

Vétoquinol
 *Signe de Passion*



Résultats annuels 2009

Réunion SFAF
du 1^{er} avril 2010



Sommaire

- **Faits marquants**
- **Comptes consolidés 2009**
- **Stratégie et perspectives**
- **Questions et réponses**



Vétoquinol
Signe de Passion

Faits marquants

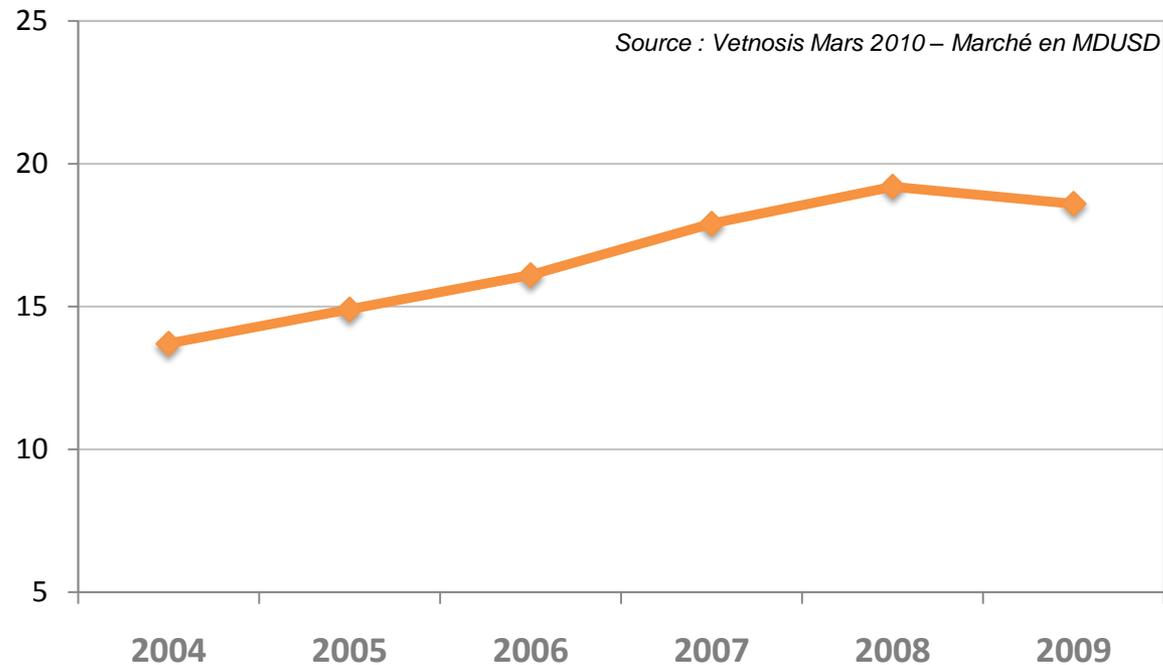
« Les fondamentaux du Groupe ont permis à Vétoquinol de s'adapter et de faire face rapidement à la crise ».

- Le marché de la santé animale
- Les fondamentaux de Vétoquinol
- Les chiffres clés de 2009
- L'activité 2009



Un marché mondial de la santé animale de 18,6 MDUSD

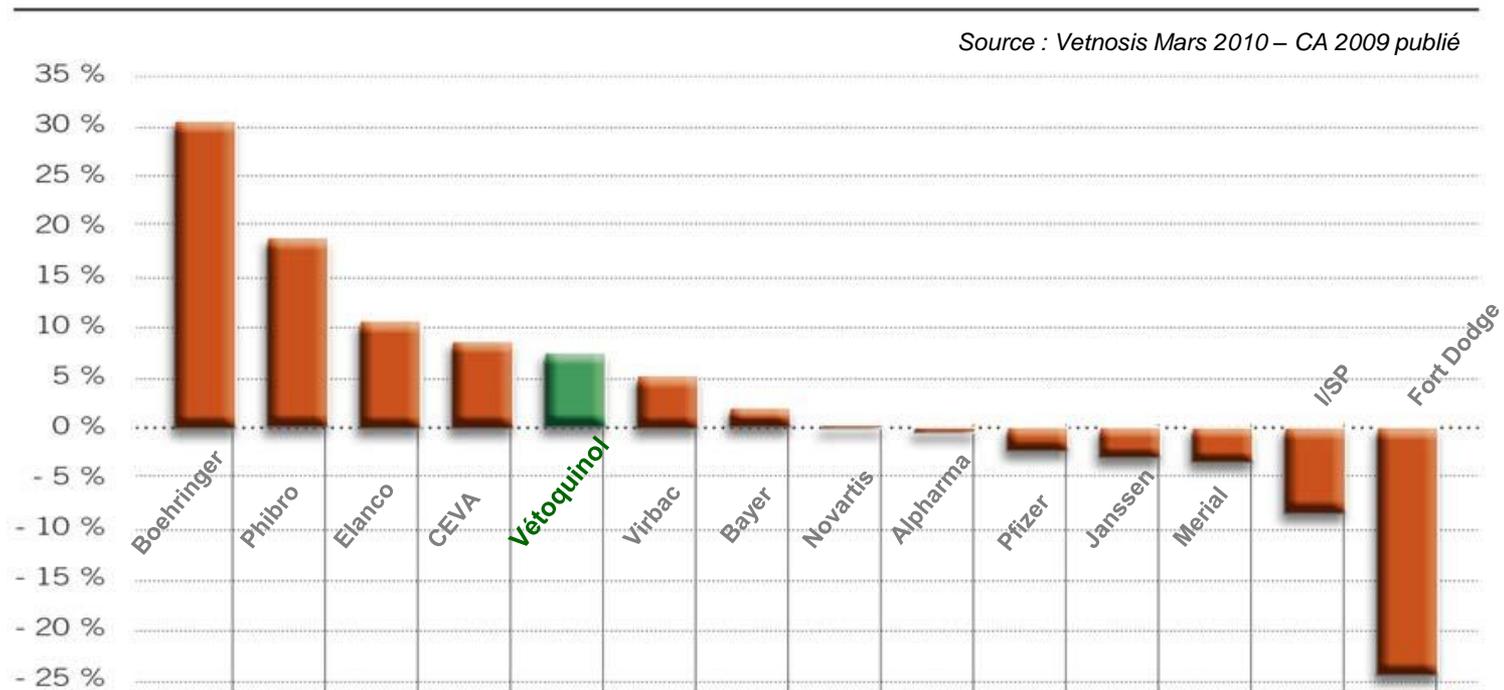
- En 2009, le marché mondial est en recul de 2,8 % en valeur, selon Vetnosis





