

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Date 16 mars 2010
Contact Investor Relations: Fritz Hirsbrunner, Vice-CEO et CFO, Responsable Direction générale Finances & Corp. Services, Groupe Galenica
Médias: Christina Hertig, Responsable de la Communication du Groupe Galenica
Objet Résultats 2009 du Groupe Galenica

((publication le 16 mars 2010 dès 07h30 CET))

Progression à deux chiffres malgré d'importants investissements et un marché difficile: augmentation du bénéfice de 11%

Pour la 14^e fois d'affilée, Galenica enregistre en 2009 une progression à deux chiffres de son bénéfice: le bénéfice net consolidé du Groupe Galenica affiche CHF 210,4 mio. (+11,2%). Galenica est la seule entreprise cotée à la Bourse suisse à réaliser une telle performance.

Les investissements dans le développement clinique (R&D: +34,7%) et la commercialisation de Ferinject[®], qui ont fortement augmenté, ont eu un impact sur le résultat. Une nouvelle augmentation décisive des investissements dans la recherche et le développement est prévue pour 2010.

L'élection au Conseil d'administration du Professeur Michel Burnier (spécialiste de réputation internationale dans le domaine de la néphrologie, CHUV) et de Hans Peter Frick (Group General Counsel, Chef du Département juridique, Nestlé) sera proposée lors de la prochaine Assemblée générale. Par ailleurs, le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée générale le versement d'un dividende de CHF 7.50 (+7,1%).

Galenica a enregistré en 2009 un chiffre d'affaires net consolidé de CHF 2'911,2 mio., ce qui correspond à une augmentation de 7,7% par rapport à l'exercice précédent. Le résultat d'exploitation avant amortissements (EBITDA) qui y est associé recule de 14,6% pour atteindre CHF 401,1 mio., tandis que le résultat d'exploitation (EBIT) se monte à CHF 266,1 mio., soit une augmentation de 1,1%. Le bénéfice net consolidé 2009 augmente de 11,2%, se montant ainsi à CHF 210,4 mio.

Les investissements dans les immobilisations et les biens incorporels atteignent CHF 70,3 mio. (exercice précédent: CHF 79,4 mio.), tandis que ceux dans la recherche et le développement progressent de 34,7% pour atteindre CHF 114,1 mio.

Assemblée générale du 6 mai 2010

A l'occasion de l'Assemblée générale du 6 mai 2010, le Conseil d'administration proposera la réélection de MM. Kurt W. Briner et This E. Schneider pour un nouveau mandat de 3 ans. Carl M. Meyer a atteint la limite d'âge et quitte le Conseil d'administration après avoir rendu de très grands services à la société. L'élection au Conseil d'administration de deux nouveaux membres sera proposée. Il s'agit du Professeur Michel Burnier, Chef du Service de Néphrologie du Centre Hospitalier Universitaire Vaudois (CHUV), et de Hans Peter Frick, Group General Counsel, Chef du Département juridique de Nestlé. Le Conseil d'administration va en outre proposer le versement d'un dividende ordinaire de CHF 7.50 par action nominative (+7,1%). Par ailleurs, un vote consultatif sur le Rapport de rémunération aura de nouveau lieu cette année.

Galenica SA

Untermattweg 8 · Case postale · CH-3001 Berne
Téléphone +41 58 852 85 17 · Fax +41 58 852 85 58
media@galenica.com · www.galenica.com

