

Rapport d'activité 2007

# VÉTOQUINOL

NOTRE MÉTIER, L'ANIMAL. NOTRE ATOUT, L'HOMME.

# 01 HISTORIQUE/FOCUS # 02 ENTRETIEN AVEC ÉTIENNE FRECHIN # 04 LES FAITS MARQUANTS # 06 LES INDICATEURS CLÉS # 08 LES VÉTÉRINAIRES # 10 LES HOMMES # 12 LA STRATÉGIE # 16 LA RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT # 18 L'INTERNATIONAL # 20 LE MARCHÉ # 24 LES PRODUITS # 26 LA BOURSE # 27 LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE # 28 CONTACTS



 Vétoquinol  
*Signe de Passion*







# 75 ANNÉES AU SERVICE DE LA SANTÉ ANIMALE

- 1933** • Mise au point par Joseph Frechin, docteur en pharmacie, du Vétoquinol, produit vétérinaire à base de quinoléine
- 1962** • Création de Vétoquinol SA, dédiée à la santé animale
  - Arrivée d'Étienne Frechin, fils de Joseph, actuel PDG
- 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 Corée du Sud 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
  - Lancement de Vetprofen® (anti-inflammatoire)

## UN PROFIL DE LEADER

Laboratoire pharmaceutique vétérinaire familial et indépendant, Vétoquinol 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 (233,4 millions d'euros en 2007).

Deux fois plus nombreux qu'en 2000, les 1 300 collaborateurs du Groupe se répartissent entre la Recherche & Développement, la production et la commercialisation.

Aujourd'hui, la PME française - 12<sup>e</sup> acteur mondial - produit et distribue 700 médicaments et produits diététiques dans près de 100 pays (Europe, Amérique du Nord et Asie).

Elle s'appuie sur ses filiales dans 18 pays et sur un réseau de 110 partenaires distributeurs. Sa croissance, +10,3 %, soit la 3<sup>e</sup> du marché mondial en 2007, 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 (le traitement des pathologies infectieuses, le traitement de la douleur et de l'inflammation et la cardiologie-néphrologie),
- trois zones géographiques (Europe, Amérique du Nord et Asie),
- trois espèces (animaux de compagnie, bovins et porcs).



# “2007 EXPRIME PLEINEMENT NOTRE STRATÉGIE ET NOS VALEURS”

ÉTIENNE FRECHIN, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

2007 a été une bonne année pour le Groupe Vétquinol. Nos résultats démontrent la pertinence de notre travail de fond, basé sur des valeurs fortes qui assurent la pérennité de notre Groupe et contribuent à sa réussite.

Nous avons cherché à être encore plus performants dans tous les domaines de l'entreprise. Nous avons œuvré pour une meilleure maîtrise de nos prix de revient industriels et avons ainsi amélioré notre productivité.

La rationalisation de nos outils de production et leur meilleur taux d'utilisation, le renforcement de certaines de nos équipes commerciales à l'international, notamment aux États-Unis, favorisent l'amélioration de nos performances.

Nous avons accru la formation de nos équipes marketing et commerciales et mis en place des méthodes communes au niveau international.

Notre position sur le marché de la santé animale tient à un atout solide : notre Recherche & Développement. En mettant en place en 2007 une Direction de l'innovation, nous voulons rendre Vétquinol encore plus novateur. En effet, l'objectif est de mettre en évidence des besoins non encore satisfaits et de faire remonter des idées du terrain pour les transformer en produits potentiels. Cette approche nous permettra de mieux cibler les projets de Recherche & Développement et d'accélérer le processus de transformation d'idées en nouveaux produits.





## Porté depuis 75 ans par la passion de la santé animale, Vétoquinol incarne l'histoire d'une entreprise innovante et internationale, soutenue par des valeurs humaines.

Notre activité, en termes de chiffre d'affaires, croît pour deux raisons principales : le développement continu du marché de la santé animale et notre équilibre animaux de compagnie/ animaux de rente. Cette croissance a été renforcée par la commercialisation de nos produits sur de nouvelles zones géographiques, par l'impact de Vet Solutions aux États-Unis et par la commercialisation de nouveaux produits destinés aux animaux de compagnie, notamment de produits diététiques. Tous ces facteurs ont participé à l'amélioration de nos résultats.

Nous avons clairement formalisé nos objectifs dans un nouveau plan stratégique à cinq ans. Notre priorité reste d'augmenter la part de marché de Vétoquinol en Europe, en Amérique du Nord et en Asie. Dans cette perspective, nous continuerons à optimiser les performances de nos équipes commerciales, en déployant des réseaux dédiés. Nous venons notamment de créer une activité animaux de

compagnie au Canada. Nous poursuivons bien sûr notre effort d'innovation et notre croissance externe.

En 2008, l'acquisition d'une société en Scandinavie (Danemark, Suède, Norvège) devrait être complétée par deux rachats, en Europe et en Chine. Enfin, nous poursuivons notre démarche d'amélioration continue et l'élargissons progressivement à tout le Groupe.

Tous nos efforts concourent à réaliser notre ambition : faire de Vétoquinol l'un des grands groupes mondiaux de la santé animale.

Comme les 1300 collaborateurs de Vétoquinol, je suis fier d'appartenir à un Groupe fondé il y a 75 ans et suis pleinement confiant dans notre avenir.

Étienne FRECHIN

# 2007, L'ÉLAN CONFIRMÉ



## JANVIER 2007

### POLOGNE

#### AMÉLIORATION INDUSTRIELLE

De nombreux investissements effectués dans plusieurs départements industriels en Pologne ont permis au site d'obtenir un certificat de conformité aux Good Manufacturing Practices (GMP - Bonnes Pratiques de Fabrication). Délivrée par les autorités locales après une inspection approfondie, cette attestation garantit la conformité des installations et des systèmes qualité au référentiel en vigueur dans l'industrie pharmaceutique. Vétoquinol est la deuxième société polonaise à être certifiée GMP : un gage de qualité pour les clients polonais et étrangers.

## MAI 2007

### EUROPE

#### PREMIERS PAS DE LA FILIALE PORTUGAISE

La filiale créée au Portugal en février enregistre ses premières ventes. Une croissance de plus de 20% par an est envisagée. Dix personnes assurent les activités ventes, marketing, support technique et affaires réglementaires, en lien étroit avec la filiale espagnole.

### FRANCE

#### 20 ANS D'INTÉRESSEMENT

En 1987, Vétoquinol fut l'une des premières entreprises françaises à mettre en place un contrat d'intéressement. Cette mesure, novatrice à l'époque, vise à associer les salariés aux objectifs et aux performances de l'entreprise. En 20 ans, seuls les résultats de 1997 n'ont pas permis de redistribution.

## SEPT. 2007

### DIRECTION DE L'INNOVATION

#### ACCROÎTRE LA CAPACITÉ D'INNOVER

Cette nouvelle entité gère l'innovation liée aux médicaments et aux produits diététiques, depuis l'identification des besoins médicaux non satisfaits jusqu'au démarrage du projet-produit, en passant par l'évaluation des idées recueillies. Cette création s'inscrit dans la volonté de Vétoquinol d'accroître sa capacité et sa vitesse d'innovation.





