

# Vétoquinol

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

Le mot du Président

**2008, une année  
de contrastes**

Stratégie

**Le vétérinaire au cœur  
du dispositif**

Perspectives

**Vétoquinol,  
un Groupe tourné  
vers l'avenir**

**Vétoquinol**



*Signe de Passion*

Rapport d'activité 2008

# Vétoquinol | **SOMMAIRE** | Rapport d'activité 2008

**PAGE 01**

**PROFIL**

Un seul métier,  
la santé animale

**PAGE 02**

**LE MOT DU PRÉSIDENT**

2008,  
une année de contrastes

**PAGE 04**

**FAITS MARQUANTS  
DE L'EXERCICE**

2008,  
une année active  
enancements  
et acquisitions

**PAGE 06**

**UN GROUPE FAMILIAL  
ET INDÉPENDANT  
AU SERVICE DES VÉTÉRINAIRES**

**PAGE 08**

**UNE MISSION  
/ HISTORIQUE**

76 années au service  
de la santé animale

**PAGE 10**

**LE MARCHÉ DE LA SANTÉ  
ANIMALE**

**PAGE 12**

**STRATÉGIE**

Une stratégie  
de focalisation

**PAGE 14**

**STRATÉGIE**

Une stratégie de  
croissance éprouvée

**PAGE 16**

**RELATIONS  
AUX VÉTÉRINAIRES**

Accompagner les  
vétérinaires au quotidien

**PAGE 18**

**UN GROUPE TOURNÉ  
VERS L'AVENIR**

**PAGE 20**

**RECHERCHE  
& DÉVELOPPEMENT**

Une recherche  
& développement  
ambitieuse

**PAGE 24**

**INTERNATIONAL**

Un Groupe international :  
des implantations  
stratégiques

**PAGE 26**

**BOURSE**

Vétoquinol  
et ses actionnaires

**PAGE 27**

**GOVERNANCE**

La gouvernance  
d'entreprise

**PAGE 28**

**LES PERFORMANCES 2008**

2008, une année  
de transition





# Un seul métier, **la santé animale**



laboratoire pharmaceutique vétérinaire familial et indépendant, Vétquinol se consacre exclusivement à la santé animale. Son activité est volontairement équilibrée entre animaux de rente et animaux de compagnie.

Historiquement implanté sur le marché français, le Groupe réalise désormais 78 % de son chiffre d'affaires consolidé à l'international (234,4 millions d'euros en 2008). Les 1 400 collaborateurs du Groupe se répartissent entre la recherche & développement, la production et la commercialisation.

Aujourd'hui, la PME française – 11<sup>e</sup> acteur mondial en santé animale (hors aliments) – produit et distribue 700 médicaments et produits non médicamenteux dans près de 100 pays (Europe, Amérique du Nord et Asie). Elle s'appuie sur ses filiales dans 22 pays et sur un réseau de 140 partenaires distributeurs.

Sa croissance, +29 % depuis 2004, résulte d'un juste dosage de croissance externe et de développement de produits leaders sur leur marché, sans oublier une focalisation claire sur :

- trois grands domaines thérapeutiques (pathologies infectieuses, douleur-inflammation, cardiologie-néphrologie),
- trois zones géographiques (Europe, Amérique du Nord et Asie),
- trois espèces (animaux de compagnie, bovins et porcs).

**11<sup>e</sup>** laboratoire mondial et 3<sup>e</sup> dédié à la santé animale

**N°2** en Pologne // **N°3** au Canada // **N°5** en France // **N°10** en Italie

**N°2** en anti-infectieux oraux pour animaux de compagnie en Europe

**N°3** en anti-infectieux injectables pour animaux de rente en Europe

**9 %** de parts de marché en antimicrobiens injectables en Europe de l'Ouest

**Conception et réalisation :** Keima • **Crédits photos :** Vétquinol, Fotolia, Samuel Carnovali et Thierry Kuntz • **Directeur de la publication :** Étienne Frechin

Document imprimé sur un papier composé de fibres dont au moins 50 % proviennent de forêts bien gérées et certifiées en conformité avec la réglementation du Forest Stewardship Council.

**Illustration de couverture :** Culture d'une souche de *Staphylococcus aureus* (staphylocoque doré), responsable de pathologies humaines mais aussi d'infections chez les animaux telles que des mammites chez le bovin. Cette souche bactérienne est hémolytique, c'est-à-dire qu'elle utilise le sang pour se développer. Sa culture sur un milieu contenant du sang donne donc un halo visible à la lumière autour des bactéries après une nuit de croissance à l'étuve.

# “2008, UNE ANNÉE DE CONTRASTES”

Par **Étienne Frechin**, Président-directeur général



l'année 2008 a été marquée, pour Vétoquinol, par des performances contrastées. Le premier semestre était en progression (+ 5 %) et le second a souffert de la crise économique mondiale (-3,7 %). Les mesures prises au 4<sup>e</sup> trimestre ont permis de maintenir notre résultat dans la fourchette haute de notre modèle économique.

## **Bonne rentabilité et solidité financière**

Notre taux de résultat opérationnel courant sur chiffre d'affaires est maintenu dans la fourchette, à 11,8 %, conformément à notre modèle économique (11 à 12 %).

Quant à notre faible taux d'endettement, inférieur à 8 % malgré les acquisitions réalisées, il laisse intacte notre capacité de recours à l'emprunt pour de futures croissances externes.

## **Nouveaux produits, nouveaux territoires**

En 2008, Vétoquinol a été très actif dans deux domaines majeurs de sa stratégie : le lancement de nouveaux produits et la croissance externe.

Ainsi, plusieurs nouveautés ont été mises sur le marché en Europe et en Amérique du Nord et nombre de produits existants ont vu leur territoire de commercialisation étendu. Grâce à des acquisitions, nous avons renforcé nos positions au Canada, en Scandinavie et, surtout, en Italie, où nous disposons désormais d'une filiale en propre.

## **Progression sur les axes stratégiques**

Vétoquinol a poursuivi en 2008 sa stratégie de focalisation sur les espèces animales, les domaines thérapeutiques et les territoires définis comme prioritaires.

Nos ventes de médicaments pour les bovins et pour les animaux de compagnie, qui représentent 84 % de notre chiffre d'affaires, ont progressé. L'année a été plus difficile sur le marché du porc, particulièrement en Europe et au Canada.

Nous avons réalisé de bonnes performances sur chacun de nos trois domaines d'expertise : anti-infectieux, douleur-inflammation et cardiologie-néphrologie. La part des autres produits diminue progressivement, conformément à notre stratégie. Enfin, nous avons maintenu nos parts de marché au niveau mondial. Si nos filiales en Espagne et en Pologne ont dû faire face à des situations locales défavorables, nous avons enregistré de bonnes performances aux États-Unis et au Royaume-Uni.

## **Perspectives 2009**

2009 est une année complexe, au contexte économique mouvant, ce qui nous incite à la prudence. Mais les lignes fondatrices de notre stratégie demeurent inchangées.

Ainsi, nous poursuivons nos investissements significatifs en recherche & développement, afin de découvrir des médicaments innovants. Nos axes de recherche visent à faciliter la prise en charge de la maladie et les conditions d'utilisation des produits. En matière de croissance externe, les formalités administratives pour notre implantation en Chine se poursuivent. Nous avons également plusieurs dossiers d'acquisition à l'étude, en particulier en Inde et en Amérique. Nous sommes particulièrement attentifs aux opportunités qui découleront des fusions en cours entre des acteurs majeurs du marché.

En conclusion, Vétoquinol poursuit sa croissance maîtrisée et rentable, gage de sa pérennité.

