

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Date 8 août 2017
Contact Investor Relations: Felix Burkhard, CFO, Groupe Galenica
Media Relations: Christina Hertig, Responsable Communication, Groupe Galenica

Objet Résultats semestriels 2017 du Groupe Galenica

Développement réjouissant de Galenica qui confirme ses ambitieux objectifs pour 2017

Pour la première fois depuis l'IPO (introduction en Bourse) du 7 avril 2017, le Groupe Galenica présente ses résultats semestriels.

Dans un environnement de marché exigeant il a augmenté son chiffre d'affaires net consolidé au premier semestre 2017 de 6.8% à CHF 1'587.5 mio. L'acquisition du grossiste en propharmacie Pharmapool, le renforcement du réseau de pharmacies ainsi que les marques et les licences nouvellement acquises y ont contribué.

Le résultat d'exploitation (EBIT) a augmenté de 17.6% à CHF 71.5 mio. et s'est développé sur une base comparable (sans les effets de l'IAS 19) de 14.1% à CHF 76.6 mio. comprenant des effets exceptionnels à hauteur de CHF 7.0 mio.

Galenica affiche un bénéfice de CHF 57.9 mio. Sur une base comparable (sans les effets de l'IAS 19) le bénéfice net a atteint CHF 62.1 mio. comprenant des effets exceptionnels à hauteur de CHF 6.3 mio.

Confirmation de la prévision 2017

En raison du développement positif de l'activité jusqu'à ce jour, le management est confiant de pouvoir atteindre les ambitieux objectifs de 2017. Galenica confirme ainsi et précise les perspectives pour l'année 2017 communiquées dans le cadre de l'IPO, soit : une croissance du chiffre d'affaires en ligne avec le premier semestre 2017 et, par rapport à l'exercice précédent, une croissance du résultat d'exploitation (EBIT) (sans les effets de l'IAS 19) entre 7% et 12% incluant les effets exceptionnels à hauteur de CHF 7.0 mio. De la même manière, la perspective concernant le dividende reste inchangée avec l'objectif de pouvoir proposer, lors de l'Assemblée générale 2018, le versement d'un dividende à hauteur de CHF 80 mio.

Elargissement des activités et lancement de nouveaux produits et services

Le Domaine d'activités Retail a renforcé son réseau de pharmacies et continué d'uniformiser les processus pour tous les formats de pharmacies. Par ailleurs, des projets innovants ont été lancés tels que « Click & Collect » chez Coop Vitality, le cabinet sans rendez-vous Aprioris ou le MedCenter sur le site de MediService.

Le Domaine d'activités Products & Brands a élargi son assortiment de produits. Depuis mai 2017, les marques emblématiques Merfen® et Vita-Merfen® nouvellement acquises font partie du portefeuille de marques fortes. En outre, au premier trimestre 2017, Lierac et Phyto, marques Premium de soins dermatologiques et capillaires du français Alès Groupe, ont été lancées en exclusivité en Suisse.

Dans le Domaine d'activités Services, Galexis a élargi son offre pour les médecins dispensants grâce au grossiste en propharmacie Pharmapool acquis début 2017.

Chiffres clés du Groupe Galenica

(en mio. CHF)	1 ^{er} sem. 2017	1 ^{er} sem. 2016 ¹⁾	Variation ¹⁾
Chiffre d'affaires net			
Segment Health & Beauty	730.0	709.2	+2.9%
- Retail	679.0	662.5	+2.5%
- Products & Brands	51.1	47.9	+6.8%
Segment Services	1'233.6	1'148.4	+7.4%
Corporate et éliminations	(376.1)	(370.5)	-
Groupe Galenica	1'587.5	1'487.1	+6.8%
EBIT ajusté²⁾			
Segment Health & Beauty	49.5	46.5	+6.5%
Segment Services	28.7	20.2	+41.9%
Corporate et éliminations	(1.6)	0.5	-
Groupe Galenica	76.6	67.2	+14.1%
Bénéfice net ajusté^{2) 3)}	62.1	42.9	+44.6%

- 1) Dans la perspective de l'IPO du 7 avril 2017 l'entité Galenica Santé de l'ancien Groupe Galenica a retraité les résultats financiers de 2014 comme si elle avait été une entité autonome (états financiers combinés 2014-2016). Ces états financiers combinés constituent la base de comparaison avec les chiffres de l'exercice précédent.
- 2) Hors effets IAS 19
- 3) Pas comparable avec l'exercice précédent en raison des différentes structures de financement

GROUPE GALENICA

Développement post-IPO réjouissant

Le Groupe Galenica a augmenté son chiffre d'affaires net consolidé au premier semestre 2017 de 6.8% à CHF 1'587.5 mio.

