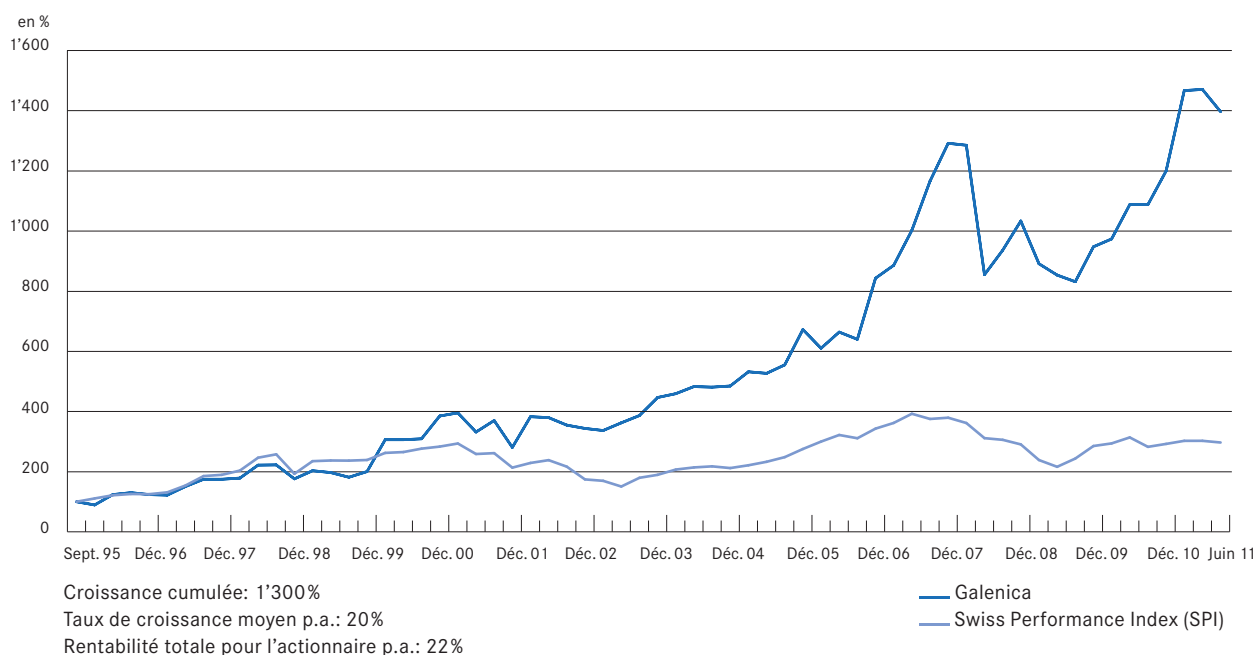


RAPPORT SEMESTRIEL 2011
du Groupe Galénica



COURS DE L'ACTION

Evolution du cours de l'action 1995–2011 _ changement en pourcentages à la fin du trimestre



CHIFFRES CLÉS

en mio de CHF	1.1.–30.6.2011	1.1.–30.6.2010
Groupe Galenica		
Chiffre d'affaires net	1'581.2	1'526.8
_Pharma	296.0	286.8
_Logistics	1'033.5	985.4
_Retail	544.4	528.6
_HealthCare Information ¹⁾	25.0	24.0
_Chiffre d'affaires net avec d'autres segments	(317.7)	(298.0)
Résultat d'exploitation avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissements (EBITDA)²⁾	208.3	216.4
EBITDA en % du chiffre d'affaires net	13.2%	14.2%
Résultat d'exploitation (EBIT)²⁾	172.7	164.1
_Pharma ²⁾	140.3	130.1
_Logistics	10.2	12.9
_Retail	24.2	22.3
_HealthCare Information ¹⁾	2.4	3.3
_Autres et éliminations	(4.4)	(4.5)
EBIT en % du chiffre d'affaires net	10.9%	10.8%
Bénéfice net²⁾	122.6	117.5
¹⁾ HealthCare Information est regroupé avec les activités du domaine Finances et Corporate Services sous l'intitulé «Autres» dans les informations sectorielles		
Investissements en immobilisations corporelles et incorporelles	26.7	36.1
Nombre d'employés à plein temps à la date du bilan	5'615	5'439
Cash flow des activités d'exploitation	65.9	7.5
Liquidités à la date du bilan	104.0	291.9
Total du bilan ²⁾	2'901.4	3'010.8
Fonds propres ²⁾	977.3	933.5
Quote-part de fonds propres ²⁾	33.7%	31.0%
Endettement net	998.9	947.6
Gearing	102.2%	101.5%

