



Vétoquinol *Signe de Passion*

**Introduction sur Eurolist
d'Euronext Paris**



Disclaimer

Les informations contenues dans le présent document sont exclusivement destinées aux résidents français qui sont physiquement présents en France. L'accès à ces informations est susceptible d'être illégal dans certains pays. Dans d'autres pays, seules certaines catégories de personnes peuvent être autorisées à accéder à ces informations. Toute personne résidant ailleurs qu'en France et souhaitant avoir accès à ces informations doit au préalable s'assurer qu'elle n'est pas assujettie à des normes locales lui interdisant ou restreignant ce droit d'accès.

Ce document ne constitue pas une offre de souscription d'actions de Vétoquinol SA aux Etats-Unis. Les actions ne seront pas enregistrées au titre du U.S. Securities Act de 1933 tel que modifié, ni offertes, ni vendues aux Etats-Unis d'Amérique aux US Persons telles que définies par le Regulation S au titre du US Securities Act. Sauf décision contraire de Vétoquinol SA conforme aux normes légales et réglementaires applicables, il n'est pas prévu que Vétoquinol SA lance une quelconque offre de valeurs mobilières, ni qu'une quelconque documentation soit envoyée notamment, directement ou indirectement, dans, ou à destination, des pays suivants : États-Unis, Royaume-Uni, Australie, Canada ou Japon.

Aucune des valeurs mobilières émises par Vétoquinol n'a été ni ne sera enregistrée en application du Securities Act, ni auprès d'aucune des autorités de marché des États-Unis ou de toute autre juridiction des États-Unis d'Amérique, et ne saurait en conséquence être offerte, vendue, exercée, ou transférée d'une quelconque autre manière, sinon au titre d'une dérogation à la procédure d'enregistrement prévue par le Securities Act, ou au titre d'une opération placée hors de son champ d'application, et conformément à toute réglementation applicable de tout Etat des États-Unis d'Amérique.

En outre, aucune de ces valeurs mobilières ne sera enregistrée en application, ni offerte conformément, aux lois applicables de tout état, province, territoire, comté ou juridiction du Royaume-Uni (avec certaines exceptions), d'Australie, du Canada, ou du Japon. Par conséquent, sous réserve de toute dérogation applicable conformément aux lois susmentionnées, aucune de ces valeurs mobilières ne pourra être offerte, vendue, revendue, délivrée ni distribuée, directement ou indirectement, au Royaume-Uni (avec certaines exceptions), en Australie, au Canada ou au Japon, ni dans aucun autre pays, dès lors que de telles opérations constitueraient une violation des lois applicables, ou nécessiteraient leur enregistrement, dans le pays en question. Aucune offre publique ne sera faite au Royaume-Uni.

Avis aux personnes résidant au Royaume-Uni : ces documents ne contiennent pas ni ne constituent une invitation ou une incitation à investir. Ce site et les informations qu'il contient sont destinés uniquement aux personnes qui (1) ont une expérience professionnelle en matière d'investissements (« investment professionals ») visées à l'article 19(1) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (l'« Ordre ») ou (2) sont des « high net worth entities » ou toutes autres personnes auxquelles les documents peuvent être légalement communiqués, entrant dans le champ d'application de l'article 49(1) de l'Ordre (ci-après dénommées ensemble les « Personnes Qualifiées »). Les investissements ou activités d'investissements auxquels ce site et les informations qu'il contient ne sont destinés qu'aux Personnes Qualifiées et ne seront réalisés ou menés qu'avec de telles personnes.



Vétoquinol, 13^e laboratoire vétérinaire mondial

- Un seul métier, la santé animale**
- Un chiffre d'affaires de 197 M€ en 2005**
- 77 % du chiffre d'affaires 2005 réalisé à l'international**
- 1.100 collaborateurs implantés dans 17 pays**
- Une gamme étendue de médicaments et de produits diététiques distribués dans près de 100 pays**



La santé animale

Un marché mondial de **15 Md\$**

Développer, produire et commercialiser
des **médicaments**, des **produits diététiques**
et des **additifs médicamenteux**
destinés au monde animal

**Une mission : la protection et le bien-être de l'homme
et de l'animal**



SOMMAIRE

- 1. Le marché de la santé animale**
- 2. Vétoquinol, une logique de choix**
- 3. Vétoquinol, chiffres clés**
- 4. Une stratégie de croissance maîtrisée et rentable**
- 5. L'introduction en Bourse**

A close-up photograph of a pig with large, upright ears and a prominent snout, standing in a lush green field under a clear blue sky. The pig is the central focus, with its head and front legs visible. The background is a vast, flat expanse of green grass meeting a bright blue sky at the horizon.