PHARMA

Le Domaine d'activités Pharma a généré en 2009 un chiffre d'affaires net de CHF 444,7 mio. (+2,5%), ce qui, après correction des effets de change et modifications apportées au portefeuille de produits, correspond à une augmentation de 4,5% par rapport à l'exercice précédent. OM Pharma, qui a été intégrée à Vifor Pharma au 1er novembre 2009, contribue pour CHF 16,6 mio. au chiffre d'affaires. Tandis que le succès des préparations à base de fer a influencé positivement l'EBITDA, divers facteurs ont eu un impact négatif sur ce dernier: investissements à hauteur de CHF 107,0 Mio. (+35,7%) dans la recherche et le développement, établissement de sociétés de vente, et dépenses liées au marketing et à la vente. Dans le même temps, les produits de licence de CellCept ont comme prévu reculé à CHF 302,6 mio. (-14,6%) en raison de l'expiration du brevet aux Etats-Unis en mai 2009. L'EBITDA a ainsi régressé de 22,7% pour s'établir à CHF 308,7 mio. La baisse des amortissements des immobilisations incorporelles a influé sur l'EBIT, permettant à celui-ci de ne diminuer que de 6,4% et d'atteindre ainsi CHF 209,7 mio.

Préparations à base de fer

Les ventes mondiales de préparations injectables à base de fer Ferinject® et Venofer® ont augmenté de 8,9% pour atteindre 225,0 mio., ce qui, en devise locale, correspond même à une progression de 11,6%. Le chiffre d'affaires de la préparation orale à base de fer Maltofer® a diminué de 8,8%, passant ainsi à CHF 44,4 mio., suite à la réduction des stocks à laquelle ont procédé divers partenaires de vente internationaux et au durcissement de la concurrence.

Fin 2009, Ferinject® était enregistré dans 18 pays européens ainsi qu'en Suisse et était commercialisé dans 13 pays. Cette démarche a rencontré partout un écho positif. L'anémie ferriprive est associée à de nombreuses maladies chroniques. Les symptômes sont souvent diffus et difficiles à diagnostiquer, ce qui explique pourquoi beaucoup de patients ne sont pas traités. Ce n'est qu'en comprenant mieux les mécanismes, en améliorant les méthodes de diagnostic et en formant le personnel médical spécialisé qu'une meilleure sensibilisation au tableau clinique de l'anémie ferriprive et à la nécessité d'un traitement pourra être obtenue. En Suisse, le chiffre d'affaires de Ferinject® a pour la première fois dépassé celui de Venofer®. Au total, les ventes des deux produits ont augmenté de 10,4%, atteignant ainsi CHF 32,2 mio. Cette évolution indique clairement que le marché suisse a reconnu les avantages de Ferinject® et que la stratégie d'expansion à d'autres indications thérapeutiques a pu être mise en œuvre avec succès.

Venofer® reste le «gold standard» pour le traitement de l'anémie ferriprive dans le cadre de la dialyse. Aux Etats-Unis, la part de marché de Venofer® a poursuivi sa progression, passant de 63% à 67% – indice que la collaboration avec Fresenius Medical Care (FMC) et Luitpold Pharmaceuticals porte ses fruits et que Venofer® a pu conforter sa position de leader sur le marché.

Etablissement de sociétés de vente

S'implanter directement sur les marchés clés en y établissant des sociétés de vente chargées de la commercialisation locale des produits fait partie de la stratégie de Vifor Pharma. Vifor Pharma dispose dorénavant de 9 sociétés de vente en Europe ainsi que d'autres au Pérou et à Singapour.

Etudes cliniques sur Ferinject®

Dans le cadre de son focus stratégique, Vifor Pharma a défini les domaines thérapeutiques dans lesquels le potentiel est particulièrement prometteur: insuffisance rénale chronique au stade de pré-dialyse, insuffisance cardiaque chronique, oncologie/hématologie, gynécologie, maladie inflammatoire de l'intestin et «patient blood management» (réduction des transfusions sanguines). Rien qu'en Europe, quelque huit millions de patients concernés par ces domaines thérapeutiques souffrent d'une carence en fer nécessitant un traitement. Vifor Pharma veut, via un large programme d'études cliniques sur Ferinject®, réunir des preuves scientifiques dans des domaines thérapeutiques hors de la dialyse. Les résultats de la vaste étude FAIR-HF ont été présentés en novembre 2009 au congrès de l'American Heart Association qui s'est tenu à Orlando ainsi que dans la revue spécialisée *New England Journal of Medicine*. L'anémie ferriprive est diagnostiquée chez environ un quart des patients souffrant d'insuffisance cardiaque chronique. Il s'avère que les patients traités par Ferinject® ont vu leur qualité de vie s'améliorer de manière significative et la gravité de leur insuffisance cardiaque diminuer.