## Nov. 2007

DOULEUR ET INFLAMMATION

### UN ACCORD AUX ÉTATS-UNIS

Vétoquinol distribuera aux États-Unis le Vetprofen™ de GeoPharma. Cet anti-inflammatoire non stéroïdien à base de carprofène soulage les chiens dans les cas d'arthrose ou de douleur postopératoire.

Ce lancement contribuera à développer la présence de Vétoquinol sur le marché américain et à compléter sa ligne de produits en croissance.

## Déc. 2007

NÉPHROLOGIE

### UN SÉMINAIRE ACADEMIA EUROPÉEN

90 vétérinaires praticiens de 14 pays d'Europe ont apprécié l'état de l'art sur les pathologies rénales dressé par les meilleurs experts internationaux invités par Vétoquinol. À cette occasion, le laboratoire a présenté son nouveau produit Rubena®, destiné au traitement de la fibrose dans l'insuffisance rénale chronique du chat et du chien.

## JANVIER 2008

HERPESVIROSE FÉLINE

### LANCEMENT D'ENISYL®-F

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

## FÉVRIER 2008

CARDIOLOGIE-NÉPHROLOGIE

### AZODYL® À LA CONQUÊTE DE L'EUROPE

Après le succès d'Azodyl® en Amérique du Nord, Vétoquinol étend sa collaboration réussie 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.

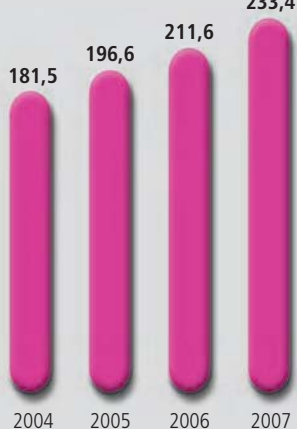


# 2007 : UNE CROISSANCE RENTABLE AU-DELÀ DU MODÈLE ÉCONOMIQUE

Avec un chiffre d'affaires de 233,4 millions d'euros (+10,3 %), Vétoquinol enregistre la 3<sup>e</sup> croissance du marché. À périmètre et à taux de change constants, la progression est de 7,6 %.

## POURSUITE D'UNE CROISSANCE SOUTENUE

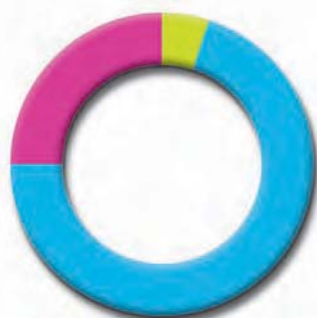
en M€



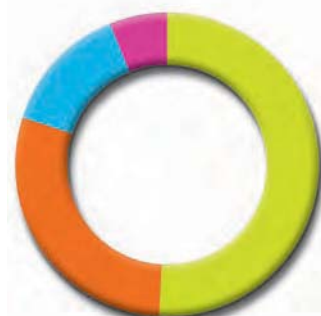
Sur les quatre dernières années, le chiffre d'affaires a augmenté de 28,6 %, au-dessus des objectifs du modèle économique du Groupe, de 4 à 5 % de croissance par an.

## UNE PRÉSENCE GÉOGRAPHIQUE DIVERSIFIÉE

Le chiffre d'affaires a enregistré une forte croissance en Amérique du Nord (+19,4 %) bénéficiant à la fois du développement des gammes existantes et de l'acquisition de Vet Solutions fin 2006. En Europe, la croissance organique est soutenue (+8,1 %), particulièrement en France (+9,3 %).



70 % Europe  
25 % Amérique du Nord  
5 % Autres



51 % Animaux de compagnie  
29 % Bovins  
14 % Porcs  
6 % Autres

## UN PORTEFEUILLE ÉQUILIBRÉ PAR ESPÈCES

La croissance concerne aussi bien les produits destinés aux animaux de compagnie (+18 %) que ceux visant les animaux de rente (+3 %, en particulier les bovins : +7 %). Les animaux de compagnie représentent aujourd'hui 51 % de l'activité de Vétoquinol, conformément à sa volonté de maintenir un portefeuille équilibré par espèces.





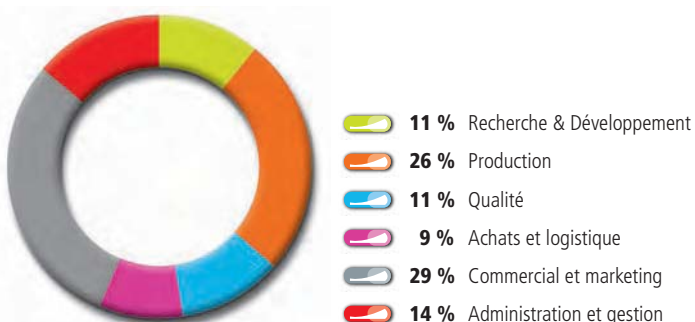
En millions d'euros	31/12/2007	31/12/2006	% d'évolution
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>233,4</b>	<b>211,6</b>	+ 10,3
<b>Résultat opérationnel courant</b> en pourcentage du chiffre d'affaires	<b>29,2</b> 12,5	<b>25,6</b> 12,1	+ 13,9
<b>Résultat net part du groupe</b> en pourcentage du chiffre d'affaires	<b>18,6</b> 8,0	<b>15,8</b> 7,5	+ 17,7
<b>Capacité d'autofinancement opérationnelle</b>	<b>33,0</b>	<b>29,9</b>	

## COMPTE DE RÉSULTAT

Le compte de résultat met en évidence une logique de croissance rentable. Le résultat opérationnel courant (12,5 % du chiffre d'affaires) est en progression de 0,4 point par rapport à 2006. Le résultat net (8 % du chiffre d'affaires) augmente de 17,7 %.

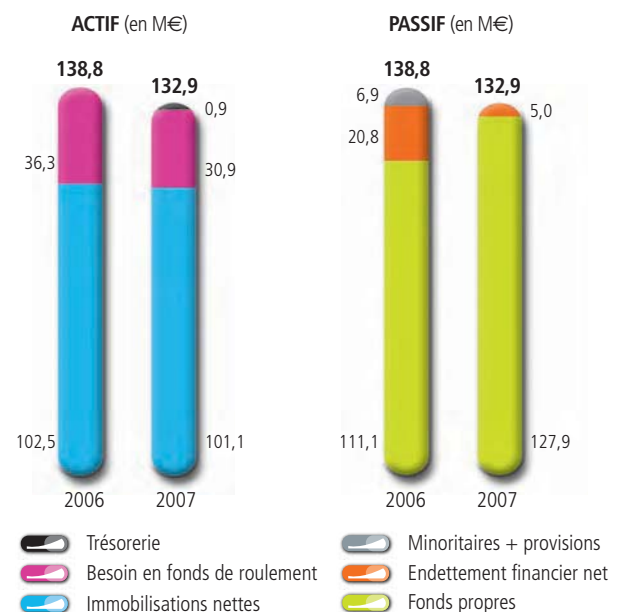
## RÉPARTITION DE L'EFFECTIF PAR MÉTIER

Les principales augmentations concernent les fonctions Administratifs & Gestion ainsi que R&D et Technique et sont dues essentiellement à l'orientation stratégique du Groupe. Près de 60 % des 1 301 salariés du Groupe sont basés hors de France.