“  
En 2008,  
Vétoquinol  
a été très actif  
dans deux  
domaines majeurs  
de sa stratégie :  
le lancement de  
nouveaux produits  
et la croissance  
externe. ”



# 2008, UNE ANNÉE ACTIVE EN LANCEMENTS ET ACQUISITIONS



## **JANVIER** HERPESVIROSE FÉLINE LANCEMENT D'ENISYL®-F

Après deux ans de commercialisation réussie aux États-Unis et au Canada, Vétoquinol lance Enisyl®-f en Europe. Chez les chats atteints, Enisyl®-f contribue à la prévention des infections liées à l'herpesvirose féline de type 1, ainsi qu'à la réduction des symptômes et de leur sévérité. Enisyl®-f est un complément alimentaire innovant, 100 % naturel, composé de L-lysine dans une pâte appétente en pompe doseuse.

## **JANVIER** DOULEUR-INFLAMMATION DISTRIBUTION DE VETPROFEN™ AUX ÉTATS-UNIS

Cet anti-inflammatoire non stéroïdien (AINS) à base de carprofène soulage les chiens dans les cas d'arthrose ou de douleur postopératoire. Vetprofen™ est innovant : rare sont les AINS enregistrés pour ces deux indications ! Les vétérinaires ont une longue expérience dans l'utilisation du carprofène. Ce lancement contribue donc à développer la présence de Vétoquinol sur le marché américain et la notoriété de sa ligne de produits en croissance. Un vrai succès en quelques mois !

## **FÉVRIER** CARDIOLOGIE- NÉPHROLOGIE AZODYL® À LA CONQUÊTE DE L'EUROPE



Après le succès d'Azodyl® en Amérique du Nord, Vétoquinol étend sa collaboration avec Kibow Biotech, Inc. sur le plan mondial. Azodyl® est un produit breveté innovant, 100 % naturel, composé de bactéries (probiotiques) permettant la diminution de l'azotémie chez les chiens et les chats insuffisants rénaux.



## **JUILLET** CROISSANCE EXTERNE ACQUISITIONS AU CANADA ET EN SCANDINAVIE

Vétoquinol poursuit sa stratégie de croissance externe en Europe et en Amérique du Nord. L'acquisition à 100 % de son distributeur scandinave lui donne un accès direct aux marchés suédois, danois et norvégien. Au Canada, le rachat de la gamme Vetcom complète sa présence en animaux de compagnie.





## DÉCEMBRE CROISSANCE EXTERNE ACQUISITION EN ITALIE

Vétoquinol renforce sa position en Italie, 5<sup>e</sup> marché européen, par l'acquisition d'Ascor Chimici. Ce spécialiste des animaux de rente emploie 63 personnes et a réalisé un chiffre d'affaires de 20,8 millions d'euros en 2008. La société fabrique et commercialise des médicaments antibiotiques à destination des bovins, des porcs et de la volaille, ainsi que des pré-mélanges médicamenteux. Ascor Chimici distribue aussi des produits pharmaceutiques.



## NOVEMBRE CARDIOLOGIE- NÉPHROLOGIE LANCEMENT DE RUBÉNAL®

Rubenal® est un complément alimentaire pour le soutien de la fonction rénale du chien et du chat en cas d'insuffisance rénale chronique. Il limite le développement de la fibrose rénale, contribuant ainsi à la qualité de vie des animaux atteints. Sa sécabilité et son excellente appétence (goût) en facilite la prise.



## SEPTEMBRE DOULEUR-INFLAMMATION LANCEMENT EUROPÉEN D'ALFAXAN®

Après son franc succès au Royaume-Uni en 2007, Alfaxan® est lancé en Europe. Cet anesthésique spécifiquement développé pour les animaux de compagnie agit vite, permet un réveil rapide et s'élimine rapidement. L'anesthésie en toute facilité et sécurité.



**76 ANNÉES AU SERVICE  
DE LA SANTÉ ANIMALE P.08**



**LE MARCHÉ DE  
LA SANTÉ ANIMALE P.10**



**UNE STRATÉGIE  
DE FOCALISATION P.12**



**UNE STRATÉGIE DE  
CROISSANCE ÉPROUVÉE P.14**



**ACCOMPAGNER  
LES VÉTÉRINAIRES  
AU QUOTIDIEN P.16**







**VÉTOQUINOL, UN  
GROUPE FAMILIAL  
ET INDÉPENDANT  
AU SERVICE DES VÉTÉRINAIRES**

# 76 années au service de la santé animale

Vétoquinol veut être une entreprise de santé animale pérenne, internationale et indépendante, agissant pour la protection et le bien-être des animaux et de l'homme, et reconnue comme leader en Europe et en Amérique du Nord.

- 1933** • Mise au point par Joseph Frechin, docteur en pharmacie, du Vétoquinol, produit vétérinaire à base de quinoléine
- 1962** • Création de Vétoquinol S.A., dédiée à la santé animale  
• Arrivée d'Étienne Frechin, fils de Joseph, actuel Président-directeur général
- 1980** • Création d'un centre de recherche & développement
- 1987** • Première commercialisation de Tolfédine® (anti-inflammatoire)
- 1995** • Lancement européen de Marbocyl® (antibiotique)
- 1999** • Acquisition de J.Webster au Canada (40 personnes)
- 2001** • Acquisition du groupe d'origine suisse Chassot et de ses filiales en Europe (401 personnes)
- 2002** • Acquisition des gammes Evsco et Tomlyn d'IGI Inc. aux États-Unis  
• Lancement de Prilium® (cardiologie canine)
- 2003** • Nouveau bâtiment doublant la surface dédiée à la recherche & développement
- 2004** • Choix de se concentrer sur le développement de produits curatifs  
• Ouverture d'un bureau commercial à Shanghai, Chine, pour l'Asie-Océanie
- 2005** • Lancement de Clavaseptin® (antibiotique)
- 2006** • Modernisation et augmentation de la capacité de production du site industriel de Lure  
• Acquisitions de Semyung Vet en République de Corée et de Vet Solutions aux États-Unis  
• Introduction à la Bourse de Paris  
• Lancements de Marbocyl® S (antibiotique), Dolpac® (antiparasitaire) et Flexadin® (chondroprotecteur)
- 2007** • Création d'une filiale au Portugal  
• Lancement d'Alfaxan® (anesthésique)
- 2008** • Création d'une unité de développement au Canada  
• Acquisition de Viavet en Scandinavie  
• Rachat de la gamme Vetcom au Canada  
• Lancements de Vetprofen™ et Rimifin® (anti-inflammatoires)  
• Lancement de Rubénal® (complément alimentaire, insuffisance rénale chronique)  
• Acquisition d'Ascor Chimici en Italie





**EN 2008, VÉTOQUINOL A FÊTÉ SES 75 ANS. À CETTE OCCASION, TOUS SES COLLABORATEURS DANS LE MONDE ONT REÇU UN LIVRE SOUVENIR. À TRAVERS LES GRANDES ÉTAPES DE L'HISTOIRE DU GROUPE, IL REND HOMMAGE AUX HOMMES ET AUX FEMMES QUI ONT FAIT ET FONT DE VÉTOQUINOL CE QU'IL EST AUJOURD'HUI. RÉALISÉ À PARTIR DE TÉMOIGNAGES DE SALARIÉS – RETRAITÉS OU EN ACTIVITÉ – ET DE NOMBREUSES PHOTOS ET DOCUMENTS D'ARCHIVES, CET OUVRAGE A ÉTÉ ÉDITÉ EN QUATRE LANGUES.**







# LE MARCHÉ DE LA SANTÉ ANIMALE

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

# É

troitement liée à la protection de la santé de l'homme, la santé animale est régie par une réglementation et des exigences industrielles, scientifiques, environnementales toujours plus strictes et complexes, en constante évolution.

## Un marché mondial

Le marché mondial de la santé animale représente 19 milliards de dollars en 2008 et est très concentré.

