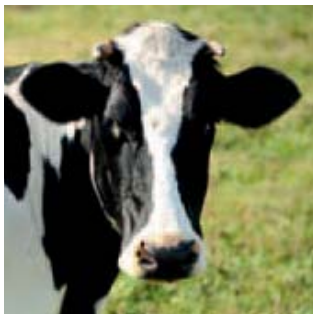
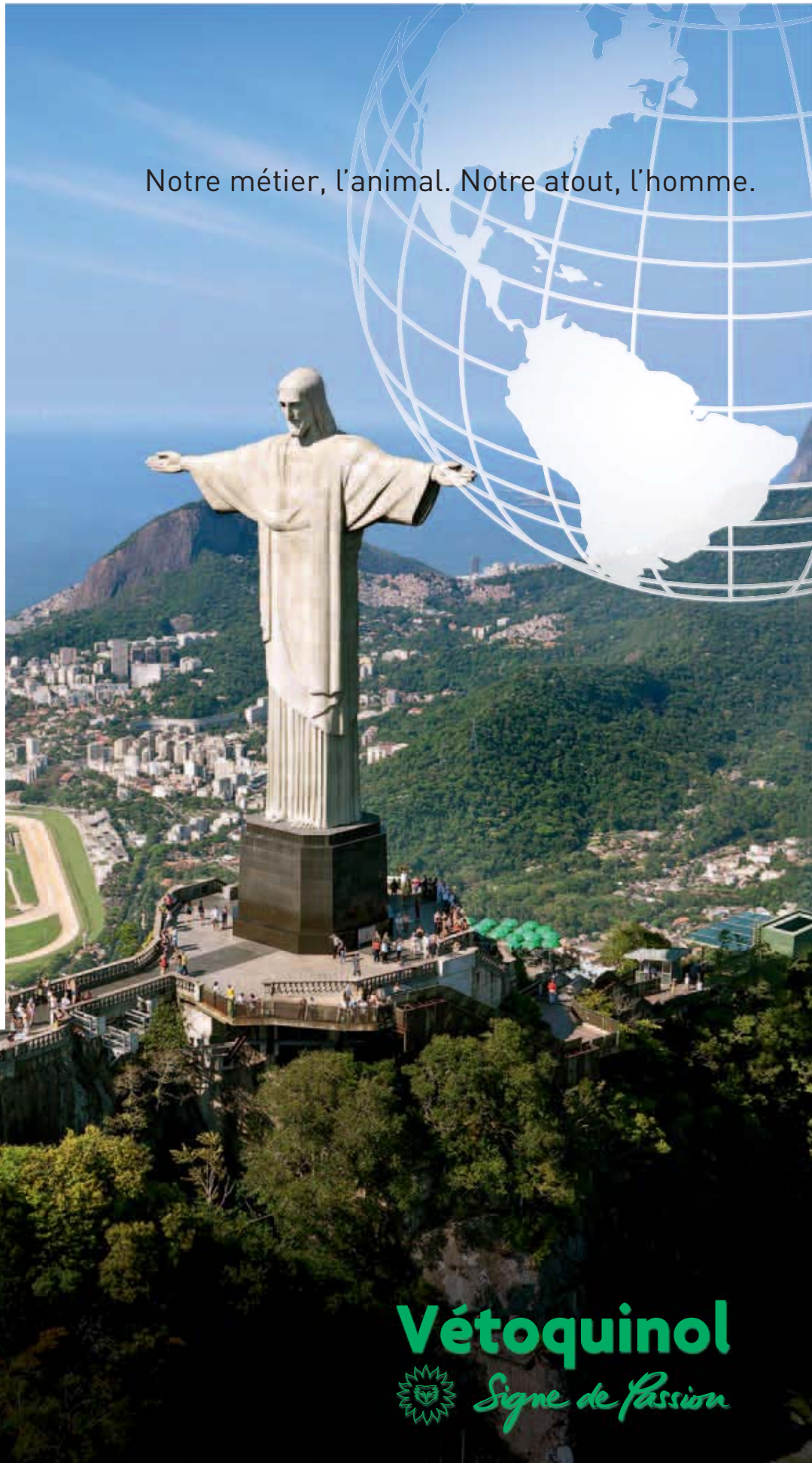

**RAPPORT
D'ACTIVITÉ
2011**



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



Vétoquinol
 *Signe de Passion*

Sommaire

Présentation

Panorama 2011	01
Entretien avec le Directeur général	02/03
Gouvernance	04/05
Stratégie	06/07
Chiffres clés et Bourse	08/09

Faits marquants 2011

Europe	10/11
Amérique	12/13
Asie/Pacifique	14/15
	16



Une présence mondiale sur 3 territoires stratégiques

Design et production :

Keima

Crédits photos :

T. Kuntz, S. Carnovali,

Getty Images, Fotolia,

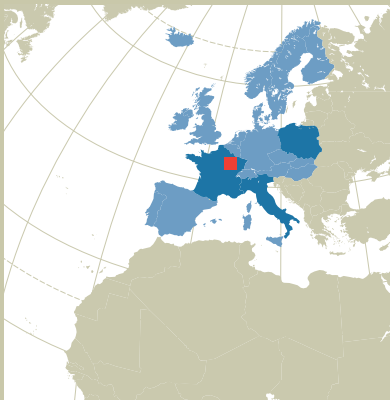
Vétoquinol, D.R.

Directeur

de la publication :

Matthieu Frechin

Ce rapport a été imprimé sur un couché ½ mat certifié PEFC. L'encre et le vernis utilisés sont végétaux. L'imprimeur est certifié Imprim'Vert, PEFC et ISO 14001.



■ Filiale de production et de distribution

■ Filiale de distribution

■ Bureau commercial

■ Siège social

Un acteur de référence et indépendant de la santé animale

Vétoquinol est un laboratoire pharmaceutique vétérinaire indépendant, positionné à la fois sur les animaux de rente (bovins et porcs) et les animaux de compagnie (chiens et chats). Dédié exclusivement à la santé animale, le Groupe Vétoquinol est le 10^e laboratoire mondial. Il réalise 83 % de son activité à l'international en développant, fabriquant et commercialisant des médicaments vétérinaires et des produits non médicamenteux.

