



Présentation des résultats semestriels 2007 de Vétoquinol

Un exercice bien orienté

Mardi 25 septembre 2007





Sommaire

- I Faits marquants du 1^{er} semestre 2007**
- II Comptes semestriels**
- III Notre dynamique et nos perspectives**





Chiffres clés du 1^{er} semestre 2007

➔ Chiffre d'affaires	111,1 M€	+12,9%
➔ Résultat opérationnel courant	13,6 M€	+66,4%
➔ Résultat net	7,9 M€	+95,3%

**Vétoquinol, la plus forte progression de l'industrie
sur le 1^{er} semestre 2007, selon Wood Mackenzie**





I Faits marquants du 1^{er} semestre

Un très bon niveau d'activité

- ➔ Un marché bien orienté
- ➔ Une dynamique groupe positive

Poursuite du développement international

- ➔ Renforcement des implantations en Europe
- ➔ Recherche d'une taille critique aux Etats-Unis





Une croissance soutenue du marché de la santé animale

- ➔ **Un marché toujours orienté à la hausse**
 - > En croissance de **10,2%** en dollars, à fin juin

- ➔ **Le marché européen a particulièrement surperformé**
 - > Progression en valeur de **16,6%** (avec impact dollar)

- ➔ **Toutes les espèces progressent sur le semestre**
 - > Animaux de compagnie **+12,2%**
 - > Bovins **+7,6%**
 - > Porcs **+10,4%**



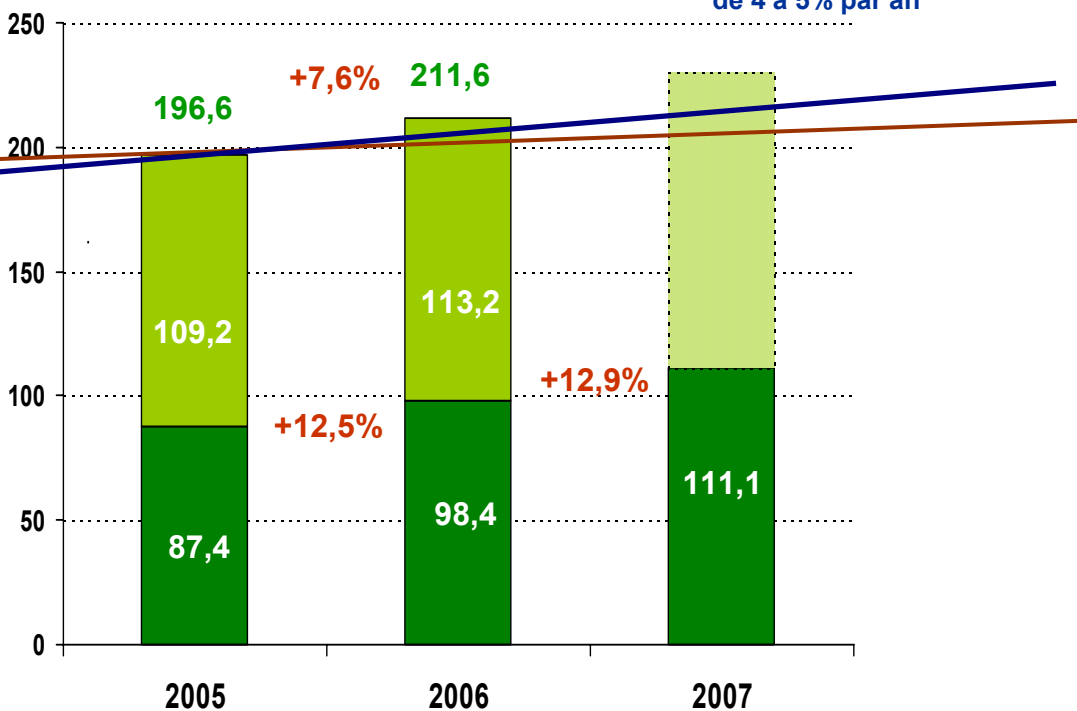


Une dynamique de croissance soutenue

Chiffre d'affaires en M€

Fondamentaux Vétoquinol :
croissance organique
de 4 à 5% par an

Croissance du marché
mondial +1,9% par an





Vétoquinol, la plus forte progression du marché

Performances comparées de Vétoquinol et de ses principaux concurrents sur le 1er semestre 2007