Treize groupes mondiaux, dont les plus importants sont des laboratoires mixtes santé humaine / santé animale, détiennent 81 % du marché. Les fusions régulières entre les plus gros acteurs du marché génèrent des opportunités, en termes d'achat de gammes de produits, pour les laboratoires comme Vétoquinol.

Les 19 % restant sont détenus par une myriade d'acteurs locaux qui, compte tenu des investissements de plus en plus lourds, cherchent ou chercheront des alliances.

### Le marché se répartit en deux zones principales :

- marchés matures, l'Amérique du Nord et l'Europe de l'Ouest se caractérisent par une forte croissance, notamment pour la filière "animaux de compagnie";
- l'Asie-Pacifique, l'Amérique du Sud et l'Europe de l'Est, marchés en développement, enregistrent des besoins croissants en protéines animales et voient émerger un marché des animaux de compagnie.

En ne retenant que les domaines thérapeutiques et les territoires sur lesquels Vétoquinol a choisi d'être présent, sa part du marché utile représente environ 5 %.

## Deux logiques thérapeutiques : le préventif et le curatif

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

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

## Deux filières animales, deux dynamiques

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

La filière "animaux de rente", qui représente près de 60 % du marché mondial, est un marché à fort volume guidé par des préoccupations économiques. Ce segment se développe parallèlement à une demande croissante de protéines animales dans les pays matures comme dans les pays en voie de développement.

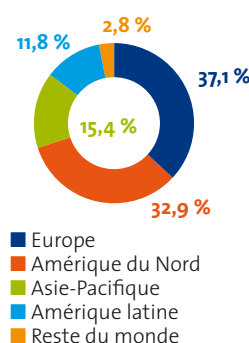
La filière "animaux de compagnie", pour plus de 40 % du marché mondial, se caractérise par une croissance régulière et une valeur ajoutée plus importante. Elle est guidée par l'affectif des propriétaires tout en étant liée, dans certains pays, à l'évolution de leur pouvoir d'achat.

## Un marché en croissance

En 2008, le marché mondial de la santé animale a augmenté de 2,8 % en volume. En 2009, Vetnosis projette une hausse de 1,5 %, toujours en volume.

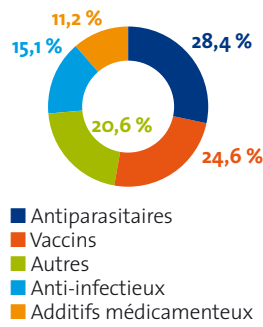
En moyenne annuelle sur la période 2008-2012, la croissance attendue était de 2,2 % en volume en mars 2008 (source identique).

### Marché mondial 2008 par zone géographique



Source : Vetnosis, mars 2009

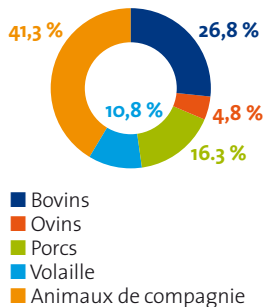
### Marché mondial par classe thérapeutique



Source : Vetnosis, mars 2009



### Marché mondial par espèce



Source : Vetnosis, mars 2009





# UNE STRATÉGIE DE FOCALISATION

Espèces animales, domaines thérapeutiques et zones géographiques :  
Vétoquinol effectue des choix clairs.



## Vétoquinol a choisi l'équilibre entre animaux de rente et animaux de compagnie, pour favoriser sa rentabilité tout en maîtrisant les risques.

Parmi les espèces qu'il connaît le mieux, Vétoquinol favorise les espèces les plus porteuses et recherche un équilibre entre les animaux de compagnie et les animaux de rente. Ce choix stratégique permet de pallier les risques affectant cycliquement la filière des animaux de rente et de surfer sur le dynamisme du segment animaux de compagnie.

### CHIENS, CHATS, NOUVEAUX ANIMAUX DE COMPAGNIE

Dans ce secteur, le rôle de l'affectif est primordial. Pour leurs animaux favoris, les propriétaires demandent des traitements efficaces, rapides et pratiques à administrer. Le bien-être de l'animal et la qualité de sa relation avec l'homme doivent être pris en compte. Ce marché en bonne progression recèle d'importantes potentialités en termes de produits et de zones géographiques. Comme pour l'homme, la palette de pathologies soignées avec succès s'élargit régulièrement. Nouveauté thérapeutique, médicalisation croissante et progression de la population d'animaux contribuent au développement de ce marché. Vétoquinol apporte à ses clients vétérinaires, outre ses produits, des possibilités de formation dans des domaines scientifiques à forte évolution.

### LES ANIMAUX DE RENTE : BOVINS, PORCS

Ce marché représente le plus gros volume en termes de production. 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.

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

## Vétoquinol se concentre sur les traitements de trois types de pathologies.

### LES PATHOLOGIES INFECTIEUSES

Vétoquinol développe des antibiotiques dans plusieurs familles avec des protocoles adaptés pour les différentes espèces. Cette approche allie efficacité du traitement et respect de l'environnement et du consommateur. Ainsi, sur le marché européen, Vétoquinol est n°2 sur le segment des topiques auriculaires pour animaux de compagnie, n°2 sur les anti-infectieux oraux pour animaux de compagnie et n°3 sur les anti-infectieux injectables.

Lancé en 1995 et source d'innovations successives Marbocyl® – gamme phare du Groupe – figure parmi les cinq marques d'anti-infectieux les plus vendues en Europe. Cet antibiotique aux

nombreuses indications soigne tant les animaux de rente que de compagnie. Aurizon® et Oridermyl®, prescrits pour le traitement des otites des chiens et des chats, comptent également parmi les leaders du marché européen. Lancées plus récemment, d'autres marques, comme Clavaseptin® et Enisyl®-f, contribuent fortement à la croissance du Groupe dans le domaine des anti-infectieux.

### LA DOULEUR ET L'INFLAMMATION

Réduire la douleur de l'animal présente un double enjeu : un enjeu éthique pour le bien-être de l'animal, qui occupe une place de plus en plus importante dans nos vies, ainsi qu'un enjeu médical, car la douleur a des effets délétères sur la santé de l'animal, et notamment sur ses capacités de guérison. La gamme Vétoquinol dans ce domaine vise donc à prévenir l'apparition de la douleur, notamment lors de chirurgie, à la réduire lorsqu'elle est apparue, et à gérer les situations chroniques en améliorant le confort de l'animal, par exemple lors d'arthrose. Vétoquinol répond à ces différents besoins grâce à une gamme complète de produits et de services aux vétérinaires :

- pour la chirurgie : des produits d'analgésie et d'anesthésie - dont un lancement récent spécifiquement développé pour les animaux de compagnie, Alfaxan® - et la distribution d'une gamme de matériel chirurgical,
- pour contrôler la douleur aiguë et l'inflammation, des anti-inflammatoires non stéroïdiens (AINS) : Tolfédine® pour chiens et chats, Tolfine® pour animaux de rente, Rimifin® en Europe et Vetprofen™ aux États-Unis pour animaux de compagnie,
- pour la gestion de la douleur chronique, notamment dans l'arthrose : Flexadin® et Caniviton®.

### LA CARDIOLOGIE ET LA NÉPHROLOGIE

Les insuffisances cardiaques et rénales sont les maladies chroniques les plus fréquentes respectivement chez les chiens et les chats âgés.

Vétoquinol développe des solutions thérapeutiques innovantes dans ce domaine en plein essor.

Prilium®, destiné aux chiens souffrant d'insuffisance cardiaque, innove par sa forme galénique : c'est le seul médicament de ce domaine sous forme buvable.

Il est disponible dans la plupart des pays européens, ainsi qu'au Canada, en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Le reste de la gamme est dédié au traitement des insuffisances rénales, avec des marques particulièrement innovantes : Rubenal®, Ipakitine® et Azodyl® en Europe et en Amérique du Nord. Le Groupe renforce également sa position d'expert dans ce domaine, notamment en proposant des formations Vétoquinol Academia.