Depuis sa création en 1933, Vétoquinol conjugue innovation et diversification géographique avec talent. L'élargissement du portefeuille-produits et les acquisitions réalisées dans des territoires à fort potentiel assurent une croissance hybride au Groupe.

Vétoquinol distribue aujourd'hui ses produits dans une centaine de pays, en s'appuyant sur ses filiales présentes dans 23 pays et un réseau de 140 partenaires distributeurs.

→ **1 750**
collaborateurs
dans 23 pays

→ **284,1**
millions d'euros
de chiffre d'affaires en 2011

→ **10^e**
acteur
mondial

UNE FOCALISATION SUR 3 CLASSES THÉRAPEUTIQUES ET 3 ESPÈCES STRATÉGIQUES



43 % Anti-infectieux
13 % Douleur-inflammation
4 % Cardologie-néphrologie
40 % Autres



48 % du chiffre d'affaires du Groupe

Le segment animaux de compagnie se caractérise par une **médicalisation développée**, une croissance dans les pays matures et un développement important dans les pays émergents. Les liens affectifs qu'entretiennent les propriétaires avec leurs animaux sont fondamentaux. Vétoquinol développe ainsi ses produits avec une volonté d'efficacité, tout en améliorant la facilité d'administration par un travail sur l'appétence de ses comprimés.



12 % du chiffre d'affaires du Groupe

Le segment animaux de rente représente **60 % du marché mondial et des volumes de vente importants**. Pour répondre à la logique économique qui prime sur ce marché, et en ciblant précisément les bovins et les porcs, Vétoquinol absorbe simultanément les fluctuations des marchés, tout en conservant des volumes importants, nécessaires pour ses investissements.



32 % du chiffre d'affaires du Groupe

Entretien avec Matthieu Frechin, Directeur général de Vétoquinol

02

ENTRETIEN

COMMENT EXPLIQUEZ-VOUS LES PERFORMANCES DE VÉTOQUINOL EN 2011 ?

Le Groupe Vétoquinol a enregistré un chiffre d'affaires pour l'exercice 2011 de 284,1 millions d'euros, stable par rapport à 2010 en dépit de l'arrivée sur le marché de génériques du Marbocyl® et dans un contexte moins favorable au mix géographique/produits du Groupe.

La structure financière du Groupe demeure fondamentalement saine et solide. La trésorerie nette est positive, après la prise en compte de l'acquisition du Brésil. La capacité d'autofinancement et d'investissement est, quant à elle, forte. Vétoquinol dispose donc des moyens nécessaires pour poursuivre son développement international.

Je voudrais également insister sur notre volonté permanente d'élargissement de notre portefeuille-produits sur chacune de nos trois espèces : animaux de compagnie, bovins et porcs. L'année 2011 illustre bien cette stratégie avec le lancement de nombreux nouveaux produits, notamment en Europe.

Enfin, je voudrais souligner l'attention forte que nous portons à la relation avec les vétérinaires, nos partenaires. Au fil des années, nous avons su bâtir avec eux des relations personnalisées et durables fondées sur la confiance et appris à connaître leurs attentes pour développer les produits de demain.

Je crois aussi, comme toutes nos équipes, dont je tiens à saluer les qualités humaines et professionnelles, en la solidité de notre modèle culturel. Chez Vétoquinol s'entrecroisent relations humaines de qualité, vision à long terme d'un groupe familial et adhésion à nos valeurs d'engagement, d'audace, d'innovation et d'authenticité.

VOTRE EXPOSITION CROISSANTE À L'INTERNATIONAL N'EST-ELLE PAS UN FACTEUR DE RISQUE ?

Les 83 % de chiffre d'affaires que nous réalisons à l'international sont plutôt une opportunité pour le Groupe Vétoquinol qu'un facteur de risque. Nous avons su très vite nous tourner vers l'international et offrir les produits Vétoquinol à un plus large public. L'Europe comprend des marchés extrêmement variés comme la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la Pologne, l'Italie, qui, je le précise, est le 8^e marché mondial de la santé animale. Ce sont là nos territoires historiques et nous continuerons à nous y développer. Notre performance aux États-Unis, en deçà de nos attentes, a nécessité un réalignement de notre stratégie sur cet important marché sur lequel nous n'intervenons que pour les animaux de compagnie. Dans le même temps, les ventes sur les marchés canadien et mexicain se sont bien développées. Nous nous sommes implantés cette année au Brésil, 2^e marché mondial de la santé animale et nous comptons bien nous développer et réussir sur cet immense marché. Enfin, l'Asie/Pacifique, 12 % de notre activité, progresse d'année en année et nous ouvre les perspectives de formidables relais de croissance.

Aucune entreprise ne peut croître sans prise de risque ; ce doit être calculé, apprécié et mesuré. C'est, je crois, ce que nous réussissons à faire chez Vétoquinol.

PLUS PRÉCISÉMENT, COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR DE VÉTOQUINOL EN FRANCE ET EN EUROPE ?

Je voudrais insister sur les deux réussites, à mon avis majeures, de 2011. Je veux parler du lancement européen de Cimalgex®, notre nouvel anti-inflammatoire.



Les lancements de nouveaux produits s'inscrivent dans notre stratégie d'accélération du renouvellement de nos gammes de produits, engagée il y a cinq ans.



Il s'agit de la première Autorisation de mise sur le marché (AMM) communautaire obtenue par Vétoquinol, permettant un accès immédiat et simultané aux 27 pays de l'Union européenne. Notre objectif est ambitieux : nous voulons faire de Cimalgex® un produit mondial enregistré sur tous nos territoires stratégiques. Les premiers résultats commerciaux sont déjà encourageants.

Je citerai également Forcyl®, un anti-infectieux novateur qui répond aux nouvelles exigences des autorités sanitaires en termes de bon usage des antibiotiques et aux attentes des éleveurs en termes de facilité d'utilisation et d'efficacité. Ce nouveau produit devrait à terme s'imposer comme la nouvelle référence pour le traitement des infections chez les animaux de production. Ces lancements s'inscrivent dans la stratégie d'accélération du renouvellement de nos gammes de produits engagée il y a cinq ans et dont les premiers produits ont commencé à être commercialisés en 2008.