Un bon comportement dans un contexte perturbé

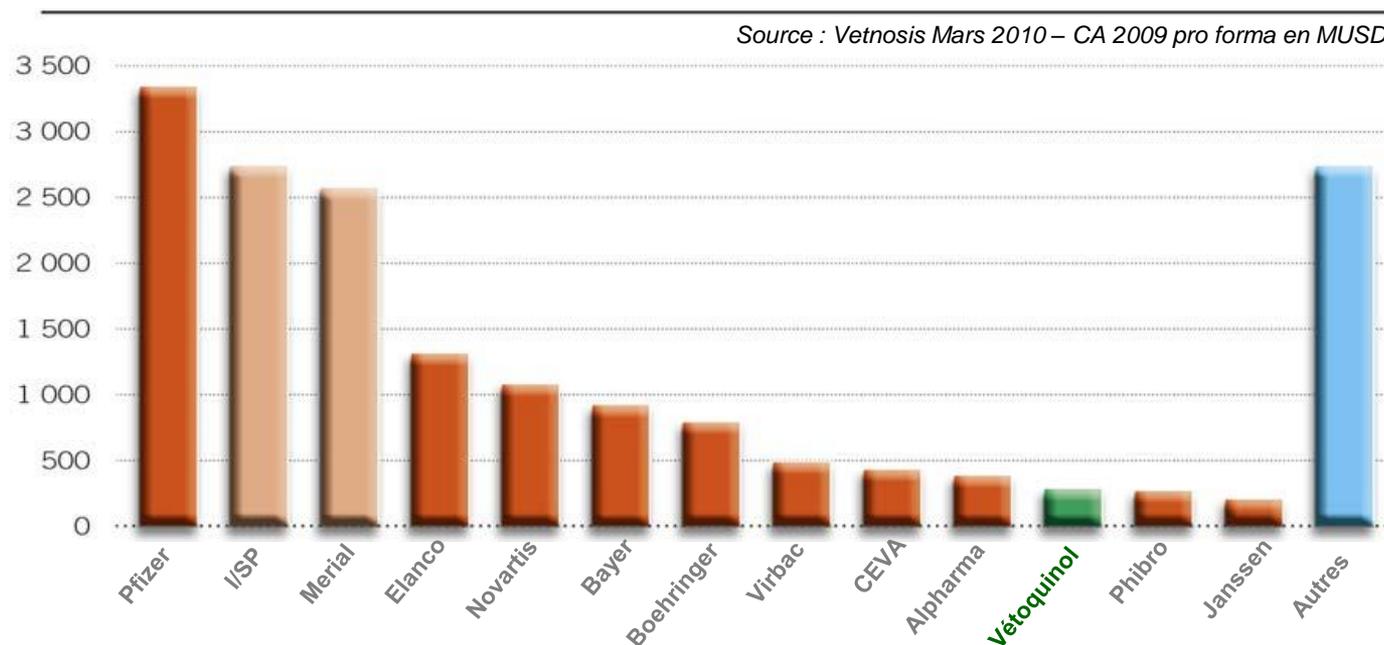
- **Vétoquinol, 5^e progression mondiale en monnaie locale sur 2009**





Vétoquinol dans le Top 10 de la santé animale mondiale

- **Chiffre d'affaires proforma 2009 en monnaie locale**





Les fondamentaux stratégiques de Vétoquinol

- Un laboratoire pharmaceutique vétérinaire **familial** et **indépendant**, **dédié** exclusivement à la santé animale
- Une stratégie **focalisée**
 - 3 espèces animales : bovins, porcs et animaux de compagnie
 - 3 domaines stratégiques : anti-infectieux, douleur-inflammation et cardiologie-néphrologie
 - 3 territoires : Europe, Amériques et Asie-Pacifique
- La recherche d'un **équilibre** entre les animaux de compagnie et de rente
- Des produits **leaders** à forte notoriété
- La maîtrise de la conception à la commercialisation en passant par la fabrication
- Dans le respect d'une croissance « **hybride** », organique et externe, **maîtrisée** et **rentable**



