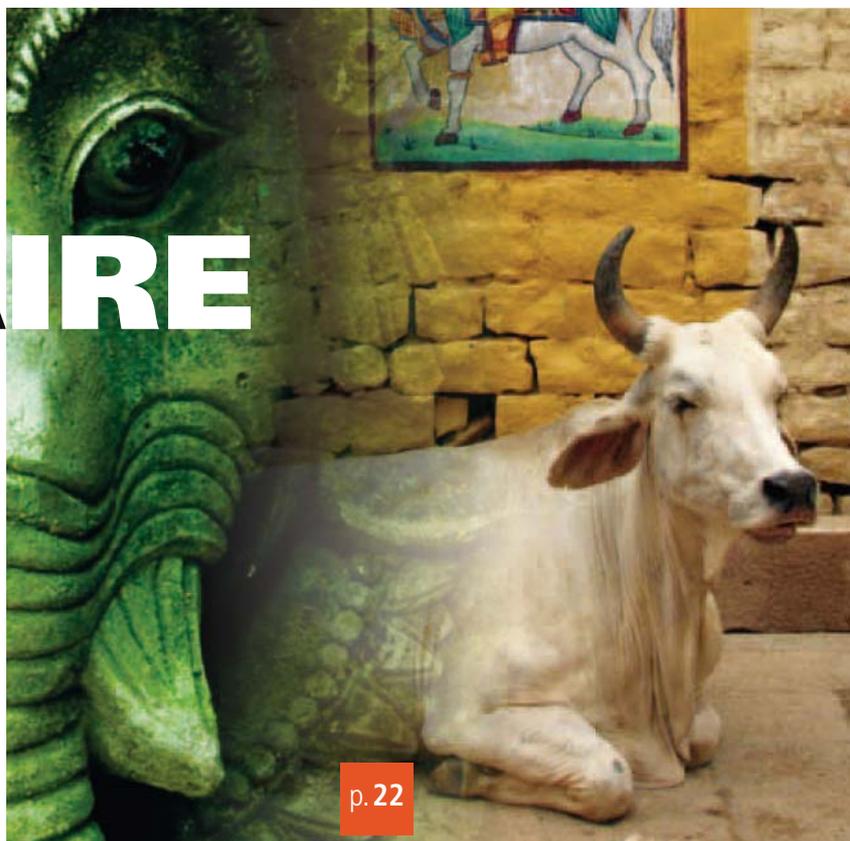


Questions de tailles,
réponses de poids
p.14

Vétoquinol
 *Signe de passion*

SOMMAIRE

- p_01 PROFIL / CHIFFRES CLÉS**
Une marque d'indépendance
- p_02 LE MOT DE LA DIRECTION**
Une progression remarquable
- p_04 LA GRANDE HISTOIRE DE VÉTOQUINOL**
11^e laboratoire pharmaceutique vétérinaire
- p_08 CLIENTS VÉTÉRINAIRES**
Entre vétérinaires, on se comprend
- p_12 RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT**
Toujours une innovation d'avance
- p_14 ANIMAUX DE RENTE ET DE COMPAGNIE**
Questions de tailles, réponses de poids
- p_16 L'OUTIL INDUSTRIEL**
Un modèle de performance industrielle
- p_18 MARKETING**
Plus que des boîtes, de la valeur ajoutée
- p_22 INTERNATIONAL**
Spécial Inde, en route vers l'Asie
- p_26 CARNET DE L'ACTIONNAIRE**
Une dynamique de croissance et de performance



p.22



p.12



p.14

p.08

Vétoquinol
Signe de Passion

Design et production : Keima • Crédits photos : Vétoquinol, Fotolia, T. Kuntz, S. Carnovali
Directeur de la publication : Étienne Frechin

Document imprimé sur un papier issu de forêts bois gérés.

UNE MARQUE D'INDÉPENDANCE



11^e laboratoire pharmaceutique mondial et 3^e dédié à la santé animale, Vétoquinol est avant tout une entreprise familiale et indépendante. Profondément attachée à ses valeurs, elle entretient depuis toujours une grande proximité avec ses clients vétérinaires.

La stratégie de développement de Vétoquinol est axée sur l'innovation et le juste équilibre entre deux grands marchés : les animaux de compagnie et les animaux de rente, destinés à nourrir l'homme.

Historiquement implanté en France, Vétoquinol conçoit, produit et distribue aujourd'hui une large gamme de plus de 700 médicaments et produits non-médicamenteux en Europe, Amérique du Nord et Asie-Pacifique. Sa présence dans 23 pays grâce à ses filiales et son puissant réseau de 140 distributeurs assurent une notoriété pour ses produits dans plus de 100 pays.

11^e LABORATOIRE PHARMACEUTIQUE MONDIAL //
3^e SPÉCIALISTE DE LA SANTÉ ANIMALE // **1 550 SALARIÉS**
UNE PRÉSENCE DANS 23 PAYS // **5 % DE PART DE MARCHÉ UTILE**
252,2 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES, DONT PRÈS DE 80 %
À L'INTERNATIONAL // **N° 2 EN POLOGNE //** **N° 3 AU CANADA //**
N° 5 EN FRANCE // **N° 6 EN IRLANDE ET EN SUISSE //**
N° 7 EN ALLEMAGNE, ITALIE ET AUTRICHE // **N° 1 EUROPÉEN**
DES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES ET MODIFICATEURS
DU MÉTABOLISME // **N° 3 EUROPÉEN POUR LES ANTIBIOTIQUES**

Interview croisée d'**Étienne Frechin**, Président-directeur général
et de **Matthieu Frechin**, Directeur général délégué

UNE PROGRESSION



7,6 % de croissance d'activité. Une rentabilité opérationnelle de 11,5 %. Un cash flow opérationnel de 40 millions d'euros. Dans le contexte actuel, ces résultats peuvent surprendre. Mais quelle est donc la recette de Vétoquinol pour résister si bien ? La réponse dans un entretien avec Étienne et Matthieu Frechin.



DANS UN ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL DÉGRADÉ, TOUS VOS INDICATEURS SONT AU VERT. COMMENT L'EXPLIQUEZ-VOUS ?

Étienne Frechin • La crise financière a affaibli le pouvoir d'achat des ménages et les a contraints à limiter leurs dépenses de santé pour leurs animaux domestiques. De plus, l'absence de grandes pathologies dans les élevages, du fait de conditions climatiques clémentes, la crise du lait et la chute du cours de la viande porcine n'ont pas été des facteurs favorables. Cela étant, notre marché a bien résisté en comparaison à d'autres industries.

Le plus important à mes yeux, c'est qu'à la différence de nos grands concurrents de la santé qui, à force de regroupements, deviennent de véritables mastodontes, nous avons l'avantage d'être une entreprise très souple et réactive. Pour maintenir notre croissance et surtout préserver nos marges, nous avons fait très attention à nos dépenses, organisé nos achats, poursuivi l'optimisation de notre outil de production et de notre efficacité commerciale. Ces efforts ont porté leurs fruits et nous ont permis de réaliser une très belle opération de croissance externe à l'international.

POUVEZ-VOUS REVENIR SUR VOTRE STRATÉGIE D'EXPANSION ?

Matthieu Frechin • Point positif de cette année de crise, nous avons confirmé notre stratégie, continué à nous développer et à investir, comme le montre notre acquisition en Inde des activités de Santé Animale de Wockhardt.