PENSEZ-VOUS QUE LE BRÉSIL AURA RAPIDEMENT DES RÉPERCUSSIONS SENSIBLES SUR LES PERFORMANCES DE VÉTOQUINOL ?

L'acquisition de Farmagricola SA au Brésil est un exemple type de notre stratégie en termes d'acquisition d'entreprise, de positionnement géographique, de produits et de potentialités de marché. L'entreprise est familiale tout comme Vétoquinol. Sa production se concentre principalement sur les liquides stériles et non stériles. Voilà, me semble-t-il, de quoi rendre optimistes toutes les équipes de Vétoquinol et nous ouvrir les portes du 2^e marché mondial de la santé animale.

L'ÉQUIPE DE DIRECTION GÉNÉRALE A ÉTÉ RENOUELÉE DEPUIS 2010. QU'ATTENDEZ-VOUS DE CE « SANG NEUF » ?

En effet, nous avons accueilli en novembre 2010 Régis Vimal du Monteil comme Directeur Groupe Finance et Juridique et plus récemment Jacques du Puy en qualité de Directeur général délégué. Leurs expériences et leur savoir-faire viennent enrichir nos réflexions et nos prises de décisions stratégiques.

L'équipe de direction de Vétoquinol est prête à relever les défis et à saisir les opportunités qui se présenteront à elle.

QUEL FUTUR POUR VÉTOQUINOL ?

Tout d'abord, je tiens à remercier nos clients, nos fournisseurs, les partenaires de Vétoquinol et nos collaborateurs qui assurent chaque jour la qualité et la sécurité de nos produits.

La Terre vient de passer le cap des 7 milliards d'habitants et les besoins en protéines ne cessent de progresser. Le nombre de propriétaires d'animaux de compagnie enregistre le même phénomène. La santé animale est un secteur à multiples facettes, où innovation et croissance se conjuguent pour offrir à Vétoquinol des perspectives de développement durable.

Le Groupe Vétoquinol saura, j'en suis convaincu, mobiliser toutes les énergies et tous les savoir-faire pour continuer à renforcer sa capacité à se développer, tout en valorisant une image de qualité, de proximité et d'innovation à travers le monde.

L'exigence au service du développement du Groupe

Le Groupe Vétoquinol poursuivant son développement, se dote de moyens adéquats. La gouvernance de Vétoquinol est le reflet de cette exigence : les membres des entités dirigeantes sont choisis pour leur personnalité et leurs compétences.

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Vétoquinol est coté au compartiment B de NYSE Euronext Paris depuis 2006. Le Groupe s'est engagé en faveur d'un gouvernement d'entreprise transparent et exigeant en se référant au Code AFEP-MEDEF de gouvernement des entreprises des sociétés cotées.

Le Conseil d'administration se compose de huit membres, dont deux indépendants. Il est présidé par Étienne Frechin, qui a assuré la direction opérationnelle du Groupe Vétoquinol pendant plus de 30 années.

Les Comités d'audit, de rémunération et de stratégie contribuent à compléter l'information des membres du Conseil d'administration.



PRIX DE LA GOUVERNANCE 2011 VÉTOQUINOL A REMPORTÉ LE 3^E PRIX DU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE DÉCERNÉ PAR LE JOURNAL ÉCONOMIQUE ET FINANCIER L'AGÉFI.

Le Groupe Vétoquinol se distingue aux côtés de grands groupes français comme GDF-Suez, Essilor, Danone, Bic ou Interparfums. Il démontre ainsi qu'il sait répondre aux bonnes pratiques de gouvernement d'entreprise.

Ce 3^e prix du Gouvernement d'entreprise valeurs moyennes récompense la qualité du Conseil d'administration de Vétoquinol, sa structure mais aussi la compétence et l'implication régulière de ses membres. ■



LE COMITÉ DE DIRECTION AU 31 DÉCEMBRE 2011



Le Comité de direction, instance de direction unique, est présidé par **Matthieu Frechin**, Directeur général de Vétquinol. Il a en charge la direction opérationnelle du Groupe et est assisté par huit membres. Le Comité de direction se réunit tous les mois.

Il entreprend toutes actions nécessaires à la mise en œuvre de la stratégie. Il est chargé de la valorisation des ressources humaines. Il fixe les objectifs opérationnels correspondants et les actions à mener.

01 Matthieu Frechin

Directeur général

02 Jacques du Puy

Directeur général délégué Groupe

03 Hans Hollegien

Directeur Groupe
Stratégie et Relations clients

04 Régis Vimal du Monteil

Directeur Groupe
Finance et Juridique

05 Alain Chaptal

Directeur Groupe – Industriel et Qualité

06 Isabelle Proust-Cabrera

Directrice Groupe – Ressources humaines

07 Dan Tasli

Directeur Groupe – Asie/Pacifique

08 Dominique Derveaux

Directeur Groupe – Europe

09 Tom Robitaille

Directeur Groupe – Amériques

2011, la montée en puissance des nouveaux produits et une dynamique de territoire

Le Groupe Vétoquinol est engagé sur un marché hautement concurrentiel, où la capacité à développer et à commercialiser des produits innovants représente un facteur clé de réussite. Présent dans 23 pays, sur 5 continents, Vétoquinol poursuit sa stratégie d'implantation et de développement en Europe, aux Amériques et en Asie/Pacifique.

ÉLARGIR LE PORTEFEUILLE-PRODUITS, CLÉ DE LA RÉUSSITE FUTURE

Vétoquinol a su faire preuve d'une remarquable adaptation à l'évolution d'un métier qui s'est fondamentalement transformé en une cinquantaine d'années.

En effet, au début du XX^e siècle, n'étaient considérées comme médicaments vétérinaires que quelques molécules de synthèse auxquelles s'ajoutaient une centaine de produits naturels. À l'heure actuelle, les médicaments vétérinaires sont développés à partir de molécules de synthèse, d'où l'importance de la recherche. Vétoquinol a su évoluer de manière remarquable comme en témoignent la conception, l'enregistrement et la fabrication d'une large gamme de plus de 700 médicaments et produits non médicamenteux. La force du Groupe est de savoir vendre dans le monde entier. La conjugaison permanente d'une innovation en laboratoire, la qualité de la relation avec les vétérinaires et l'ingéniosité commerciale entraîne un rythme soutenu des ventes.