Sociétés	Ventes		Croissance ventes	
	Millions local	Millions USD	locale	USD
Vétoquinol	111	148	13,0%	22,1%
Virbac (3)	209	278	12,7%	21,9%
Merial	1314	1314	12,1%	12,1%
Pfizer	1218	1218	11,3%	11,3%
Schering Plough	496	496	11,0%	11,0%
Intervet	606	806	7,8%	16,6%
Elanco	430	430	7,6%	7,6%
Boehringer Ingelheim Vetmedica	195	259	7,1%	15,9%
Ceva (4)	159	211	7,1%	15,8%
Fort Dodge	554	554	6,5%	6,5%
Alpharma	174	174	6,1%	6,1%
Bayer (1)	496	659	5,1%	13,6%
Novartis(2)	515	515	3,2%	3,2%

source WMK Monitor n° 84 (Août 2007)

* Estimations Wood Mackenzie

(1) Inclus : Additifs nutritionnels : estimés Q2 2006 EUR 8M ; Q2 2007 EUR 8M et Produits d'environnement : estimés Q2 2006 EUR 7M ; Q2 2007 EUR 7M.

(2) Produits d'environnement inclus. Estimations Q2 2006 \$27M ; Q2 2007 \$30M.

(3) Petfood exclus

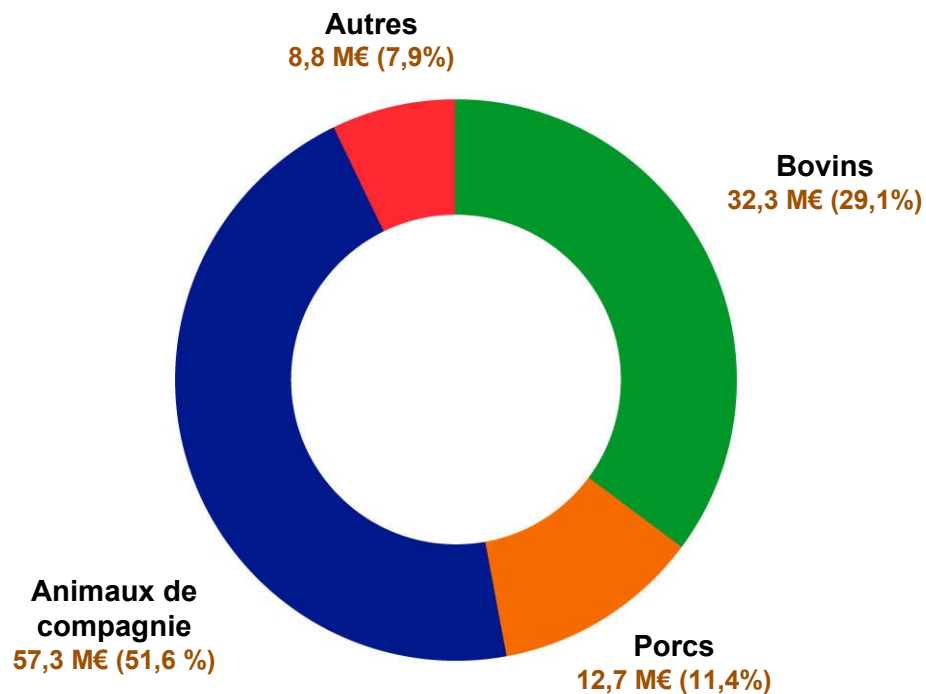
(4) Additifs nutritionnels inclus





Vétoquinol, une dynamique équilibrée par espèce

Chiffre d'affaires semestriel : 111,1 M€





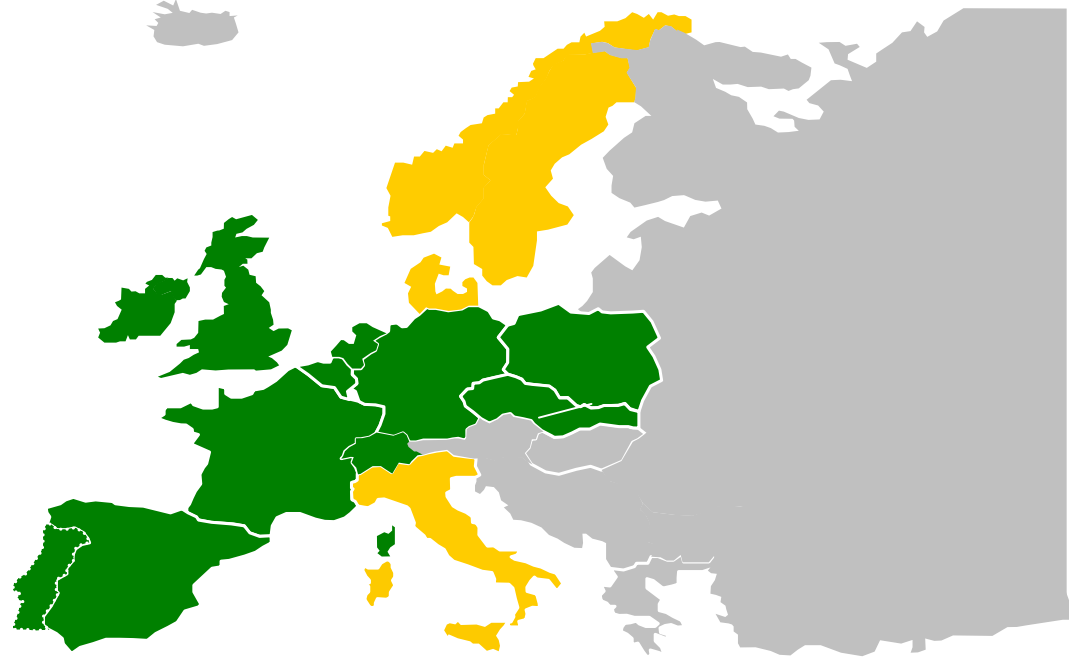
Poursuite du développement international

- ➔ Extension de notre implantation directe en Europe
- ➔ Recherche d'une taille critique aux Etats-Unis





Renforcement des implantations en Europe



Notre objectif :