REMARQUABLE

“

2009 EST UNE ANNÉE PLUTÔT ENCOURAGEANTE ; NOUS AVONS BIEN RÉSISTÉ À LA CRISE, ET RÉUSSI UNE BELLE OPÉRATION DE CROISSANCE EXTERNE.

”

Ainsi, nous prenons une position significative en Asie, zone à très fort potentiel de croissance.

Les activités indiennes acquises sont parfaitement en ligne avec notre stratégie, qui consiste à rester concentrés sur nos savoir-faire et nos spécialités. En effet, nous nous positionnons sur une partie du marché, avec deux objectifs : être un acteur de référence dans les domaines des animaux de rente et des principaux animaux de compagnie que sont le chien et le chat, et pouvoir nous focaliser sur nos trois domaines thérapeutiques (anti-infectieux, douleur-inflammation et cardiologie-néphrologie).

APRÈS 46 ANS À LA TÊTE DE L'ENTREPRISE CRÉÉE PAR VOTRE PÈRE, VOUS PASSEZ LE FLAMBEAU À VOTRE FILS, MATTHIEU.

COMMENT VOYEZ-VOUS, L'UN ET L'AUTRE, L'AVENIR DE VÉTOQUINOL ?

Étienne Frechin • J'ai toujours souhaité trouver un successeur parmi mes enfants et suis très heureux que Matthieu ait accepté de me succéder. Il a toutes les capacités pour assumer la fonction de Directeur général et c'est un gage de pérennité et d'indépendance pour nos clients et actionnaires.

Matthieu Frechin • Dans les années à venir, la différence se jouera sur la compétence marketing. Sans doute les enjeux compétitifs appelleront-ils des décisions un peu différentes, plus osées.

J'entends bien préserver nos valeurs et nos spécificités, basées sur l'innovation et la capacité de bien valoriser les avantages de nos produits. Mes priorités sont donc de poursuivre l'optimisation de notre outil industriel et de développer notre marque avec des produits à la pointe de la recherche, tout en restant prêt à saisir les opportunités de développement sur les marchés matures européen et américain, ainsi que sur les grands marchés émergents.





LA GRANDE HISTOIRE DE VÉTOOQ

Un pharmacien visionnaire, un vétérinaire de campagne renommé et un capitaine d'industrie ouvert sur le monde. Tous unis par l'esprit d'équipe, ils ont su transformer une petite entreprise de province en un Groupe international de plus de 1 550 salariés. Aujourd'hui 11^e Groupe mondial dans le domaine de la santé animale, présent sur les cinq continents, Vétoquinol poursuit cette aventure humaine placée sous le signe de la passion.



UINOL



L'INTUITION DE JOSEPH FRECHIN

L'aventure de Vétoquinol commence en 1933 dans une pharmacie de Lure, ville franc-comtoise située à proximité de l'Allemagne et de la Suisse. Joseph Frechin, propriétaire d'une officine réputée, récupère un important stock d'oxyquinoléine, un antiseptique mis au point par un ami chimiste. Son idée : utiliser ce produit pour soigner les animaux. Avec l'aide de Charles Frechin, son père, vétérinaire bien connu dans la région, il procède à des premiers essais qui s'avèrent concluants. Baptisé Vétoquinol, le remède remporte un succès immédiat et sera rapidement décliné sous de multiples formes : comprimés, poudre, gel, bougies, cartouches vaginales ou pommades.

REGROUPER LES MOYENS ET DIVERSIFIER L'OFFRE

Après la guerre, le développement de l'entreprise est porté par une agriculture qui reconstitue ses cheptels, en faisant de plus en plus appel aux médicaments vétérinaires. Si la petite pharmacie familiale reste le centre névralgique de Vétoquinol, elle se déploie progressivement dans toute la ville, sur neuf sites, et emploie vite une centaine de salariés.

En 1962, Étienne Frechin rejoint la société créée par son père pour se consacrer à son développement. Il regroupe les activités à Magny-Vernois, tout près de Lure, et diversifie l'offre produits.

Anticipant l'importance sociale des animaux de compagnie, il développe une gamme spécifique et le catalogue ne cesse de s'étoffer : 80 spécialités en 1948, 250 en 1970, 700 aujourd'hui.

UNE TOILE PLANÉTAIRE PATIEMMENT TISSÉE

Parallèlement, Vétoquinol développe ses exportations. Dans les années 1980, 20 % du chiffre d'affaires est déjà réalisé hors de France. L'entreprise, qui compte 280 salariés, se dote d'un service export. Des filiales sont ouvertes aux Pays-Bas, en Irlande, en Belgique. En 2004, un bureau commercial est ouvert en Chine. De créations en rachats, Vétoquinol tisse sa toile mondiale. Son introduction en Bourse, en 2006, lui permet de renforcer ses moyens financiers et de s'implanter sur de nouveaux marchés. Fin 2008, Vétoquinol intensifie sa présence en Europe avec le rachat d'Ascot Chimici en Italie. L'année 2009 a été marquée par l'acquisition de la Division Santé Animale de Wockhardt Ltd.

1933

Lancement de l'antiseptique Vétoquinol par Joseph Frechin, pharmacien à Lure

1977

Création aux Pays-Bas de Vetam, 1^{re} filiale à l'étranger

1984

Création de Galvet Ltd, en Irlande

1990 - 2000

- Acquisition d'Univet (Angleterre), Antibioticos Pharma Vet (Espagne), Austin, Dispar, Webster (Canada), Immunovet (États-Unis), MECA (Allemagne)
- Création de Vétoquinol North America et de Vétoquinol Mexico
- Lancement de l'anti-infectieux Marbocyl® (1995)

LES VALEURS D'UN GROUPE À TAILLE HUMAINE

AUDACE

1963

Regroupement des activités à Magny-Vernois

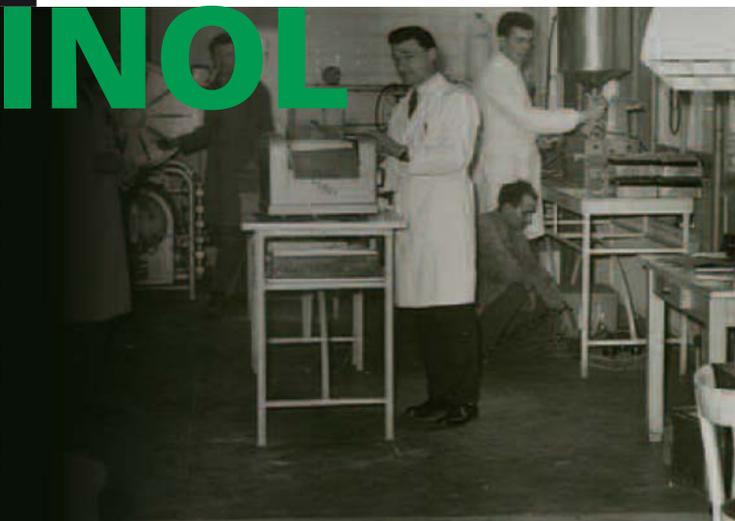
1980

Ouverture du centre de R&D et création du Service Export

1987

- Lancement de l'anti-inflammatoire Tolfedine®
- Acquisition de Psyphac, en Belgique