Des professionnels au service d'une vision à long terme



- **1933 :** Lancement de l'antiseptique Vétoquinol par Joseph Frechin, pharmacien à Lure
- **1968 :** Etienne Frechin, fils de Joseph Frechin, prend la direction du Groupe
- **2010 :** Matthieu Frechin, fils d'Etienne Frechin, nommé Directeur général de Vétoquinol

La famille Frechin, 3^e génération à la direction du Groupe



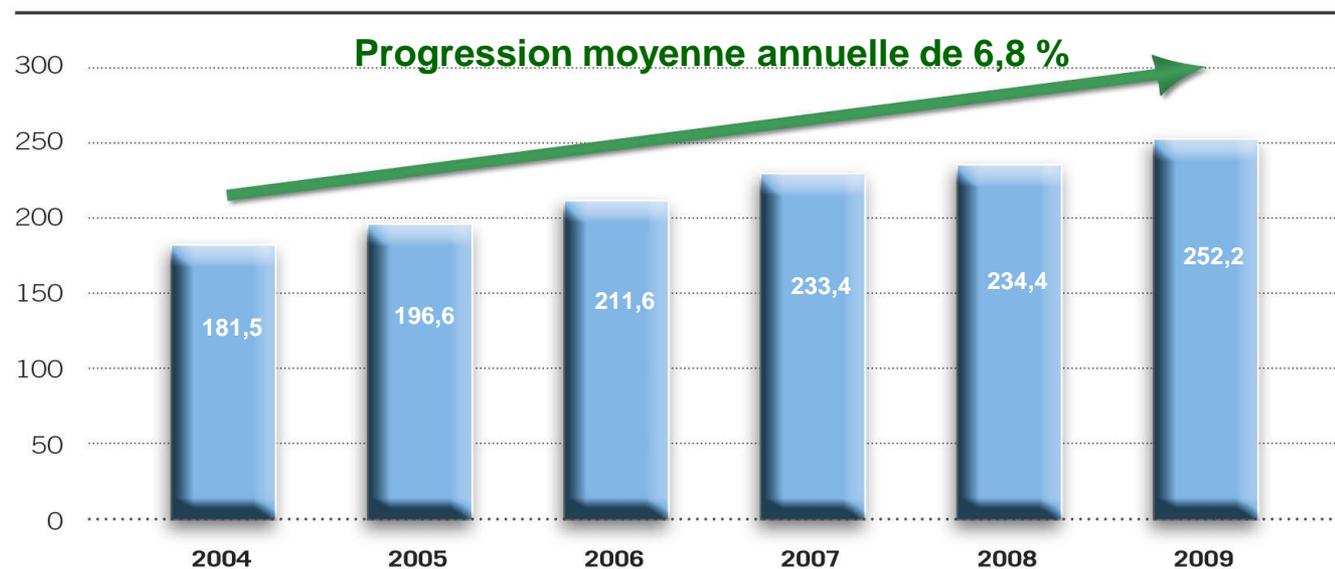
Les chiffres clés de l'année 2009





Une croissance continue du chiffre d'affaires

En M€



CA 2009 :
252,2 M€
+ 7,6 %

Marché mondial sur la même période: +6,3 % /an (source Vetnosis)



Une croissance organique retrouvée

- 1^{er} semestre pénalisé par un effet de base défavorable
- 2^e semestre, retour de la croissance organique