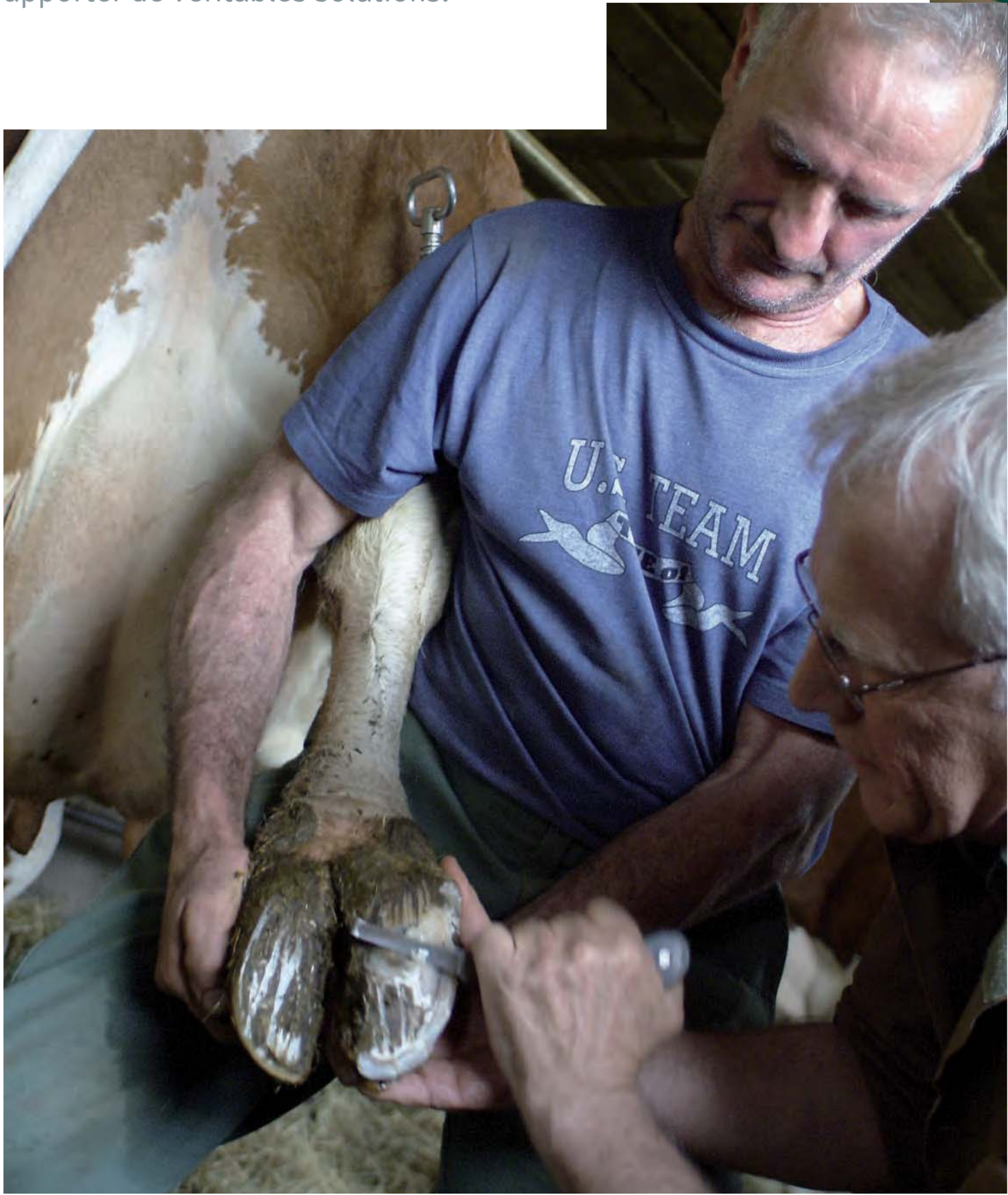


## STRUCTURE FINANCIÈRE

On constate une amélioration de la structure bilantielle, du fait de la génération de cash-flow importante (21,1 M€) et de l'amélioration du besoin en fonds de roulement (5,5 M€).



Le vétérinaire est l'acteur central de la santé animale. L'objectif de Vétoquinol est de lui apporter de véritables solutions.







“

**BARBARA M. KIRBY**

PROFESSEUR ASSOCIÉE  
CHIRURGIE ANIMAUX DE COMPAGNIE  
UNIVERSITÉ DES SCIENCES VÉTÉRINAIRES - DUBLIN

« J'étais invitée au symposium Academia dédié aux pratiques recommandées en chirurgie à Bruxelles. À cette occasion, j'ai été très impressionnée par toute l'équipe Vétoquinol. C'était l'un des événements les plus professionnels auxquels j'ai eu l'occasion de participer. Le contenu, mais aussi l'organisation, l'hébergement, la restauration et le programme social étaient de qualité exceptionnelle. Les équipes Vétoquinol méritent les plus hautes félicitations. »

# ACCOMPAGNER LES VÉTÉRINAIRES AU QUOTIDIEN

Être 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 diététiques 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 ATTENTES DE NOS 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.

## DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE

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.

## UN ENGAGEMENT RENOUVÉ

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. AVSF intervient à travers 60 projets dans 20 pays d'Afrique, d'Amérique Latine et d'Asie, où les conditions de vie de la population dépendent directement de l'agriculture et de l'élevage.