1. La santé animale

- Un marché fragmenté
- Un marché en croissance
- Un marché de professionnels



1. La santé animale, un marché fragmenté

Un marché mondial de 15 Md\$

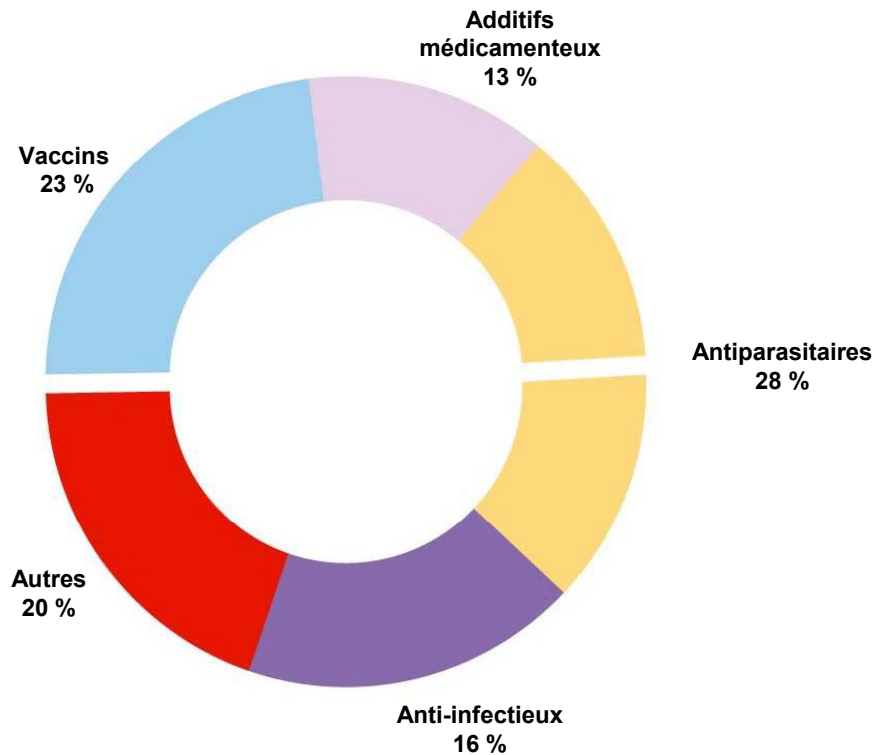


Source : Wood Mackenzie - 2005



1. La santé animale, un marché fragmenté

Deux schémas thérapeutiques



Source : Wood Mackenzie – mars 2006

→ Préventif

- Vaccins
- Additifs médicamenteux
- Antiparasitaires

→ Curatif

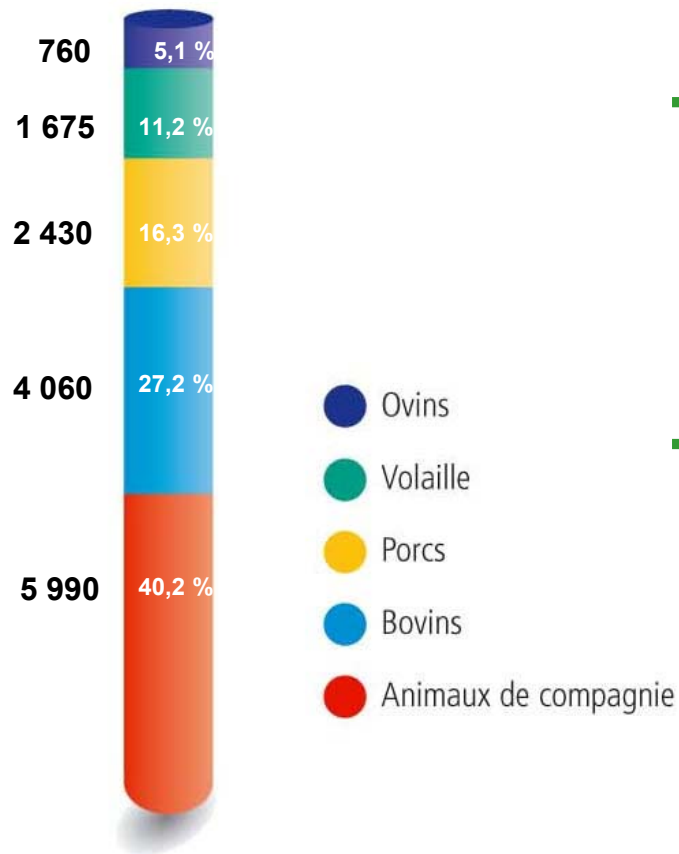
- Anti-infectieux
- Antiparasitaires
- Autres
 - Anti-inflammatoires
 - Cardio - néphro
 - Réhydratation
 - Hygiène...



1. La santé animale, un marché fragmenté

Deux espèces, deux dynamiques

En millions de \$



→ Les animaux de rente

- 60 % du marché
- Une demande guidée par la rentabilité de l'élevage

→ Les animaux de compagnie

- Une croissance soutenue
- Une demande guidée par l'affectif des propriétaires

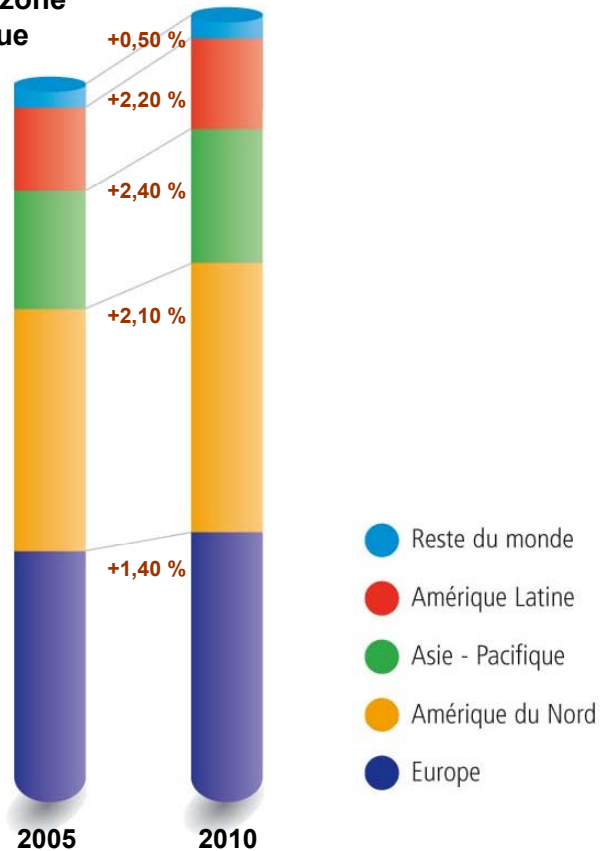
Source : Wood Mackenzie – mars 2006



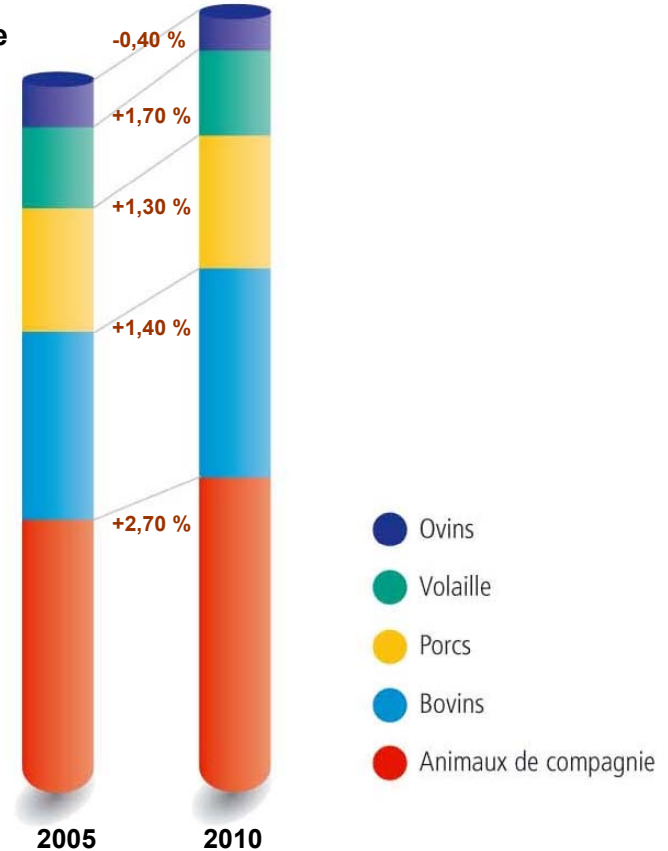
1. La santé animale, un marché en croissance

Un marché mondial en croissance...