Être implantés sur les 10 premiers marchés européens





Renforcement des implantations en Europe **Création d'une filiale au Portugal**

- ➔ 10^e marché européen (90 M€), avec 1 500 vétérinaires en activité
- ➔ Distribution du Marbocyl[®], Longamox[®], Tolfedine[®]... et lancement des nouveaux produits petits animaux Dolpac[®], Ipakitine[®], Zentonil[®]...
- ➔ Premières ventes enregistrées en mai et croissance envisagée de plus de 20% par an
- ➔ Des synergies d'organisation entre Espagne et Portugal





Renforcement des implantations en Europe

Négociations en cours

- ➔ **Signature d'une LOI avec un laboratoire scandinave qui couvre :**
 - > Danemark
 - > Suède
 - > Norvège

- ➔ **Des contacts en Italie**
 - > Objectif : implanter une filiale commerciale





Recherche d'une taille critique aux Etats-Unis



Notre objectif :

40 reps aux États-Unis dans les 3 ans





Recherche d'une taille critique aux Etats-Unis Intégration de Vet Solutions



- ➔ **Intégration achevée**
 - > Acquisition fin 2006
 - > Intégration des équipes et des réseaux de vente
 - > Regroupement des activités logistiques au Texas

- ➔ **Des chantiers en cours**
 - > Rationalisation des sous-traitants
 - > Poursuite de la veille active pour d'autres opérations de croissance externe