## Vétoquinol se focalise sur trois zones géographiques.

L'Europe constitue une base historique solide et une source de rentabilité pour Vétoquinol. L'Amérique du Nord est le premier marché mondial pour les animaux de compagnie. Enfin l'Asie présente des perspectives de croissance intéressantes.





# UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE ÉPROUVÉE

Vétoquinol mène une politique d'expansion soutenue, tant interne qu'externe. Maîtrisée et rentable, la croissance est réalisée de manière régulière, ciblée et cadencée par rapport à ses moyens financiers et à sa capacité d'absorber des acquisitions. Le Groupe a su étendre son maillage international, se renforcer sur certaines classes thérapeutiques, amortir ses frais de recherche, pour toujours présenter un profil de risque équilibré.

# 4

## Quatre priorités pour les cinq ans à venir

### CONSOLIDER LA PRÉSENCE EN EUROPE

Base historique du développement du Groupe, l'Europe représente aujourd'hui 70 % de ses ventes. Les parts de marché de Vétoquinol y sont contrastées selon les pays. Les perspectives de croissance du marché à l'horizon 2012 augurent de possibilités de développement renouvelées. Outre le renforcement des équipes commerciales, techniques et marketing de ses filiales, Vétoquinol améliore en permanence la couverture du territoire européen avec ses gammes de produits.

### INNOVER

- Capitaliser sur les produits existants. Vétoquinol sait faire fructifier la gamme existante, tant en élargissant les zones de commercialisation, qu'en développant de nouvelles indications ou en visant de nouvelles espèces.
- Développer des produits innovants issus de sa recherche. Vétoquinol estime que la vingtaine de projets en cours de développement dans ses domaines d'expertise contribueront à nourrir sa future croissance.
- Compléter et renouveler la gamme par des produits en distribution. Deux accords avec des partenaires américain et australien ont fait l'objet d'extensions géographiques en 2008.

### POURSUIVRE LA CROISSANCE EXTERNE

Vétoquinol a une capacité démontrée de croissance organique, doublée d'un réel savoir-faire pour acquérir et intégrer de nouvelles sociétés. Avec l'innovation, la croissance externe reste un pilier majeur de la croissance future du Groupe.

- **Europe.** En 2008, Vétoquinol a concrétisé ses projets de présence directe en Scandinavie et en Italie. Il s'intéresse également aux pays à fort potentiel comme l'Espagne, l'Allemagne ou le Royaume-Uni.
- **Amérique du Nord.** Au Canada, l'acquisition des anti-infectieux ophtalmiques haut de gamme de Vetcom a renforcé en 2008 la position de Vétoquinol en animaux de compagnie. Aux États-Unis, le réseau de vente destiné aux vétérinaires approche désormais la taille visée de 40 représentants.
- **Chine.** Cet immense marché représente un très gros potentiel, pour les animaux de rente comme pour les animaux de compagnie. L'objectif est d'acquérir un laboratoire local afin d'implanter progressivement les produits Vétoquinol. Un accord, signé en décembre 2008 avec un groupe chinois de nutrition animale, devrait être concrétisé en 2009.

### DÉVELOPPER L'AMÉLIORATION CONTINUE

La démarche initiée depuis quelques années se poursuit de manière plus formalisée et touchera tous les départements de l'entreprise. Notamment :

- Centraliser les achats stockés au niveau du Groupe pour contribuer à la diminution des coûts de production.
- Poursuivre la mise en place d'un système d'information commun (ERP - Enterprise Resource Planning) à toutes les entités du Groupe pour réduire les stocks et améliorer les tableaux de bord, véritables contributeurs au pilotage de l'entreprise.
- Optimiser la chaîne logistique à toutes ses étapes, pour mettre à la disposition des clients les produits en quantité, en qualité, dans les délais. Le tout à un prix de vente adapté au marché, dans un souci permanent de rentabilité du Groupe. Cette fonction assure une régulation des flux de distribution - qui se complexifient avec l'internationalisation toujours croissante du Groupe - et permet aux filiales de se focaliser sur leurs objectifs commerciaux.
- Poursuivre la formation des réseaux de vente et la mise en place de méthodes communes.







# ACCOMPAGNER LES VÉTÉRINAIRES AU QUOTIDIEN

Expert des pathologies et prescripteur des traitements, le vétérinaire est l'acteur central de la santé animale. L'objectif de Vétoquinol : lui apporter de véritables solutions.



tre acteur en santé animale signifie, pour Vétoquinol, accompagner les vétérinaires dans la pratique quotidienne de leur profession. Concrètement, Vétoquinol développe pour les praticiens des médicaments et des produits originaux, sûrs et performants, conciliant efficacité et facilité d'administration : des médicaments et des produits non médicamenteux qui apportent de réels progrès.

La proximité avec les vétérinaires se concrétise par la relation personnalisée et durable que les délégués commerciaux du Groupe entretiennent dans la confiance. Les réseaux de vente et les modes de distribution des produits sont structurés de façon à respecter les pratiques et la culture de chaque pays et afin de mieux répondre aux préoccupations des clients. Au-delà des aspects organisationnels, Vétoquinol met en place des initiatives variées plaçant véritablement le vétérinaire au cœur de son action.

### À l'écoute des clients

Vétoquinol réalise régulièrement, dans les principaux pays où il est implanté, des enquêtes de satisfaction auprès des vétérinaires. Effectuées par un prestataire garant de leur objectivité, ces enquêtes couvrent cinq grands domaines : l'offre produits, le délégué, les services, les conditions commerciales et la communication. Le programme « Voix du Client » a ainsi permis de mettre en place des actions d'amélioration. Résultat : depuis 2003, une hausse de la satisfaction des clients de Vétoquinol dans la plupart des pays suivis.



### Des symposiums internationaux plébiscités...

- **2002 - Prague**  
Premier symposium mondial sur la cardiologie des animaux de compagnie.
- **2004 - Naples**  
Premier sommet européen de la mammite, réunissant experts et praticiens.
- **2005 - Madrid**  
Symposium dédié au traitement d'Actinobacillus pleuropneumoniae (bactérie cause de pathologies respiratoires chez le porc).
- **2006 - Paris**  
Symposium « nouveautés en antibiothérapie des animaux de compagnie ».
- **2006 - Lisbonne**  
Symposium « traitement des infections urinaires chez la truie ».
- **2007 - Nice**  
Symposium « état de l'art en néphrologie ».
- **2008 - Bruxelles**  
Symposium « pratiques recommandées en chirurgie ».
- **2008 - Lisbonne**  
Symposium « nouveaux développements en antibiothérapie pour les animaux de compagnie »...

### et de nombreux séminaires nationaux...

### De la théorie à la pratique : Vétoquinol Academia

Pour conjuguer formation, information et outils d'aide aux vétérinaires dans leur activité quotidienne, Vétoquinol a créé Vétoquinol Academia. Sous ce nom, Vétoquinol organise des réunions scientifiques et des programmes de formation appréciés partout dans le monde, en s'appuyant sur des experts internationaux reconnus dans leur domaine. Les symposiums internationaux sont ensuite déclinés localement. Le haut niveau de ces événements se traduit par des notes de satisfaction systématiquement élevées et de nombreux témoignages positifs.

### AVSF : un engagement renouvelé

En prolongement de son engagement naturel auprès des vétérinaires, Vétoquinol soutient l'action d'Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (AVSF). Après une opération de produit-partage en 2005 et le financement du livre « Histoires sans faim » en 2006, Vétoquinol s'est engagé pour 3 ans (2007-2009), soutenant deux projets de santé animale menés par l'association au Mali. Association de solidarité internationale, AVSF intervient depuis 30 ans à travers 60 projets dans les pays en développement, en Afrique, en Amérique du Sud et en Asie. AVSF travaille avec les familles paysannes les plus pauvres, pour développer leur agriculture et leur élevage, et mettre en place des solutions durables à la crise alimentaire.