Marché par zone géographique



Marché par espèce



1,9 % de croissance moyenne annuelle en volume estimée sur 2006-2010

Source : Wood Mackenzie – mars 2006



1. La santé animale, un marché en croissance

...impacté par 3 facteurs

→ La réglementation

- Contraintes légales en constante évolution

→ Les besoins protéiniques (animaux de rente)

- Croissance de la demande dans les pays en développement

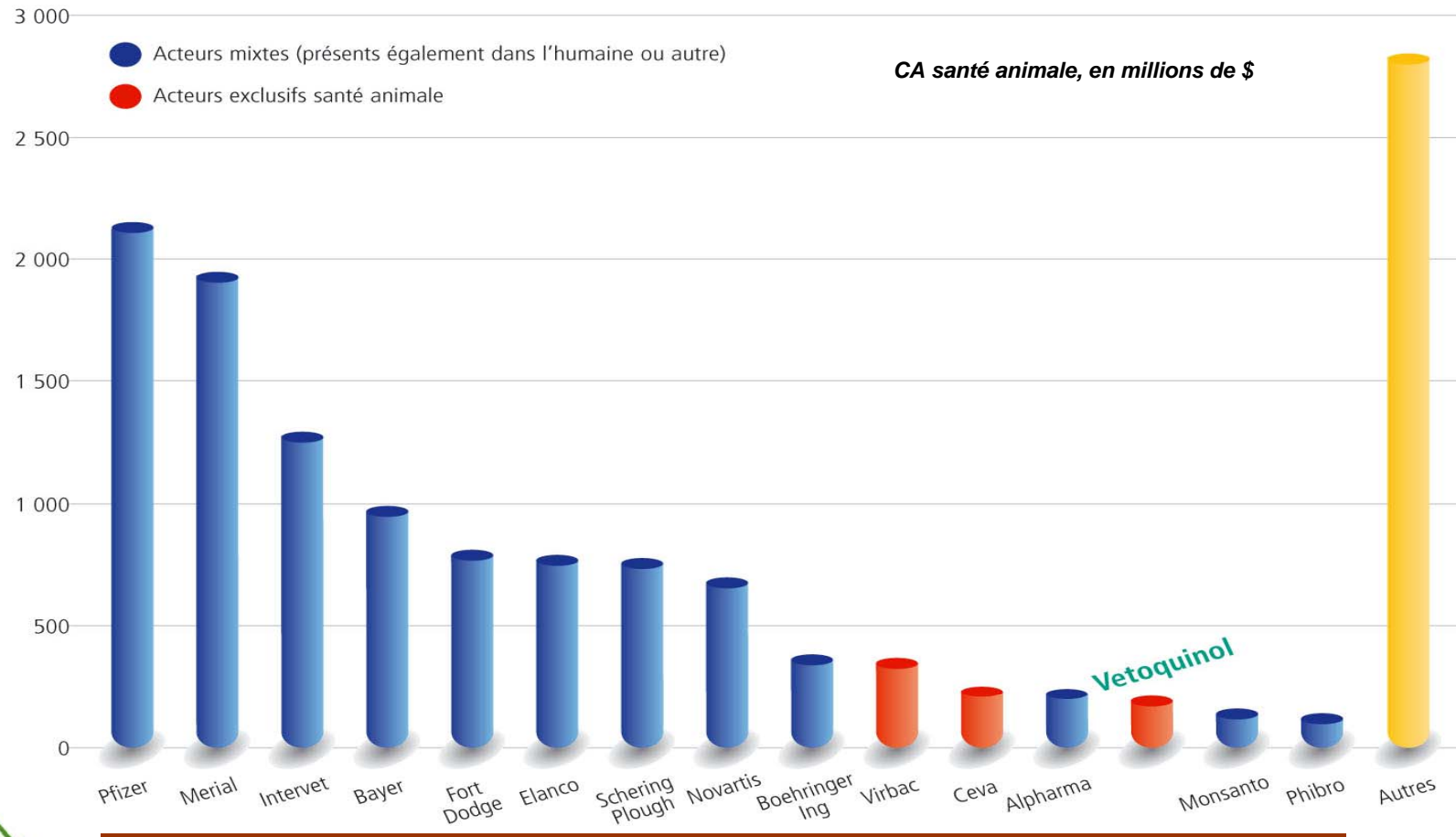
→ L'affectif (animaux de compagnie)

- Corrélation avec le pouvoir d'achat des propriétaires



1. La santé animale, un marché de professionnels

Une concentration croissante des acteurs



15 acteurs représentent 80 % du marché mondial

Source : Wood Mackenzie – mars 2006



2. Vétuquinol, une logique de choix

- Les hommes
- La santé animale
- L'international
- Les métiers
- La R&D
- La focalisation



2. Vétoquinol, le choix des hommes

1. Un laboratoire à dimension humaine...

→ Une famille aux commandes du groupe

- 3 générations de professionnels
- Un engagement au quotidien, au service d'une vision long terme
- Une gestion patrimoniale

→ 1.100 collaborateurs motivés

- Un haut niveau d'engagement
- Des valeurs fortes : *audace, authenticité, engagement, esprit d'équipe, ouverture et performance*
- Des managers audacieux et réalistes

Une entreprise qui s'inscrit dans la durée



2. Vétoquinol, le choix des hommes

...au service des hommes : les vétérinaires

→ Le vétérinaire au cœur du dispositif Vétoquinol

- Le principal prescripteur
- Une relation personnalisée avec le délégué Vétoquinol
- Un partage des connaissances : **Vétoquinol Academia**
- Des actions humanitaires : partenariat avec AVSF...