## VÉTOQUINOL ACADEMIA : DES SYMPOSIUMS INTERNATIONAUX PLÉBISCITÉS...

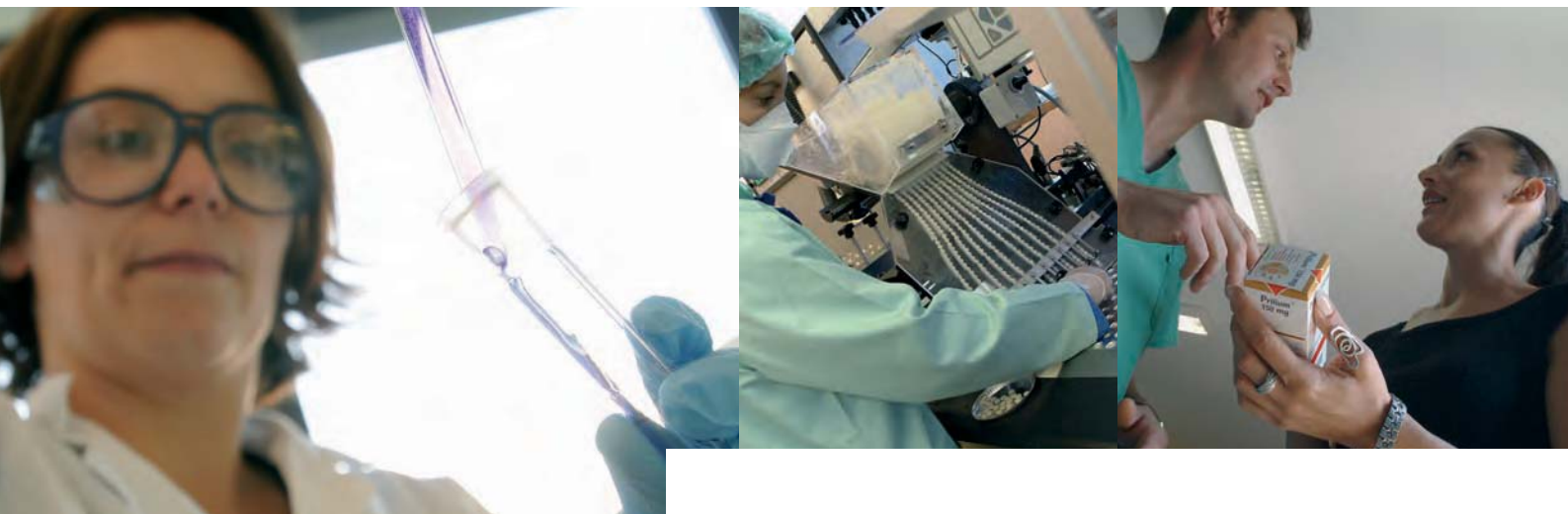
- 2002 - Prague Premier symposium mondial sur la cardiologie des animaux de compagnie. 130 experts, 16 pays.
- 2004 - Naples Premier sommet européen de la mammite, réunissant experts et praticiens.
- 2005 - Madrid Symposium dédié au traitement d'*Actinobacillus pleuropneumoniae* (bactérie cause de pathologies respiratoires chez le porc).
- 2006 - Paris Symposium « nouveautés en antibiothérapie des animaux de compagnie ».
- 2007 - Nice Symposium « état de l'art en néphrologie ». 90 praticiens, 14 pays d'Europe.
- 2008 - Bruxelles Symposium «pratiques recommandées en chirurgie». 150 vétérinaires européens spécialistes en chirurgie et en anesthésie.

... ET DE NOMBREUX SÉMINAIRES NATIONAUX.

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.







# VÉTOQUINOL, DES HOMMES, DES VALEURS

Les 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.

“



## ISABELLE PROUST-CABRERA

DIRECTEUR GROUPE – RESSOURCES HUMAINES

« En 2007, Vétoquinol a confié à Ipsos la réalisation de son premier baromètre de satisfaction interne, à l'échelle du Groupe. 87 % des salariés, soit 1109 personnes, ont répondu ! Bien sûr, les résultats permettent d'identifier des pistes d'amélioration. Mais ils montrent surtout les bases solides sur lesquelles le Groupe peut s'appuyer : attachement à l'entreprise, adhésion à ses valeurs, implication personnelle élevée. Ainsi, 86 % des salariés se déclarent fiers de leur entreprise et 80% sont optimistes quant à son avenir. 93 % déclarent avoir 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. »

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.



Depuis sa création, Vétoquinol mène une politique d'expansion soutenue, tant interne qu'externe. 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.

#### **QUATRE PRIORITÉS POUR LES CINQ ANS À VENIR**

##### **1. 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.

##### **2. 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 de prédilection contribueront à nourrir la future croissance du Groupe.
- Compléter et renouveler la gamme de produits par des produits en distribution. Deux accords ont ainsi été finalisés en 2007 avec des partenaires américain et australien.

##### **3. Poursuivre la croissance externe**

Pour croître plus vite que le marché, gage de sa pérennité, Vétoquinol complète sa capacité de croissance organique





# UNE VOCATION DE LEADER DURABLE

par de la croissance externe ciblée. Le Groupe a démontré un réel savoir-faire pour acquérir des sociétés et les intégrer avec succès.

- Europe. Vétoquinol vise une présence directe dans de nouveaux pays : Scandinavie et Italie. Il s'intéresse également aux pays à fort potentiel comme l'Espagne, l'Allemagne ou le Royaume-Uni.
- Amérique du Nord. Le rachat des actifs de Vet Solutions en décembre 2006 a contribué en 2007 à la bonne performance de Vétoquinol sur le territoire américain. Le réseau de vente destiné aux vétérinaires approche désormais la taille visée de 40 représentants. Au Canada, Vétoquinol renforce sa présence sur le marché des animaux de compagnie.
- 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.

#### 4. 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 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.



“

**THIERRY DÉTRÉE**  
DIRECTEUR GROUPE - EUROPE

« Né en France, Vétoquinol s'est d'abord développé en Europe, qui constitue aujourd'hui une base historique solide. Toutefois, Vétoquinol n'y dispose pas encore de filiale dans chaque pays. De plus, les perspectives de croissance sur le « vieux continent » sont encore intéressantes, avec un taux moyen annuel à l'horizon 2012 de + 4,7 % en Europe de l'Ouest et de + 3 % en Europe de l'Est (source : Vetnosis-2008). Tout concourt donc à ce que Vétoquinol renforce sa présence en Europe, à la fois sur le plan des équipes, des produits et des filiales. »

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







# ÉQUILIBRE ENTRE ANIMAUX DE RENTE ET DE COMPAGNIE

Parmi les espèces qu'il connaît le mieux, Vétuquinol articule sa logique de choix selon deux principes : favoriser les espèces les plus porteuses et rechercher 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.

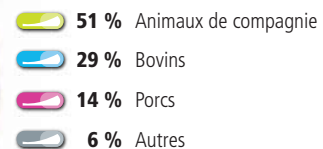
## LES ANIMAUX DE COMPAGNIE : CHIENS, CHATS, NOUVEAUX ANIMAUX DE COMPAGNIE

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 forte 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 et la nouveauté thérapeutique contribue au fort développement de ce marché, au même titre que la médicalisation croissante et la progression de la population d'animaux. Vétuquinol 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

Malgré une diminution du poids du marché des animaux de rente dans le marché global de la santé animale, ce marché représente toujours le plus gros volume en termes de

## CHIFFRE D'AFFAIRES 2007 PAR ESPÈCE



production. Le maintien d'une part très importante de son activité dans ce secteur permet ainsi à Vétuquinol d'optimiser le taux d'utilisation de ses outils de production. Pour répondre à la logique économique qui prime sur ce marché, Vétuquinol innove sans cesse en apportant des solutions pour soigner toujours plus efficacement, dans le respect de l'animal et du consommateur. En ciblant précisément les deux espèces, bovins et porcs, Vétuquinol réussit simultanément à lisser les fluctuations de leurs marchés respectifs et à garder des volumes importants.

Vétoquinol alloue de véritables moyens, tant humains que budgétaires, à la R&D. C'est ainsi que les idées se transforment en nouveaux produits.

# UNE RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT AMBITIEUSE







Le développement d'un nouveau médicament – long, coûteux, aléatoire et très réglementé – nécessite d'importants moyens.