**UNE RECHERCHE  
& DÉVELOPPEMENT  
AMBITIEUSE P.20**



**VÉTOQUINOL, DES HOMMES  
ET DES VALEURS P.22**



**UN GROUPE  
INTERNATIONAL P.24**



**VÉTOQUINOL  
ET SES ACTIONNAIRES P.26**



**LES PERFORMANCES  
ÉCONOMIQUES 2008 P.28**







**VÉTOQUINOL, UN  
GROUPE TOURNÉ  
VERS L'AVENIR**



# R&D : INNOVATION ET EFFICACITÉ

Vétoquinol s'appuie sur l'expertise et l'excellence de sa recherche & développement (R&D) pour proposer à ses clients, les vétérinaires, des solutions thérapeutiques toujours mieux adaptées.



## Une centaine de chercheurs, 17 millions d'euros investis par an

Mettre à disposition un nouveau médicament est le fruit d'un processus long et complexe, mené par des scientifiques spécialisés par métier. La R&D Vétquinol s'appuie sur 110 collaborateurs présents sur trois sites distincts : un centre principal en France, une cellule de développement pharmaceutique au Canada et une équipe de dix personnes en Pologne. La compétence et l'expertise des équipes R&D ainsi qu'une gestion rigoureuse et optimisée du processus de développement permettent la mise au point de médicaments de renommée internationale.

## Un portefeuille à la hauteur du défi à relever

Vétquinol possède un portefeuille innovant pour renforcer sa position de leader en anti-infectieux et développer ses deux autres domaines d'expertise. Ainsi, plusieurs dossiers d'enregistrement de nouveaux produits devraient d'être déposés d'ici à 2011 auprès des autorités de santé. Une vingtaine de projets sont en cours de développement, parmi lesquels :

- en anti-infectieux, dans le cadre du cycle de vie de la marbofloxacine, un traitement innovant pour deux pathologies importantes affectant le porc,
- en douleur-inflammation, un projet lié aux douleurs chroniques et aiguës des animaux de compagnie est en voie de finalisation,
- en cardiologie-néphrologie, un produit destiné à pallier l'insuffisance cardiaque canine.

La recherche & développement est un véritable pari sur l'avenir. En investissant dans la R&D et en misant sur une organisation centrée sur l'innovation, Vétquinol apporte des solutions thérapeutiques toujours plus adaptées et des médicaments réellement innovants.

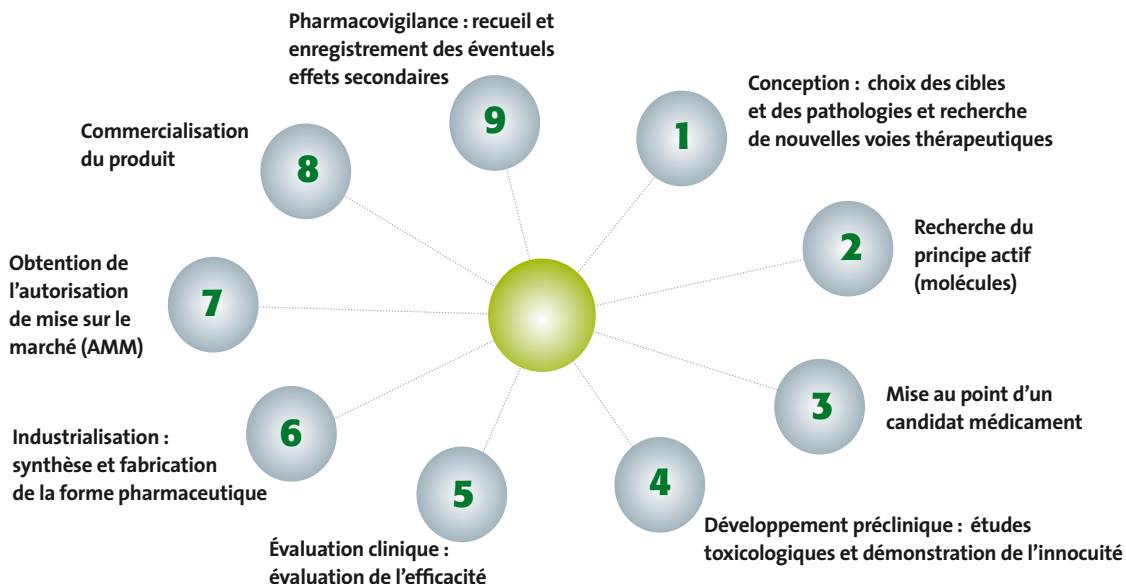


## L'innovation au cœur de la R&D

Depuis 2008, Vétquinol a entrepris une refonte de l'organisation de sa recherche, avec pour objectifs prioritaires l'innovation et l'efficacité. Pour proposer des solutions thérapeutiques qui améliorent l'efficacité des traitements, la prise des médicaments et le bien-être des animaux, les équipes R&D de Vétquinol explorent de multiples voies de développement.

En amont du processus, la Direction de l'innovation recentre les idées sur les technologies et les services les plus novateurs. Les chercheurs du Groupe développent des médicaments innovants constituant une avancée majeure en termes de prise en charge thérapeutique, et développés à partir de nouvelles molécules issues des biotechnologies ou de molécules libres de droit. L'innovation est centrée sur les domaines d'expertise et complétée par la mise en place de partenariats privilégiés avec des experts internationaux et des organismes de recherche. La R&D de Vétquinol se mobilise donc sur l'innovation pour ouvrir de nouveaux horizons.

## Les principales étapes du développement d'un médicament vétérinaire







# VÉTOQUINOL, DES HOMMES ET DES VALEURS

Vétoquinol s'appuie au quotidien sur des valeurs qui contribuent à dynamiser le Groupe : l'audace, l'authenticité, l'engagement, l'esprit d'équipe, l'ouverture, la performance.

es valeurs de Vétoquinol constituent des références qui guident le comportement de chacun dans son travail quotidien. Elles permettent à des collègues d'horizons différents de mieux travailler ensemble, internationalement, et contribuent également à des actions et des décisions toujours plus cohérentes.