LA GRANDE HISTOIRE DE VÉTOQUINOL



UN ÉTAT D'ESPRIT INCHANGÉ

Acteur incontournable dans le domaine de la santé animale avec plus de 250 millions d'euros de chiffre d'affaires et une gamme de 700 marques, Vétoquinol réalise aujourd'hui près de 80 % de son activité à l'international et emploie 1 550 personnes. Mais l'état d'esprit est le même qu'aux origines, celui d'une entreprise indépendante et familiale, proche des vétérinaires praticiens et guidée par la passion d'innover. ■

FAITS MARQUANTS

JANVIER L'ACQUISITION EN INDE DE WOCKHARDT LTD SE DESSINE

Wockhardt Ltd, 6^e laboratoire de santé animale en Inde avec 5 % de part du marché, cherche son partenaire de référence. Parmi les laboratoires internationaux intéressés, Vétoquinol se montre le plus dynamique. Un premier protocole d'accord est signé dès le mois de juin et l'acquisition définitive de la société, basée à Bombay, se concrétise en août. ■

2001

- Acquisition du groupe suisse Chassot
- Lancement d'Aurizon®, traitement des otites canines

2003

- Lancement de Propalin® (traitement de l'incontinence des chiennes)
- Nouveau centre de R&D en France : surface doublée

2005

- Lancement de Clavaseptin® (antibiotique)

2007

- Création de Vétoquinol Unipessoal Lda (Portugal)
- Lancement d'Alfaxan® (anesthésique)

2009

- Acquisition, en Inde, de la Division Santé Animale de Wockhardt Ltd
- Lancement de la campagne de communication Domaines « 3D »

ESPRIT D'ÉQUIPE

OUVERTURE

ENGAGEMENT

PERFORMANCE

AUTHENTICITÉ

2002

- Acquisition des gammes Evsco et Tomlyn (États-Unis)
- Lancement de Prilium® (cardiologie canine)

2004

- Ouverture d'un bureau commercial à Shanghai, en Chine

2006

- Acquisition de Semyung Vet (Corée) et Vet Solutions (États-Unis)
- Introduction de Vétoquinol à la Bourse de Paris

2008

- Acquisition d'Ascor Chimici (Italie) et Viavet (Scandinavie)
- Création d'une unité de développement au Canada
- Lancement de Vetprofen® (anti-inflammatoire) et Rubénal® (néphrologie)





ENTRE- VÉTÉRINAIRE ON SE COM

Vétoquinol est en permanence à l'écoute des vétérinaires, acteurs de terrain de la santé animale et premiers prescripteurs de ses produits. Les délégués vétérinaires du Groupe entretiennent avec eux des relations personnalisées et durables, fondées sur la confiance et le service. Par ses innovations et par l'accompagnement qu'il leur propose, Vétoquinol s'engage au quotidien auprès des praticiens.



RES PREND

“

VÉTOQUINOL ACADEMIA ORGANISE DES RÉUNIONS SCIENTIFIQUES ET DES PROGRAMMES DE FORMATION POUR SES CLIENTS VÉTÉRINAIRES PARTOUT DANS LE MONDE.

”

“

VÉTOQUINOL RÉALISE CHAQUE ANNÉE DES ENQUÊTES DE SATISFACTION CLIENTS, QUI DÉBOUCHENT SUR DES PLANS D' ACTIONS. EN 2009, DE TELLES ENQUÊTES ONT ÉTÉ MENÉES EN POLOGNE ET AU CANADA AVEC DE REMARQUABLES RÉSULTATS : 9 CLIENTS SUR 10 SONT SATISFAITS OU TRÈS SATISFAITS DE VÉTOQUINOL.

”

UN PARTENARIAT DANS LA DURÉE AVEC AVSF

> Après une opération de produit-partage (2005) et le financement du livre « Histories sans faim » (2006), Vétquinol a signé avec Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (AVSF) une convention

de partenariat de 3 ans (2007-2009). Le laboratoire apporte ainsi son soutien pour la santé animale aux projets d'amélioration de l'élevage lancés par AVSF au Mali, dans les régions de Tombouctou et de Mopti. Pour ses actions en faveur du développement durable, AVSF a reçu en 2009 le Prix Association Solidaire, décerné par l'agence-conseil en développement durable Actine Stratégies, Innovact et les magazines Nouveau Consommateur et Nouvel Entrepreneur.

LE DÉTAIL QUI FACILITE LE QUOTIDIEN

> Les nouveaux étuis de Marbocyl® injectable comportent trois étiquettes destinées à être collées sur les registres d'élevage, dont la tenue est obligatoire. Le nom du produit, la dose, le numéro de lot et le temps d'attente à respecter sont déjà indiqués : des informations que le vétérinaire n'aura donc plus à écrire pour chaque animal traité. Un petit détail pour un grand gain de temps !

UN VÉTÉRINAIRE TÉMOIGNE DE SA RELATION AVEC VÉTOQUINOL



QUELLE EST VOTRE SPÉCIALITÉ ?

Je suis associé dans un cabinet dont l'activité est à 80 % rurale, en production laitière essentiellement. Les 20 % restants sont dédiés à la médecine canine et équine. Notre activité est donc mixte, et c'est ce qui me plaît beaucoup.

LES PRODUITS VÉTOQUINOL RÉPONDENT-ILS À VOS ATTENTES ?

Mon délégué vétérinaire Vétoquinol commence toujours par me questionner sur mes attentes ! Je sais que je peux parler franchement avec lui et que l'entreprise est à l'écoute des praticiens. Dans le domaine des animaux de compagnie, par exemple, Vétoquinol a vraiment le souci de proposer des produits appétents. C'est très important, car si un animal est récalcitrant à un médicament, son propriétaire risque d'abandonner très vite le traitement. Un antibiotique comme Clavaseptin®, que chats et chiens acceptent comme une friandise, constitue ainsi un réel progrès pour la santé animale.

MÊME SATISFACTION EN CE QUI CONCERNE LES ANIMAUX DE RENTE ?

Nous sommes là dans un domaine où la santé animale va de pair avec la sécurité alimentaire. Le respect par les éleveurs de la durée de traitement et des doses prescrites est donc très important. Les informations fournies régulièrement par mon conseiller Vétoquinol sur les essais cliniques, les interactions médicamenteuses ou la pharmacovigilance m'aident à relayer l'information auprès de ma clientèle.

QU'APPRÉCIEZ-VOUS LE PLUS CHEZ VÉTOQUINOL ?

C'est que nous parlons le même langage ! Il y a un vrai engagement de Vétoquinol auprès des vétérinaires pour nous apporter des solutions innovantes, mais aussi pour nous aider à suivre et à comprendre la progression des connaissances en matière pharmacologique. Je consulte d'ailleurs fréquemment le site Internet de Vétoquinol, sur lequel il y a une mine d'informations pour les praticiens. Je suis aussi régulièrement invité à des formations par mon délégué Vétoquinol. Malgré mon emploi du temps chargé, je me débrouille toujours pour y assister. Pour faire correctement notre métier, il est fondamental de se tenir au courant des avancées scientifiques. ■

FAITS
MARQUANTS

MAI LE SÉMINAIRE VÉTOQUINOL ACADEMIA DE BERLIN PLÉBISCITÉ PAR LES PARTICIPANTS

Un séminaire Vétoquinol Academia de deux jours, organisé à Berlin, a permis de faire connaître à une centaine d'experts et de praticiens venus de 18 pays la relation entre maladies rénales et cardiaques chez le chat et le chien. Cette approche novatrice a été présentée selon la méthode Parcours du Praticien®, utilisée depuis des années en médecine humaine et transposée ici pour la première fois en médecine vétérinaire. À l'issue de cette manifestation, 97 % des participants souhaitaient être associés à d'autres sessions Parcours du Praticien®. ■





TOUJOURS **UNE INNO**

Avec près de 8 % de son chiffre d'affaires consacré à la R&D, Vétquinol place l'innovation au cœur de ses priorités stratégiques. L'objectif constant du Groupe est d'anticiper les besoins des vétérinaires, des propriétaires et des éleveurs afin de mieux les servir et d'accroître ses parts de marché.