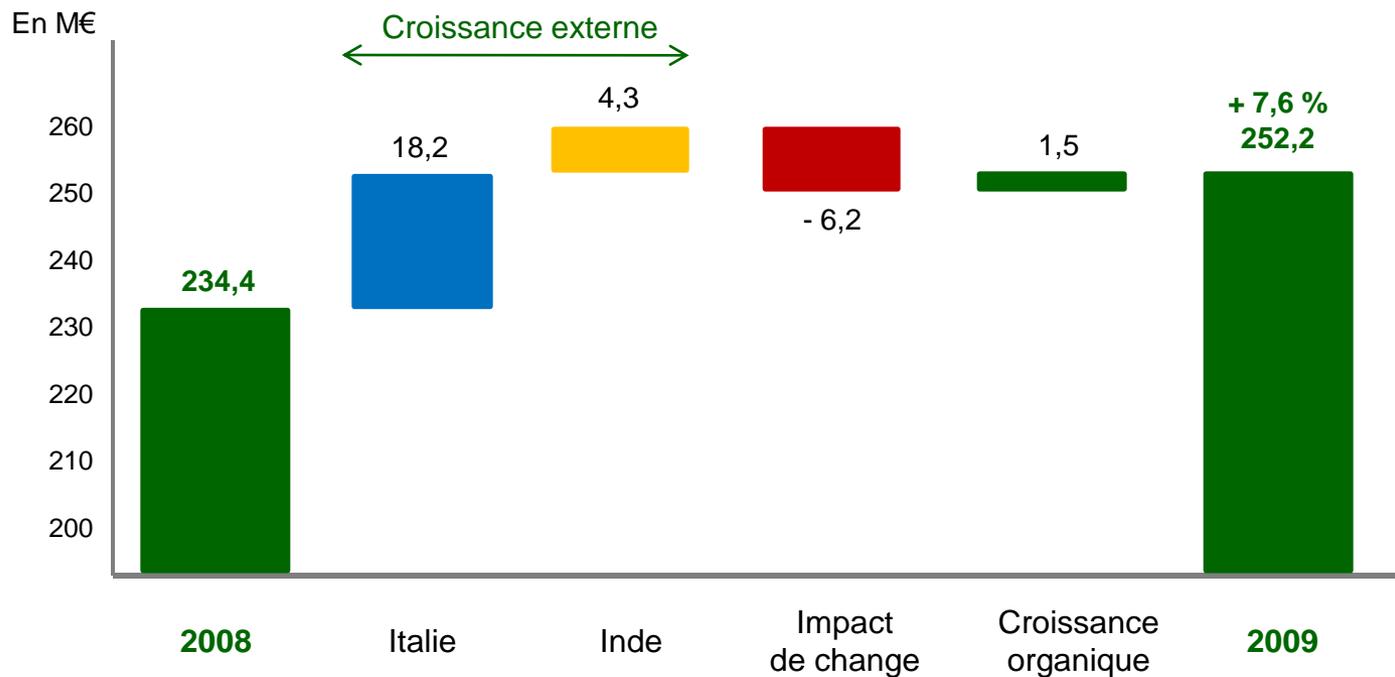




L'impact du périmètre sur l'activité 2009

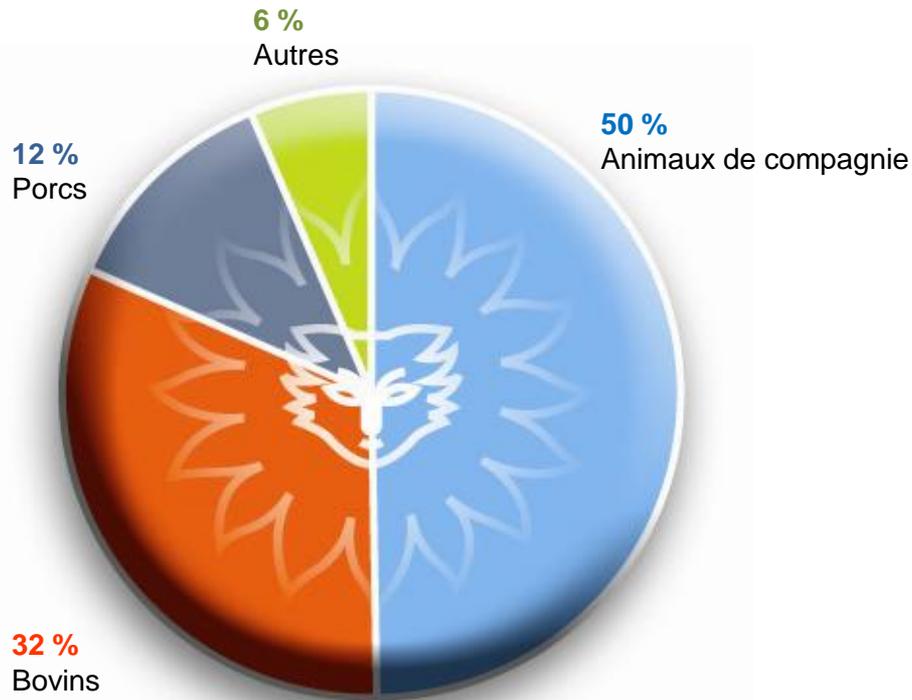
- Forte contribution de la croissance externe

L'activité 2009





Un portefeuille équilibré



- **Évolution par espèce**
 - Animaux de compagnie : + 4,4 %
 - Bovins : + 5,2 %
 - Porcs : + 10,2 %
 - Autres : + 2,5 %

- **Commentaire**
 - Renforcement des animaux de rente suite aux acquisitions (Italie/Inde)