→ Une proximité au quotidien

- Des réseaux de distribution adaptés à chaque pays
- 16 filiales commerciales
- Près de 200 délégués vétérinaires Vétoquinol

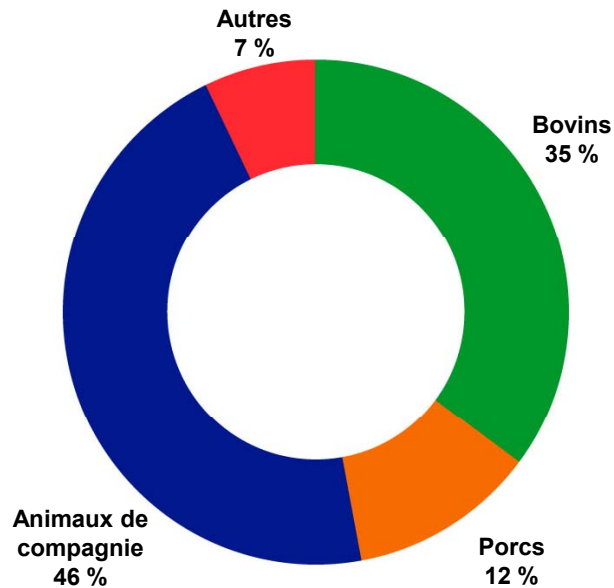
Un réseau commercial dense et efficace



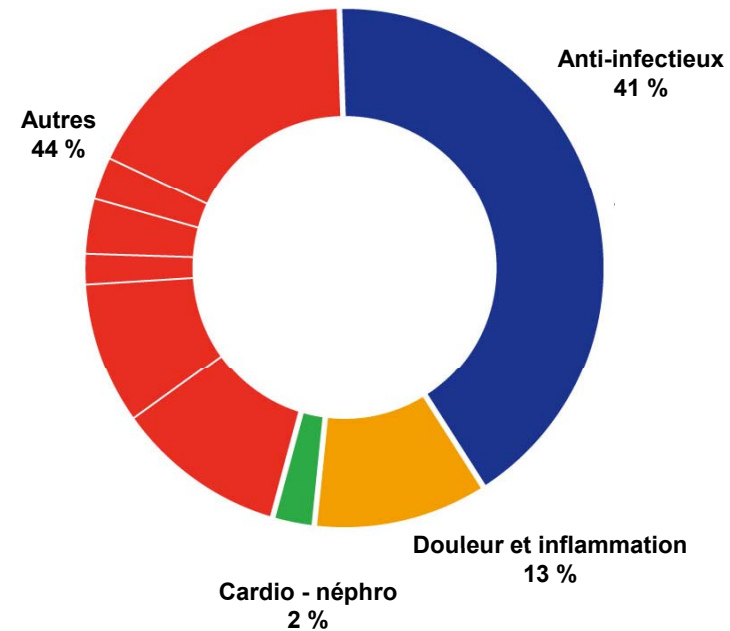
2. Vétoquinol, le choix de la santé animale