Vétquinol a consacré, en 2009, 19,5 millions d'euros à la R&D, qui emploie une centaine de chercheurs répartis sur trois sites : un centre principal en France, une cellule de développement pharmaceutique au Canada et une équipe d'une dizaine de personnes en Pologne. Priorité stratégique du Groupe, le lancement de

produits innovants est, avec la croissance externe, l'un des deux leviers qui permettent à Vétquinol de se développer plus rapidement que son marché.

DES RECHERCHES CIBLÉES SUR 3 DOMAINES D'EXPERTISE

L'objectif de la R&D est de répondre toujours mieux aux besoins des vétérinaires, des propriétaires et des éleveurs, tout en anticipant les évolutions de la réglementation. Les recherches se concentrent sur des domaines thérapeutiques

FAITS MARQUANTS

JUILLET UN Z QUI VEUT DIRE ZENTONIL®

Lancés par Vétquinol dans une quinzaine de pays, Zentoniil® Plus et Zentoniil® Advanced utilisent une nouvelle technique brevetée de microencapsulation de la SAME, molécule qui permet notamment la synthèse du glutathion. Ces deux produits innovants viennent enrichir la marque Zentoniil®, leader dans le domaine des hépatoprotecteurs du chat et du chien. Zentoniil® Plus et Zentoniil® Advanced sont aujourd'hui les deux seuls produits du marché offrant de la SAME en comprimés appétents et sécables, pour une plus grande facilité d'administration. ■



VÉTOQUINOL PARRAINE REQUEST

> REQUEST est un groupe d'experts européens constitué en 2009 pour définir un usage optimal des antibiotiques de la classe des fluoroquinolones, à destination des animaux de compagnie. Ce groupe est composé de sept vétérinaires et

d'un médecin, expert à la Direction de l'Innovation de Vétoquinol. Son objectif est d'émettre un recueil de recommandations à destination des praticiens. Vétoquinol assure depuis avril 2009 la promotion des premiers travaux de Request.

“
**LES PRODUITS
 STRATÉGIQUES NÉS
 DE L'INNOVATION
 VÉTOQUINOL**
 Aurizon®
 Clavaseptin®
 Dolpac®
 Epiphen®
 Flexadin®
 Ipakitine®
 Marbocyl®
 Propalin®
 Prilium®
 Rubénal®
 Tolfine®
 Tolfédine®
 Zentonil®
 ”

OVATION D'AVANCE

ciblés, en cohérence avec la stratégie de Vétoquinol, qui veut renforcer sa position de leader en anti-infectieux tout en se développant sur ses deux autres secteurs d'expertise : douleur-inflammation et cardiologie-néphrologie. Une vingtaine de projets sont aujourd'hui en cours de développement, dont 80 % sont dans l'un de ces trois domaines.

L'INNOVATION AU CARREFOUR DES DIFFÉRENTS MÉTIERS

Pour mieux conjuguer recherche et efficacité, Vétoquinol s'est doté d'une Direction de l'Innovation, qui joue un rôle d'écoute, de génération d'idées et de veille en santé animale et également en santé humaine, où les travaux de recherche fondamentale sont particulièrement nombreux et importants.

DES PARTENARIATS D'EXCELLENCE

Les nouveaux médicaments proposés par Vétoquinol sont conçus à partir de molécules innovantes, mais aussi grâce à l'utilisation de molécules libres de droit. Sur certains sujets pointus qu'il ne maîtrise pas, le Groupe tisse des partenariats d'excellence avec des experts internationaux et des organismes de recherche. Ses propres équipes peuvent ainsi se concentrer sur les domaines d'expertise de Vétoquinol. ■



“

LE LABEL 'EASY TO GIVE' A ÉTÉ DÉCERNÉ PAR LES EXPERTS DU FELINE ADVISORY BUREAU (FAB) À CLAVASEPTIN®, ANTI-INFECTIEUX POUR CHATS ET CHIENS.

”



QUESTIONS DE TAILLES, RÉPONSES DE POIDS

Vétoquinol a choisi de se développer de façon équilibrée sur le marché des animaux de compagnie et sur celui des animaux de rente. Une stratégie gagnante qui favorise la rentabilité de l'outil de production et permet de surfer sans risque sur les marchés en croissance.



Le marché mondial de la santé animale (19,2 milliards de \$ en 2008) se répartit entre animaux de rente (bovins, porcs, volailles, ovins) et animaux de compagnie (chats, chiens, chevaux, nouveaux animaux de compagnie). Vétoquinol réalise 50 % de son chiffre d'affaires avec les animaux de rente et 50 % en animaux de compagnie. Cet équilibre est le fruit d'une volonté délibérée de favoriser la rentabilité en maîtrisant les risques. Le Groupe peut ainsi amortir les crises cycliques qui affectent les animaux d'élevage, tout en profitant du dynamisme du segment des animaux de compagnie.

ANIMAUX DE RENTE UN MARCHÉ DE VOLUME

La filière animaux de rente représente 59 % du marché mondial et de gros volumes. Le maintien d'une part très importante de son activité dans ce secteur permet à Vétoquinol d'optimiser le taux d'utilisation de ses outils de production. Le Groupe offre aujourd'hui la gamme la plus étendue de produits pour la santé des bovins et d'autres produits éprouvés pour la prévention et le traitement des maladies porcines. En ciblant ces deux types d'élevage, Vétoquinol parvient à lisser les fluctuations de leurs marchés respectifs et à toujours garder des volumes importants.

VÉTOQUINOL EN SELLE AVEC L'ÉCOLE D'ÉQUITATION DE VIENNE

> Vétoquinol s'est engagé pour un partenariat de 3 ans avec l'École d'équitation espagnole de Vienne, une institution séculaire de renommée internationale, qui reçoit chaque année plusieurs

centaines de milliers de visiteurs. La gamme de produits Equistro® contribuera à la bonne santé des lignées de chevaux lipizzans élevés au haras fédéral de Piber (Autriche). Ce partenariat s'intègre à la stratégie de développement de la notoriété et de l'image de la gamme Equistro®.

ANIMAUX DE COMPAGNIE LE BIEN-ÊTRE AVANT TOUT

Deuxième partie du marché avec 41 %, la filière animaux de compagnie se caractérise par une plus forte valeur ajoutée, une croissance dans les pays matures et un fort développement dans les pays émergents comme l'Inde ou la Chine. Dans ce segment, les liens affectifs que les propriétaires entretiennent avec leurs animaux sont fondamentaux. Vétoquinol développe ainsi ses produits avec un souci d'efficacité, mais également de facilité d'administration, en travaillant en particulier sur l'appétence de ses produits.