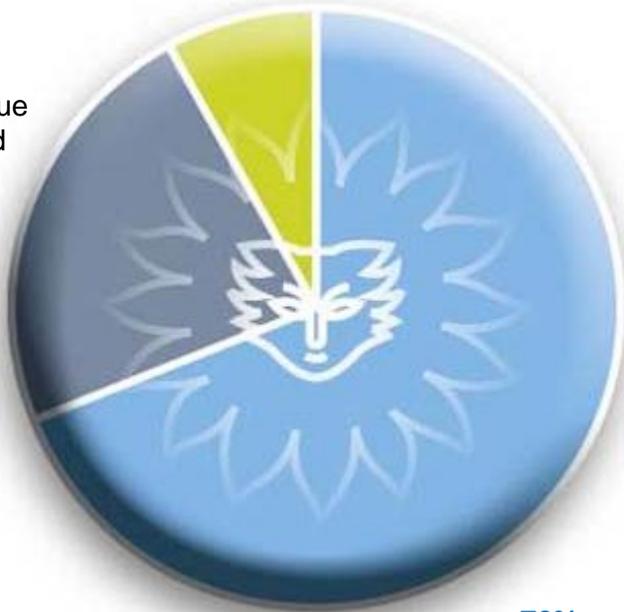


Le poids croissant de l'Asie-Pacifique

L'activité 2009

8 %
Reste du monde

22%
Amérique
du Nord



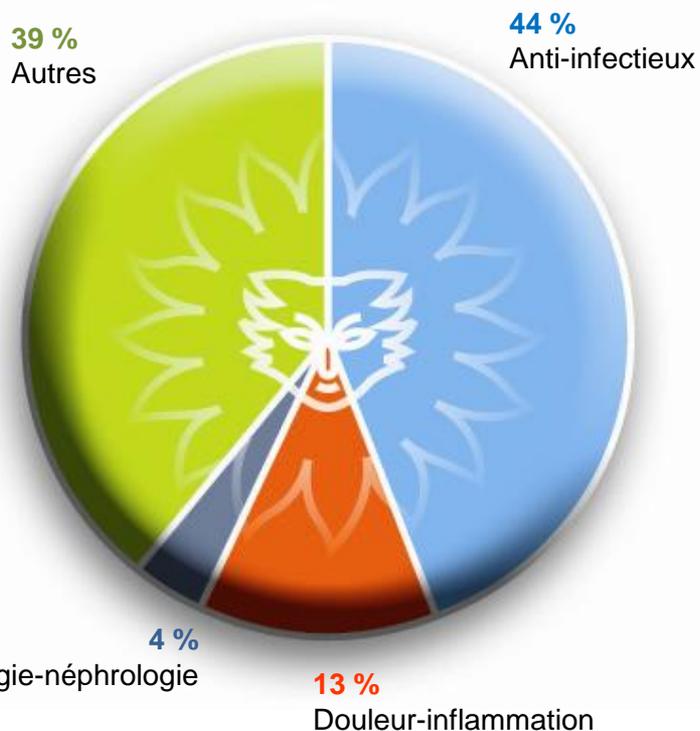
70%
Europe

- **Évolution par territoire**
 - Europe : + 6,8 %
 - Amérique du Nord : - 1,4 %
 - Reste du monde : + 61,2 %

- **Commentaires**
 - Acquisition en Inde
 - Bonne résistance en Europe
 - Baisse en Amérique du Nord liée aux ventes de pénicilline et de fer injectable



De bonnes performances par domaine stratégique



- **Évolution par domaine**
 - Anti-infectieux : + 6,8 %
 - Douleur-inflammation : + 8,1 %
 - Cardiologie-néphrologie : + 17,3 %
 - Autres : + 7,4 %

- **Commentaires**
 - Bonnes performances des 3 domaines stratégiques
 - Rééquilibrage progressif des domaines stratégiques



2009, une année dynamique

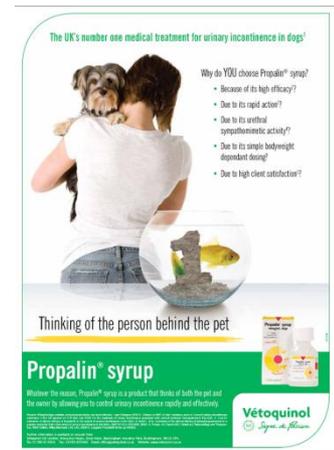
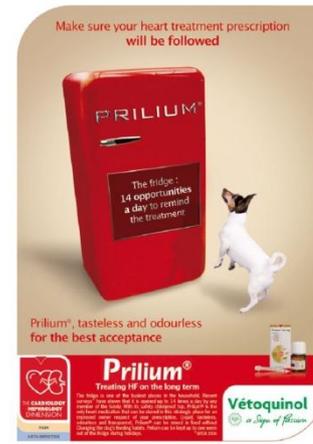
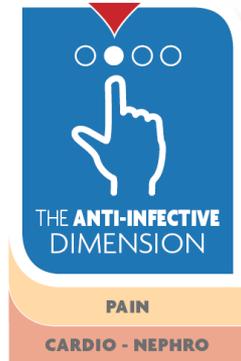
- **Implantation en Inde : acquisition de la Division Santé Animale de Wockhardt Ltd**
- **Redressement des filiales en difficulté**
- **23 extensions géographiques et lancements de 17 produits**
 - Lancement de Zentonil® Plus et Zentonil® Advanced
 - Accord de distribution exclusive du Surolan® aux États-Unis
- **Dépôt de 4 demandes d'AMM**
- **Création d'une Direction Asie-Pacifique**
- **Partenariat avec REQUEST : groupe d'experts constitué pour définir l'usage optimal des antibiotiques**
- **Création d'un atelier de personnes handicapées au siège (Lure)**





Évolution de la communication et du marketing produit en ligne avec la stratégie

- Les 3 dimensions de notre passion





Comptes consolidés 2009

« L'année 2009 s'est concrétisée dans les comptes de Vétoquinol par une forte génération de cash flow ».