### L'audace

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

### L'authenticité

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

### L'engagement

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

### L'esprit d'équipe

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

### L'ouverture

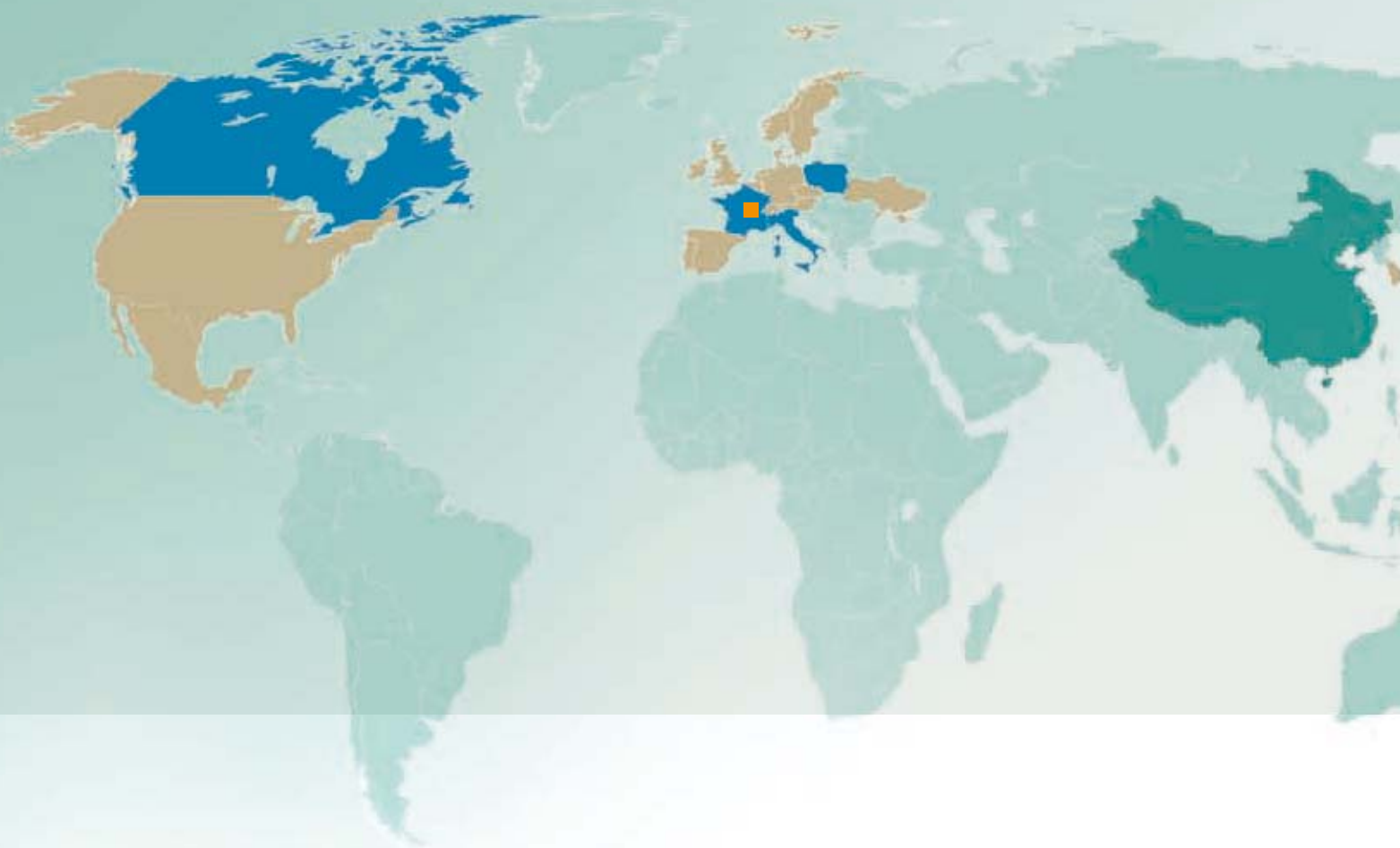
Être curieux, rester en permanence à l'écoute du marché, accueillir la diversité favorablement et sans a priori. L'ouverture permet d'enrichir les idées, d'améliorer les méthodes de travail, de se comparer à ce qui se fait de mieux.

### La performance

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



**Le baromètre de satisfaction interne réalisé par Ipsos auprès des salariés Vétoquinol a révélé les bases solides sur lesquelles le Groupe peut s'appuyer : attachement à l'entreprise, adhésion à ses valeurs, implication personnelle élevée. 86 % des salariés se déclarent fiers de leur entreprise, 93 % ont un degré d'investissement élevé dans leur travail. Enfin, les salariés se retrouvent dans les valeurs du Groupe, qui correspondent à leurs propres valeurs dans 9 cas sur 10. Les résultats ont permis d'identifier des pistes d'amélioration. Là où c'était nécessaire, des plans d'actions ont donc été construits et se mettent en œuvre progressivement.**



# UN GROUPE INTERNATIONAL, DES IMPLANTATIONS STRATÉGIQUES

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



## Cinq sites de production dans le monde

### LURE (France)

**Produits :** pharmaceutiques, essentiellement  
**Formes :** liquides stériles, liquides et crèmes non stériles, comprimés, granulés, poudres  
**Marché :** mondial

### GORZÓW (Pologne)

**Produits :** pharmaceutiques et non-pharmaceutiques  
**Formes :** granulés, poudres, liquides stériles (injectables) et non stériles, insecticides, liquides, comprimés  
**Marché :** Europe centrale et orientale

### PRINCEVILLE (Canada)

**Produits :** pharmaceutiques et non-pharmaceutiques  
**Formes :** liquides et pâteux, poudres et solutions, poudres et solutions de pénicilline  
**Marché :** Amérique du Nord, essentiellement

### TARARE (France)

**Produits :** non pharmaceutiques  
**Formes :** poudres, granulés, liquides et produits pâteux  
**Marché :** Europe essentiellement, Amérique marginalement

### FORLI (Italie)

**Produits :** pharmaceutiques et non pharmaceutiques  
**Formes :** poudres, liquides, avec une spécialisation sur les pré-mélanges et la micro-encapsulation  
**Marché :** Italie et export

■ Bureau commercial

■ Siège social

■ Filiale de production et de distribution

■ Filiale de distribution

Deux logiques économiques justifient la présence internationale de Vétoquinol :

- rentabiliser des produits coûteux, notamment en termes de recherche et de marketing, sur des zones élargies,
- être présent sur les marchés les plus porteurs selon les priorités du Groupe en termes d'espèces animales (animaux de compagnie – chiens, chats et animaux de rente – bovins, porcs...).

Historiquement bien implanté en Europe, le Groupe s'est plus récemment développé en Amérique du Nord (il occupe la 3<sup>e</sup> place au Canada) puis en Asie (Corée du Sud en 2006). Dans la plupart des pays, les réseaux commerciaux sont différenciés par espèce et épousent les spécificités du marché.

### Produire à proximité des marchés

Au fur et à mesure de son développement international, Vétoquinol veille à ce que ses marchés soient bien approvisionnés. La stratégie de production s'appuie sur cinq sites, qui tendent à être spécialisés par forme galénique. Pour optimiser les coûts logistiques et améliorer la réactivité, chaque site sert prioritairement les marchés situés sur son continent, mais peut également livrer l'ensemble des marchés mondiaux.

### Grandir en respectant les valeurs du Groupe

L'expansion à l'étranger s'est principalement effectuée par acquisitions. Valorisant la compétence de ses partenaires (un critère de sélection important pour Vétoquinol), le Groupe a pour politique de garder les équipes en place. Pour répondre aux caractéristiques économiques et culturelles de chaque marché, Vétoquinol leur permet de disposer des moyens et de l'autonomie nécessaires. Vétoquinol sait installer ses forces au plus près de ses clients, géographiquement et professionnellement. Le développement des implantations de Vétoquinol s'effectuera par de nouvelles acquisitions, en privilégiant les synergies industrielles et commerciales et l'accélération de sa présence dans les grands réservoirs de consommation, en particulier l'Asie.

Aujourd'hui, Vétoquinol reste ouvert à tous les partenariats inventifs, autour de produits existants, de développements ou de collaborations commerciales, afin de consolider ses domaines forts et de renforcer sa pénétration géographique.

# VÉTOQUINOL ET SES ACTIONNAIRES

## Un engagement d'information

Vétoquinol poursuit sa politique d'information de manière dynamique et transparente.

Développé en français et en anglais, le site internet [www.vetoquinol.com](http://www.vetoquinol.com) constitue une porte d'entrée privilégiée sur le Groupe : actualités, métier, produits, informations financières...

## À propos de l'assemblée générale

L'assemblée générale 2009 aura lieu le 12 mai.

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

## L'action Vétoquinol

Le capital de Vétoquinol au 31 décembre 2008 était composé de 11 290 332 actions d'une valeur nominale de 2,5 €, entièrement libérées sous forme nominative ou au porteur, au choix du titulaire.

Les actions de Vétoquinol sont cotées sur Euronext Paris - Compartiment B.