- ➔ **Chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2007 : 14,7 M\$ (+76%)**





II Comptes du 1^{er} semestre 2007

➔ Des performances supérieures aux fondamentaux

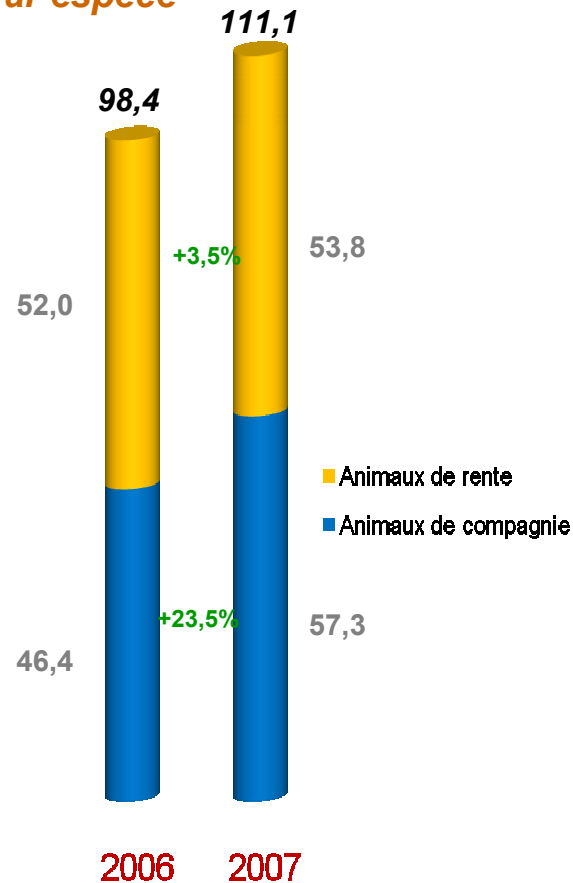




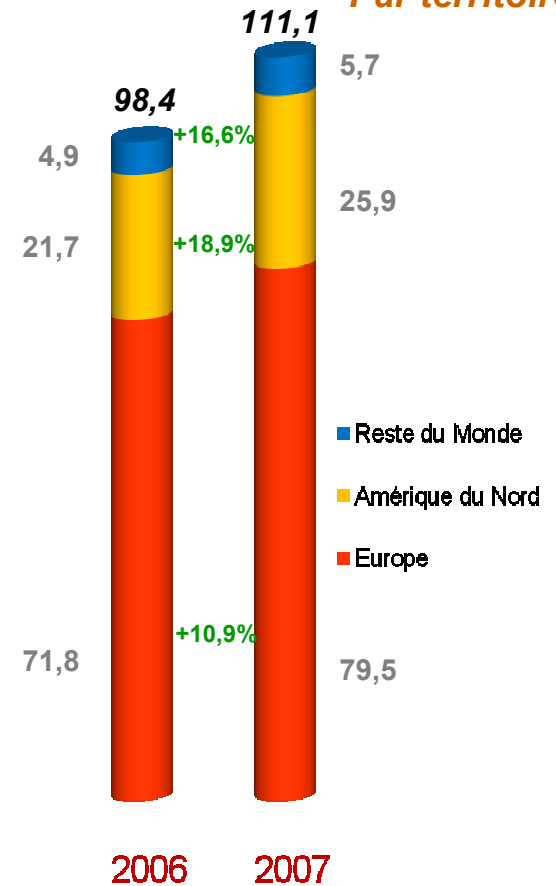
1^{er} semestre en progression de 12,9%

 En millions
d'euros

Par espèce



Par territoire





Compte de résultats

<i>En millions d'euros</i>	Jun 2007	% du CA	Jun 2006	% du CA	Δ %
Chiffre d'affaires	111,1		98,4		+12,9
Marge brute	75,5	67,9	64,1	65,2	+17,8
Charges externes	(24,1)	21,7	(21,0)	21,3	+15,0
Frais de personnel	(30,8)	27,7	(29,2)	29,7	+5,6
Impôts et taxes	(2,2)	1,9	(1,5)	1,6	+38,0
Autres produits et charges	0,4	(0,4)	(0,1)	0,1	-
Amortissements et provisions	(5,2)	4,7	(4,1)	4,2	+26,2
Résultat opérationnel courant	13,6	12,3	8,2	8,3	+66,4