- **Compte de résultat**
- **Flux de trésorerie**
- **Structure financière**
- **Besoin en fonds de roulement**
- **Actionnariat et dividende**



Compte de résultat 2009

Compte de résultat

En M€	31/12/2009	% du CA	31/12/2008	% du CA	Δ %
Chiffre d'affaires	252,2		234,4		7,6%
Marge brute	166,4	66,0	158,8	67,8	4,8%
Charges externes	(55,2)	(21,9)	(51,9)	(22,1)	6,4%
Frais de personnel	(70,1)	(27,8)	(68,3)	(29,2)	2,5%
Impôts et taxes	(4,8)	(1,9)	(3,9)	(1,7)	23,3%
Autres produits et charges	4,5	1,8	3,8	1,6	19,1%
Amortissements et provisions	(11,9)	(4,7)	(10,9)	(4,6)	9,3%
Résultat opérationnel courant	28,9	11,5	27,6	11,8	4,9%



Comptes de résultat, 2008 et 2009 pro forma*

Compte de résultat

En M€	31/12/2009*	% du CA	31/12/2008*	% du CA	Δ %
Chiffre d'affaires	228,3		232,3		(1,7%)
Marge brute	157,0	68,8	158,0	68,0	(0,7%)
Charges externes	(50,8)	(22,3)	(51,5)	(22,2)	(1,3%)
Frais de personnel	(66,9)	(29,3)	(68,2)	(29,3)	(1,9%)
Impôts et taxes	(4,8)	(2,1)	(3,9)	(1,7)	23,0%
Autres produits et charges	4,9	2,2	3,8	1,6	30,3%
Amortissements et provisions	(11,2)	(4,9)	(10,8)	(4,7)	(3,7%)
Résultat opérationnel courant	28,2	12,4	27,4	11,8	2,9

* Neutralisation de l'Inde et de l'Italie



Compte de résultat suite

En M€	31/12/2009	% du CA	31/12/2008	% du CA	Δ %
Résultat opérationnel courant	28,9	11,5	27,6	11,8	4,9%
Résultat opérationnel	28,9	11,5	27,6	11,8	4,9%
Résultat financier	(4,0)	(1,6)	(3,1)	(1,3)	26,7%
Résultat avant IS	25,0	9,9	24,5	10,4	2,1%
IS	(6,7)	(2,7)	(5,9)	(2,5)	14,6%
Résultat net pdg	18,2	7,2	18,6	7,9	(1,9%)
<hr/>					
Capacité d'autofinancement opérationnelle	34,1		32,6		

Compte de résultat



Flux de trésorerie

Flux de trésorerie

En M€	31/12/2009	31/12/2008*
Flux de trésorerie généré par l'activité	40,0	23,4
Flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(35,1)	(26,3)
Flux de trésorerie lié aux opérations de financement	17,6	(11,1)
Incidence variations des cours	(0,4)	(1,1)
Variation de trésorerie	22,1	(15,1)

* Pro forma : reclassement des intérêts financiers du flux généré par l'activité vers le flux lié aux opérations de financement.

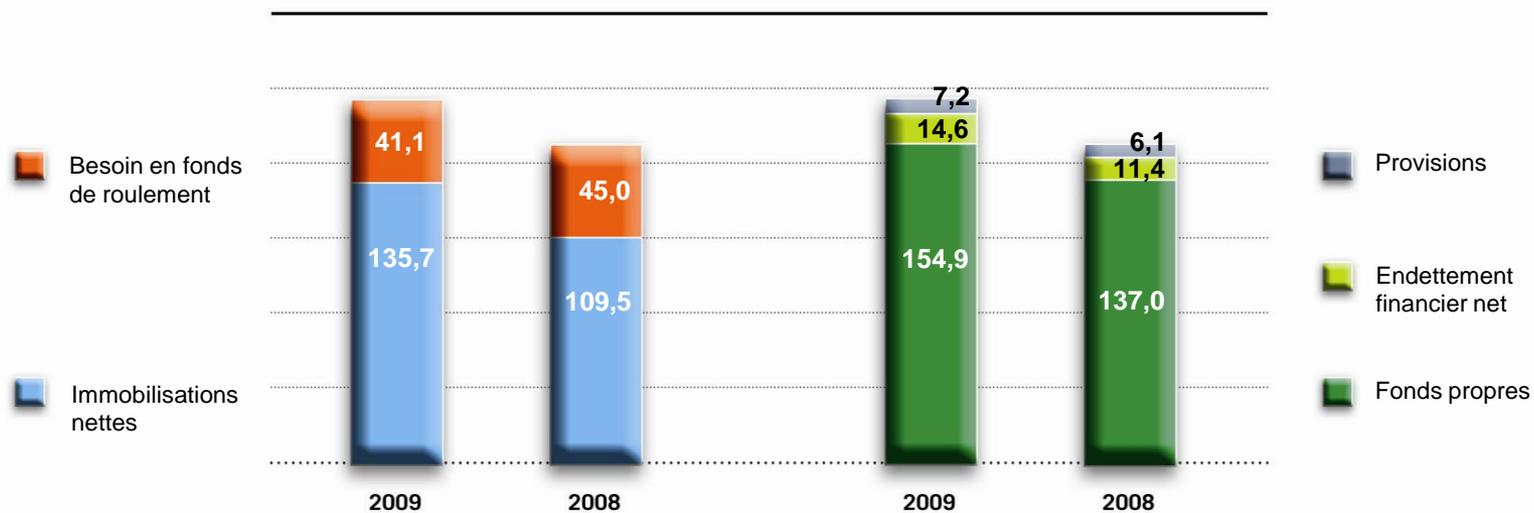


Une solide structure financière

Structure financière

Actif en M€

Passif en M€



- Un gearing de 9,5 %



Besoin en fonds de roulement

Besoin en fonds de roulement

En M€	31/12/2009	31/12/2008
Stocks	40,0	43,0
Clients et autres débiteurs	53,7	52,6
Fournisseurs et autres créditeurs	(53,8)	(51,1)
Autres éléments du BFR	1,2	0,5
Besoin en fonds de roulement	41,1	45,0