UN CAS À PART LE CHEVAL

Les chevaux constituent un segment bien spécifique, à la lisière entre l'animal de rente et l'animal de compagnie. C'est pourquoi Vétoquinol traite la plus belle conquête de l'homme comme un cas particulier. Avec Equistro®, le Groupe propose une gamme très large de médicaments et de produits non-médicamenteux spécifiquement destinés à la santé et au bien-être des équidés. ■

FAITS MARQUANTS

FÉVRIER UN SERVICE TECHNIQUE SPÉCIALISÉ BOVINS ET PORCINS

Le département Animaux de Rente France a lancé un service baptisé « Vétoquinol Contact : le Service Technique », qui propose visites d'élevages, réunions d'éleveurs et assistance téléphonique. Ce service est conçu pour développer l'utilisation et la confiance dans deux produits phares du Groupe : Marbocyl® et Tolfine®. Il apporte des réponses concrètes aux problématiques des vétérinaires ruraux, grâce à une équipe d'experts spécialisés par type d'élevage (porcs et bovins). Bientôt un site internet dédié ! ■



UN MODÈLE DE **PERFORMANCE** INDUSTRIELLE

Vétoquinol dispose en Europe et en Amérique de cinq sites de production répondant à des normes internationales de plus en plus exigeantes. Particulièrement impliqués dans le programme d'amélioration continue du Groupe, leur efficacité s'accroît en permanence.



PROXIMITÉ ET RÉACTIVITÉ DES SITES DE PRODUCTION

Vétoquinol dispose de cinq sites de production (Europe et Amérique), d'où sont sortis près de 24 millions d'unités de vente en 2009. Ces sites sont spécialisés par forme galénique et par zone géographique. Afin d'optimiser la réactivité et les coûts logistiques, ils servent prioritairement les marchés situés sur leur continent, mais sont capables d'approvisionner le reste du monde. En Inde, les produits développés par la nouvelle filiale de Vétoquinol sont fabriqués localement par des sous-traitants partenaires.

LE STRICT RESPECT DE NORMES DRACONIENNES

Dans tous les pays, la production des médicaments pour animaux doit se conformer à des normes de plus en plus exigeantes, au niveau de celles de la

pharmacie humaine. Les Bonnes Pratiques de Fabrication (BPF) ont été rendues obligatoires en France en 1998, entraînant davantage de contrôles. Grâce à sa présence au sein d'associations professionnelles nationales et internationales, Vétoquinol anticipe les évolutions de la réglementation pour mieux y adapter son appareil de production. L'objectif est de minimiser l'impact sur les coûts et de toujours concilier le respect des normes avec la satisfaction du client.

L'AMÉLIORATION CONTINUE

Le planning de production suit une organisation rigoureuse et impose une gestion optimale des stocks. Les équipes s'impliquent ainsi particulièrement dans le programme d'amélioration continue que le Groupe a engagé depuis plusieurs années, et qui a permis de réduire en moyenne de 25 % le délai de mise à disposition des produits. En 2009, les sites de production de Lure (France), Tarare (France) et Princeville (Canada) ont commencé à mettre en œuvre le projet DARWIN, qui vise à impliquer chaque salarié dans l'amélioration continue, par sa participation à des chantiers d'optimisation. ■



COMME TOUT PROCESSUS NE PEUT
JAMAIS ÊTRE DÉCLARÉ PARFAIT,
IL EXISTE TOUJOURS DES POSSIBILITÉS
D'AMÉLIORATION.



Masaaki Imai,
fondateur du Kaizen Institute

“
GRÂCE AU
PROGRAMME
D'AMÉLIORATION
CONTINUE,
LE DÉLAI
DE MISE À
DISPOSITION
DES PRODUITS
A ÉTÉ RÉDUIT
EN MOYENNE
DE 25 %.
”



- Filiale de production et de distribution
- Filiale de distribution
- Bureau commercial
- Siège social

CINQ SITES DE PRODUCTION DANS LE MONDE

LÛRE (France)

10 millions d'unités de vente par an destinées au marché mondial. Spécialités : injectables, comprimés, liquides non stériles, poudres.

TARARE (France)

site spécialisé dans les produits non-médicamenteux. Sert l'ensemble des marchés, y compris les États-Unis, pour les produits non pharmaceutiques comme Ipakitine®.

GORZÓW (Pologne)

deux usines fabriquent de nombreuses formes (injectables, poudres, pré-mélanges, liquides...) à destination de tous les marchés européens et du grand export.

PRINCEVILLE (Canada)

usine agréée Food and Drug Administration (FDA), consacrée aux liquides, gels, poudres. Un bâtiment spécifique est dédié aux pénicillines. Sert principalement le Canada et les États-Unis. Expédie également vers le reste du monde via le département export.

FORLI (Italie)

usine spécialisée dans les pré-mélanges médicamenteux et non-médicamenteux (poudres, liquides et granulés). Traite en moyenne 20 tonnes de produits et 25 lots par jour. Sert principalement le marché local et l'Afrique du Nord.

FAITS MARQUANTS

MARS VÉTOQUINOL CANADA REVOIT SON ORGANISATION

La filiale commerciale de Vétoquinol au Canada s'est réorganisée autour de deux filières (Business Unit) : l'une dédiée aux animaux de compagnie, l'autre aux animaux de rente. Chaque Business Unit gère ses propres activités marketing, techniques et ventes. Les autres fonctions restent communes aux deux. ■



PLUS QUE DES BOÎTES, DE LA VALEUR AJOUTÉE

Les produits Vétoquinol ciblent trois domaines d'expertise forts et différenciateurs : anti-infectieux, douleur-inflammation, cardiologie-néphrologie. Le Groupe propose des gammes qui font référence sur le marché de la santé animale et lui ont permis de s'imposer comme un des leaders européens des anti-infectieux pour animaux de compagnie.



Vétoquinol a opéré des choix stratégiques clairs, tendant à renforcer son expertise comme ses positions sur le marché. En restant concentré sur trois grands domaines thérapeutiques, le Groupe rentabilise au mieux ses investissements en R&D, en production et en marketing.

LEADER SUR LE MARCHÉ DES ANTI-INJECTIEUX

Créateur d'antibiotiques innovants, Vétoquinol est l'un des leaders européens en anti-infectieux pour les animaux de compagnie et N° 3 en anti-infectieux injectables pour animaux de rente. Le Groupe compte plusieurs marques phares. Marbocyl®, son antibiotique le plus vendu, se classe dans le top 5 des anti-infectieux sur le marché européen. Destinés au traitement des otites des chiens et des chats, Aurizon® (unique fluoroquinolone utilisable localement) et Oridermyl® comptent également parmi les leaders de ce marché. Plus récents, des produits comme Clavaseptin® et Enisyl® renforcent la position du Groupe.



VÉTOQUINOL 3D, LE RELIEF D'UNE MARQUE

> Pour conforter son identité, sa spécificité et son expertise auprès de ses clients, le Groupe a fait évoluer son logo en 2009. La visibilité du nom Vétoquinol a été renforcée, pour une identification plus immédiate du laboratoire. Une campagne de marketing internationale a également été lancée en avril sur le thème Vétoquinol 3D, les 3 dimensions d'une passion. Les vétérinaires associent spontanément la marque Vétoquinol aux trois grands domaines d'expertise du Groupe.



MARBOCYL® : UNE ROLLS À LA PORTÉE DE TOUS

> Une voiture fiable et de qualité, une très belle femme, un homme dynamique qui a tout pour réussir : ce sont les images auxquelles les vétérinaires européens associent la gamme

d'antibiotiques Marbocyl®. Tels sont les résultats d'une enquête réalisée en mars 2009 en Allemagne, en France et au Royaume-Uni, auprès de vétérinaires canins et ruraux.