Le résultat d'exploitation (EBIT) a augmenté de 17.6% à CHF 71.5 mio. et s'est développé sur une base comparable (sans les effets de l'IAS 19) de 14.1% à CHF 76.6 mio. L'EBIT contient des effets exceptionnels à hauteur de CHF 7.0 mio. issus des ventes des droits pour le logiciel de gestion de cabinet médical TriaMed[®] à Swisscom et d'un immeuble non commercial à Schönbühl (canton de Berne).

Galenica affiche un bénéfice de CHF 57.9 mio. Sur une base comparable (sans les effets de l'IAS 19) le bénéfice net a atteint CHF 62.1 mio. comprenant des effets exceptionnels à hauteur de CHF 6.3 mio.

Les investissements ont augmenté pour atteindre CHF 33.5 mio. (année précédente: CHF 17.0 mio.), notamment en raison de l'acquisition des marques Merfen[®] et Vita-Merfen[®].

Confirmation de la prévision 2017

Grâce à l'acquisition du grossiste en pharmacie Pharmapool, la poursuite du renforcement du réseau de pharmacies ainsi que la marque nouvellement acquise Merfen[®], l'acquisition des licences pour les marques A-Derma, Phyto, Lierac et les sels de Schüssler d'Adler, la croissance du Groupe Galenica au premier semestre 2017 se situe nettement au-dessus de l'ensemble du marché, qui est en deçà des attentes. En raison du développement positif de l'activité jusqu'à ce jour, le management est confiant de pouvoir atteindre les ambitieux objectifs de 2017.

Galenica confirme ainsi et précise les perspectives pour l'année 2017 communiquées dans le cadre de l'IPO, soit :

- une croissance du chiffre d'affaires en ligne avec le premier semestre 2017;
- une croissance du résultat d'exploitation (EBIT) (sans les effets de l'IAS 19) entre 7% et 12% par rapport à l'exercice précédent, incluant les effets exceptionnels à hauteur de CHF 7.0 mio., qui ne figuraient pas dans la prévision communiquée jusqu'à présent ;
- une proposition prévue, lors de l'Assemblée générale 2018, de versement d'un dividende à hauteur de CHF 80 mio.

Renforcement de l'expertise Retail au sein du Conseil d'administration

Le Conseil d'administration proposera Bertrand Jungo comme nouveau membre au Conseil d'administration lors de l'Assemblée générale 2018. Bertrand Jungo est le nouveau CEO de Admeira, la principale régie publicitaire en Suisse. Auparavant il a occupé pendant 26 ans, dont 11 ans comme CEO, des fonctions de direction pour le groupe des grands magasins Manor présents dans toute la Suisse. Bertrand Jungo connaît le marché Retail suisse dans ses moindres détails et apporte son expérience dans le Multichannel Retail, les domaines de la beauté, des soins (Personal Care), et des achats à l'international (sourcing). Son expertise vient parfaitement compléter le savoir-faire Retail du Conseil d'administration.

SEGMENT HEALTH & BEAUTY

Le segment Health & Beauty comprend les Domaines d'activités Retail et Products & Brands. Dans le Domaine d'activités Retail, Galenica gère le plus grand réseau de pharmacies en Suisse et dispose ainsi d'un excellent réseau de distribution qui offre un potentiel unique pour la vente de marques propres, exclusives et de partenaires. Par le biais du Domaine d'activités Products & Brands, Galenica développe et commercialise ses marques et produits propres ainsi que des marques et produits exclusifs de ses partenaires commerciaux.