- Amélioration du BFR grâce à la baisse des stocks et à une bonne gestion des postes clients et autres débiteurs



Remboursement de la tranche A des OC (Soparfin)

- **Non conversion de la tranche A de l'emprunt obligataire**
 - Échéance : 27 février 2010
 - 15,9 M€ remboursés, prime de non conversion comprise
 - Échéance de la tranche B : 27 février 2011

- **Conséquence :**
 - Baisse des frais financiers de **1,5 M€** en année pleine et de **1,3 M€** sur 2010



Évolution du cours de Bourse

Actionnariat et dividende



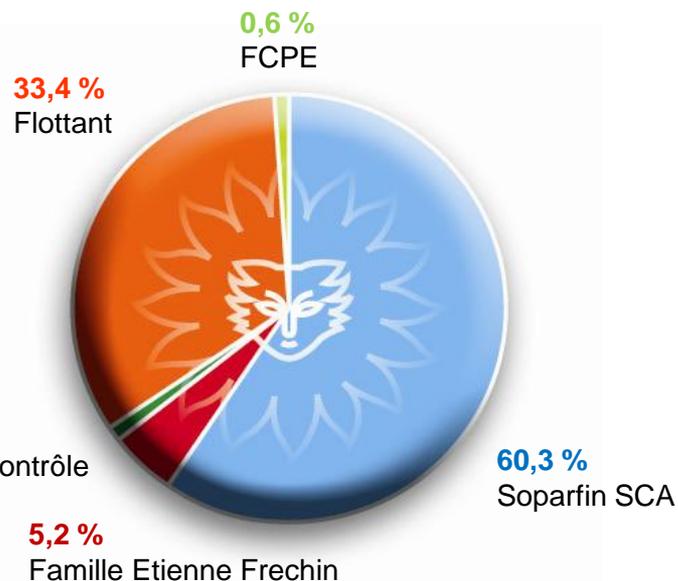
■ Vétquinol en Bourse

- En 2009, l'action s'est appréciée de **+ 43,9 %**
- La valorisation actuelle correspond à 1x CA
- L'action garde un solide potentiel d'appréciation



Actionnariat et dividende

Actionnariat du Groupe au 1^{er} mars 2010



Le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée générale du 7 mai 2010

- Un dividende de **0,29 €** par action, en hausse de **7,4 %**
- Soit un pay-out de **18 %**

Stratégie et perspectives

*« Les 4 piliers du Groupe,
moteur de la croissance future ».*

- La croissance interne en Europe
- La croissance externe
- L'amélioration continue de la profitabilité
- L'innovation



Poursuivre les efforts de croissance interne en Europe

■ Phase 1 : intégration réussie d'Ascor Chimici (Italie)

- Activité et rentabilité conformes aux attentes initiales
- Intégration progressive de la gamme de produits commercialisée par notre distributeur
- Mise en conformité et optimisation du site de production (Forlì)
- Amélioration de la rentabilité par un meilleur mix produit
- Succès de la cérémonie d'anniversaire (160 invités)

■ Phase 2 : fort potentiel d'amélioration de la rentabilité à 3 ans





Poursuivre les efforts de croissance interne en Europe

■ Sur les autres pays européens

- Poursuite des lancements/extensions de produits
 - 13 lancements
 - 5 extensions
 - Préparation d'une gamme complémentaire Marbocyl®
- Confirmation du redressement de la filiale espagnole
- Derniers préparatifs des lancements significatifs à venir sur 2011
- Développement d'un important programme international de formation des réseaux de vente



Développer l'activité du Groupe sur des marchés porteurs...

- **Inde : les 6 premiers mois d'activité**
 - Création de Vétouinol India, 6^e acteur local en santé animale
 - Des niveaux d'activité et de résultat en ligne avec nos attentes
 - Préparation d'enregistrements de produits Vétouinol pour commercialisation en Inde
 - Poursuite de l'innovation et des lancements de produits
 - Inauguration des nouveaux bureaux

- **Chine : l'autre marché d'intérêt majeur**

- **Amérique latine : premières investigations**





... et participer à la consolidation du marché

- **Renforcer notre présence en Europe et Amérique du Nord**
 - Veille sur les 2 territoires stratégiques, avec pour priorité
 - les États-Unis,
 - le Royaume-Uni
 - l'Allemagne
 - et l'Espagne
- **Saisir des opportunités issues des récentes fusions**
 - Contacts pour l'acquisition de produits sur l'ensemble de nos territoires stratégiques
- **Vétoquinol dispose d'une forte capacité de financement**
 - Une capacité d'endettement (gearing à 100 %) de 140 M€
 - Un potentiel induit de croissance de 30 %