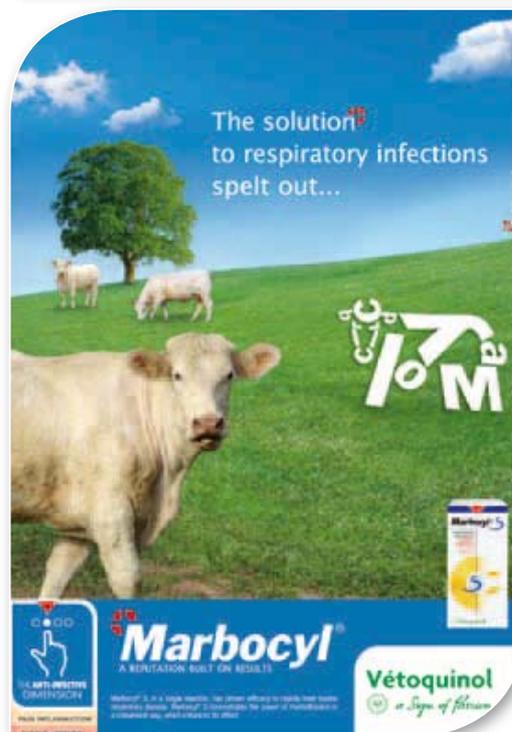
DOULEUR ET INFLAMMATION : UN ENJEU ÉTHIQUE

Vétoquinol a développé une gamme complète de produits visant à prévenir et à soulager la douleur. En contribuant au bien-être de l'animal, le Groupe répond à un enjeu éthique autant que thérapeutique, la douleur ayant des effets délétères bien connus sur la santé. Parmi les références du Groupe dans ce domaine, citons l'anesthésique Alfaxan® (spécialement conçu pour les animaux de compagnie), des anti-inflammatoires non stéroïdiens comme Tolfédine® (chiens et chats) et Tolfine® (animaux de rente), des gammes de compléments alimentaires pour la gestion de l'arthrose avec Flexadin® et Caniviton®.

UNE EXPERTISE RECONNUE EN CARDIOLOGIE-NÉPHROLOGIE

Les insuffisances cardiaques et rénales sont les maladies chroniques les plus fréquentes respectivement chez les chiens et chez les chats âgés. Pionner dans ce domaine, 1^{er} laboratoire à proposer une gamme aussi large, Vétoquinol développe des solutions thérapeutiques innovantes. Prilium® est le seul traitement sous forme buvable de l'insuffisance cardiaque canine. Pour le traitement des insuffisances rénales, l'innovation porte les nom de Rubénal®, Ipakitine® et Azodyl®.

Pour renforcer son expertise en cardio-néphrologie, Vétoquinol soutient les équipes de recherche des Écoles Vétérinaires de Maison Alfort et de Toulouse (France), qui ont mis en évidence la pertinence d'un traitement de l'axe rein-cœur chez le chien et le chat. Ces travaux ont été présentés à l'occasion du séminaire Vétoquinol Academia de Berlin, en mai 2009. ■



FAITS MARQUANTS

MAI UN LOGICIEL GRATUIT DÉVELOPPÉ PAR VÉTOQUINOL CANADA

Proposé en téléchargement libre sur Internet, le logiciel Vétoquinol Précision permet de calculer des mélanges très précis de poudres vétérinaires solubles en fonction de nombreux critères. Plus particulièrement destiné à l'élevage porcin et à l'aviiculture, il garantit une utilisation optimale des produits Vétoquinol, renforçant ainsi l'efficacité des traitements. ■





Avec l'acquisition, en Inde, de la très rentable Division Santé Animale de Wockhardt Ltd, Vétoquinol s'est adjugé 5 % d'un marché local en pleine expansion et a établi une solide tête de pont pour le développement de ses activités en Asie.



EN ROUTE VERS L'ASIE



► Vétquinol India est 2^e sur le marché indien de la volaille, 5^e sur celui du bétail et 3^e sur le segment des animaux de compagnie.



NAMASTE **INDIA!** **BIENVENUE À L'INDE!**

Le 20 août 2009, Vétquinol a finalisé l'acquisition, en Inde, de la Division Santé Animale de Wockhardt Ltd, qui se classe au 6^e rang sur un marché national en forte croissance.

EN INDE, LA SANTÉ ANIMALE CONCERNE...

> 50 millions d'éleveurs, 187 millions de vaches, bœufs et taureaux, 97 millions de buffles, 160 millions de poules, 1 500 millions de poulets, 62 millions de moutons, 2,25 millions d'animaux de compagnie, 120 millions de caprins, 14 millions de porcins.



La filiale indienne, intégrée dans les comptes en août, réalise en année pleine un chiffre d'affaires de l'ordre de 12 millions d'euros. Performante, elle dégage une rentabilité supérieure à celle du Groupe. Innovante, elle consacre 7 % de son chiffre d'affaires à la R&D et s'apprête à lancer une douzaine de nouveaux produits.

L'implantation en Inde est un atout majeur pour Vétoquinol, qui a placé le développement de ses activités en Asie au rang de ses priorités stratégiques. Le marché indien de la santé animale est estimé à 350 millions de \$ et sa croissance est supérieure à 8 % l'an. Il est à plus de 50 % dédié aux 284 millions de bovins que compte ce pays, premier producteur mondial de lait depuis 2001. Le segment des animaux de compagnie y est en plein essor, avec un taux de croissance à deux chiffres.

UNE FORCE DE VENTE DE 135 COMMERCIAUX DANS UN PAYS DE PLUS D'UN MILLIARD D'HABITANTS

Vétoquinol India commercialise une centaine de produits surtout destinés aux bovins, avec une gamme diversifiée (anti-infectieux, AINS, anthelminthiques, antiprotozoaires, compléments alimentaires), et à la volaille (prémélanges vitaminés, compléments alimentaires, anticoccidiens). Ces spécialités sont produites par des sous-traitants locaux avec lesquels des partenariats ont été tissés. D'évidentes synergies sont d'emblée apparues avec certaines lignes de produits du Groupe, qui pourront être distribuées dès que les autorisations administratives le permettront. Leur promotion sera assurée par une force de vente de 135 commerciaux, qui parcourent en moyenne 150 km par jour sur leurs deux roues, pour rendre visite aux quelque 27 000 clients de Vétoquinol India. Bienvenue aux nouveaux collègues indiens ! « Namaste ! », comme l'on dit dans ce pays où les vaches sont sacrées.



10 SALARIÉS DE VÉTOQUINOL INDIA SONT VENUS À LURE POUR ASSISTER À LA CÉRÉMONIE DES VŒUX 2010, MARQUANT LEUR VOLONTÉ DE PRENDRE RAPIDEMENT LEUR PLACE DANS LA GRANDE FAMILLE VÉTOQUINOL.



FAITS
MARQUANTS

OCTOBRE 8 500 DONNÉES PRODUITS RÉCUPÉRÉES EN INDE

Le service Données Techniques de Vétoquinol a finalisé la reprise des données des 263 produits finis commercialisés par la Division Santé Animale de Wockhardt Ltd, moins de deux mois après son acquisition par le Groupe. Au total, 8 500 données ont ainsi été récupérées dans le progiciel de gestion intégré et dans l'application qui référence l'ensemble des produits finis de Vétoquinol. ■





LA PROXIMITÉ GAGNE DU TERRAIN

Présent dans 23 pays, sur 5 continents, Vétquinol poursuit sa stratégie d'implantation et de développement en Europe, en Amérique et dans les pays émergents à forte croissance.