²⁾ Année précédente adaptée sur la base d'une allocation définitive du prix d'acquisition et/ou en fonction de l'IFRIC 14

TABLE DES MATIÈRES

Rapport semestriel 2011

3 _Editorial

5 _Rapport

Comptes semestriels 2011

14 _Compte de résultat consolidé

15 _Compte de résultat global consolidé

16 _Bilan consolidé

17 _Tableau de financement consolidé

18 _Mouvements des fonds propres consolidés

19 _Annexe aux comptes semestriels consolidés



CHERS ACTIONNAIRES, MESDAMES, MESSIEURS,

_En 2011, Galenica s'est fixé pour objectif d'atteindre de nouveau le résultat record de l'année passée. Cela peut paraître peu ambitieux! En réalité, il s'agit d'un défi majeur considérant la force du franc suisse, l'incertitude qui règne sur les marchés financiers et les mesures d'économie drastiques prises par les gouvernements européens au niveau des budgets de la santé.

_Galenica réalise près de deux tiers de son résultat en euros et en dollars américains, alors qu'elle verse les salaires à 6'000 de ses quelque 7'000 collaborateurs en francs suisses. Cet état de fait se reflète dans les chiffres: au cours du premier semestre 2011, le chiffre d'affaires a progressé de 3.6% à CHF 1'581.2 mio. Sans l'impact de l'euro et du dollar, l'EBIT et le bénéfice du Groupe auraient progressé de 11% et 17% respectivement. Converti en francs suisses, le résultat d'exploitation consolidé (EBIT) s'est amélioré de 5.3% pour atteindre CHF 172.7 mio et le bénéfice du Groupe a augmenté de 4.4%, s'établissant à CHF 122.6 mio.

_Galenica se trouve au seuil d'une période de cinq ans décisive pour l'essor du Groupe. Dans le Domaine d'activités Pharma nous disposons de produits et projets avec un grand potentiel:

- _l'internationalisation de notre préparation à base de fer parentéral Ferinject® et son enregistrement aux Etats-Unis sous le nom d'Injectafer®;
- _la finalisation du développement puis la commercialisation au niveau mondial de PA21, l'adsorbant de phosphate de nouvelle génération;
- _les produits immunostimulants Vaxom;
- _et en particulier le très important potentiel de la nouvelle société que nous avons créée avec Fresenius Medical Care (FMC), destinée à devenir leader mondial dans son domaine, la néphrologie.

_Compte tenu de ce potentiel et convaincus que le Groupe Galenica détiendra une position encore plus solide dans cinq ans, nous allons une fois de plus investir massivement dans l'avenir, et ce en dépit de l'incertitude des marchés financiers. Nous continuons notamment de nous engager dans la recherche et le développement et de renforcer nos activités opérationnelles, scientifiques et commerciales. Ces efforts sont financés par nos ventes, les produits de licence de CellCept et les contributions de FMC.

_Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma, qui est détenue à 55% par Galenica et à 45% par FMC, a commencé



ses activités aux Etats-Unis. Pour le lancement en Europe et dans le reste du monde, nous attendons l'accord des autorités de la concurrence pour le deuxième semestre 2011. Le Conseil d'administration de la société, qui se compose de dirigeants des deux partenaires, se réunit chaque mois aux Etats-Unis ou en Europe. Grâce à cette collaboration efficace, la direction est pleinement opérationnelle sur le marché américain et très active dans le développement du nouveau produit PA21 exploitant ainsi les importantes synergies identifiées.