Compte de résultats (suite)

<i>En millions d'euros</i>	Jun 2007	% du CA	Jun 2006	% du CA	Δ %
Résultat opérationnel courant	13,6	12,3	8,2	8,3	+66,4
Résultat opérationnel	12,7	11,4	8,1	8,3	+55,7
Résultat financier	(1,9)	(1,7)	(2,2)	(2,2)	-14,0
Résultat avant IS	10,7	9,6	5,9	6,0	+81,6
Résultat net	7,9	7,1	4,0	4,1	+95,3
Capacité d'autofinancement opérationnelle*	16,0		10,4		

* ROC – IS + Dotations nettes aux amortissements et provisions





Flux de trésorerie

<i>En millions d'euros</i>	Juin 2007	Juin 2006
Flux de trésorerie généré par l'activité	10,3	9,4
Flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(4,6)	(7,8)
Flux de trésorerie lié aux opérations de financement	(4,6)	(5,8)
Incidence variations des cours	(0,3)	0,1
Variation de trésorerie	0,8	(4,1)

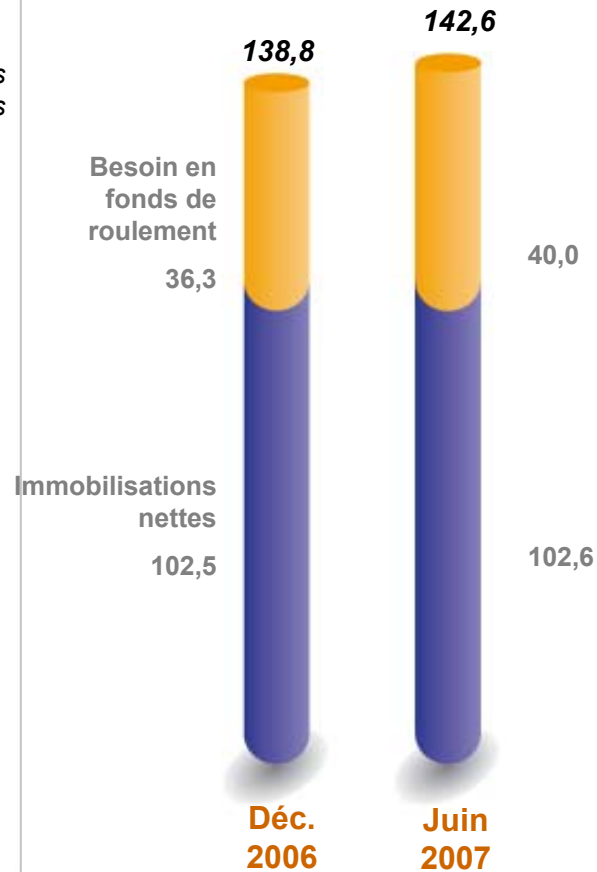




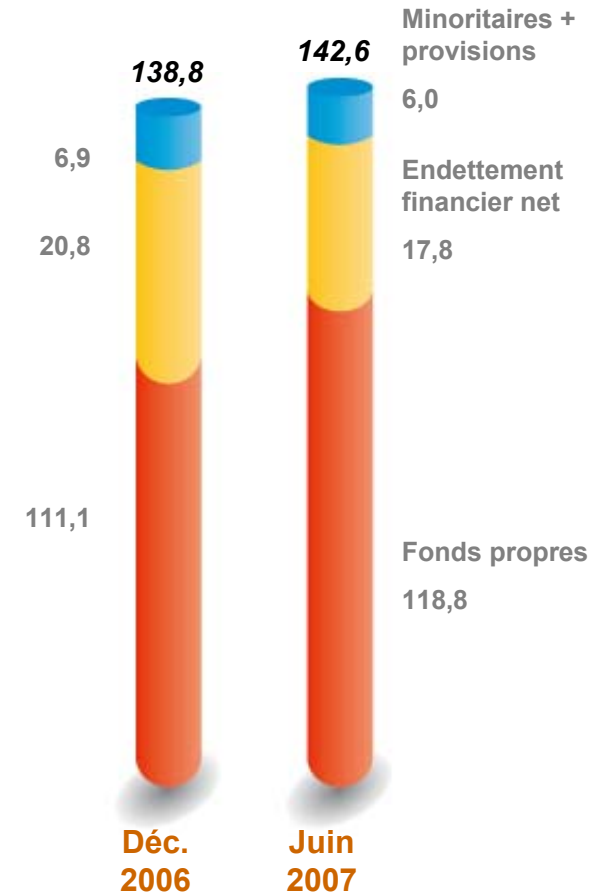
Bilan

 En millions
d'euros

ACTIF



PASSIF





Fiche signalétique

➔ Date d'introduction

> 21 novembre 2006

➔ Marché de cotation

> Eurolist d'Euronext Paris, Compartiment B

➔ Au 21 septembre 2007

> Une capitalisation boursière de **287,6 M€**

> +21,4% de progression depuis l'IPO

> **+11,8% de progression depuis le début d'année**





III Notre dynamique et nos perspectives

- ➔ **Rappel des fondamentaux**
- ➔ **Une amélioration continue du processus industriel**
- ➔ **Satisfaire nos clients, les vétérinaires**
- ➔ **Perspectives à fin 2007**





Un modèle économique de croissance maîtrisée et rentable

- ➔ Une croissance organique comprise entre **4 et 5%**
- ➔ Une volonté de croissance externe affirmée
- ➔ Un ROC / CA entre **11 et 12%**
- ➔ Une génération de cash-flow

Un modèle économique de croissance





Les trois moteurs centraux de Vétoquinol

- ➔ Une stratégie d'innovation produits
- ➔ Une amélioration continue du processus industriel
- ➔ La proximité et la satisfaction du client





Une stratégie d'innovation produits

- ➔ **Lancement et montée en puissance de nouveaux produits**
 - > Antiparasitaire : Dolpac®