Le segment Health & Beauty a augmenté son chiffre d'affaires net au premier semestre de 2.9% à CHF 730.0 mio. Le résultat d'exploitation (EBIT) s'est amélioré de 6.5% à CHF 49.5 mio. La rentabilité du chiffre d'affaires (ROS) a augmenté à 6.8 % par rapport à la même période de l'année précédente (année précédente: 6.6%). Les investissements dans le segment Health & Beauty ont atteint CHF 22.4 mio. au premier semestre 2017.

RETAIL

Au premier semestre 2017, le Domaine d'activités Retail a augmenté son chiffre d'affaires net de 2.5% à CHF 679.0 mio. (sans Coop Vitality) par rapport à la période précédente. Le marché suisse des pharmacies s'est développé de 1.8% (IMS Health 1^{er} semestre 2017, liste des produits thérapeutiques de Swissmedic A, B, C, D). Malgré l'augmentation continue du volume des médicaments onéreux, le marché de la pharmacie affiche, par rapport à d'autres segments, une évolution ralentie, influencée par le tourisme d'achat persistant dans les pays voisins, le déplacement vers le commerce en ligne, la baisse de fréquentation dans de nombreux centres commerciaux ainsi que l'épidémie de grippe qui avait déjà débuté en décembre 2016, soit plus tôt que d'autres années, et qui s'est terminée plus tôt en 2017.

Le nombre de pharmacies propres a pu être augmenté de trois points de vente pour arriver à un total de 332 pharmacies. Avec les pharmacies partenaires Amavita et Winconcept, le réseau de pharmacies de Galenica comprenait mi-2017 environ 500 points de vente. L'expansion a contribué pour 1.3% à la croissance du chiffre d'affaires. Sur une base comparable, le chiffre d'affaires s'est développé de 1.2%.

Renforcement du potentiel de synergies

Avec les marques de dermatologie Lierac et capillaire Phyto de Alès Groupe ainsi que les sels de Schüssler d'Adler, ce sont trois nouvelles marques de Products & Brands qui ont été introduites dans les pharmacies. Les processus ont encore été uniformisés et simplifiés pour tous les formats de pharmacies. Ainsi le logiciel pour pharmacies TriaPharm[®] en service chez Amavita et Sun Store, est également introduit chez Coop Vitality depuis le premier semestre 2017. TriaPharm[®] doit être introduit dans toutes les pharmacies du Groupe Galenica d'ici la fin 2017. Un autre exemple d'exploitation des synergies réside dans la collaboration entre Amavita et Sun Store avec la pharmacie spécialisée MediService, qui livre toujours plus de médicaments onéreux pour le compte des formats de pharmacies. MediService propose également ce service à l'ensemble du marché, et différentes pharmacies indépendantes l'utilisent déjà.

Innovations et nouveaux modèles pour le marché de la santé

Au printemps 2017 Coop Vitality a commencé avec «Click & Collect» : les clients peuvent commander aisément des produits en un clic puis aller les chercher dans la pharmacie de leur choix. Le client a ainsi également accès en ligne à l'ensemble de l'assortiment, y compris les produits OTC. Sun Store et Amavita introduiront «Click & Collect» au deuxième semestre 2017.

Par ailleurs Galenica propose un nouveau service dans le domaine de l'aide médicale d'urgence avec le cabinet sans rendez-vous Aprioris qui fait intervenir une infirmière diplômée, dans une salle prévue à cet effet à l'intérieur de la pharmacie. Ce concept permet un accès rapide à un premier conseil médical.

Dans la même optique, un projet pilote dans lequel les assurés de la CSS ayant choisi le modèle alternatif d'Assurance Cabinets de Santé Plus (ACS Plus) peuvent dorénavant choisir de se rendre chez le médecin ou à la pharmacie comme premier point de contact en cas de problèmes de santé. Dans un premier temps une vingtaine de pharmacies Amavita et Coop Vitality y prennent part. Le «Gesundheitsnetz 2025» (Réseau de Santé 2025) de la ville de Zurich a fait de ce modèle le lauréat de son concours de projets 2017.