_Comme nous l'avons toujours expliqué, la carence en fer est une maladie très répandue dans le monde, qui est cependant extrêmement méconnue en dehors du domaine de la dialyse, où le fer injectable appartient systématiquement à l'arsenal thérapeutique: 90% des patients reçoivent du fer régulièrement, une utilisation qui sera potentiellement renforcée par la récente décision de la FDA relative à la réduction du dosage des ASE (agents stimulateurs de l'érythropoïèse). Entre-temps, quelques experts cliniciens de réputation mondiale ont aussi reconnu l'importance du fer injectable dans d'autres indications (gastroentérologie, cardiologie, oncologie, gynécologie, etc.) et commencent à s'en faire l'écho.

_En Suisse, où les premiers experts utilisent le fer injectable hors de la dialyse depuis plus de 10 ans, l'application s'est beaucoup développée en gastroentérologie et gynécologie pour atteindre aujourd'hui un plateau, pratiquement l'ensemble des patients potentiels étant actuellement traités. En se référant à des publications récentes d'experts en gérontologie, Vifor Pharma commence à sensibiliser le corps médical suisse dans cette nouvelle indication à potentiel important.

_Dans les autres pays, où nous sommes encore au début du processus, la sensibilisation varie fortement d'une indication à l'autre et selon la réceptivité du marché. Le soutien des experts cliniciens est plus grand que jamais et le nombre d'études cliniques publiées spontanément augmente. Pour que ce soutien se traduise en une utilisation généralisée, comme c'est le cas en Suisse, Galenica est convaincue qu'il faut du temps comme l'expérience dans notre pays l'a démontré. Il est essentiel de continuer à réaliser des études cliniques publiées dans les meilleures revues scientifiques, comme ce fut récemment le cas dans «New England Journal of Medicine» et «Gastroenterology», ce à quoi s'emploie Galenica.

_Dans la Direction générale Santé, le Domaine d'activités Logistics se trouve à un niveau d'excellence technique très élevé et fournit des prestations de services de toute première qualité. Les investissements réalisés dans ce domaine ont donc porté leurs fruits, car seuls les meilleurs prestataires parviendront à résister à la forte pression du marché. Ceci vaut également pour le Domaine d'activités Retail qui dispose de points de ventes dans des lieux de haute fréquentation et qui bénéficie des économies d'échelle et de sa bonne organisation.

_Concernant l'organisation du Groupe prévue au 1^{er} janvier 2012, David Ebsworth est déjà pleinement engagé dans sa préparation. Le Groupe bénéficie depuis près de deux ans déjà de sa très grande expérience dans le

domaine pharmaceutique. A partir de cette date, Etienne Jornod exercera la fonction de Président Exécutif du Conseil d'administration. La nouvelle répartition des tâches entre le Président Exécutif et le CEO a été décrite dans le rapport annuel 2010 du Groupe et présentée à l'Assemblée générale du 5 mai 2011.

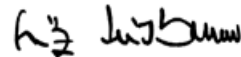
_Dans le contexte dans lequel nous évoluons actuellement, toute prévision est extrêmement difficile. Cependant, nous confirmons que notre objectif consiste à atteindre un résultat 2011 comparable à celui de l'année précédente, ce qui est a fortiori une performance remarquable, considérant les investissements exceptionnels réalisés dans la préparation de l'avenir.

_Galenica confirme ainsi le succès de son modèle d'affaires qui lui permet d'assurer une croissance unique en Suisse en termes d'emploi, de valeur de l'action, de rémunération des actionnaires et d'offrir, but final fondamental, une amélioration notable de la qualité de vie des patients et du service aux consommateurs et aux clients.