 - > Douleur et inflammation : anesthésique et autre lancement au 2^e semestre
 - > Anti infectieux : lancement prévu en Europe pour les petits animaux

- ➔ **Création d'une Direction de l'Innovation**
 - > Mieux identifier les besoins médicaux non satisfaits
 - > Générer et collecter des idées de nouveaux produits
 - > **Toujours mieux satisfaire les besoins du marché**





Une amélioration continue du processus industriel

- ➔ Production
- ➔ Achats
- ➔ Supply chain
- ➔ Qualité





Amélioration continue du processus industriel

La Production

- ➔ Analyser la production de l'ensemble des produits :
 - > Produire en interne ou sous traiter
 - > Optimiser la gestion des sous traitants
 - > Améliorer les performances des sites de production



Unité de production polonaise : Vétoquinol Biowet





Amélioration continue du processus industriel

Les Achats

- ➔ **Le plan d'actions sur les achats a pour objectifs :**
 - > de poursuivre les gains sur les achats stockés
 - > de renforcer la gestion des achats non stockés
 - > de couvrir progressivement tout le périmètre des achats non stockés





Amélioration continue du processus industriel

La Supply chain

➔ Réorganiser les flux d'information et de produits :

- > Renforcer le taux de service, en passant de 90 à 95 %
- > Améliorer les prévisions de vente
- > Rationaliser la gamme de produits pour gérer en permanence le portefeuille produits
- > Optimiser les coûts et les circuits de distribution
- > Permettre, grâce au projet Nénuphar :
 - d'accompagner la croissance de Vétoquinol
 - de distribuer directement plusieurs pays européens
- > Regrouper les 2 entrepôts US
 - impact sur le 2^e semestre 2007



Opération Nénuphar,
Lure





Amélioration continue du processus industriel

La Qualité

- ➔ **Améliorer et harmoniser les performances qualité des sites de production, des sous-traitants et des fournisseurs**
 - > Diminuer le Coût d'Obtention de la Qualité
 - > Diminuer les coûts de non qualité (refus de lots...)