UNE PRÉSENCE DANS 23 PAYS

> **EUROPE** : Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, France, Irlande, Italie, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Ukraine

> **AMÉRIQUE** : Canada, États-Unis, Mexique

> **ASIE** : Chine, Corée du Sud, Inde



Vétoquinol diffuse ses produits dans plus d'une centaine de pays par l'intermédiaire de 23 entités locales et de son réseau de distributeurs. Historiquement bien implanté en Europe, le Groupe est présent en Amérique du Nord dès la fin des années 90 et y poursuit son développement, notamment aux États-Unis, 1^{er} marché mondial. Vétoquinol se lance également à la conquête des marchés émergents à forte croissance. Après l'ouverture d'un bureau commercial en Chine et d'une filiale en Corée en 2006, le Groupe s'est fortement implanté en Italie en 2008, 5^e marché européen. Le déploiement de son réseau a pris en 2009 une nouvelle dimension avec le rachat en Inde de la Division Santé Animale de Wockhardt Ltd. D'autres opportunités d'implantation sont aujourd'hui recherchées en Chine et au Brésil (2^e marché mondial).

LES RICHESSES DE LA DIVERSITÉ

Pour intégrer les salariés de ses nouvelles filiales, Vétoquinol pratique un management qui valorise les compétences en s'appuyant sur le respect des différences.

Partout dans le monde, Vétoquinol donne à ses équipes les moyens et l'autonomie indispensables pour répondre aux spécificités de chaque marché, en collant au plus près des besoins des clients.

LA FORCE DE L'UNITÉ

La politique soutenue de croissance externe a eu pour effet de doubler en quelques années les effectifs de Vétoquinol. Pour assurer son unité, le Groupe s'appuie avant tout sur le respect de ses valeurs fondatrices, qui font partie intégrante de l'entretien annuel d'évaluation des performances de chacun de ses salariés. La promotion de ces valeurs est également assurée par des actions spécifiques menées par les filiales : séminaires, affiches, objets ou concours. Une liste des comportements souhaités dans les relations entre départements, pays, services et collègues, a par ailleurs été établie : les "Do's and Don'ts" (à faire et à ne pas faire). Pour favoriser la diffusion et l'échange d'information en interne, le site intranet du Groupe a été rendu accessible en 2009 à la plupart des filiales.

“
62 % DES SALARIÉS
VÉTOQUINOL SONT
BASÉS HORS
DE FRANCE.
”

“
AU SEIN DE
LA DIRECTION DE LA
STRATÉGIE ET DE
LA RELATION CLIENTS
DE VÉTOQUINOL,
DES FEMMES ET
DES HOMMES DE
SIX NATIONALITÉS
TRAVAILLENT ENSEMBLE
AU QUOTIDIEN.
”

“
CONTESTER UNE
DÉCISION EST NORMAL
ET SAIN DANS
UNE ORGANISATION
VIVANTE. MAIS, APRÈS
ARBITRAGE, VOUS DEVEZ
ACCEPTER ET SOUTENIR
LA DÉCISION DÉFINITIVE.
”
extrait des do's & don'ts

FAITS MARQUANTS

DÉCEMBRE QUATRE DEMANDES D'AMM EN 2009

Vétoquinol a déposé quatre demandes d'Autorisation de Mise sur le Marché (AMM) : deux d'entre elles concernent des anti-infectieux pour animaux de rente, les deux autres des médicaments pour animaux de compagnie. Délivrée sur la base d'un dossier très complet, l'AMM prouve que le produit répond aux exigences des autorités de santé en matière de qualité, d'innocuité et d'efficacité.

La probabilité d'obtention de ces autorisations est supérieure à 95 %. Les quatre nouveaux produits Vétoquinol devraient donc être commercialisés dès 2011. ■





UN GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE RESPONSABLE

Soucieux d'exercer son activité avec rigueur et déontologie, Vétuquinol s'engage à respecter les lois, les règlements et les meilleures pratiques du marché. En application de la loi n° 2008-649 du 3 juillet 2008, par décision en date du 8 décembre 2008, le Conseil d'administration a décidé d'adopter comme code de référence le code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées élaboré par l'AFEP-MEDEF en décembre 2008.

Le Groupe entend faire profiter ses actionnaires de sa croissance. Au-delà du respect des dispositions légales et réglementaires, la Direction Générale s'attache à préserver les intérêts de toutes les parties prenantes à l'activité du Groupe : actionnaires, banques, clients, fournisseurs et collaborateurs. Actuellement, la Direction Générale du Groupe est assumée par le Directeur général, également Président du Conseil d'administration, assisté des Directeurs généraux délégués. À compter du 1^{er} avril 2010, les fonctions de Directeur général et Président du Conseil d'administration seront dissociées.

Le Conseil d'administration, sous la responsabilité de son Président, détermine les orientations du Groupe 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, en particulier, que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission. Le Conseil d'administration est composé de huit membres, dont deux administrateurs indépendants.

UNE DYNAMIQUE **DE** **ET DE PERFORMANCE**

Le Comité de rémunération examine les rémunérations des dirigeants mandataires sociaux de la société ainsi que, le cas échéant, des salariés des sociétés du Groupe. Le Comité d'audit est chargé de donner au Conseil d'administration son avis sur les comptes semestriels et annuels, consolidés et sociaux. Ces deux comités sont composés de trois membres, dont deux administrateurs indépendants.

Le Comité stratégique émet toute recommandation au Conseil d'administration en matière de stratégie, d'opportunités et de perspectives de développement.

Il est composé des personnes suivantes :

- le Président ;
- le Directeur général ;
- le Directeur général délégué Groupe ;
- deux administrateurs indépendants.

UNE INFORMATION RÉGULIÈRE, COMPLÈTE ET ACCESSIBLE

L'évolution de l'activité de Vétoquinol, ainsi que ses résultats et sa stratégie, sont présentés aux investisseurs institutionnels et analystes au travers de présentations semestrielles, de réunions (roadshows) et de conférences téléphoniques. Pour les actionnaires individuels, les assemblées générales constituent des rendez-vous privilégiés. La continuité de l'information est assurée par la diffusion de communiqués de presse spécifiques sur les événements significatifs intervenus en dehors des périodes de publication régulière, et sur le site Internet. Ce dernier, mis à jour en permanence, permet notamment de suivre l'évolution du cours de Vétoquinol et de consulter l'ensemble de l'information financière réglementée définie par la directive européenne dite « Transparence ».



LE COMITÉ DE DIRECTION GROUPE

Étienne Frechin
(Président-directeur général)

Dominique Henryon
(Directeur général délégué Groupe)

Matthieu Frechin
(Directeur général délégué –
Stratégie et Développement)

Alain Chaptal
(Directeur Groupe –
Industriel et Qualité)

Pierre-Yves Colin
(Directeur Groupe –
Systèmes d'Information)

Alain Cosnier
(Directeur Groupe – Innovation)

Dominique Derveaux
(Directeur Groupe – Europe)

Didier Peoc'h
(Directeur Groupe –
Recherche et Développement)

Hans Hollegien
(Directeur Groupe – Stratégie
et Relations Clients)

Pierre Konareff
(Directeur Groupe –
Finance et Juridique)

Isabelle Proust-Cabrera
(Directeur Groupe –
Ressources Humaines)

Tom Robitaille
(Directeur Groupe – Amérique)

Dan Tasli
(Directeur Groupe – Asie-Pacifique)



CROISSANCE





DES MARCHÉS ACTIONS « CHAHUTÉS »

Le marché actions a été particulièrement chahuté en 2009, avec de fortes fluctuations à la hausse comme à la baisse. Les « small-caps » ont été plus affectées que les valeurs du CAC 40 par l'instabilité du marché.