FIND CKD est une vaste étude portant sur l'analyse des avantages de Ferinject® par rapport aux préparations orales à base de fer dans le traitement des patients atteints d'insuffisance rénale chronique. Cette étude porte sur quelque 1'000 patients répartis dans 250 centres du monde entier.

Deux études de gastroentérologie étudient l'efficacité de Ferinject® dans la maladie inflammatoire de l'intestin et l'anémie qui y est associée.

Deux autres études sont consacrées à l'anémie traitée par Ferinject® chez les patients souffrant de cancer.

Les travaux étudiant l'utilisation de Ferinject® chez les femmes enceintes, dans les cas de carence en fer sans anémie ainsi qu'avant les opérations pour éviter le recours aux réserves de sang ont également débuté.

Au terme d'intenses discussions avec l'autorité américaine chargée de l'enregistrement des médicaments FDA, le partenaire américain Luitpold Pharmaceuticals a, en étroite collaboration avec Vifor Pharma, lancé deux nouvelles études dont l'objectif est d'obtenir pour Injectafer® (nom de marque de Ferinject® aux Etats-Unis) une indication d'étendue similaire à celle obtenue en Europe. Une fois ces études achevées, le dossier d'enregistrement concernant les Etats-Unis sera complété et à nouveau soumis.

Etude clinique sur le PA21

L'étude clinique de phase II portant sur l'adsorbant de phosphate PA21 est terminée. Une première analyse des résultats montre que tant les critères d'évaluation primaires que secondaires ont été atteints et que le PA21 est sûr et bien toléré. L'évaluation des données devrait être terminée d'ici le milieu de l'année. Vifor Pharma est actuellement à la recherche de partenaires pour poursuivre le développement du PA21.

Etudes cliniques sur CellCept

Les études en cours sur CellCept ainsi que la collaboration avec Roche se poursuivent comme prévu. Une étude clinique de phase III sur l'utilisation de CellCept dans le traitement du pemphigus vulgaire, une pathologie dermatologique grave, s'est terminée en 2009. Les résultats de l'étude *Aspreva Lupus Maintenance Study ALMS* – l'une des plus importantes études de phase III jamais réalisées sur le lupus néphrétique – révèle des différences en fonction de la race, de l'ethnie et de l'origine géographique. L'étude se trouve actuellement en phase de maintien, et les résultats sont attendus pour fin 2010.

Produits Consumer Healthcare

Au total, l'ensemble du chiffre d'affaires consolidé de Vifor Pharma Consumer Healthcare a reculé de 11,7% pour s'établir à CHF 107,9 mio. Après correction des effets de change et modifications apportées au portefeuille de produits, le recul atteint 4,7%. Si l'on inclut OM Pharma, qui a été intégrée au 1er novembre 2009, le chiffre d'affaires augmente de 1,9%, passant ainsi à CHF 124,5 mio.

En Suisse, le chiffre d'affaires affiche un recul de 6,0 % pour enregistrer CHF 79,7 mio., ce qui s'explique par un recul de la production pour des tiers concernant les ventes de tender ainsi que par la fin de la collaboration avec 3M. Dans le même temps, le contrat conclu avec IVF Hartmann a pu être étendu et prolongé. Les honoraires perçus pour ces prestations n'ont pas d'incidence sur le chiffre d'affaires, mais uniquement sur le résultat d'exploitation. Après correction due aux modifications de ces dossiers, le chiffre d'affaires se maintient au niveau de l'exercice précédent.

Les recettes issues de l'exportation des produits Consumer Healthcare de Vifor Pharma enregistrent une baisse de 24,5% par rapport à l'exercice précédent. Les facteurs décisifs de ce recul sont la situation économique difficile dans divers pays d'exportation et les taux de change défavorables. Le chiffre d'affaires de CHF 28,2 mio. baisse de 14,9% après correction des effets de change.