Berne, le 17 août 2011

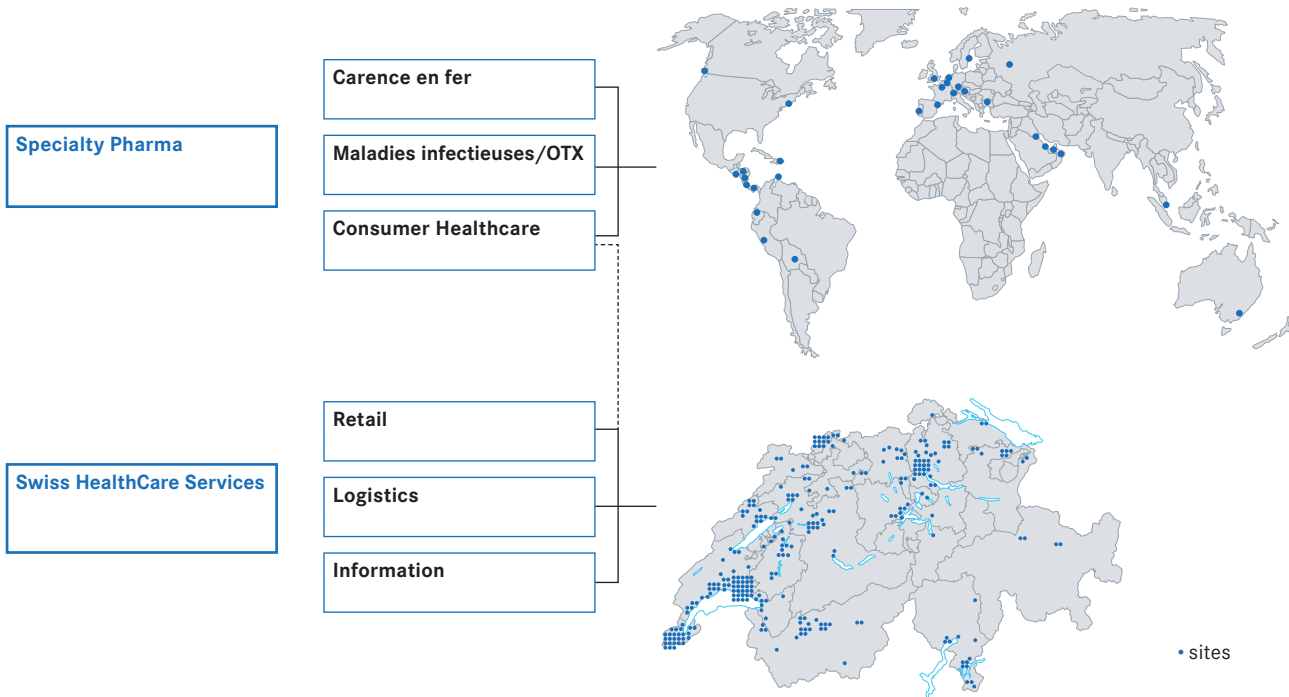


Etienne Jornod
Président et
Administrateur-délégué
du Conseil d'administration



Fritz Hirsbrunner
Vice-CEO et CFO,
Responsable Direction générale
Finances et Corporate Services

La stratégie du Groupe Galenica



GRUPE GALENICA

Chiffre d'affaires et résultat d'exploitation

_Dans le cadre de sa stratégie de développement à long terme, Galenica s'appuie sur cinq projets très prometteurs qui progressent bien. La nouvelle société Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma a commencé ses activités aux Etats-Unis. Le nombre de prescriptions de Ferinject® dans les nouvelles indications thérapeutiques (autres que la dialyse) augmente de 40% à 60% dans tous les pays européens où le médicament a été introduit. Ce développement est soutenu par les résultats de nouvelles études cliniques. Les travaux en vue de l'enregistrement d'Injectafer® aux Etats-Unis évoluent comme prévu (dépôt de la demande d'enregistrement à la FDA en 2012). Le développement (phase III) de l'adsorbant de phosphate PA21 progresse de manière parfaitement satisfaisante et le dossier devrait être déposé en Europe et aux Etats-Unis en 2012. Considérant leur potentiel important, les produits immunostimulants Vaxom (Uro-Vaxom® et Broncho-Vaxom®) figurent dorénavant dans les priorités stratégiques du Groupe.

_Cette année encore, Galenica investit donc des moyens considérables dans la recherche et le développement ainsi que dans le renforcement continu de ses organisations scientifiques et commerciales, malgré la force du franc suisse, l'incertitude des marchés financiers et les mesures d'économie drastiques prises par les gouvernements européens au niveau des budgets de la santé.