Le dynamisme du Groupe s'appuie sur la montée en puissance des nouveaux produits. En 3 ans, de nombreux lancements de nouveaux produits ont été réalisés. Surolan®, Marbocyl® au Japon, Kefloril®, Ceftiocy®, Cimalgex®, Flevox® et Forcyl®.

Vétoquinol attend beaucoup des derniers lancements effectués, bien que la contribution des nouveaux produits dans le chiffre d'affaires 2011 reste marginale.

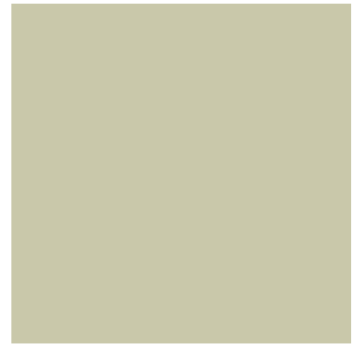
SE DIVERSIFIER VERS DES TERRITOIRES À PLUS FORTE CROISSANCE

La deuxième force stratégique de Vétoquinol réside dans la capacité du Groupe à internationaliser ses activités.

La recherche de marchés extérieurs par le rachat ou la création de sociétés est une constante qui conduit l'entreprise à étudier les potentialités des marchés/produits et de nombreux dossiers d'entreprises susceptibles d'intégrer le Groupe. À chaque acquisition, Vétoquinol démontre ses talents d'intégrateur.

Il est évident que l'implantation locale à l'étranger nécessite une connaissance approfondie de l'organisation de la médecine et de la pharmacie vétérinaires locales et de la législation de chaque pays. L'année 2011 s'inscrit dans la continuité de cette stratégie avec le rachat au Brésil de Farmagricola SA, entreprise familiale créée en 1964, au chiffre d'affaires de 8 millions d'euros.

Vétoquinol entend bien poursuivre son développement sur des marchés à fort potentiel, notamment en Inde, tout en s'attachant à réussir l'intégration de son acquisition au Brésil. La répartition du chiffre d'affaires met en évidence l'internationalisation du Groupe, ses potentialités de développement et ses territoires de prédilection. 83 % du chiffre d'affaires est réalisé à l'international. Les marchés les plus porteurs, Amériques et Asie/Pacifique, représentent près de 39 % des ventes et sont appelés à se développer.



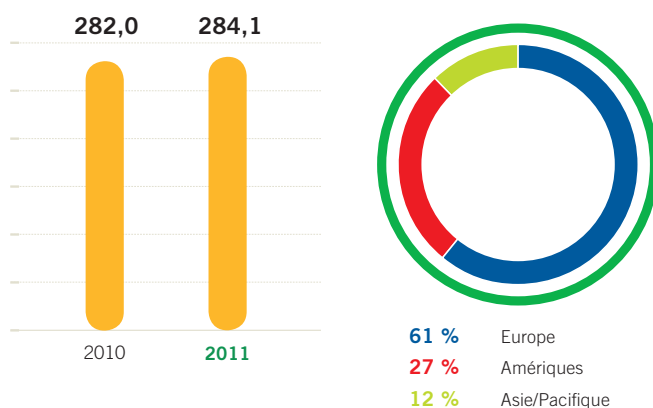
Chiffres clés 2011

Dans un marché contrasté, le Groupe Vétoquinol enregistre une bonne résistance de son activité en 2011. Disposant d'une solide structure financière, Vétoquinol poursuit activement son programme d'investissement tant dans les domaines de la Recherche & Développement, du marketing que de l'outil industriel, moteurs de sa croissance organique et externe.

CHIFFRE D'AFFAIRES

En millions d'euros

Bonne résistance de l'activité de Vétoquinol du fait de solides performances des territoires Amériques et Asie/Pacifique, de l'acquisition brésilienne réalisée en juin 2011 et des débuts prometteurs des nouveaux produits lancés depuis 12 mois, principalement en Europe.

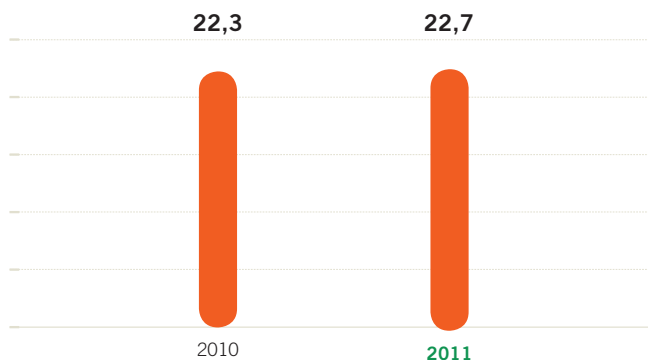


RÉSULTAT NET

En millions d'euros

Le résultat net part du Groupe est en augmentation de 2 % et s'élève à 22,7 M€. Cette évolution résulte :

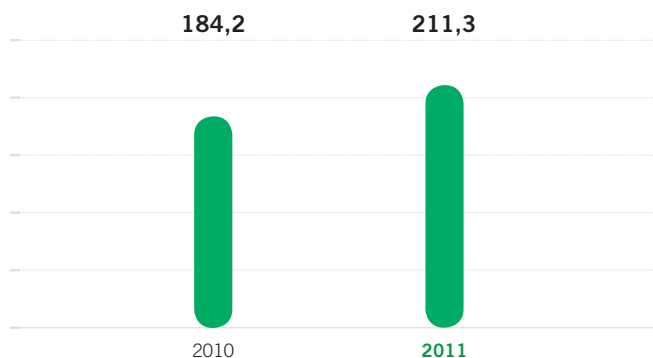
- d'un résultat opérationnel stable caractérisé par l'arrivée de génériques de Marbocyl®, la bonne maîtrise des dépenses et l'enregistrement d'une indemnité à caractère de provision à valoir ;
- d'un résultat financier en forte progression – plus de prime de non-conversion à provisionner depuis février 2011 et une trésorerie positive ;
- d'une charge d'impôt en hausse.