Les OTC générant les plus forts chiffres d'affaires ont connu une évolution différente selon les produits. Les ventes d'Equazen eye qTM ont souffert de la mauvaise conjoncture économique, notamment en Grande-Bretagne. Le chiffre d'affaires en francs suisses a par ailleurs été affecté par l'évolution des taux de change. Au total, le chiffre d'affaires d'Equazen eye qTM a diminué de 16,2%, passant ainsi à CHF 14,6 mio.; les ventes en unités ont cependant pu être maintenues.

Avec CHF 13,7 mio., Perskindol[®] est parvenu à maintenir son chiffre d'affaires à un niveau proche de celui de l'année précédente. Vifor Pharma est en Suisse le partenaire privilégié de nombreuses équipes sportives professionnelles, de hockey sur glace et de football par exemple. Perskindol[®] est également parvenu à gagner des parts de marché supplémentaires sur d'importants marchés internationaux.

Suite à de nouveaux lancements et à une campagne publicitaire, Algifor[®] est parvenu à augmenter son chiffre d'affaires de 10,3%, le faisant ainsi passer à CHF 10,4 mio. Les ventes de Trioфан[®] ont légèrement augmenté (de 1,7%) et se chiffrent à CHF 9,7 mio. La nouvelle formulation sans conservateurs a été très demandée. Perskindol[®], Algifor[®] et Trioфан[®] comptent parmi les 15 marques OTC les plus vendues en Suisse.

Avec l'acquisition d'OM Pharma, de nouveaux médicaments OTX sont venus s'ajouter au portefeuille de produits. Les quatre principaux produits d'OM Pharma, à savoir Broncho-Vaxom[®], Uro-Vaxom[®], Doxium[®] et Dicynone[®], comptent désormais parmi les dix produits de Vifor Pharma enregistrant les plus forts chiffres d'affaires.

LOGISTICS

Les efforts fournis par Galaxis pour stabiliser et optimiser encore le fonctionnement du centre de distribution de Niederbipp ont porté leurs fruits. Après des difficultés initiales, le centre est parvenu mi-2009 à atteindre un taux de service supérieur à 98%, ce qui, même en comparaison européenne, témoigne d'une excellente qualité. Des mesures ont été prises pour améliorer la rentabilité à Niederbipp et exploiter pleinement son potentiel d'automatisation à l'avenir. Celles-ci ont cependant engendré des coûts ponctuels supplémentaires et ont pesé sur le résultat d'exploitation, en particulier au cours du premier semestre. En 2008, la vente d'un bien immobilier avait influé sur l'EBIT qui affichait CHF 17,3 mio. En 2009, l'EBIT s'établit à CHF 10,6 mio., et ce malgré les dépenses liées à

l'intégration de Globopharm acquise début 2009. Sur une base comparable, cela correspond à un léger recul de 5,4% et montre que la rentabilité a été considérablement améliorée au cours du second semestre. Le chiffre d'affaires a augmenté de 1,4%, passant de CHF 2'034,4 mio. à CHF 2'062,3 mio.

Galexis et Alloga élargissent encore davantage leurs services

Pour répondre aux besoins croissants des clients, Galexis a étendu sa chaîne du froid à -40°C. Par souci de transparence, un nouveau modèle tarifaire plus axé sur les chiffres-clés de la gestion d'entreprise a de plus été mis au point.

En 2009, Alloga a doublé ses capacités validées de réfrigération, ce qui est l'une des raisons pour lesquelles elle a été choisie par l'Office fédéral de la santé publique (OFSP) et la pharmacie de l'armée comme l'un des partenaires chargés de mettre en œuvre les mesures contre une éventuelle pandémie de grippe A H1N1. L'intégration de Globopharm acquise début 2009 suit le cours prévu et sera terminée mi-2010. Les volumes d'Alloga s'en trouveront ainsi presque doublés.