#### UNE CENTAINE DE CHERCHEURS, 7 % DU CA

La R&D Vétérinaire réunit une centaine de chercheurs dans un centre spécialisé à Lure (France). Leurs compétences, un budget de 7 % du chiffre d'affaires ainsi qu'une gestion rigoureuse du processus de développement permettent la mise au point de médicaments de renommée internationale. Une nouvelle cellule de développement pharmaceutique, créée en 2008 au Canada, soutiendra et rendra plus performante la gamme de médicaments existant dans ce pays. Les travaux réalisés porteront notamment sur le développement de présentations ou de conditionnements plus pratiques pour l'utilisateur final ou sur l'amélioration de l'appétence.

#### PLUS DE 20 PROJETS EN CHANTIER

Le portefeuille de R&D est riche d'une vingtaine de projets portant en particulier sur des formes galéniques innovantes et des molécules non encore développées en santé animale.

- Dans le domaine des anti-infectieux, le Groupe cherche à optimiser le cycle de vie de la marbofloxacine (anti-infectieux oral ou injectable). L'objectif est de parvenir à un traitement innovant pour deux pathologies importantes affectant le porc.
- Dans le domaine de la douleur et de l'inflammation, un projet important consiste à traiter les douleurs chroniques et aiguës des animaux de compagnie. La commercialisation de ce médicament est prévue pour 2010.
- En cardiologie-néphrologie, le Groupe achève en 2008 le développement d'un produit de soutien de la fonction rénale chez l'animal de compagnie. Un produit destiné à pallier l'insuffisance cardiaque canine devrait être lancé en 2011.

Les chercheurs du Groupe explorent toutes les voies possibles qui mènent du principe actif à l'animal, rendant le traitement le plus efficace et le plus facile à administrer possible. Ils font preuve d'une ingéniosité toujours renouvelée et portent leurs efforts sur des processus de développement toujours plus courts.

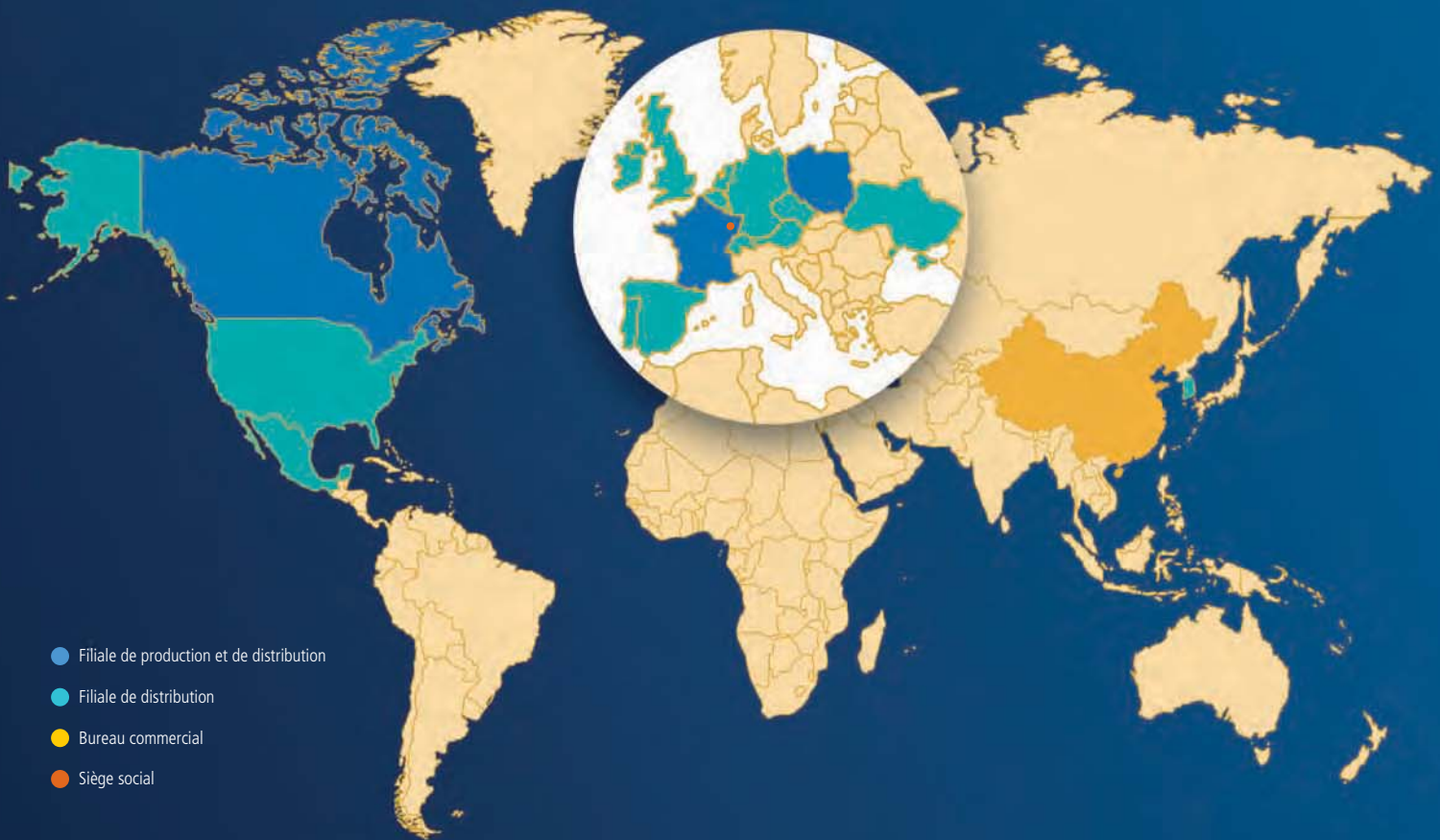


## MATTHIEU FRECHIN

DIRECTEUR GROUPE  
STRATÉGIE ET DÉVELOPPEMENT

« Le développement consiste à transformer une ou des molécules en un médicament administrable par le vétérinaire à l'animal, tout en prenant en compte la diversité des espèces cibles à soigner (bovins, porcins, chiens, chats...), leur taille et, le cas échéant, la consommation de l'animal ou de ses produits (lait, œuf) par l'homme. Pour pouvoir commercialiser un médicament, il faut obtenir une Autorisation de Mise sur le Marché (AMM). Délivrée sur la base d'un dossier très complet, l'AMM prouve que le produit répond aux exigences des autorités de santé en matière de qualité, d'innocuité et d'efficacité. La qualité concerne l'ensemble des matières premières utilisées dans la composition du médicament, le processus de fabrication, les méthodes d'analyses... afin de garantir la stabilité et la qualité de chaque lot fabriqué. Pour démontrer l'efficacité d'un médicament, il convient tout d'abord de déterminer la dose qui soigne efficacement, de connaître le devenir du médicament dans le corps de l'animal puis de pratiquer des essais sur des animaux malades : ce sont les essais cliniques, conduits par des vétérinaires praticiens. Enfin, nous devons prouver que le produit est inoffensif pour l'espèce animale concernée, pour la personne qui administre le médicament, pour le consommateur éventuel et pour l'environnement. »

# UN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL PAR ACQUISITIONS



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.