CAPITAUX PROPRES

En millions d'euros

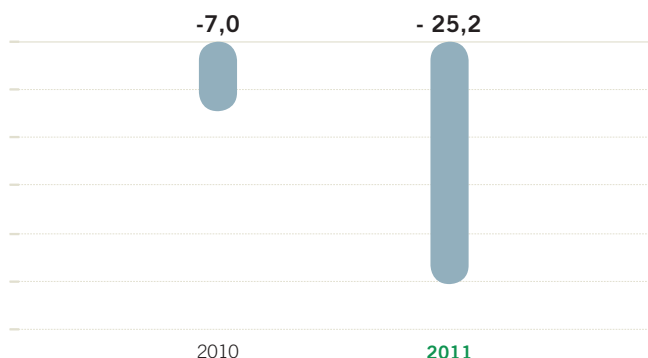
Les capitaux propres progressent fortement, du fait d'un résultat net conséquent et de la conversion de la tranche B des obligations convertibles en février 2011.



ENDETTEMENT FINANCIER NET

En millions d'euros

Le Groupe Vétoquinol affiche une position globale de trésorerie positive de 25,2 M€ à fin décembre 2011 (2010 : 7,0 M€), après prise en compte de l'acquisition brésilienne. Le Groupe dispose ainsi d'une solide structure financière pour poursuivre sa stratégie de croissance hybride.



Vétoquinol et ses actionnaires

Un dialogue permanent avec ses actionnaires

Vétoquinol fournit à l'ensemble de la communauté financière (actionnaires individuels et institutionnels, analystes financiers et journalistes) une information complète et régulière sur la stratégie du Groupe et son évolution.

ACTION VÉTOQUINOL

AU XX MARS 2012

Place de cotation :

Euronext Paris

Code ISIN :

FR0004186856

Mnémonique :

VE TO

Nombre d'actions :

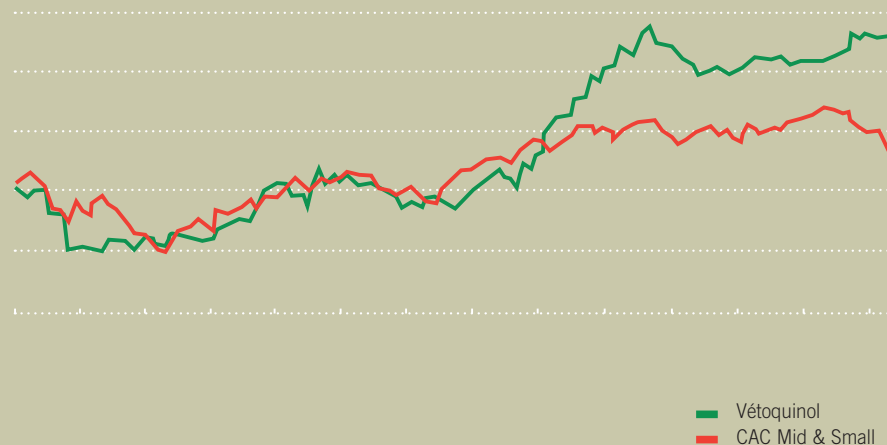
11 881 902

Capitalisation boursière :

Cotation au 30/12/2011 :

21,20 euros

Évolution de l'action (en base 100)



DIVIDENDE

Au titre de l'exercice 2010, Vétoquinol a versé, le 6 juin 2011, un dividende de 0,30 euro par action.

Il représente un taux de distribution du résultat net part du Groupe de 16 %.

CONTACT RELATIONS INVESTISSEURS

Vétoquinol – Direction Financière et Juridique
BP 189 – Magny Vernois – F-70204 Lure Cedex
Tél. : 33 (0)3 84 62 59 88
E-mail : relations.investisseurs@vetoquinol.com

LE DOCUMENT DE RÉFÉRENCE EN LIGNE

Vétoquinol réalise chaque année, sous l'égide de la Direction Finance et Juridique, un document de référence. Ce document permet de diffuser une information complète, précise et sincère sur le patrimoine, l'activité, les résultats et les perspectives du Groupe. Il répond à la demande de l'Autorité des marchés financiers (AMF) en cas d'opération financière. Le document de référence 2011 sera consultable sur : www.vetoquinol.com/Documents.