Vétoquinol réellement orienté vers les vétérinaires...

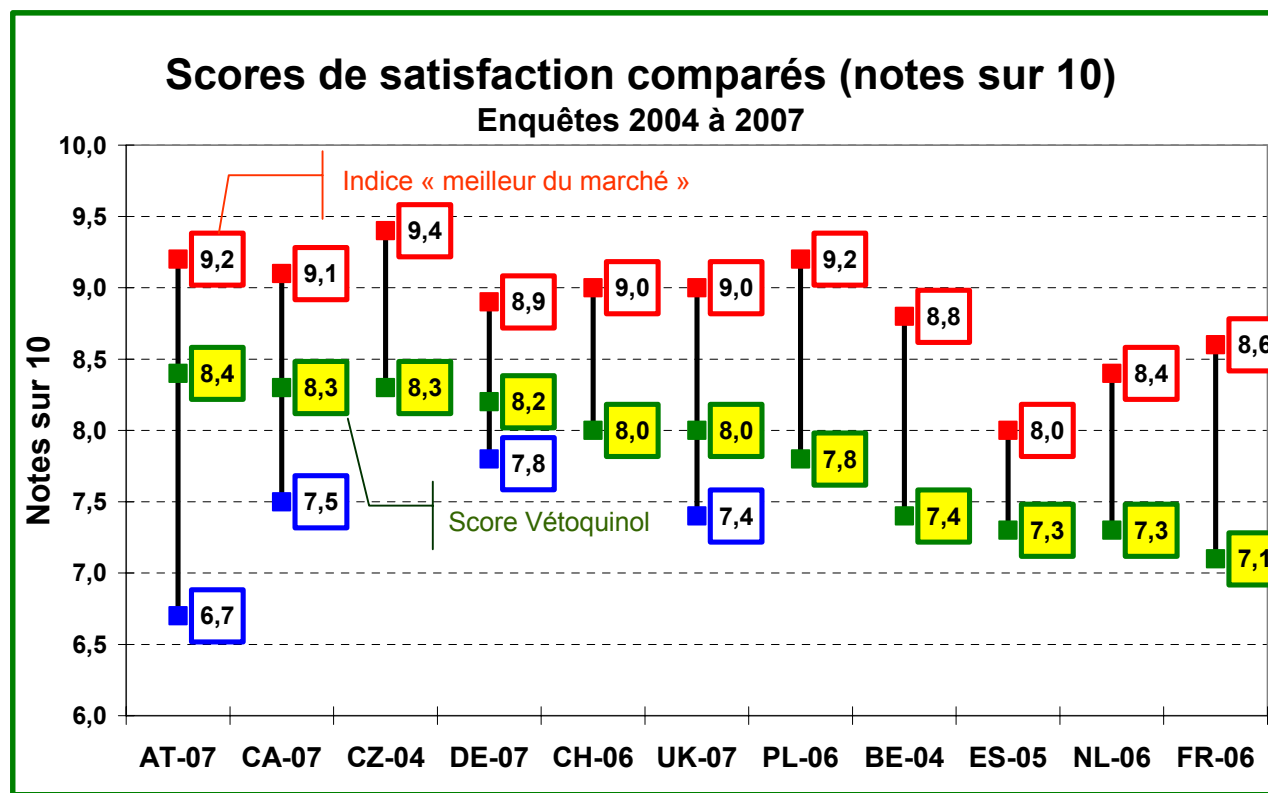
➔ La satisfaction client = un objectif permanent