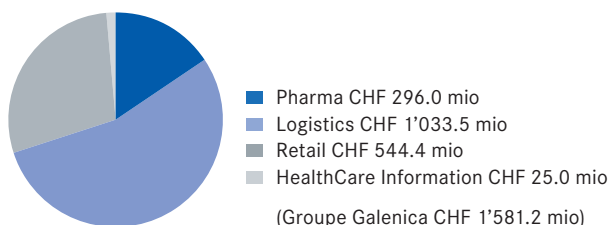
_Le Groupe Galenica entend continuer à croître de façon durable, en répartissant le mieux possible les risques. Ainsi, la Direction générale Santé bénéficie d'une très forte présence en Suisse et de mesures stratégiques prises à temps, comme la création du centre de distribution hautement automatisé de Niederbipp et le développement d'un réseau de pharmacies implantées dans des lieux de haute fréquentation.

_Cours élevé du franc: une source d'inquiétude. La situation monétaire actuelle est très complexe: aussi bien l'euro que le dollar américain ont atteint des planchers historiques par rapport au franc suisse au premier semestre 2011 et aucun redressement ne semble se profiler à court terme. Galenica est profondément touchée par cette situation puisqu'elle réalise près de deux tiers de son résultat en euros et en dollars américains, mais paie les salaires à 6'000 de ses quelque 7'000 collaborateurs en francs suisses. Seule une gestion très rigoureuse des coûts et la fixation des bonnes priorités permet d'en limiter l'impact. Le Groupe ne peut compenser cet effet négatif que très partiellement, à savoir partout en Europe où elle dispose de ses propres sociétés de vente, mais pas sur les marchés dont la monnaie de référence est le dollar, notamment aux Etats-Unis, le principal marché de Galenica.

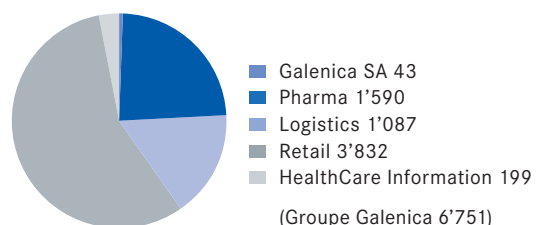
_Redressé des effets des cours de change, résultat en nette progression. Le chiffre d'affaires net du Groupe Galenica a augmenté de 3.6% par rapport à la même période de l'année passée et s'est établi à CHF 1'581.2 mio. Sans l'influence de l'euro et du dollar américain, le résultat d'exploitation consolidé (EBIT) et le bénéfice du Groupe auraient progressé de 11% et 17% respectivement. Converti en francs suisses, l'EBIT s'est amélioré de 5.3% pour atteindre CHF 172.7 mio et le bénéfice du Groupe a augmenté de 4.4%, s'établissant à CHF 122.6 mio. Redressé des effets des cours de change de l'euro et du dollar américain, le bénéfice net après déduction des parts des actionnaires minoritaires aurait progressé de l'ordre de 3%.

_Les efforts consacrés aux projets de R&D et de développement du Groupe ont une nouvelle fois été intensifiés. Malgré le contexte actuel, les investissements dans la recherche et le développement se montent à CHF 60.1 mio au premier semestre 2011 (contre CHF 58.0 mio au premier semestre 2010), et les investissements dans les immobilisations et les biens incorporels s'élèvent à CHF 26.7 mio.

Chiffre d'affaires net par Domaine d'activités au 30 juin 2011



Nombre de collaborateurs au 30 juin 2011



Pharma

_La nouvelle société commune Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma a débuté ses activités aux Etats-Unis, tandis qu'en Europe, l'approbation des autorités de la concurrence est attendue pour le second semestre.