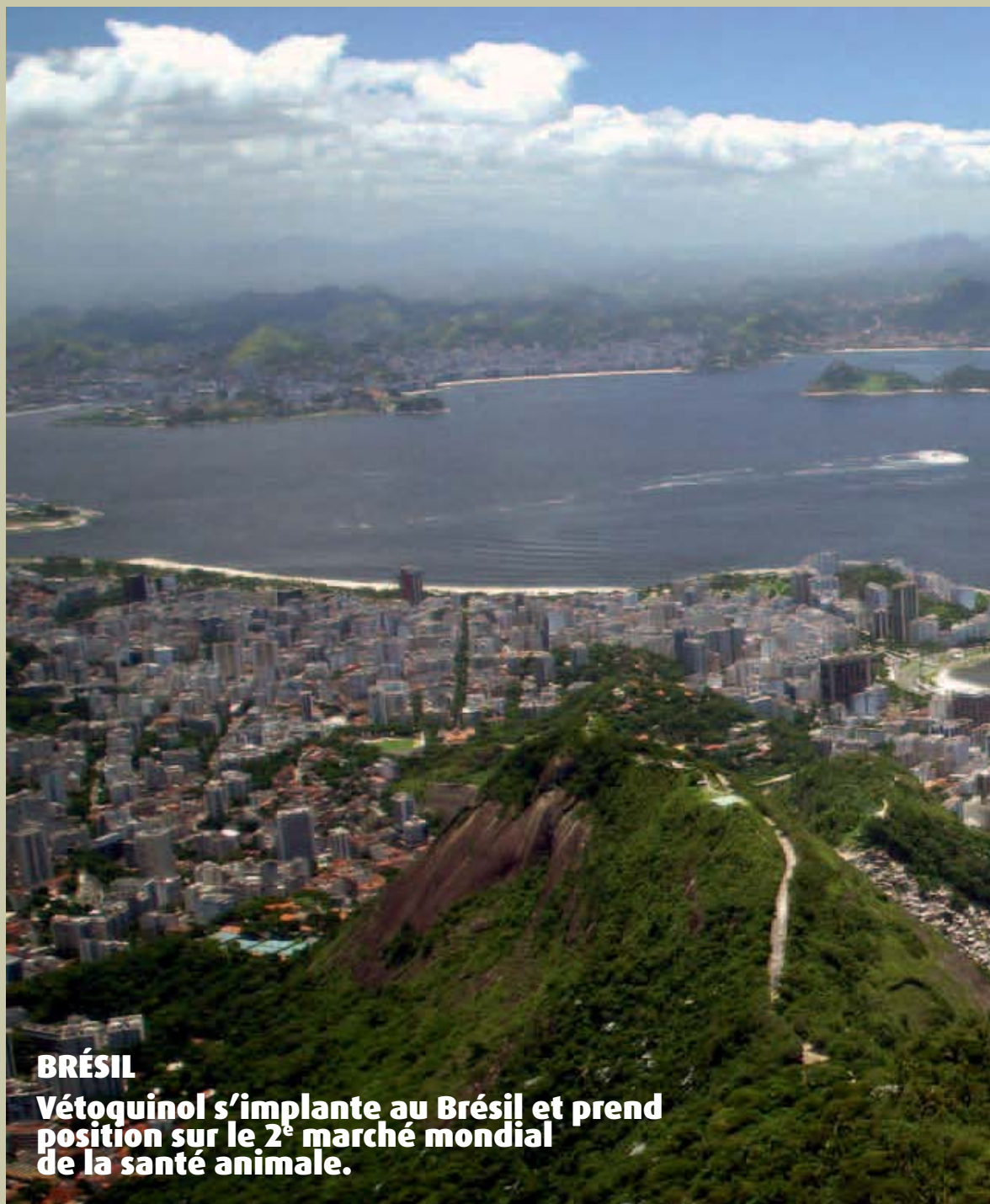
LE RAPPORT D'ACTIVITÉ

Édité par la Direction de la Communication, le rapport d'activité est le véritable porteur de l'identité du Groupe dans le monde. Ce support institutionnel par excellence se veut utile, synthétique et accessible à tous les interlocuteurs du Groupe.

Le journal de l'année 2011



10



BRÉSIL

Vétoquinol s'implante au Brésil et prend position sur le 2^e marché mondial de la santé animale.

Les faits les plus marquants de l'exercice 2011 reflètent la stratégie menée par le Groupe Vétoquinol depuis des années : poursuite de la forte dynamique de lancements de nouveaux produits et diversification géographique vers des territoires à plus forte croissance.





Europe : de nombreux lancements, des produits prometteurs

Présent sur la majorité des marchés européens, le Groupe Vétoquinol renforce ses relations de proximité avec les vétérinaires et intensifie l'élargissement de son portefeuille-produits.

Sur le marché de la santé animale en Europe, qui pèse environ 1/3 du marché mondial, les tendances suivantes sont observées :

- pour les animaux de production (bovins, porcs, volailles), un poids relatif de plus en plus important de la production porcine par rapport à la production bovine. La tendance à la baisse du cheptel bovin, parallèlement à l'augmentation de la taille des élevages, est compensée par un niveau moyen de dépenses santé par animal relativement plus élevé que dans les autres régions ;
- d'autre part, le nombre d'animaux de compagnie est en augmentation régulière. L'utilisation des services vétérinaires progresse ; les populations se préoccupent davantage du bien-être et de la santé de leur animal de compagnie.

Dans ce contexte, les ventes de médicaments vétérinaires et produits non médicamenteux au cours des 4 dernières années ont progressé, en particulier pour les animaux de compagnie. Malgré la baisse du

nombre d'animaux dans les cheptels, les dépenses vétérinaires en Europe continuent d'augmenter pour les animaux de rente, représentant toujours la part la plus importante du marché des médicaments vétérinaires.

Les circuits de distribution du médicament vétérinaire varient selon les pays mais, très souvent, le praticien vétérinaire se révèle être un acteur majeur dans la prescription et la délivrance des médicaments.

JANVIER

01 > Lancement du nouveau look d'Equistro® pour mieux répondre aux attentes et aux besoins des vétérinaires et des utilisateurs finaux. ■

AVRIL

Obtention par les sites de Lure et de Tarare (France) de la certification douanière OEA (Opérateur Économique Agréé) visant à distinguer les opérateurs économiques les plus fiables. ■



NOUVEAU

En toute confiance!

- Efficacité prouvée
- Tolérance prouvée
- Facilité d'utilisation

Cimalgex
Cimicoxib

La NOUVELLE référence AINS

Vétoquinol
Signe de Vétoquinol

FOCUS JUIN

LANCEMENT DE CIMALGEX®, NOUVEAU TRAITEMENT DE LA DOULEUR ET DE L'INFLAMMATION CHEZ LE CHIEN

02 > Avec Cimalgex®, Vétoquinol démontre sa capacité d'innovation dans l'un de ses plus importants domaines stratégiques : la gestion de la douleur et de l'inflammation. Efficacité optimale, tolérance scientifiquement prouvée et facilité d'utilisation font de Cimalgex® l'un des meilleurs traitements de la douleur et de l'inflammation associées à l'arthrose et à la chirurgie chez le chien. Issu de la Recherche & Développement de Vétoquinol, Cimalgex® est un AINS* de nouvelle génération dont la molécule active est le Cimicoxib, découverte par Palau Pharma, une société dédiée à la découverte et au développement

de médicaments innovants pour le traitement des maladies anti-inflammatoires et auto-immunes. En apportant à la fois le bien-être du chien, la satisfaction et la sécurité des vétérinaires et des propriétaires, Cimalgex® devrait connaître un développement d'autant plus important qu'il s'agit de la première Autorisation de mise sur le marché communautaire obtenue par Vétoquinol, autorisant ainsi la commercialisation de Cimalgex® dans tous les pays de l'Union européenne. Le lancement dans toutes les zones d'implantation de Vétoquinol devra s'effectuer progressivement. ■

* Anti-Inflammatoire Non-Stéroïdien

FOCUS SEPTEMBRE

LANCEMENT EUROPÉEN DE FORCYL®

**CE NOUVEAU MÉDICAMENT, À BASE DE
MARBOFLOXACINE CONCENTRÉE À 16 % PERMET
DE TRAITER LES INFECTIONS RESPIRATOIRES
DES BOVINS EN UNE SEULE FOIS.**

03 > Le Groupe Vétoquinol s'est imposé comme l'expert mondial de la marbofloxacine. Il a été le premier laboratoire pharmaceutique vétérinaire à développer l'utilisation de cette molécule pour les bovins, les porcins et les animaux de compagnie. Son atout spectaculaire : une seule injection dans un volume réduit. Ce résultat est le fruit des connaissances scientifiques dans le domaine de la pharmacologie et de la pharmacodynamie relayées par les importants travaux de R&D du Groupe.