ISIN.....	FR0004186856
Reuters.....	VETO.PA
Bloomberg.....	VETO.FP
Cours de l'action au 31/12/2008.....	15,75 €
Capitalisation boursière au 31/12/2008.....	177,8 M€
Cours de l'action au 22/04/2009.....	14,78 €
Capitalisation boursière au 22/04/2009.....	166,9 M€

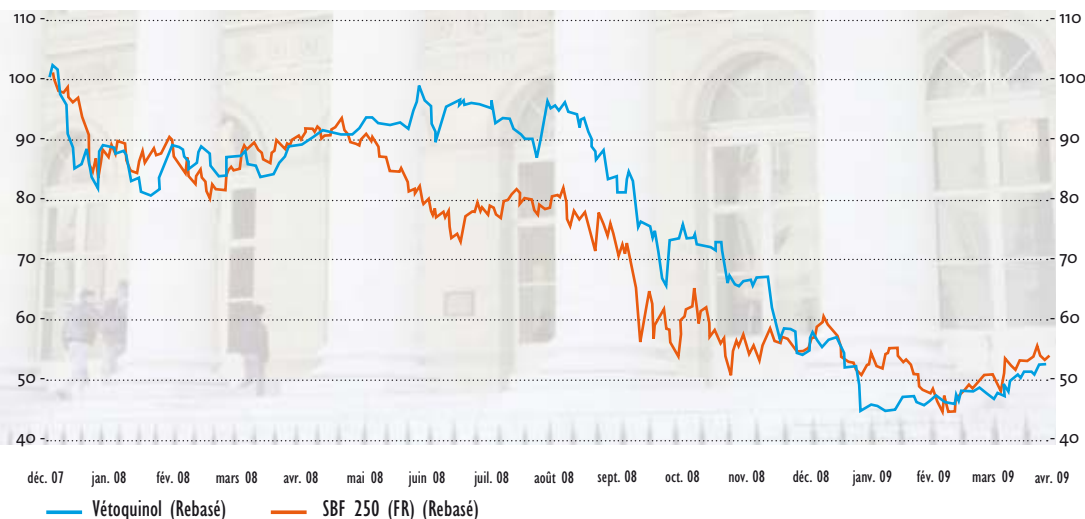
## Les rendez-vous financiers 2009

- 12 mai 2009  
Assemblée générale des actionnaires
- 16 juillet 2009  
Chiffre d'affaires semestriel 2009
- 1<sup>er</sup> septembre 2009  
Résultats semestriels 2009
- 14 octobre 2009  
Chiffre d'affaires 3<sup>e</sup> trimestre 2009

## Contact actionnaires

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](mailto:relations.investisseurs@vetoquinol.com)  
[www.vetoquinol.com](http://www.vetoquinol.com)

## Cours base 100 pour Vétoquinol (FR) en EUR au 22/04/2009



# LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE



## Une entreprise familiale, dotée de comités appropriés

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

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

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 de rémunération est composé de trois personnes.

Le Comité d'audit est chargé de donner au Conseil d'administration son avis sur les comptes semestriels et annuels, consolidés et sociaux.

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

Le Comité stratégique est composé de :

- **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)
- **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 - Développement International)



# 2008, UNE ANNÉE DE TRANSITION

**Le chiffre d'affaires 2008 de Vétoquinol s'établit à 234,4 millions d'euros. À périmètre et à taux de change constants, la progression est de 1,4 %.**

## Légère progression de l'activité 2008, dans un marché en recul au 4<sup>e</sup> trimestre

À l'image du marché de la santé animale, l'activité de Vétoquinol en 2008 s'est révélée contrastée entre un 1<sup>er</sup> semestre en progression soutenue (+5 %) et un deuxième semestre plus difficile, en particulier pendant les mois d'octobre et de novembre. Le ralentissement constaté au quatrième trimestre concerne principalement la France et le Canada, qui ont subi l'allègement des stocks de certains grossistes ainsi que l'Espagne et la Pologne, qui ont été confrontées à la crise du marché du porc. Sur l'année, le chiffre d'affaires progresse néanmoins de 0,4 % par rapport à l'exercice précédent en dépit des effets de change liés au fort recul de la livre sterling et à l'affaiblissement des dollars US et canadien. A cours de change constants, la progression est de 2,9 %. Vétoquinol a, pour la même période et sur ses marchés utiles, gagné des parts de marché sur le périmètre Europe + États-Unis. Les acquisitions de l'exercice, la société scandinave Viavet en janvier, les actifs Vetcom 1979 Inc. au Canada en juillet et la société Ascor Chimici en Italie en décembre, représentent 1,5 points de croissance.

Par grandes zones géographiques, à périmètre et change constants, l'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord affichent une progression de l'ordre de 4 %, alors que l'Europe de l'Est est en recul de 10 % du fait des difficultés rencontrées sur le marché polonais. Par espèces, les animaux de compagnie enregistrent une croissance de +2,2 %, les bovins progressent de 9% alors que l'espèce porcine est en retrait de 37 %.

## Résultat opérationnel courant (ROC) dans la fourchette du modèle : 11,8 %

En dépit de la baisse d'activité constatée au deuxième semestre, de l'effet négatif de la chute de la livre sterling pour 1,5 millions d'euros ainsi que de coûts non-récurrents liés à des changements de management (1,2 million d'euros), le résultat opérationnel courant (ROC) s'élève à 27,6 millions d'euros, soit 11,8 % du chiffre d'affaires, en retrait de 3,1 millions d'euros par rapport à l'exercice précédent.

## Une structure financière très solide avec un ratio d'endettement inférieur à 8 %

Après avoir financé les opérations de croissance externe réalisées en 2008 (19,0 millions d'euros), l'endettement net financier du groupe s'élève à 10,9 millions d'euros à la fin de l'exercice. Le ratio d'endettement (gearing) s'établit à 8 % et le groupe est très en dessous de tous les seuils d'activation de ses clauses d'emprunt (covenant), après avoir mis en place, en janvier 2009, un financement moyen terme de 25 millions d'euros.

Cette solide structure de bilan donne à Vétoquinol les moyens de poursuivre activement sa stratégie de croissance externe.

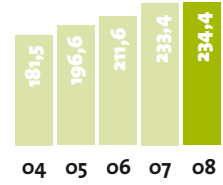
### Compte de résultat simplifié en M€

	2008	2007*	Variation
Chiffre d'affaires	234,4	233,4	+0,4 %
À cours de change et périmètre constant		+1,4 %	
Résultat opérationnel courant	27,6	30,7	-10,1 %
En % du CA	11,8 %	13,2 %	
Résultat opérationnel, après éléments non récurrents	27,6	29,6	-6,8 %
Résultat net part du groupe	18,6	18,6	-

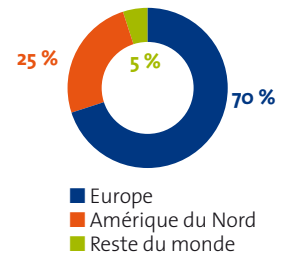
\* Reclassement du Crédit d'Impôt de Recherche : les chiffres 2007 ont été retraités pour être comparables à 2008



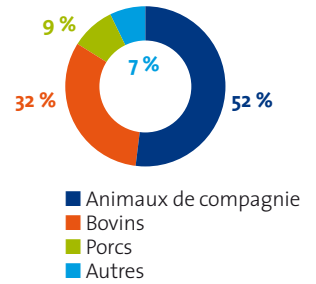
**Évolution du chiffre d'affaires en M€**



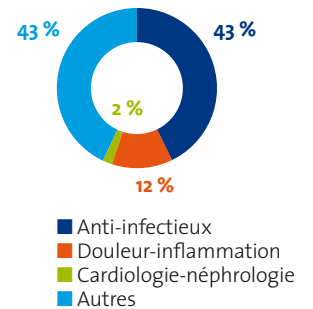
**Chiffre d'affaires 2008 par zone géographique**