Pour finir, le projet pilote MedCenter gère un automate sur le site de MediService à Zuchwil, qui délivre des médicaments aux patients. Par le biais de la téléphonie et d'un écran interactif, le client entre en contact avec un pharmacien qui encadre et surveille la délivrance des médicaments. MediService, qui fête cette année ses 20 ans a pu, grâce à la forte position dans le domaine PharmaCare, exploiter la tendance continue des thérapies et médicaments complexes et enregistrer une croissance au-dessus de la norme dans ce domaine.

PRODUCTS & BRANDS

Au premier semestre 2017, le Domaine d'activités Products & Brands a généré un chiffre d'affaires net de CHF 51.1 mio. ce qui représente une progression de 6.8% par rapport à la même période de l'année précédente. Sur un marché des OTC en recul (-0.3%, IMS Health 1^{er} semestre 2017) Products & Brands a pu augmenter le chiffre d'affaires net en Suisse de 3.8% à CHF 38.5 mio. grâce au lancement de nouveaux produits dans le domaine de la beauté. Le chiffre d'affaires à l'exportation a augmenté de 16.6% à CHF 12.7 mio., notamment avec Anti-Brumm[®] qui affiche une croissance très réjouissante en Allemagne.

Poursuite de l'expansion du solide portefeuille de marques

Avec l'acquisition des marques suisses emblématiques Merfen[®] et Vita-Merfen[®] en mai 2017, Vifor Consumer Health peut dorénavant établir sa présence sur le marché suisse du traitement des plaies. En outre, Vifor Consumer Health a repris la distribution d'Excilor[®], une marque leader dans les antifongiques pour ongles. Le contrat exclusif avec la société autrichienne Adler et l'étroite collaboration avec le Domaine d'activités Retail ont contribué à la réussite du lancement des sels de Schüssler d'Adler, une nouvelle catégorie importante pour Vifor Consumer Health.

Fort du succès d'A-Derma, Products & Brands a également repris la distribution exclusive en Suisse des produits dermatologiques Lierac et capillaires Phyto du français Alès Groupe. Ces marques de pharmacie ont connu un début remarquable dans les six premiers mois de 2017.

SEGMENT SERVICES

Le segment Services comprend les prestations de logistique pour le marché suisse de la santé d'Alloga (Prewholesale), de Galexis, d'Unione Farmaceutica Distribuzione et de Pharmapool (Wholesale) ainsi que de l'entreprise Medifilm, active dans l'emballage des médicaments sous blister. Ces services sont complétés par les prestations de HCI Solutions qui propose des données de base pour le marché suisse de la santé et développe des solutions globales de gestion pour les pharmacies ainsi que des outils pour une sécurité accrue dans le traitement, la communication et la distribution des données sensibles de la santé.

Au premier semestre 2017, le segment Services a généré un chiffre d'affaires net de CHF 1'233.6 mio. La croissance du chiffre d'affaires de 7.4% est due en particulier à l'intégration réussie de Pharmapool. Ceci dans un marché global dont la croissance (+3.9%, IMS Health 1^{er} semestre 2017) a été stimulée avant tout par les hôpitaux (+7.6%, IMS Health 1^{er} semestre 2017) et par les médicaments spéciaux onéreux, qui ne sont pas distribués par le commerce de gros mais livrés directement aux médecins spécialistes (médecins +5.4%, IMS Health 1^{er} semestre 2017).

Le résultat d'exploitation (EBIT) s'est amélioré de 41.9%, à CHF 28.7 mio. L'EBIT contient des effets positifs exceptionnels de CHF 7.0 mio. issus des ventes des droits du logiciel pour cabinets médicaux TriaMed® à Swisscom et d'un immeuble non commercial à Schönbühl (canton de Berne). Sans ces effets exceptionnels, le ROS est inchangé par rapport à l'année précédente à 1.8%. Les investissements au premier semestre 2017 se sont élevés à CHF 11.1 mio.

Une chaîne d'approvisionnement sous température contrôlée en continu

Alloga, qui fête ses 60 ans d'existence en 2017, a lancé un nouveau système ERP (Enterprise-Resource-Planning) de SAP à la fin du premier semestre 2017. Afin de répondre à la demande accrue des clients, les capacités internes de stockage réfrigéré à 2-8°C vont être élargies. Une troisième chambre froide devrait ainsi être disponible au second semestre 2017.