2. Un seul métier, la santé animale

Chiffre d'affaires par espèce



Chiffre d'affaires par classe thérapeutique

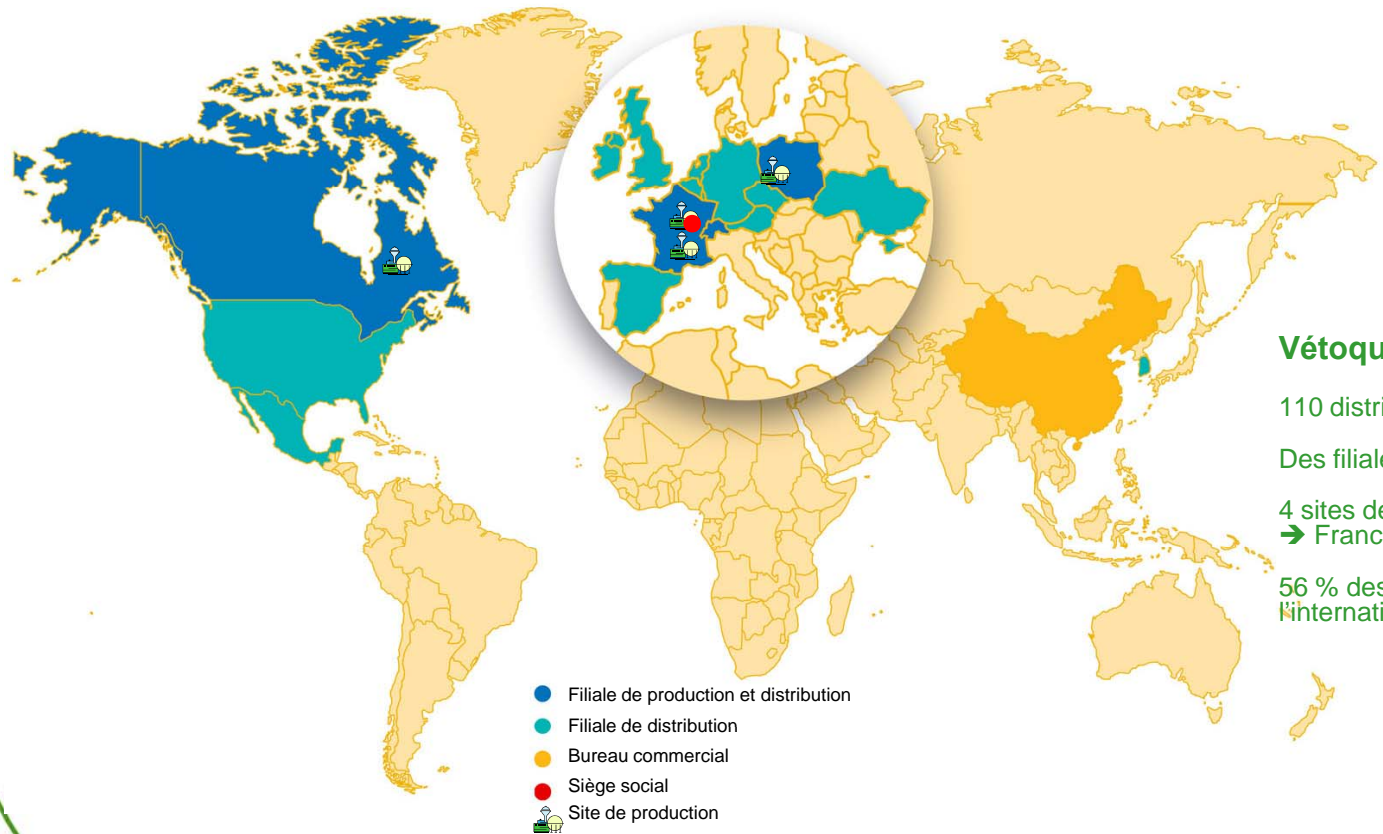


Équilibre des espèces, dynamique des produits



2. Vétoquinol, le choix de l'international

3. Un groupe international



Vétoquinol en bref :

110 distributeurs dans 80 pays

Des filiales dans 16 pays

4 sites de production :
→ France (2), Pologne, Canada

56 % des effectifs basés à l'international

**Étendre la couverture produits
et profiter des gisements de croissance**



2. Vétoquinol, un choix de métiers

4. Une maîtrise des métiers, du développement à la commercialisation





2. Vétoquinol, le choix de la R&D

5. Une R&D performante et pragmatique

→ 4 axes de développement

- Nouvelles molécules
- Formes galéniques adaptées
- Nouvelles indications et espèces
- Produits diététiques

→ Des moyens dédiés

- 7 % du chiffre d'affaires consacré à la R&D
- Un centre de recherche de niveau mondial (100 personnes)

→ Une gestion rigoureuse et optimisée du processus d'innovation

**Plus de 60 % du chiffre d'affaires réalisé à partir de produits
issus de la R&D Vétoquinol**



2. Vétoquinol, le choix de la R&D

Des produits leaders sur leur marché

Marbocyl® (anti-infectieux) leader en France, en Espagne et en Grande-Bretagne et 2^e au niveau européen.

Tolfédine® (Anti-Inflammatoire Non-Stéroïdien - AINS), utilisé en particulier dans le traitement des affections locomotrices inflammatoires ou douloureuses chez le chien et chat. Ce produit se positionne dans les trois premières places dans la plupart des pays européens sur lesquels il est commercialisé.

Aurizon® (anti-infectieux) produit leader sur le marché européen, prescrit pour le traitement des otites externes d'origine bactérienne et fongique des chiens. Un des trois principes actifs d'Aurizon® est la marbofloxacin.

Prilium® (cardiologie) destiné aux chiens souffrant d'insuffisance cardiaque. Vétoquinol dispose d'une réelle avance sur ce marché, Prilium® étant le seul IECA commercialisé sous une forme buvable.

Clavaseptin®, **Ipakitine®**, **Propalin®**, **Zentonyl®** ...

**La capacité de développer et décliner
des molécules innovantes**



2. Vétoquinol, le choix de la focalisation

6. Une focalisation clairement définie

→ 3 espèces animales

Un équilibre entre :

- 2 espèces de rente : bovins et porcs
- les animaux de compagnie (chat/chien)

→ 3 classes thérapeutiques dans le curatif

- anti-infectieux
- douleur et inflammation
- cardio - néphro

→ 3 territoires

- Europe
- Amérique du Nord
- Asie

Une approche réaliste



2. Vétoquinol, le choix de la focalisation

Des positions concurrentielles fortes

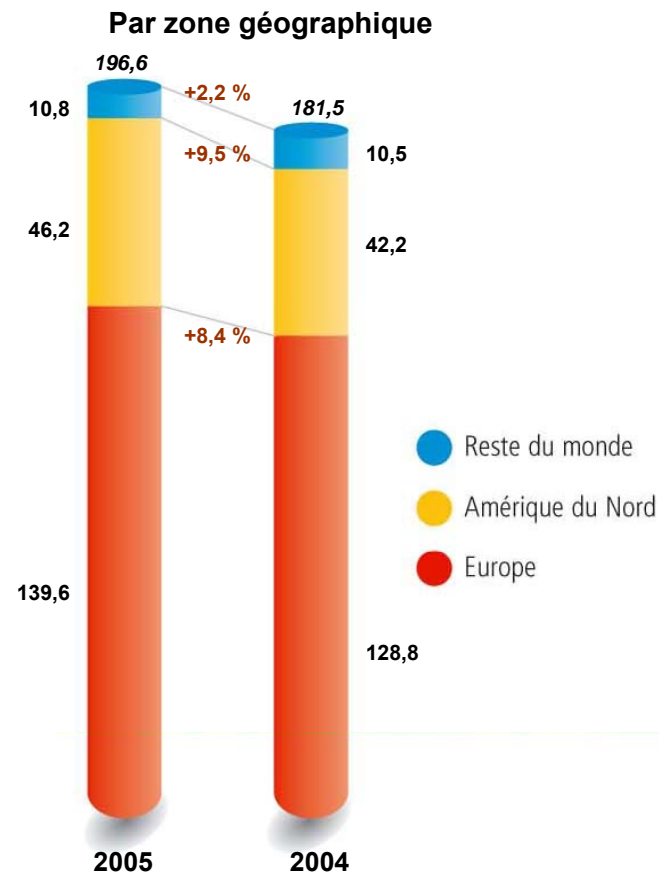
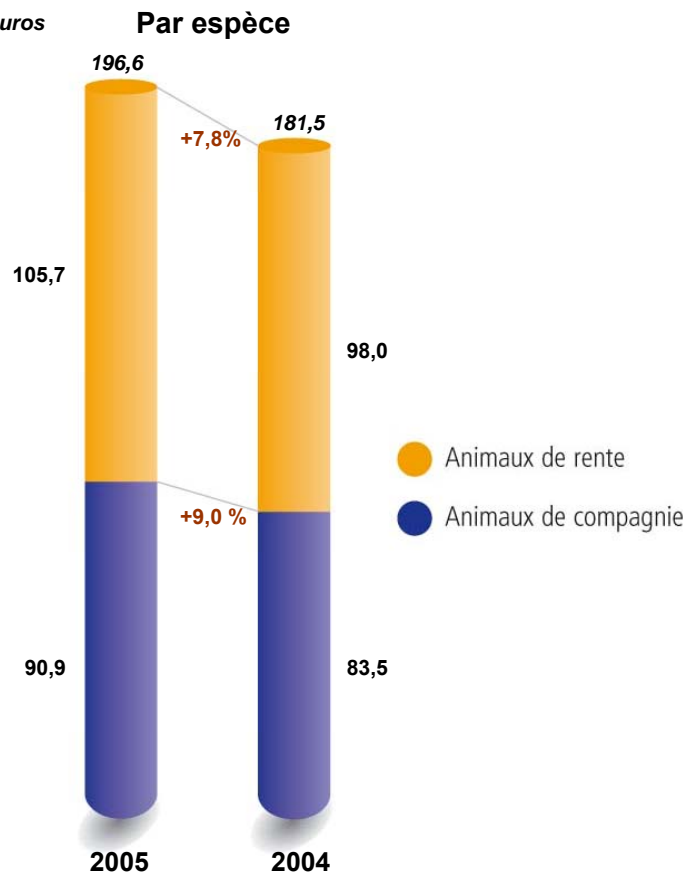
- **13^e** laboratoire mondial et **3^e** dédié à la santé animale
- Une part du marché utile d'environ **5 %**
- **8 %** de part de marché en anti-infectieux sur l'Europe de l'Ouest pour les animaux de rente
- **Leader** en anti-infectieux pour les animaux de compagnie sur l'Europe
- **N°1** en Pologne et **N°2** au Canada
- **N°6** en France