_Le lancement de Ferinject® en France et en Corée du Sud s'est déroulé avec succès; le médicament a également été enregistré en Australie et au Liban. Ferinject® est maintenant aussi remboursé par les caisses-maladies en Ecosse et en Norvège, et son prix de vente aux hôpitaux a pu être fixé en Bulgarie et en Roumanie. Dans le cadre de congrès et symposiums, le corps médical est régulièrement informé de l'efficacité démontrée de Ferinject® dans différents domaines thérapeutiques. L'intérêt manifesté par les experts est très important et va croissant. Il faut cependant savoir qu'une application très généralisée prendra du temps, comme l'expérience suisse l'a montré.

_L'évolution des ventes de Venofer® est très positive en monnaies locales, notamment aux Etats-Unis, où les cliniques de dialyse commencent à avoir davantage recours aux préparations parentérales à base de fer, du fait d'un nouveau système de remboursement ainsi que de la récente décision de la FDA relative à la réduction du dosage des ASE (agents stimulateurs de l'érythropoïèse). En revanche, le résultat des ventes a été influencé par des pressions sur les prix résultant d'une concurrence accrue.

Santé

_Galaxis a acquis d'importants nouveaux clients, à savoir certaines sections du groupement de pharmacies Top-Pharm et la chaîne de drogueries Impuls.

_Le réseau de pharmacies de GaleniCare continue de croître; à la mi-2011, il compte 286 points de vente propres ainsi que 145 pharmacies partenaires indépendantes.

_e-mediat s'est vu confier la gestion du bureau d'enregistrement récemment mis sur pied pour les identifiants d'objets (Object Identifiers, OID), ce qui confirme une nouvelle fois son rôle central dans le système de cybersanté (eHealth) suisse.

PHARMA

Chiffres d'affaires et résultat d'exploitation

_Au premier semestre 2011, Vifor Pharma a consolidé sa position de société pharmaceutique spécialisée internationale, notamment en développant son portefeuille de produits et en renforçant la pénétration des marchés par ses spécialités injectables et orales à base de fer.

_Le début de l'année a été marqué par une redéfinition de l'organisation en vue d'atteindre quatre objectifs: créer des fonctions globales; renforcer le soutien apporté aux propres organisations commerciales et aux partenaires dans les différentes régions; intégrer totalement les collaborateurs, produits, savoir-faire et capacités d'OM Pharma et préparer l'activité opérationnelle de Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma.

_Dans le cadre de ces mesures, les anciens partenaires au Portugal et au Pérou ont confié le portefeuille des produits à base de fer aux sociétés de vente nouvellement intégrées, ayant jusqu'ici représenté uniquement les produits d'OM Pharma. Les plaques tournantes régionales de Vifor Pharma ont elles aussi été renforcées et une nouvelle unité régionale axée sur l'Europe du Sud, le Moyen-Orient et l'Afrique, a été établie sur le site d'OM Pharma à Genève. Ces efforts ont non seulement assuré la pérennité des partenariats de la société, mais ont aussi contribué à les développer. En Australie, Aspen Pharmacare Australia, dont la présence sur le marché a été

Résultats des Domaines d'activités

en mio de CHF	Chiffre d'affaires net		Total produits d'exploitation		EBITDA		EBIT	
	30.6.2011	30.6.2010	30.6.2011	30.6.2010	30.6.2011	30.6.2010	30.6.2011	30.6.2010
Pharma	296.0	286.8	415.9	410.1	156.3	162.6	140.3	130.1
ROS ¹⁾					37.6%	39.6%	33.7%	31.7%
Logistics	1'033.5	985.4	1'038.4	992.9	17.9	20.8	10.2	12.9
ROS					1.7%	2.1%	1.0%	1.3%
Retail	544.4	528.6	582.6	558.2	33.9	31.8	24.2	22.3
ROS					6.2%	6.0%	4.5%	4.2%
HealthCare Information	25.0	24.0	25.3	24.6	4.9	5.9	2.4	3.3
ROS					19.6%	24.6%	9.6%	13.8%

¹⁾ en % du total produits d'exploitation

renforcée par le rachat de Sigma Pharmaceuticals, a été choisie pour être le nouveau partenaire de distribution de Ferinject®, récemment autorisé par le Secrétariat australien aux produits thérapeutiques (Australian Therapeutic Goods Administration). Pour les pays de la Communauté des Etats indépendants (CIS), un nouvel accord de distribution a été signé avec Nycomed.