Forcyl® répond aux nouvelles exigences des autorités sanitaires en matière d'usage des antibiotiques en santé animale et permet de simplifier l'administration de ce produit grâce à l'injection unique (concept SISAAB®). S'appuyant sur l'expertise ainsi mise en œuvre, Forcyl® a déjà fait l'objet d'un dépôt de brevets internationaux et a été enregistré dans l'ensemble des pays européens. ■

* SISAAB : Single Injection Short Acting AntiBiotic

Infections respiratoires bovines

NOUVEAU FORCYL 16%
Marbofloxacine

L'action courte,
un choix efficace et responsable

- 1 seule administration pour le traitement des BRP*
- Solution intraveineuse 16% de marbofloxacine
- Temps d'attente courts (lait : 48h ; viande et abats : 9 jours)

Vétoquinol
Signe de Vétoquinol



Le Brésil, au cœur de la dynamique de croissance

Présent aux États-Unis, au Canada et au Mexique, le Groupe Vétuquinol vient de s'implanter au Brésil en rachetant la société familiale Farmagricola SA basée dans l'État de Sao Paulo. Le marché brésilien est le 2^e marché mondial de la santé animale, fortement orienté sur les animaux de production.

ÉTATS-UNIS, 1^{ER} MARCHÉ MONDIAL DE LA SANTÉ ANIMALE

Le marché nord-américain des animaux de compagnie est l'une des cibles stratégiques de Vétuquinol.

En 2010, le marché des animaux de compagnie aux États-Unis s'établissait à 3,4 Md\$* (soit plus de 48 % du marché global pour l'Amérique du Nord). Le territoire américain est composé d'environ 26 000 cliniques vétérinaires et compte 42 000 vétérinaires.

La part de marché des regroupements de cliniques est croissante et la plus importante des sociétés vétérinaires possède aujourd'hui plus de 1 000 cliniques. La liberté laissée aux vétérinaires employés par ces groupes est plus réduite et les achats se négocient souvent sur un plan central.

Le canal OTC (Over The Counter) est constitué de nombreuses petites animaleries, de rayons dans les supermarchés, mais est surtout développé par des pets superstores, véritables supermarchés pour animaux de compagnie. Les ventes à ces chaînes se font en direct, avec un suivi important de la mise en place. Vétuquinol dispose aux États-Unis d'une marque et d'un réseau de délégués spécifiques pour ce canal de vente.

La position concurrentielle a été améliorée par le lancement de nouveaux produits et le développement des ventes de trois produits dans trois domaines thérapeutiques différents : Azodyl®, Vetprofen® et Surolan®.

CANADA, UNE STRATÉGIE PAYANTE

Dans un contexte de crise économique mondiale, le marché canadien de la santé animale a, lui, continué de se développer en 2011. Les stratégies déployées et le dynamisme des équipes ont permis de soutenir une croissance bien supérieure, qui se traduit par des gains de parts de marché.

Cette croissance s'est appuyée sur le bon comportement des deux segments de marché animaux de compagnie et de rente.

01 > L'équipe mexicaine motivée autour des 13 congrès, 7 conférences et formations organisées en 2011 ■



01

* Source : Vétuquinol/Vetnosis 2010



02

FOCUS JUIN

FARMAGRICOLA SA, UN NOUVEAU RELAIS DE CROISSANCE

LE BRÉSIL, 2^E MARCHÉ MONDIAL DE LA SANTÉ ANIMALE.

Avec 194 millions d'habitants et 50 % du territoire sud-américain, le Brésil est l'un des pays BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud) en plein développement économique.

Le marché brésilien de la santé animale représente 8 % du marché

mondial de la santé animale et est fortement orienté « bovins » avec 191 millions de têtes (lait et viande). Le marché brésilien dégage une forte croissance globale, y compris dans le secteur des animaux de compagnie. ■

VÉTOQUINOL A ACQUIS LA TOTALITÉ DES TITRES DE FARMAGRICOLA SA, ENTREPRISE FAMILIALE CRÉÉE EN 1964, DANS LA RÉGION DE SÃO PAULO.

02 > Les fondamentaux de cette entreprise sont solides :

- un chiffre d'affaires de 18 millions de Reals environ en 2010 (8 millions d'euros), en hausse de plus de 10 %,
- les produits commercialisés à dominante anti-infectieux et antiparasitaires sont en cohérence avec la gamme Vétoquinol,
- les ventes principalement orientées animaux de rente (bovins) recèlent des perspectives de croissance intéressantes compte tenu du gisement de marché représenté par les bovins au Brésil,
- les équipes composées d'une centaine de personnes sont complétées par une quarantaine d'agents

commerciaux externes répartis à travers les principales régions d'élevage, • un site industriel qui permet de fabriquer la gamme de produits injectables liquides, semi-liquides et solides de Vétoquinol. ■



FÉVRIER

Lancement de Zylkène®, un supplément nutritionnel entièrement naturel aux effets calmants chez le chien et le chat.

AVRIL

Accord de distribution conclu avec Janssen Animal Health pour la distribution de Surolan® qui fait de Vétoquinol le leader dans le domaine otique avec la gamme la plus complète de produits offerts au Canada : Surolan®, Aurizon® et Oridermyl®.

OCTOBRE



Collecte de fonds pour Centraide Lanauidière :

cet organisme caritatif canadien a pour mission d'améliorer la qualité de vie des gens, notamment les plus vulnérables et de promouvoir

l'entraide, le partage, l'engagement bénévole et communautaire.

La direction de Vétoquinol Canada double le montant ainsi récolté par ses collaborateurs.

La dernière campagne de collecte, en 2011, a permis de recueillir 10 010 \$.