2. Vétoquinol, pour une croissance équilibrée

Une croissance équilibrée de l'activité

En millions d'euros



Une croissance organique supérieure au marché utile



**3. Vétoquinol,
chiffres clés**



3. Vétoquinol, chiffres clés

Compte de résultat

<i>En millions d'euros</i>	2005	<i>% du CA</i>	2004	<i>% du CA</i>	Δ %
Chiffre d'affaires	196,6		181,5		+8,3
Marge brute	128,5	65,4	116,5	64,2	+10,3
Charges externes	(42,4)	21,5	(38,9)	21,4	+8,9
Frais de personnel	(53,4)	27,2	(51,8)	28,5	+3,2
Impôts et taxes	(3,2)	1,7	(2,9)	1,6	+12,1
Autres produits et charges	1,1	0,6	2,3	1,3	-49,9
Amortissements et provisions	(7,5)	3,8	(7,4)	4,1	+1,9
Résultat opérationnel courant	23,1	11,8	17,9	9,9	+29,2

Une gestion rigoureuse



3. Vétoquinol, chiffres clés

Compte de résultat (suite)

<i>En millions d'euros</i>	2005	<i>% du CA</i>	2004	<i>% du CA</i>	Δ %
Résultat opérationnel courant	23,1	11,8	17,9	9,9	+29,2
Résultat opérationnel	18,8	9,6	16,9	9,3	+11,2
Résultat avant IS	16,5	8,4	12,4	6,8	+33,6
Résultat net part du groupe	12,4	6,3	10,0	5,5	+24,7
Capacité d'autofinancement opérationnelle*	26,6		22,9		

* ROC – IS + Dotations nettes aux amortissements et provisions

Une logique de croissance rentable



3. Vétoquinol, chiffres clés

Flux de trésorerie

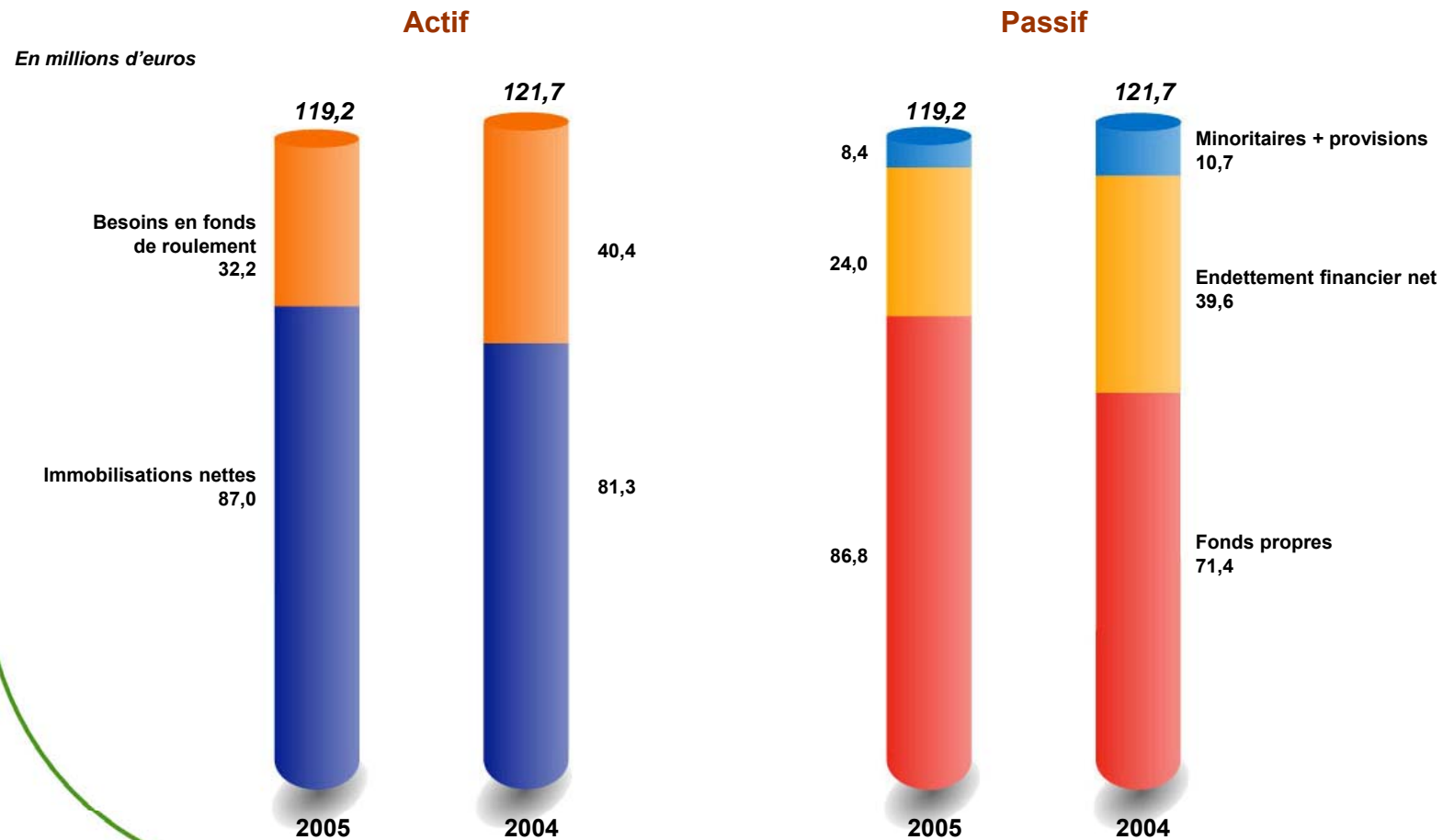
<i>En millions d'euros</i>	2005	2004
Flux de trésorerie généré par l'activité	30,0	20,7
Flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(9,1)	(7,0)
Flux de trésorerie lié aux opérations de financement	(8,0)	(4,6)
Incidence variations des cours	(0,7)	(0,1)
Variation de trésorerie	12,2	9,0