RETAIL

Le chiffre d'affaires du Domaine d'activités Retail a considérablement augmenté en 2009, affichant une progression de 50,4% et passant ainsi à CHF 837,7 mio. L'acquisition de la chaîne de pharmacies Sun Store y est pour beaucoup puisqu'elle contribue à elle seule, à compter du 1^{er} juillet 2009, à 39,0% de l'augmentation du chiffre d'affaires. Ne sont pas pris en compte dans le chiffre d'affaires les CHF 105,6 mio. (+23,9%) de chiffre d'affaires de Coop Vitality dont les résultats sont consolidés par mise en équivalence. Le résultat d'exploitation du Domaine d'activités Retail affiche CHF 41,8 mio. (+82,8%).

Sun Store vient compléter la gamme de formats de pharmacies

Pour GaleniCare, l'événement marquant de l'année 2009 a sans aucun doute été l'acquisition de la chaîne de pharmacies Sun Store qui compte plus de 100 points de vente dans toute la Suisse. Avec cette acquisition, celle d'autres pharmacies ainsi que la conclusion de nouveaux partenariats, le nombre de sites avait, à la fin de l'exercice sous revue, augmenté de 118 pour atteindre 377, 268 étant des officines propres.

Le nombre de points de vente Amavita est passé de 125 à 133 (dont 121 sont des pharmacies propres et 12 des pharmacies partenaires Amavita). De plus, la marque Amavita a fait peau neuve en 2009 en se positionnant comme «spécialiste en santé et en beauté» tout en redynamisant son identité visuelle.

Au large éventail de services désormais proposés sont venus s'ajouter en 2009 des tests auditifs gratuits. Pour les pertes auditives faibles à moyennes, les pharmacies proposent en outre un appareil auditif performant à un prix avantageux.

La joint-venture avec Coop continue à être un modèle gagnant. Les plates-formes marketing telles que le journal Coop et la Supercard Coop ont un effet positif sur le développement des pharmacies Coop Vitality. En témoigne la forte croissance interne (6,7%) de celles-ci.

L'offre d'accompagnement thérapeutique Pharma Care de MediService affiche un chiffre d'affaires en hausse de 47,4% – dont 20% environ sont imputables à l'intégration de Globocare (Globopharm) –, ce qui correspond à une progression de loin supérieure à celle de la croissance du marché pharmaceutique. Pharma Care a continué à consolider sa position sur ses segments thérapeutiques existants et

s'est imposée avec succès dans de nouvelles niches, par exemple dans les domaines de la dermatologie, de la neurologie et des maladies auto-immunes.

AUTRES: HEALTHCARE INFORMATION

Le fait que la Confédération ait intensifié sa stratégie eHealth en 2009 a permis une meilleure sensibilisation à l'idée de mise en réseau électronique des acteurs du marché de la santé. Dans ce contexte, le Domaine d'activités HealthCare Information a, avec les investissements auxquels il a procédé ces dernières années, réussi à se positionner remarquablement bien. Le chiffre d'affaires atteint CHF 43,0 mio., ce qui est du même ordre que l'exercice précédent (+3,8%). Les dépenses en baisse ainsi qu'une optimisation de la structure des coûts ont permis d'augmenter notablement le résultat d'exploitation qui passe de CHF 0,2 mio. à CHF 2,2 mio.

Content et Process Management: des solutions demandées

e-mediat a élargi sa gamme très appréciée de produits INDEX. Parmi les nouveaux composants figurent une base de données d'images regroupant les médicaments les plus fréquemment demandés. Cette base contribue largement à une identification claire des produits et par là même à une plus grande sécurité de la médication. compediumPORTAL de Documed, qui permet d'automatiser les processus d'élaboration du Compendium Suisse des Médicaments[®], a été élargi au processus de prépresse et d'enregistrement, ce qui a suscité un vif intérêt auprès des clients. A la demande de la fondation RefData, Documed a par ailleurs développé en 2009, en collaboration avec l'Office fédéral de la santé publique, un système de référencement des personnes titulaires d'une formation médicale en Suisse. Fin 2009, près de 100'000 y étaient saisies. TriaPharm[®] de Triamun a été équipé de nouvelles fonctionnalités comme par exemple OLPFact, le système de facturation directe aux caisses-maladie. Fin 2009, le logiciel pour cabinets médicaux TriaMed[®] était installé chez environ 500 médecins sur plus de 1'000 postes de travail. Pour intensifier les ventes, trois partenaires chargés de la commercialisation de TriaMed[®] et du soutien technique étaient sous contrat fin 2009.