Depuis avril 2017, Alloga et Galexis proposent à leurs clients une chaîne d'approvisionnement continue pour les transports sous température contrôlée. Les boîtes livrées par chauffeur sont bien plus légères que les boîtes isothermes et prennent moins de place chez le client.

Des offres innovantes, une automatisation croissante et de nouveaux produits sont des atouts de Galexis grâce auxquels, elle a réussi au premier semestre 2017 à conclure de nouveaux contrats exclusifs avec des fournisseurs réputés de produits de beauté comme Clarins et Coty. En outre, grâce au grossiste en propharmacie Pharmapool acquis en début d'année, Galexis a élargi son offre pour les médecins dispensants.

Développement des offres et des capacités

A l'occasion de son 10^e anniversaire, Medifilm a pris possession de ses nouveaux locaux, qui multiplient par trois la surface de production. La demande de conditionnement des médicaments sous blister et de compléments alimentaires de la part des pharmacies et des homes ne faiblit pas. Dans toute la Suisse, Medifilm approvisionne environ 7'500 patients, déchargeant ainsi de plus en plus le personnel soignant de la tâche de préparation des médicaments «à la main».

Le logiciel pour pharmacies TriaPharm® de HCI Solutions, qui permet entre autres la facturation directe aux caisses-maladie, est introduit chez Coop Vitality depuis le premier semestre 2017. Le processus devrait être terminé d'ici fin 2017. A l'issue du projet pilote réussi de Documedis à l'hôpital cantonal de Saint-Gall visant à contrôler les contre-indications lors de la remise des médicaments, de premiers modules vont être proposés aux acteurs intéressés.

Vous trouverez de plus amples informations dans le rapport semestriel 2017 du Groupe Galenica. La version PDF est disponible sur le site Internet de Galenica :

[Lien vers le Rapport semestriel 2017](#)

Conférence téléphonique et webdiffusion

Galenica tiendra une conférence téléphonique et une webdiffusion destinée aux analystes, investisseurs et médias aujourd'hui, le mardi 8 août 2017 à 14h00 (heure d'Europe centrale). Pour accéder à la conférence téléphonique (langue de la conférence: anglais), veuillez composer le

- Suisse : +41 (0)22 567 54 32
- USA : +1 646 254 3366
- Autres pays : +44 (0)20 3427 1904

La conférence téléphonique sera aussi diffusée sur le site Internet de la société www.galenica.com sous la rubrique Investisseurs.

Rediffusion

Il sera possible de réécouter la conférence téléphonique du 8 août 2017 18h00 pendant 7 jours. Pour réécouter la conférence téléphonique, veuillez composer le

- Suisse: +41 (0)22 567 57 09
- USA: +1 719 457 0820
- Autres pays: +44 (0)207 984 7568

La webdiffusion sera également disponible sur le site Internet www.galenica.com à partir de 18h00 le 8 août 2017 pour une période d'un mois.

Le mot de passe pour la conférence en direct et l'enregistrement en différé est le 9993742.

Pour tout renseignement complémentaire:

Christina Hertig, Responsable de la Communication
Tél. +41 58 852 85 17
E-Mail: media@galenica.com

Felix Burkhard, CFO
Tel. +41 58 852 85 29
E-Mail: investors@galenica.com

Galenica est le prestataire de soins de santé entièrement intégré leader en Suisse. Avec près de 500 pharmacies propres, en joint-venture et pharmacies partenaires indépendantes, Galenica gère le plus grand réseau de pharmacies en Suisse. En outre, Galenica développe et propose des marques et des produits propres renommés, des marques et des produits exclusifs de partenaires commerciaux ainsi qu'une variété de services de santé et tests pour les clients dans les pharmacies. Galenica est également le fournisseur leader des services de distribution dans les domaines prewholesale et wholesale et des services de bases de données sur le marché de la santé en Suisse. Galenica est cotée à la Bourse suisse (SIX Swiss Exchange, GALN, numéro de valeur 36'067'446).

Vous trouverez de plus amples informations sur Galenica en consultant www.galenica.com.