Une solide génération de cash-flow



3. Vétoquinol, chiffres clés

Une structure financière saine

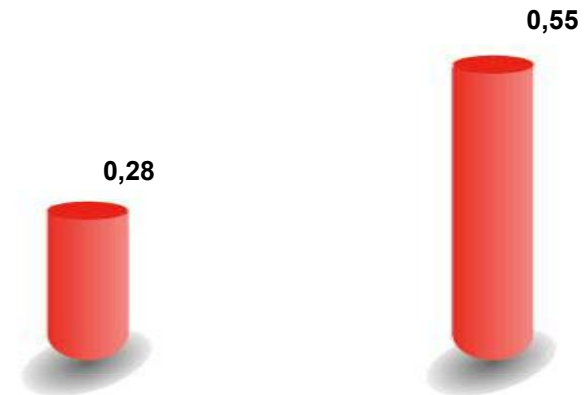




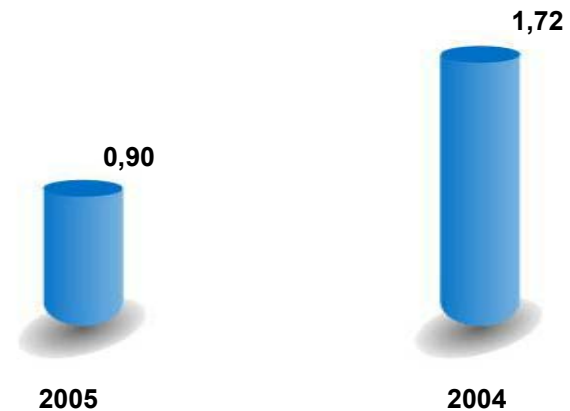
3. Vétoquinol, chiffres clés

Bilan - Ratios financiers

**Endettement net / Capitaux propres
(part du Groupe)**



**Endettement net / Capacité d'autofinancement
opérationnelle**





3. Vétoquinol, chiffres clés

Compte de résultat du 1^{er} semestre 2006

<i>En millions d'euros</i>	S1 2006	<i>% du CA</i>	S1 2005	<i>% du CA</i>	Δ %
Chiffre d'affaires	98,4		87,4		+12,5
Marge brute	57,4	58,4	54,9	62,8	+4,5
Charges externes	(21,0)	21,3	(20,1)	23,0	+4,3
Frais de personnel	(29,2)	29,7	(26,6)	30,5	+9,5
Impôts et taxes	(1,5)	1,6	(1,5)	1,7	+4,8
Autres produits et charges	6,6	6,7	4,4	5,0	+52,2
Amortissements et provisions	(4,1)	4,2	(4,8)	5,5	-14,7
Résultat opérationnel courant	8,2	8,3	6,2	7,1	+32,6



3. Vétoquinol, chiffres clés

Compte de résultat du 1^{er} semestre 2006

<i>En millions d'euros</i>	S1 2006	<i>% du CA</i>	S1 2005	<i>% du CA</i>	Δ %
Résultat opérationnel courant	8,2	8,3	6,2	7,1	+32,6
Résultat opérationnel	8,1	8,3	4,8	5,5	+70,0
Résultat avant IS	5,9	6,0	4,0	4,6	+48,0
Résultat net part du groupe	4,0	4,1	2,8	3,2	+43,1



3. Vétoquinol, chiffres clés

Modèle économique

- Une croissance organique comprise entre 4 et 5 %
- Un ROC / CA entre 11 et 12 %
- Une génération de cash-flow
- Un pay out de 15 %

- Une volonté de croissance externe

A young girl with blonde hair in pigtails, wearing a yellow shirt, is lying on a sandy beach next to a small, fluffy white dog. In the background, several people are sitting on the sand, and the ocean is visible. A yellow bucket is partially visible on the right side of the frame.

4. Une stratégie de croissance maîtrisée et rentable

- Capitaliser sur la R&D
- Étendre la couverture géographique
- Accroître la profitabilité



4. Stratégie : capitaliser sur la R&D

Un développement régulier de produits

- ➔ Capitaliser sur les produits existants (pays, indications, espèces...)
- ➔ Compléter la gamme par des produits en distribution
- ➔ Développer des produits innovants

Au total, une vingtaine de projets de recherche prometteurs, dont :

Anti-infectieux	Douleur et inflammation	Cardiologie et néphrologie
Optimiser le cycle de vie de la marbofloxacine ➔ AMM obtenue en France ➔ Commercialisation mai 2006	Traiter les douleurs chroniques et aiguës des animaux de compagnie ➔ Commercialisation 2010	Support de la fonction rénale de l'animal de compagnie ➔ Commercialisation 2007/2008
Traitement unique pour 2 pathologies importantes affectant le porc	Traitement en chirurgie pour les animaux de compagnie ➔ Commercialisation 2008	Insuffisance cardiaque chez le chien ➔ Commercialisation 2011
Anti-infectieux oral destiné aux animaux de rente		

**Poursuivre l'extension
et le renouvellement des gammes**



4. Stratégie : étendre la couverture géographique

Une ambition géographique

→ **Accélérer la pénétration aux Etats-Unis**

→ **S'implanter sur le marché chinois**

- animaux de rente
- animaux de compagnie

→ **Consolider la présence européenne**

- Italie, Portugal...