Accroître la rentabilité par l'amélioration continue

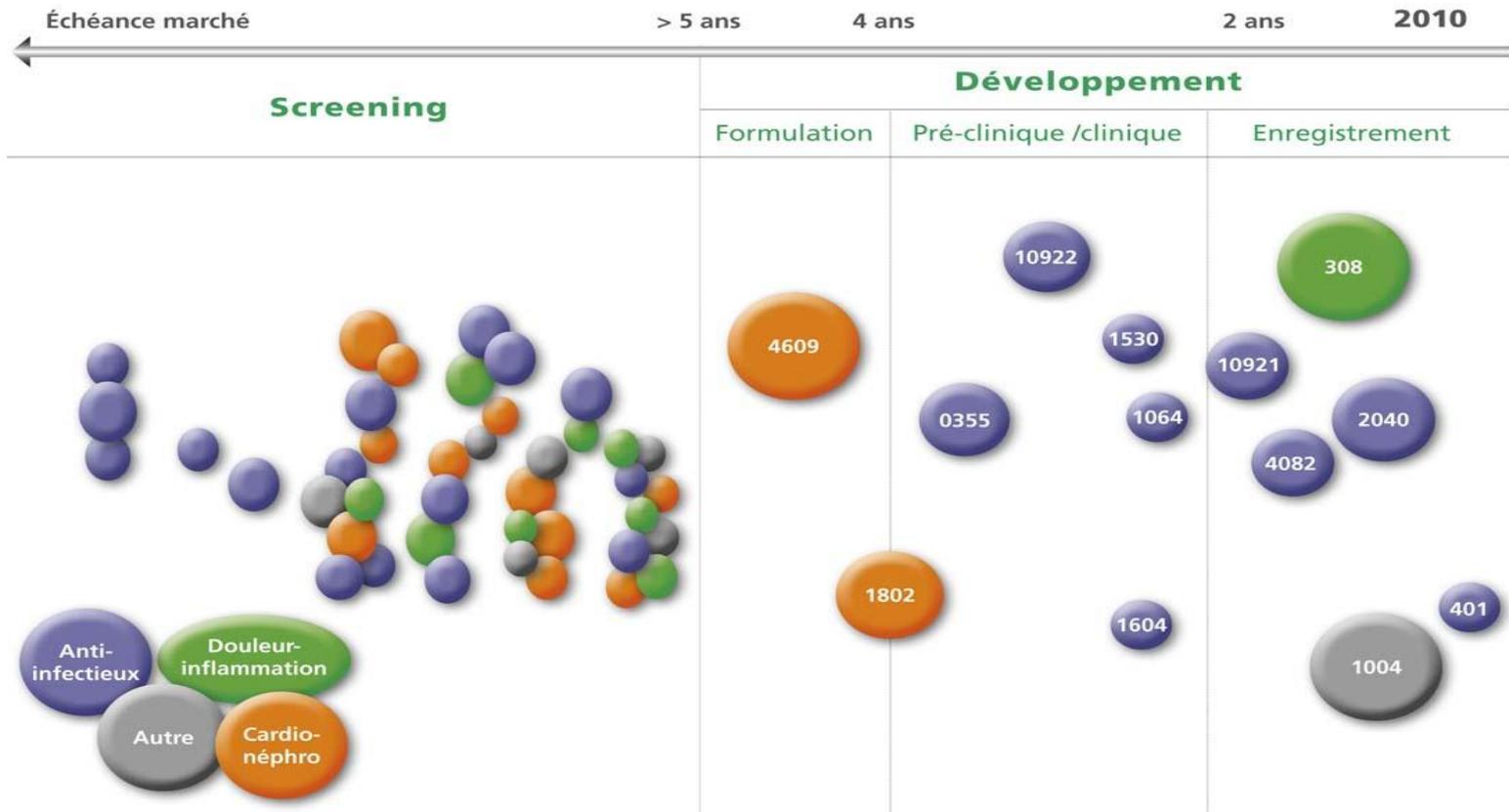
- **En 2009, l'amélioration continue s'est manifestée par des gains**
 - Achats
 - Supply Chain
 - VIP
 - Productivité

- **Ce qui a permis le renforcement de nos efforts en**
 - Marketing + 5 %
 - Réseaux de vente + 8 %
 - Recherche et innovation + 10 %

- **Et l'amélioration... continue !**



Innover en étant toujours plus proche du marché





Préparer les lancements des produits en 2011



	€€€ > 10 M€ €€ 5 - 10 M€ € < 5 M€	Animaux de compagnie	Animaux de rente
Anti-infectieux			€ ⁽¹⁾ €€ € €
Douleur-inflammation		€€€	
Autres domaines		€€	

(1) Lancement prévu fin 2010





Perspectives : les gisements de croissance à moyen terme

■ Une croissance organique

- Forte croissance de l'Inde, des États-Unis et de l'Italie
- Redressement de l'Espagne
- Lancements de nouveaux produits et extensions géographiques
- Poursuite de l'optimisation des structures et des moyens commerciaux



■ Une croissance externe

- Développer de nouveaux territoires par des acquisitions ciblées
- Participer à la consolidation du marché et notamment via les fusions en-cours

Une croissance « hybride » génératrice de cash flow



Calendrier

- 22 avril CA 1^e trimestre 2010
- 7 mai AG des actionnaires
- 4 juin Paiement du dividende
- 20 juillet CA 1^e semestre 2010
- 31 août Résultats semestriels 2010
- 19 octobre CA 3^e trimestre 2010

Vétoquinol
 *Signe de Passion*



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