STRATÉGIE DU GROUPE GALENICA - PERSPECTIVES

La stratégie du Groupe Galenica se caractérise par deux éléments centraux: concentration systématique sur un secteur d'activités, à savoir le marché de la santé, et diversification continue des activités au fil des ans pour répartir judicieusement les risques. Dans ce contexte, les décisions stratégiques sont toujours axées sur le développement à long terme du Groupe.

En 2009, le Conseil d'administration de Galenica a revu les priorités stratégiques et leur ordre d'importance. La priorité entre toutes est de susciter une prise de conscience de l'«anémie ferriprive en dehors de la dialyse» et de mettre en évidence que Ferinject[®] est la meilleure médication possible. Dans le même temps, la poursuite du développement de toutes les autres activités du Groupe – chaînes de pharmacies, produits OTX et OTC, logistique et management de l'information – contribue à une répartition équilibrée des risques et au financement des activités du Groupe.

L'année 2009 a été caractérisée par un développement très important des investissements en Recherche et Développement. Pour 2010, Galenica prévoit un nouveau renforcement spectaculaire de ces efforts. Le Conseil d'administration a pris cette décision même si cela doit affecter à court terme l'évolution de la progression du bénéfice du Groupe Galenica. Il est convaincu que Galenica est dans la situation enviable de disposer avec Ferinject[®] d'un nouveau médicament dont le potentiel est très

important. La condition est de parvenir à sensibiliser le corps médical à l'importance de la carence en fer qui est responsable de symptômes généralement sous-estimés mais qui affectent souvent dramatiquement la qualité de vie des patients. Le défi de faire prendre conscience au corps médical du bien-fondé du traitement par Ferinject® implique un processus long et coûteux qui, pourtant, peut être extrêmement positif pour Galenica. Pour cette raison, Galenica va investir en 2010 toute la progression budgétée du bénéfice net de l'ordre de 20% dans des travaux cliniques supplémentaires et dans la commercialisation de Ferinject®.

EBIT, EBITDA et bénéfice net consolidé du Groupe Galenica (en mio. CHF)

	2009	2008	en %
Pharma	209,7	224,0	-6,4
Logistics	10,6	17,3	-38,9
Retail	41,8	22,9	82,8
Autres	5,9	4,2	42,8
Eliminations	(1,9)	(5,2)	
EBIT Groupe	266,1	263,2	1,1
EBITDA Groupe	401,1	469,5	-14,6
Bénéfice net Groupe	210,4	189,2	11,2

Vous trouverez de plus amples informations dans le Rapport annuel 2009 du Groupe Galenica. La version PDF de celui-ci peut être téléchargée sur le site www.galenica.com à la rubrique «Investor Relations - Publications». (<http://www.galenica.com/Galenica/fr/media/releases.php>)

Pour de plus amples renseignements, nous vous prions de contacter:

Investor Relations:

Fritz Hirsbrunner, Vice-CEO et CFO
Tél.: +41 58 852 85 29
E-mail: investors@galenica.com

Media Relations:

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

Galenica est un groupe d'entreprises diversifié du marché de la santé qui exerce notamment ses activités dans le développement, la production et la diffusion de médicaments, la gestion de pharmacies, les services logistiques ainsi que dans l'exploitation de banques de données et de réseaux. Dans tous ses Domaines d'activités – Pharma, Logistics et Retail –, le Groupe Galenica occupe une position de leader. Il réalise une grande partie de ses bénéfices sur les marchés internationaux.

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