... en privilégiant les **acquisitions**

Développer Vétoquinol sur des marchés porteurs



4. Stratégie : accroître la profitabilité

Une volonté d'amélioration continue

- Achats**
- ERP – Projet Caribou**
- Supply chain**
- Forces de vente**
- R&D**

Optimiser la profitabilité



4. Une stratégie de croissance maîtrisée et rentable



**Faire de Vétoquinol
un des 10 laboratoires de référence
en santé animale dans le monde**

A close-up photograph of two brown cows nuzzling each other in a field. The cow on the left has a white patch on its forehead. The background is a clear blue sky and a blurred field.

5. L'introduction en Bourse



5. L'introduction en Bourse

Pourquoi une introduction en Bourse

- ➔ **Renforcer les fonds propres pour saisir les opportunités de croissance externe**

- ➔ **Accroître la notoriété de Vétoquinol pour**
 - faciliter les partenariats avec les laboratoires et les biotechs
 - favoriser des rapprochements
 - attirer de nouveaux talents

- ➔ **Intéresser encore plus les salariés à la bonne marche du groupe**



5. L'introduction en Bourse

Les partenaires de notre introduction



ODDO ET CIE

- Chef de file et établissement introducteur



- Agence de communication



5. L'introduction en Bourse

Les modalités de notre introduction

→ **Nombre d'actions offertes avant extension et sur-allocation, soit un maximum de 1 524 899 actions, dont :**

- 1 028 766 actions existantes
- 496 133 actions nouvelles par augmentation de capital

Le nombre d'actions nouvelles pourra être réduit pour que le produit de l'émission soit de l'ordre de 10 M€

→ **Clause d'extension**

- Un maximum de 228 735 actions existantes supplémentaires

→ **Option de sur-allocation**

- Un maximum de 157 895 actions nouvelles par augmentation de capital

→ **Fourchette : 19,40 € à 22,40 € par action**



5. L'introduction en Bourse

Les modalités de notre introduction

→ Taille de l'offre au point médian de la fourchette indicative (20,90 € / action)

- Avant extension et option de sur-allocation : un maximum de 31,9 M€
- Après extension et avant option de sur-allocation : un maximum de 36,7 M€
- Après extension et option de sur-allocation : un maximum de 40,0 M€

→ Structure de l'offre

- Une offre au public en France, réalisée sous la forme d'une Offre à Prix Ouvert, destinée aux personnes physiques
- Un Placement Global, effectué auprès d'investisseurs institutionnels en France et à l'étranger, à l'exclusion de certains pays, notamment les Etats-Unis, le Canada, le Japon et l'Australie

→ Engagement de conservation

- Pour les investisseurs financiers cédants, à la plus tardive des dates suivantes :
 - le 31 mars 2007, ou
 - au jour de la publication par la Société de ses comptes annuels pour l'exercice clos le 31 décembre 2006



5. L'introduction en Bourse

Les modalités de notre introduction

→ **Cotation sur Eurolist d'Euronext Paris, Compartiment B**

→ **Calendrier**

- 6 novembre 2006 Ouverture de l'Offre à Prix Ouvert
Ouverture du Placement Global
- 15 novembre 2006 Clôture de l'Offre à Prix Ouvert (17 heures)
- 16 novembre 2006 Clôture du Placement Global (12 heures - sauf clôture anticipée)
Fixation du Prix d'Offre
Première cotation des actions Vétoquinol
- 17 novembre 2006 Début des transactions sur le marché Eurolist d'Euronext Paris
- 21 novembre 2006 Règlement et livraison des actions offertes dans le cadre
de l'Offre
- 15 décembre 2006 Date limite d'exercice de l'option de sur-allocation



5. L'introduction en Bourse

Les modalités de notre introduction

→ Évolution du capital ou répartition du capital en capital et droits de vote

	Avant opération	Après opération et avant exercice de la clause d'extension et de l'option de de sur-allocation	Après opération et exercice de la clause d'extension et avant exercice de l'option de sur-allocation	Après opération et exercice de la clause d'extension et de l'option de sur-allocation
	% Capital	% Capital	% Capital	% Capital
Soparfin	61,52%	54,94%	54,94%	54,16%
Famille de M. Etienne Frechin	9,43%	9,01%	9,01%	8,88%
Autres membres famille Frechin	10,69%	10,21%	10,21%	10,07%
Middle Market Fund II	7,81%	4,72%	3,68%	3,63%
3i Solutions	7,81%	4,72%	3,68%	3,63%
Salariés	2,74%	2,62%	2,62%	2,58%
Total actionnaires historiques	100,00%	86,21%	84,14%	82,96%
Nouveaux actionnaires	0,00%	13,79%	15,86%	17,04%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

	Avant opération	Après opération et avant exercice de la clause d'extension et de l'option de de sur-allocation	Après opération et exercice de la clause d'extension et avant exercice de l'option de sur-allocation	Après opération et exercice de la clause d'extension et de l'option de sur-allocation
	% Droits de vote	% Droits de vote	% Droits de vote	% Droits de vote
Soparfin	61,99%	59,25%	60,62%	60,14%
Famille de M. Etienne Frechin	9,97%	9,86%	10,09%	10,01%
Autres membres famille Frechin	11,29%	11,17%	11,43%	11,34%
Middle Market Fund II	7,07%	4,83%	3,21%	3,18%
3i Solutions	7,07%	4,83%	3,21%	3,18%
Salariés	2,61%	2,51%	2,57%	2,55%
Total actionnaires historiques	100,00%	92,46%	91,12%	90,40%
Nouveaux actionnaires	0,00%	7,54%	8,88%	9,60%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%



Annexe



Annexe

Vétoquinol, une logique de choix

1933
Création de
Vétoquinol

1977
1^{er} implantation
étrangère



42 M€

Tolfédine®

Marbocyl®

Aurizon®

Prilium®

Clavaseptin®

1990

2005

197 M€

Développement géographique

Innovation produits