L'implantation internationale répond à deux logiques économiques :

- 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.

#### **GRANDIR EN RESPECTANT SES VALEURS**

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.

## DOMINIQUE HENRYON

DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ

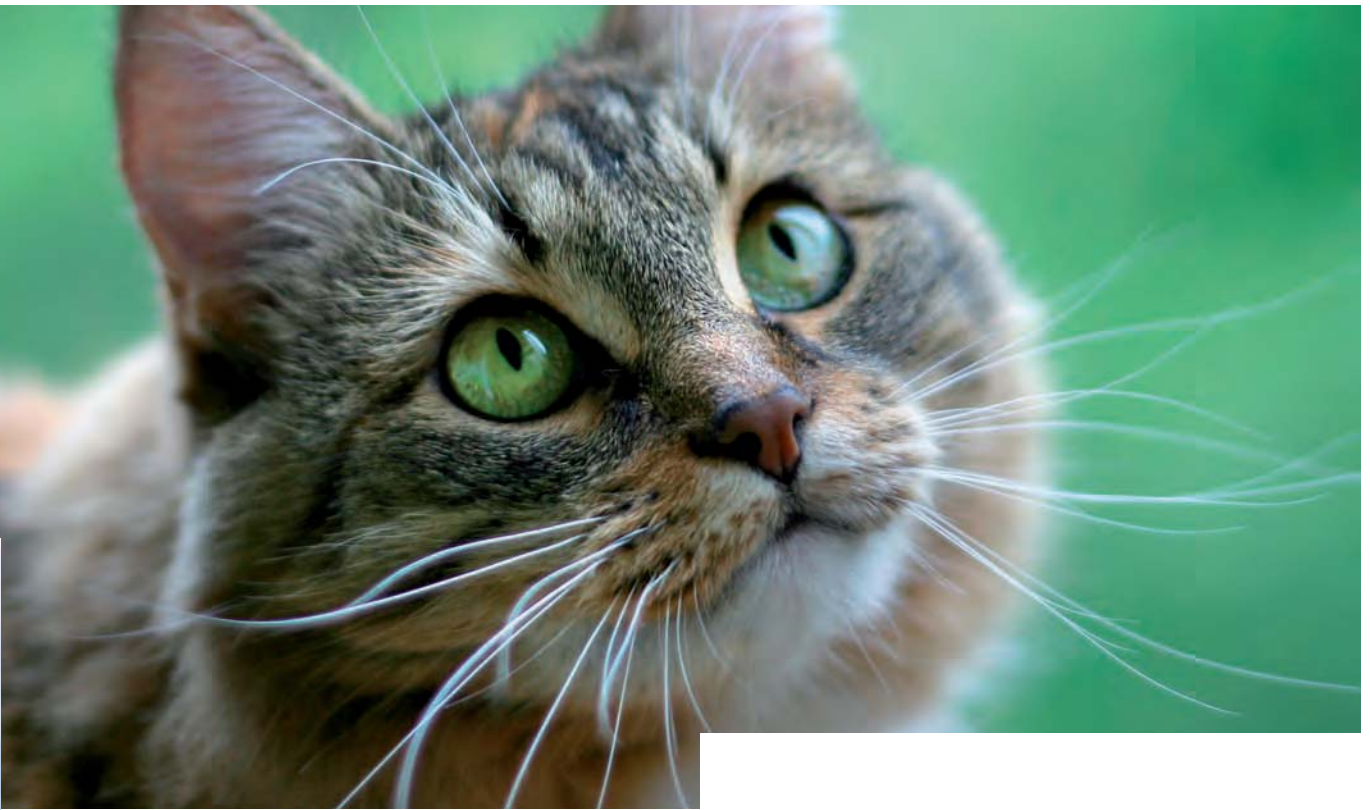


« Vétoquinol a une capacité démontrée de croissance organique, doublée d'un réel savoir-faire pour acquérir des sociétés et les intégrer. Avec l'innovation, la croissance externe reste un pilier majeur de la croissance future du Groupe. Vétoquinol dispose de moyens adaptés pour poursuivre cet axe stratégique, avec une équipe dédiée et une capacité de financement très importante, permettant une croissance de plus de 50 % par ce canal. »

Vétoquinol a fait le choix d'être un acteur complet du marché de la santé animale. Ses activités couvrent la Recherche & Développement, la production et la commercialisation de médicaments et de produits diététiques.







# LE MARCHÉ DE LA SANTÉ ANIMALE

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

## UN MARCHÉ FRAGMENTÉ

### 1. Les espèces animales : deux filières, 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). Ces deux filières ont des logiques différentes.

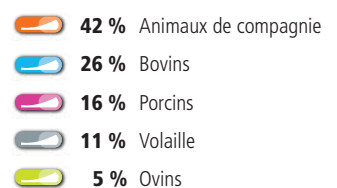
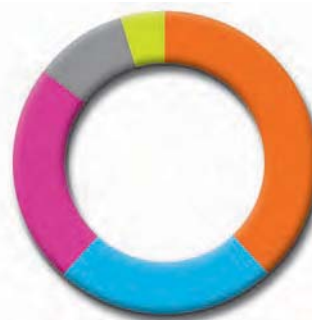
La filière "animaux de rente", qui représente près de 60 % du marché mondial, est un marché à fort volume guidé par des préoccupations économiques et qui se développe parallèlement à une demande croissante de protéines animales dans les pays matures comme dans les pays en voie de développement.

La filière "animaux de compagnie", pour plus de 40 % du marché mondial, se caractérise par une forte croissance 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.