- > Tendre vers l'excellence « **le meilleur du marché** »
- > Les enquêtes sont externalisées pour garantir l'objectivité
- > Dans 5 grands domaines :
 - L'offre produits
 - Le délégué
 - Les services
 - Les conditions commerciales
 - La communication



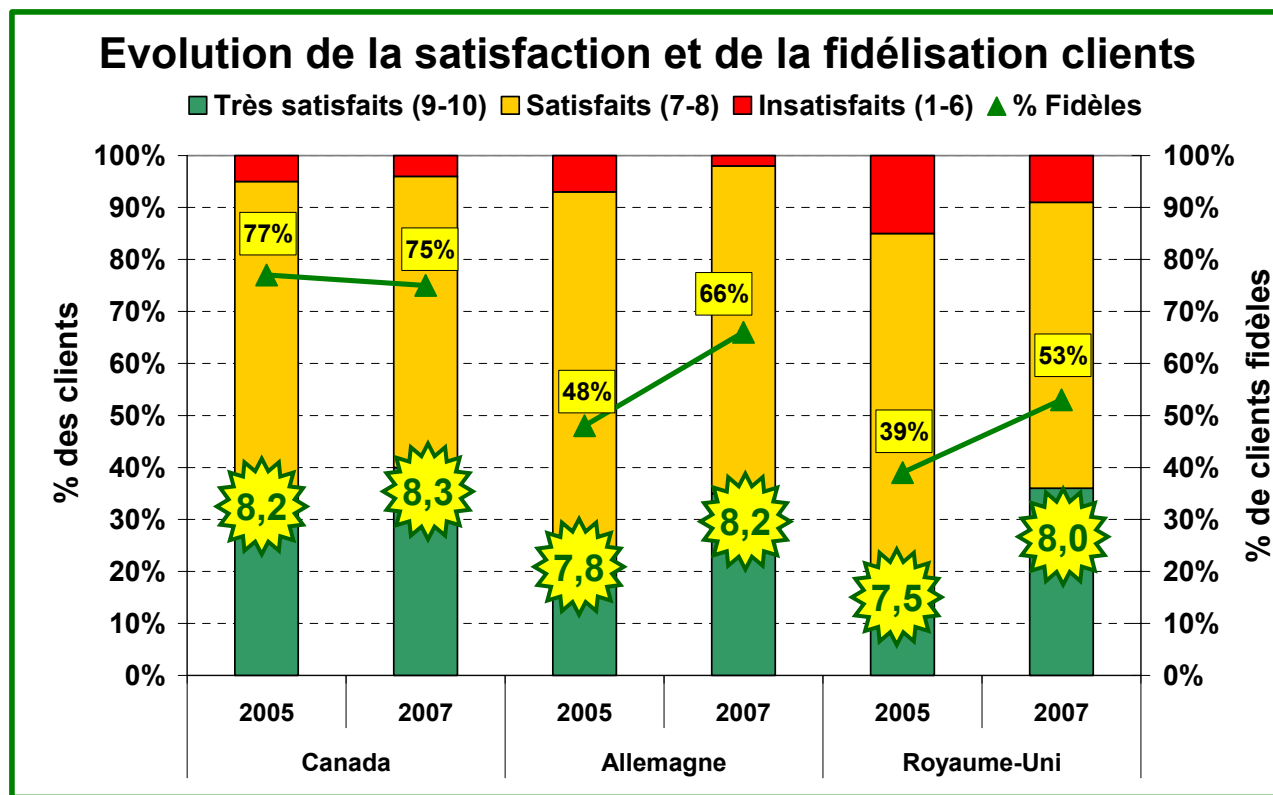


...avec de bons scores de satisfaction





...et des efforts permanents





Des perspectives favorables pour 2007

- ➔ Confirmation d'un niveau de performance supérieur aux fondamentaux de Vétoquinol
- ➔ Des résultats en haut de fourchette
 - > ROC/CA au moins comparable à celui de S1 2007





Calendrier

➔ 25 octobre 2007

Chiffre d'affaires T3 2007