**Chiffre d'affaires 2008 par espèce**

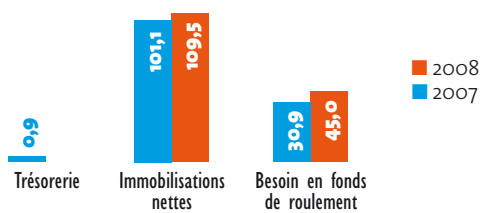


**Chiffre d'affaires 2008 par classe thérapeutique**

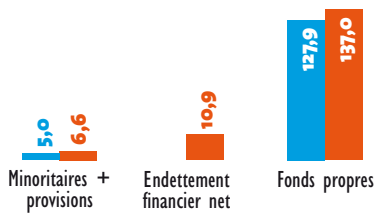


**Évolution de la structure financière en M€**

**ACTIF**



**PASSIF**



# Vétoquinol dans le monde

## ALLEMAGNE

**Vétoquinol GmbH**  
Parkstrasse 10  
D-88212 Ravensburg  
Tél. +49 751 35 953 0  
Fax +49 751 35 953 99  
E-mail : [info@vetoquinol.de](mailto:info@vetoquinol.de)  
[www.vetoquinol.de](http://www.vetoquinol.de)

## AUTRICHE

**Vétoquinol Österreich GmbH**  
Zehetnergasse 24  
A-1140 Wien  
Tél. +43 14 16 39 10  
Fax +43 14 16 39 10-15  
E-mail : [office@vetoquinol.at](mailto:office@vetoquinol.at)  
[www.vetoquinol.at](http://www.vetoquinol.at)

## BELGIQUE

**Vétoquinol N.V.**  
Kontichsesteenweg 42  
2630 Aartselaar  
Tél. +32 3 877 44 34  
Fax +32 3 877 44 38  
E-mail : [info@vetoquinol-benelux.be](mailto:info@vetoquinol-benelux.be)  
[www.vetoquinol.be](http://www.vetoquinol.be)

## CANADA

**Vétoquinol N.-A. Inc.**  
2000 chemin Georges - Lavaltrie,  
Québec, J5T 3S5  
Appel gratuit : 1-800-363-1700  
Tél. +1 450 586 22 52  
Fax +1 450 586 46 49  
E-mail : [info@vetoquinol.ca](mailto:info@vetoquinol.ca)  
[www.vetoquinol.ca](http://www.vetoquinol.ca)

## ESPAGNE

**Vétoquinol Especialidades Veterinarias, S.A.**  
Parque Empresarial San Fernando  
Edificio Italia 28 830 San Fernando  
de Henares - Madrid  
Tél. +34 91 678 42 80  
Fax +34 91 676 41 71  
E-mail : [vev.sa@vetoquinol.es](mailto:vev.sa@vetoquinol.es)  
[www.vetoquinol.es](http://www.vetoquinol.es)

## ÉTATS-UNIS

**Vétoquinol USA Inc.**  
4250 N. Sylvania,  
Fort Worth, TX 76137  
Tél. : +1 817 529 7500  
Appel gratuit : 1-800-267-5707  
Fax : +1 817 529 7506  
E-mail : [info@vetoquinolusa.com](mailto:info@vetoquinolusa.com)  
[www.vetoquinolusa.com](http://www.vetoquinolusa.com)

## FRANCE

• **Vétoquinol S.A.**  
Magny-Vernois BP 189  
70204 Lure cedex  
Tél. +33 (0)3 84 62 55 55  
Fax +33 (0)3 84 62 55 56  
E-mail : [vetoquinol@vetoquinol.com](mailto:vetoquinol@vetoquinol.com)  
[www.vetoquinol.com](http://www.vetoquinol.com)

## • Vétoquinol

31, rue des Jeûneurs  
75002 Paris  
Tél. +33 (0)1 55 33 50 25  
Fax +33 (0)1 47 70 42 05  
E-mail : [comm.france@vetoquinol.com](mailto:comm.france@vetoquinol.com)  
[www.vetoquinol.fr](http://www.vetoquinol.fr)

## • Vétoquinol

Z.I. du Cantubas  
Avenue J. Kessel  
B.P. 128 - 69172 Tarare cedex  
Tél. +33 (0)4 74 05 37 50  
Fax +33 (0)4 74 05 37 59

## IRLANDE

**Vétoquinol Ireland Ltd.**  
Vétoquinol House  
Great Slade  
Buckingham Industrial Park  
Buckingham - MK18 1PA  
Tél. +44 1280 814 500  
Fax +44 1280 825 460  
E-mail : [office@vetoquinol.ie](mailto:office@vetoquinol.ie)  
[www.vetoquinol.ie](http://www.vetoquinol.ie)

## ITALIE

**Ascor Chimici s.r.l.**  
Via Piana, 265  
47032 Bertinoro (FC)  
Tél. +39-0543462411  
Fax +39-0543448644  
E-mail : [ascorchimici@ascorchimici.it](mailto:ascorchimici@ascorchimici.it)  
[www.vetoquinol.it](http://www.vetoquinol.it)

## MEXIQUE

**Vétoquinol de México S.A. de C.V.**  
Mariano Escobedo # 748 5° Piso  
Col. Nueva Anzures  
Delegación Miguel Hidalgo  
México, D.F. C.P. 11590  
E-mail : [scientes@vetoquinol.com.mx](mailto:scientes@vetoquinol.com.mx)  
[www.vetoquinol.com.mx](http://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  
E-mail : [info@vetoquinol-benelux.be](mailto:info@vetoquinol-benelux.be)  
[www.vetoquinol.nl](http://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  
E-mail : [info@biowet.com.pl](mailto:info@biowet.com.pl)  
[www.vetoquinol.pl](http://www.vetoquinol.pl)

## PORTUGAL

**Vétoquinol Unipessoal LDA**  
Rua Consiglieri Pedroso,  
n° 123 - Edifício H  
Queluz de Baixo  
2730-056 BARCARENA  
Tél. +351 21 434 0300  
Fax +351 21 434 0309  
E-mail : [vetoquinol@vetoquinol.pt](mailto:vetoquinol@vetoquinol.pt)

## RÉPUBLIQUE DE CORÉE

**Semyung Vétoquinol**  
909-3, Whajung-dong Dukyang-ku  
Koyang-city Kyungki-do  
Tél. +82 31 967 8853  
Fax +82 31 968 4943  
E-mail : [webmaster@vetoquinolkorea.com](mailto:webmaster@vetoquinolkorea.com)

## RÉPUBLIQUE TCHÈQUE

**Vétoquinol s.r.o.**  
Zámečnická 411  
288 02 Nymburk  
Tél. +420 325 51 38 22  
Fax +420 325 51 33 65  
E-mail : [vetoquinol@vetoquinol.cz](mailto:vetoquinol@vetoquinol.cz)  
[www.vetoquinol.cz](http://www.vetoquinol.cz)

## 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

## 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  
E-mail : [office@vetoquinol.co.uk](mailto:office@vetoquinol.co.uk)  
[www.vetoquinol.co.uk](http://www.vetoquinol.co.uk)

## SCANDINAVIE // SUÈDE, DANEMARK, NORVÈGE

**Vétoquinol Scandinavia**  
Torggatan 2  
Box 9  
SE-265 21 Astorp  
Tél. +46 426 7603  
Fax +46 426 7604  
Email : [viavet@telia.com](mailto:viavet@telia.com)

## SUISSE

**Vétoquinol AG**  
Business Building  
Worbentalstrasse 32  
3063 Ittigen  
Tél. +41 31 818 56 56  
Fax +41 31 818 56 50  
E-mail : [info@vetoquinol.ch](mailto:info@vetoquinol.ch)  
[www.vetoquinol.ch](http://www.vetoquinol.ch)

## UKRAINE

**Biowet Ukraine**  
Pharmaceutical Company Ltd.  
U.I Gogolya 27a, app 6  
4900 Dnepropietrowsk  
Tél. +380 562 46 31 01  
Fax +380 562 46 21 95  
E-mail : [olga\\_biowet@ukr.net](mailto:olga_biowet@ukr.net)

# Vétoquinol



*Signe de Passion*

[www.vetoquinol.com](http://www.vetoquinol.com)

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