### 2. 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.

## MARCHÉ MONDIAL PAR ESPÈCE



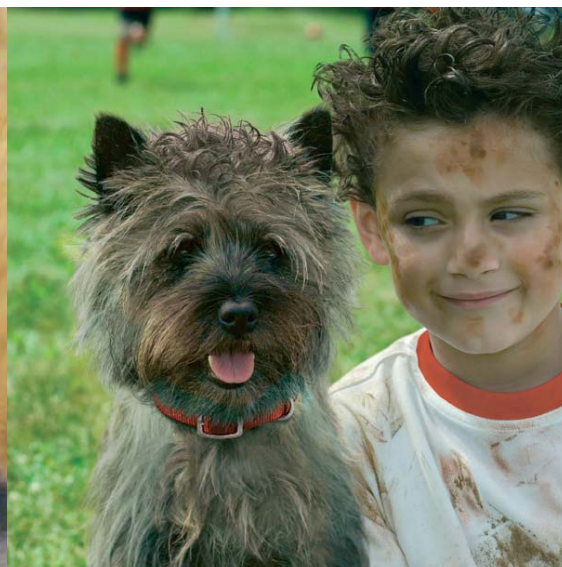
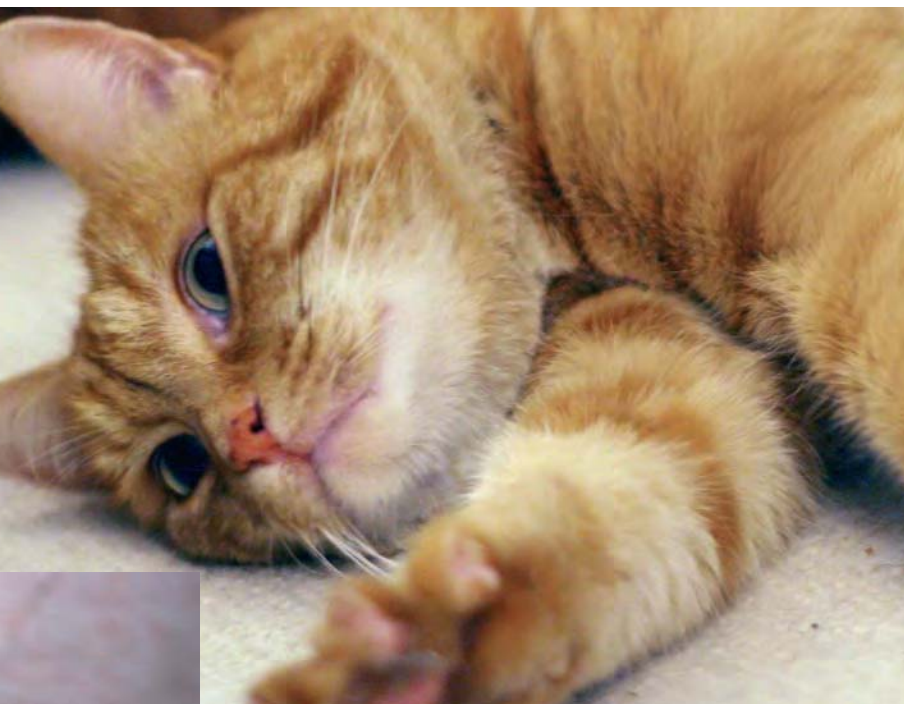
Source : Vetnosis - 2008

12<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°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 part de marché en antimicrobiens injectables en Europe de l'Ouest

Sources : Vetnosis, CEESA, Vétuquinol - 2007







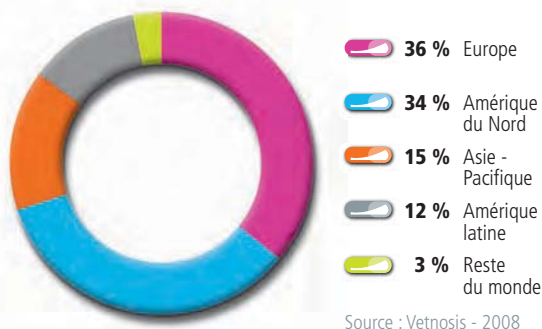
### 3. Un marché mondial de près de 18 milliards de dollars

Le marché mondial de la santé animale se répartit en deux zones principales :

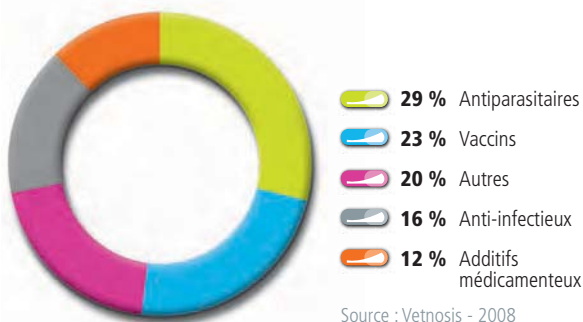
- la première comprend l'Amérique du Nord et l'Europe de l'Ouest, soit les 2/3 du marché mondial, plus mature. Elle se caractérise par une forte croissance, notamment pour la filière "animaux de compagnie" ;
- la deuxième zone, avec l'Asie-Pacifique, l'Amérique du Sud et l'Europe de l'Est, représente les marchés en développement, caractérisés par des besoins croissants en protéines animales et par l'apparition d'un marché des animaux de compagnie.

Le reste du monde se situe à moins de 3 % du marché mondial de la santé animale (soit 0,5 milliard de dollars). Si l'on compare le chiffre d'affaires de Vétuquinol à la taille du marché mondial en ne retenant que les domaines thérapeutiques et les territoires sur lesquels le Groupe a fait le choix d'être présent, alors sa part du marché utile représente environ 5 %.

#### MARCHÉ MONDIAL PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



#### MARCHÉ MONDIAL PAR CLASSE THÉRAPEUTIQUE



#### UN MARCHÉ EN CROISSANCE

En moyenne annuelle sur 2008-2012, la croissance attendue est de 2,2 % en volume (source : Vetnosis-2008), avec une tendance à la hausse : + 0,4 point par rapport aux estimations de l'année précédente pour 2007-2011.

#### UN MARCHÉ DE PROFESSIONNELS

La santé animale étant étroitement liée à la protection de la santé de l'homme, elle est régie par une réglementation et des exigences industrielles, scientifiques, environnementales toujours plus strictes et complexes, en constante évolution. Quinze groupes mondiaux, dont les plus importants sont des laboratoires mixtes santé humaine / santé animale, détiennent 80 % du marché mondial. Les 20 % 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 de la santé animale est de plus en plus spécialisé. Cette évolution tend à renforcer le rôle des vétérinaires, acteurs centraux dans la prescription des traitements.

Avec Marbocyl<sup>®</sup>, Aurizon<sup>®</sup>, Tolfédine<sup>®</sup>, Clavaseptin<sup>®</sup>, Epiphen<sup>®</sup>, Propalin<sup>®</sup>, Prilium<sup>®</sup>... Vétoquinol développe des produits leaders qui s'imposent par leurs caractéristiques d'innovation et d'utilité.

## UNE GAMME DE PRODUITS LEADERS







Vétoquinol se concentre en priorité 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°1 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®, contribuent fortement à la croissance du Groupe dans le domaine des anti-infectieux.

### LA DOULEUR ET L'INFLAMMATION

Réduire la douleur de l'animal est un enjeu éthique et une demande très forte, le bien-être de l'animal occupant une place de plus en plus importante. C'est aussi un enjeu médical car la douleur a des effets délétères sur la santé. Les produits de ce domaine visent donc à prévenir l'apparition de la douleur, notamment lors de chirurgie, à la réduire lorsqu'elle est apparue, et enfin 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 :

- pour la chirurgie, un anesthésique spécifiquement développé pour les animaux de compagnie, Alfaxan®, et la distribution d'une gamme de matériel chirurgical,
- un anti-inflammatoire non stéroïdien (AINS) pour la gestion de la douleur aiguë et de l'inflammation, Tolfédine® pour chiens et chats et Tolfine® pour animaux de rente,
- deux AINS pour la gestion des douleurs chroniques, Rimifin® en Europe et Vetprofen™ aux États-Unis,
- deux gammes de compléments alimentaires chondro-protecteurs pour la gestion de 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, en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Le reste de la gamme est dédié au traitement des insuffisances rénales. Avec le succès d'autres marques innovantes – Ipakitine® en Europe et en Amérique du Nord ou Azodyl® aux États-Unis et au Canada – le Groupe renforce sa position d'expert dans ce domaine, en proposant outils de formation, comme Vétoquinol Academia, et innovations régulières (produits existants et à venir).