Inde, retour sur l'acquisition réalisée en août 2009

Depuis quelques années, le Groupe Vétoquinol a diversifié ses implantations, notamment en Asie/Pacifique. Le Groupe est directement présent en Inde, en Chine et en Corée du Sud. Il commercialise ses produits dans les autres pays de la zone via des partenaires distributeurs.

Le marché asiatique fait référence non pas à un marché, mais à plusieurs marchés hétérogènes. Ce marché, estimé à 3,5 Md\$* à fin 2010, est le 3^e après les marchés nord-américain et européen. Il est dominé par quatre grands marchés (Chine, Japon, Australie et Corée du Sud).

La maturité des marchés asiatiques est disparate ; ils peuvent être regroupés par degré de développement.

- Les marchés développés (Japon, Australie, Nouvelle-Zélande, Singapour et Corée du Sud) se caractérisent par un niveau d'exigence réglementaire très élevé, véritable barrière d'entrée. Le délai d'enregistrement est souvent long et exige une qualité de dossier de haut rang. Ces marchés sont peu sensibles au prix.
- Les marchés émergents (Chine, Inde, Indonésie, Thaïlande, Malaisie et Taïwan) intègrent une réglementation très variée et parfois en cours de renforcement. Le prix reste l'un des facteurs clés de succès, dû à la concurrence avec des producteurs locaux ne répondant pas forcément aux mêmes critères réglementaires.
- Les marchés en développement (Philippines, Vietnam, Sri Lanka, Bangladesh...) où la réglementation, peu protectrice, varie, où la sensibilité aux prix est fortement marquée.

Vétoquinol est présent sur ces marchés, soit directement à travers ses filiales, notamment en Corée du Sud et en Inde, soit à travers un réseau de distributeurs de qualité dans la majorité des pays de la zone.

* Source : Vétoquinol/Vetnosis 2010

JAPON

01 > Les produits injectables Marbocyl® 2 % et Marbocyl® 10 %, lancés en novembre 2010, enregistrent des débuts satisfaisants malgré le tsunami du 11 mars 2011.

L'autorisation de commercialiser cet antibiotique phare, sur un des marchés les plus réglementés au monde, prouve la compétence des équipes de Recherche & Développement et clôt un travail scientifique de plusieurs années en partenariat avec le laboratoire Meiji Seika Kaisha, Ltd, un des leaders du marché vétérinaire japonais.

CORÉE DU SUD

02 > Le produit Aurizon®, lancé en 2011 en Corée du Sud, a rencontré un vrai succès. Les ventes d'Oridermyl® ont enregistré une forte croissance. Ces deux médicaments constituent la future plate-forme d'offre auriculaire de Vétoquinol en Corée du Sud.



01



02



03

FOCUS

INDE, UN TERRITOIRE STRATÉGIQUE

L'ACQUISITION RÉALISÉE EN 2009 PERMET AUJOURD'HUI À VÉTOQUINOL DE S'IMPOSER COMME LE 6^E ACTEUR DU MARCHÉ DE LA SANTÉ ANIMALE AVEC PLUS DE 5 % DU MARCHÉ.

03 > Accroissement de la visibilité de la marque Vétoquinol

- Lancement du programme Vétoquinol Vijeta qui propose un concours aux étudiants de fin d'année des 20 meilleures universités de l'Inde.

Un marketing efficace et rentable

- Lancement réussi de Nicopass® et d'Overmet®, précédemment commercialisés en Italie,
- introduction de Wocef 3G et 4G en cartouche ce qui accroît le cycle de vie,
- accord de licence pour le premier lancement en Inde d'Acidifer, un nouveau concept de digestion de protéines,
- lancement de Flexiplan®, destiné aux animaux de compagnie.

04 > Une organisation interne aux normes du Groupe

Notamment en développant une politique de Ressources Humaines en harmonie avec celle du Groupe.

Une distribution améliorée

- Mise en place de bonnes pratiques de fabrication et instauration d'une assurance locale de transit,
- divers process intégrés de façon à améliorer la production, la qualité et le conditionnement des produits,
- mise en conformité de la filiale Inde avec les outils informatiques du Groupe. ■



04



05

MARS

Mieux travailler avec nos partenaires thaïlandais

60 participants de 12 pays ont posé les bases d'une culture commune lors d'un séminaire de deux jours à Bangkok.

Trois thèmes abordés :

- présentation du Groupe et des produits Vétoquinol avec un focus sur l'Italie et l'Inde,
- présentation des équipes commerciales et réglementaires de Vétoquinol,
- présentation des techniques de vente Amcovet, le partenaire thaïlandais de Vétoquinol. ■

05 > Présence de Vétoquinol au Salon VIV Asia

Ce salon, qui s'est tenu trois jours après le séminaire, a lieu tous les 2 ans. Il a, cette année, accueilli près de 29 000 visiteurs soit 40 % de plus qu'en 2009. L'ensemble des spécialistes Animaux de rente d'Asie/Pacifique viennent y présenter leurs produits et rencontrer leurs clients. Vétoquinol a pu ainsi accroître de manière sensible son image et sa notoriété. ■

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

BRÉSIL

Farmagrica SA
Rua Alcântara, 195
Vila Maria Baixa – São Paulo
SP 02110-010
Tél. : +55 11 3568-1111
Fax : +55 11 3568-110r
Email : info@vetoquinol.com.br
www.vetoquinol.com.br

CANADA

• Vétoquinol Canada
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
www.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 2609
Fax : +91 22 6132 2641
Email : headoffice-mumbai@vetoquinol.in

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
www.vetoquinol.com

ITALIE

Vétoquinol Italia s.r.l.
Via Piana, 265
47032 Bertinoro (FC)
Tél. : +39 05 43 46 2411
Fax : +39 05 43 44 8644
Email : dallara@vetoquinol.it
www.vetoquinol.it

MEXIQUE

Vétoquinol de México S.A. de C.V.
Mariano Escobedo # 748 5° 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.mx
www.vetoquinol.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. Kosynierów – 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 Pedroso, 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

Vétoquinol Korea Co. Ltd.
909-3, Whajung-dong Dukyong-ku
Koyang-city Kyungki-do – 412 270
Tél. : +82 31 967 8853
Fax : +82 31 968 4943
Email : webmaster@vetoquinolkorea.com
www.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.
Zámenická 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
Box 9 – SE-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

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