En dépit de cette conjoncture, l'action Vétoquinol a largement battu l'indice SBF 250.

CODES ET INDICES

ISIN : FR0004186856
 Reuters : VETO.PA
 Bloomberg : VETO.FP
 Indices : CAC MID&SMALL 190

AU 31 DÉCEMBRE 2009

Nombre d'actions cotées : 11 292 632
 Cours de l'action : 22,30 €
 Capitalisation boursière : 251,8 M€

ÉVOLUTION DU TITRE

Vétoquinol a été introduit sur Euronext™ Paris Compartiment B en 2006



CALENDRIER FINANCIER

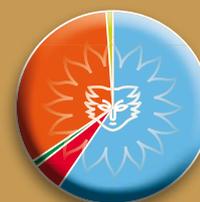
7 mai 2010 Assemblée générale des actionnaires
 4 juin 2010 Paiement des dividendes
 20 juillet 2010 Chiffre d'affaires semestriel 2010
 31 août 2010 Résultats semestriels 2010
 19 octobre 2010 Chiffre d'affaires du 3^e trimestre 2010

CONTACT ACTIONNAIRES

Vétoquinol S.A. – BP 189 – Magny-Vernois
 F-70204 Lure Cedex
 Tél. : +33 (0)3 84 62 59 88
 E-mail : relations.investisseurs@vetoquinol.com
 www.vetoquinol.com

VÉTOQUINOL EN BOURSE

Répartition de l'actionariat
au 1^{er} mars 2010



■ 60,3 % Soparfin SCA
 ■ 5,2 % Famille Étienne Frechin
 ■ 0,5 % Autocontrôle
 ■ 33,4 % Flottant
 ■ 0,6 % FCPE



Répartition du CA 2009
par territoire géographique



- 61 % Europe de l'Ouest
- 8 % Europe de l'Est
- 23 % Amérique du Nord
- 8 % Reste du monde

Répartition du CA 2009
par classe thérapeutique



- 44 % Anti-infectieux
- 13 % Douleur-inflammation
- 4 % Cardiologie-néphrologie
- 39 % Autres

Répartition du CA 2009
par espèce



- 50 % Animaux de compagnie
- 32 % Bovins
- 12 % Porcs
- 6 % Autres



VÉTOQUINOL DANS LE MONDE

ALLEMAGNE

Vétoquinol GmbH

Parkstrasse 10
88212 Ravensburg
Tél. : +49 751 35 953 0
Fax : +49 751 35 953 99
Email : info@vetoquinol.de
www.vetoquinol.de

AUTRICHE

Vétoquinol Österreich GmbH

Zehetnergasse 24
1140 Wien
Tél. : +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
Tél. : +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
Tél. : +1 450 586 22 52
Fax : +1 450 586 46 49
Toll free number 1 800 565 0497
Email : info@vetoquinol.ca
www.vetoquinol.ca

• Vétoquinol Prolab Inc.

700 rue St Henri
Princeville, Québec, G6L4X1
Tél. : +1 819 364 3073
Fax : +1 819 364 7895
www.vetoquinol.ca

ESPAGNE

Vétoquinol Especialidades Veterinarias, S.A.

Carretera de Fuencarral km 15 700
Edificio Europa I - Portal 3
piso 2º, puerta 5
28108 - Alcobendas – Madrid
Tél. : +34 91 490 37 92
Fax : +34 91 490 08 02
Email : vev.sa@vetoquinol.es

ÉTATS-UNIS

Vétoquinol USA Inc.

Fort Worth 4250 N. Sylvania,
Fort Worth, TX 76137
Tél. : +1 817 529 7500
Fax : +1 817 529 7506
Toll free number 1 800 267 5707
Email : info@vetoquinolusa.com
www.vetoquinolusa.com

FRANCE

• Vétoquinol S.A.

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

• Direction France

31 rue des Jeûneurs
75002 Paris
Tél. : +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
69170 Tarare cedex
Tél. : +33 4 74 05 37 50
Fax : +33 4 74 05 37 59

INDE

Vétoquinol India

Animal Health P. Ltd
801, SIGMA – 8th Floor
Hiranandani Business Park
Powai – Mumbai 400076
Tél. : +91 22 6132 2600
Fax : +91 22 6132 2641

IRLANDE

Vétoquinol Ireland Ltd.

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

ITALIE

Ascor Chimici s.r.l.

Via Piana, 265
47032 Bertinoro (FC)
Tél. : +39 05 43 46 2411
Fax : +39 05 43 44 8644
Email : ascorchimici@ascorchimici.it
www.vetoquinol.it

MEXIQUE

Vétoquinol de México S.A. de C.V.

Mariano Escobedo # 748 5º Piso
Int. 2 – Col. Nueva Anzures
Delegación Miguel Hidalgo
México, D.F. C.P. 11590
Tél. : +52 55 55 36 80 90
Fax : +52 55 56 69 25 24
Toll free number 01 800 90 90 400
Email : sclientes@vetoquinol.com.mx
www.vetoquinol.com.mx

PAYS-BAS

Vétoquinol B.V.

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

POLOGNE

Vétoquinol Biowet Sp. z o.o.

ul. Koszyńerów
Gdynskich 13-14
66-400 Gorzów Wlkp.
Tél. : +48 95 728 55 00
Fax : +48 95 735 90 43
Email : info@vetoquinol.pl
www.vetoquinol.pl

PORTUGAL

Vétoquinol Unipessoal LDA

Rua Consiglieri Pedrosa,
nº 123 - Edifício H
Queluz de Baixo
2730-056 Barcarena
Tél. : +351 21 434 0300
Fax : +351 21 434 0309
Email : vetoquinol@vetoquinol.pt
www.vetoquinol.pt

RÉPUBLIQUE DE CORÉE

Semyung Vétoquinol Co., Ltd.

909-3, Whajung-dong Dukyang-ku
Koyang-city Kyungki-do – 412 270
Tél. : +82 31 967 8853
Fax : +82 31 968 4943
Email : webmaster@vetoquinolkorea.com

RÉPUBLIQUE 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
Tél. : +86 21 52570660
Fax : +86 21 62703001

RÉPUBLIQUE TCHÈQUE

Vétoquinol s.r.o.

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

ROYAUME-UNI

Vétoquinol UK Ltd.

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

SCANDINAVIE

Vétoquinol Scandinavia

Torggatan 2 – Box 9
265 21 Astorp
Tél. : +46 426 7603
Fax : +46 426 7604
Email : info@vetoquinol-scandinavia.com
www.vetoquinol-scandinavia.com

SUISSE

Vétoquinol AG

Business Building
Worbentalstrasse 32
3063 Ittigen
Tél. : +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 Gogolya 27a, app 6
4900 Dniepropietrowsk
Tél. : +380 562 46 31 01
Fax : +380 562 46 21 95
Email : alex1972ua@yahoo.com

Vétoquinol
Signe de Passion



www.vetoquinol.com

Siège social - Magny-Vernois - BP 189
70204 Lure Cedex - Tél. +33 (0)3 84 62 55 55
communication.group@vetoquinol.com