“

**DR. NATARAJAN RANGANATHAN**

**VICE-PRÉSIDENT R&D  
KIBOW BIOTECH INC.**

« En 2006, notre société a cédé les droits américains et canadiens de licence et de distribution de Kibow Biotics® à Vétoquinol. En 2007, nous avons étendu ce partenariat au reste du monde. En effet, Vétoquinol est un leader reconnu en santé animale, comme le montrent son portefeuille de produits remarquablement innovants et sa croissance régulière. »

**TONY COOLEY**

**DIRECTEUR VENTES  
ET MARKETING - JUROX**

« Vétoquinol a lancé avec un grand succès notre produit Alfaxan® au Royaume-Uni. Quatorze mois plus tard, l'Europe continentale est donc la suite logique de la collaboration de nos deux sociétés. »

# VÉTOQUINOL ET LA BOURSE

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

## UN ENGAGEMENT D'INFORMATION

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






Le site internet [www.vetoquinol.com](http://www.vetoquinol.com) constitue une porte d'entrée privilégiée sur le Groupe et ses activités. Développé en français et en anglais, ce site présente l'actualité et le métier de Vétoquinol.

## ASSEMBLÉE GÉNÉRALE, CE QU'IL FAUT SAVOIR

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.

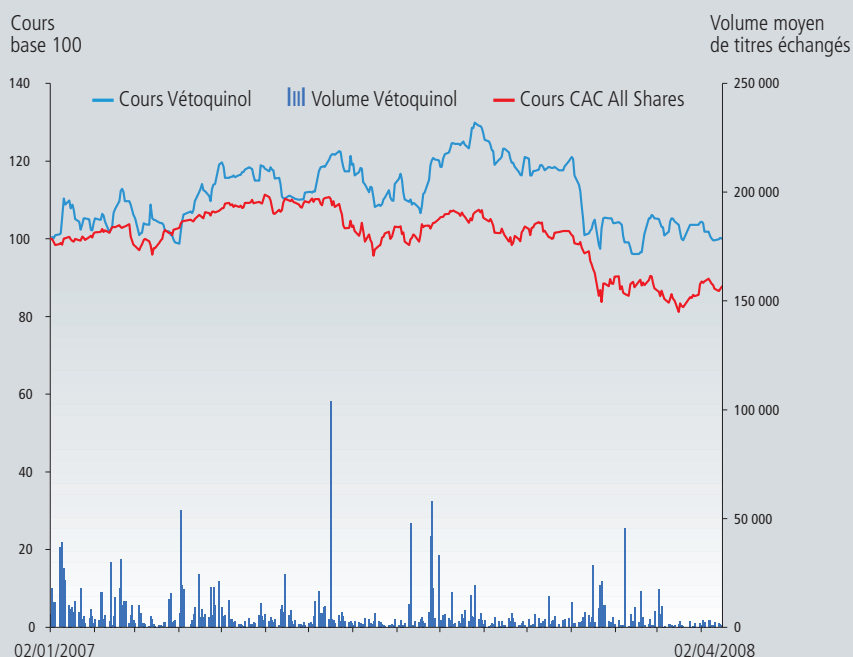
## RÉPARTITION DU CAPITAL PAR CATÉGORIE D'ACTIONNAIRE AU 31 DÉCEMBRE 2007 (en %)



	<b>55 %</b>	Soparfin
	<b>26 %</b>	Public
	<b>9 %</b>	Famille Étienne Frechin
	<b>9 %</b>	Autres familles Frechin
	<b>1 %</b>	FCPE + actions propres

Le capital de Vétoquinol au 31 décembre 2007 était composé de 11 290 332 actions d'une valeur nominale de 2,50 euros, entièrement libérées sous forme nominative ou au porteur, au choix du titulaire.

## ÉVOLUTION DU COURS DE L'ACTION



## FICHE PRATIQUE DE L'ACTION

Euronext Paris – Compartiment B

ISIN	FR0004186856
Reuters	VETO.PA
Bloomberg	VETO.FP
Cours de l'action au 31/12/2007	27,35 €
Capitalisation boursière au 31/12/2007	308 790 580 €
Cours de l'action au 16/04/2008	22,80 €
Capitalisation boursière au 16/04/2008	257 419 570 €

## LES RENDEZ-VOUS FINANCIERS 2008

- 19 mai 2008 – Assemblée générale des actionnaires
- 22 juillet 2008 – Chiffre d'affaires semestriel 2008
- 27 août 2008 – Résultats semestriels 2008
- 6 novembre 2008 – Chiffre d'affaires 3<sup>e</sup> trimestre 2008

## 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)



# LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

Une entreprise familiale, dotée de comités appropriés.



Le Comité stratégique, de gauche à droite : **Étienne Frechin** (Président-Directeur Général), **Christian Schirvel** (Directeur Groupe - Développement des Affaires), **Thierry Détrée** (Directeur Groupe - Europe), **Dominique Henryon** (Directeur Général Délégué), **Christophe Chossat de Montburon** (Directeur Groupe - Finance et Juridique), **Alain Chaptal** (Directeur Groupe - Industriel et Qualité), **Pierre-Yves Colin** (Directeur Groupe - Systèmes d'Information), **Hans Hollegien** (Directeur Groupe - Stratégie et Relations Clients), **Alain Cosnier** (Directeur Groupe - Innovation), **Isabelle Proust-Cabrera** (Directeur Groupe - Ressources Humaines), **Matthieu Frechin** (Directeur Général Délégué - Stratégie et Développement), **Dan Tasli** (Directeur Groupe - Développement International), **Tom Robitaille** (Directeur Groupe - Amérique du Nord)

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 neuf 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 STRATÉGIQUE** émet toute recommandation au Conseil d'administration en matière de stratégie, d'opportunités et de perspectives de développement.

Le **COMITÉ D'AUDIT** est chargé de donner au conseil d'administration son avis sur les comptes semestriels et annuels, consolidés et sociaux.

# 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  
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.

P.O. Box 685, Buena, NJ 08310  
Tél. +1 856 697 5115  
Appel gratuit : 1-800-267-5707  
Fax +1 856 697 7288  
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)

## MEXIQUE

### Vétoquinol de México S.A.

de C.V. Manuel López Cotilla  
744 Col. Del Valle  
México DF 03100  
Tél. +52 55 55 36 80 90  
Appel gratuit : 01 800 909 0400  
Fax +52 55 56 69 25 24  
E-mail :  
[sclientes@vetoquinolmexico.com.mx](mailto:sclientes@vetoquinolmexico.com.mx)  
[www.vetoquinolmexico.com.mx](http://www.vetoquinolmexico.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  
Gdyńskich 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)

## REPUBLIQUE 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)

## REPUBLIQUE TCHÈQUE

### Vétoquinol s.r.o.

Zámecnická 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)

## 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 Dniepropietrowsk  
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)