_Le Domaine d'activités Pharma a réalisé un chiffre d'affaires net de CHF 296.0 mio, soit une croissance de 10.8% en monnaies locales. La croissance de 3.2% en francs suisses a été influencée par des facteurs tels que la faiblesse du dollar américain et de l'euro ainsi que les interventions politico-pharmaceutiques en matière de tarification, comme par exemple les rabais et la baisse de prix imposés en Allemagne en août 2010. Les revenus de licence de CellCept s'élèvent à CHF 70.3 mio. Le résultat d'exploitation consolidé (EBIT) a progressé de 7.9%, pour s'établir à CHF 140.3 mio.

Médicaments soumis à ordonnance (Rx)

_A l'échelle mondiale, les ventes de produits à base de fer intraveineux Ferinject® et Venofer® ont augmenté de 11.7% en monnaies locales (+0.8% en francs suisses) et se montent à CHF 127.1 mio.

_Les ventes nettes de Ferinject® passent de CHF 33.6 mio à CHF 39.9 mio progressant de 27.8% en monnaies locales et de 18.7% en francs suisses. Les ventes en Suisse se stabilisent à un niveau très élevé de CHF 15.4 mio, ce qui correspond à des ventes annuelles de CHF 4.5 mio par million d'habitants. En Allemagne, deuxième marché de Ferinject®, le nombre de prescriptions a progressé de 44%. L'impact des mesures de baisses de prix (rabais demandés par le gouvernement) et l'impact de la force du franc suisse, affectent cependant les ventes à raison de 43%! De ce fait, la croissance nette est réduite à 1%! En Suède, troisième plus important marché, le nombre de prescriptions augmente de 50%. En Grande Bretagne les prescriptions augmentent de 60%. En Espagne, elles pro-

gressent de 33%. L'accueil réservé à Ferinject® par le corps médical aux Pays-Bas (lancement en 2010) et en France (lancement en 2011), marchés sur lesquels le produit est en phase d'introduction, est excellent. En effet, dans ces deux pays, après quelques mois de ventes, le niveau des prescriptions en juin a atteint respectivement 40% et 50% des prescriptions faites en Allemagne.

_Quant à Venofer®, il a progressé à l'échelle mondiale de 5.9% en monnaies locales et atteint un chiffre d'affaires de CHF 87.2 mio (-5.7% en francs suisses).

_Le traitement oral à base de fer Maltofer® affiche une progression très réjouissante, avec un chiffre d'affaires de CHF 32.0 mio, en hausse de 29.7% en monnaies locales soit de 24.0% en francs suisses, et ce, grâce à une bonne croissance organique, aux appels d'offres publics remportés dans les marchés émergents où le traitement de la carence en fer revêt une importance croissante, et à une campagne ciblée pour redynamiser la marque.

_Les ventes d'autres produits Rx ont augmenté de 7.0% à CHF 26.1 mio. Ce portefeuille inclut un certain nombre de produits Rx qui étaient auparavant disponibles en Suisse uniquement et qui ont également été lancés dans d'autres pays par le biais de nos sociétés de vente, étoffant ainsi leur offre. La société de distribution allemande est la première à avoir ajouté ces produits à son portefeuille.

_Les produits de licences de CellCept s'élèvent à CHF 70.3 mio (-31.7%). Ce recul, escompté, est dû au lancement de génériques dans divers pays européens et aux effets de change.

Maladies infectieuses/OTX

_Les chiffres d'affaires des produits immunostimulants Broncho-Vaxom® et Uro-Vaxom® ont enregistré une croissance encourageante: les ventes de Broncho-Vaxom® ont progressé de 8.8% en monnaies locales (+4.2% en francs suisses) pour s'établir à CHF 24.9 mio, celles d'Uro-Vaxom® de 50.7% en monnaies locales (+37.8% en francs suisses), atteignant CHF 6.2 mio.

Chiffres d'affaires nets des produits Rx

en mio de CHF	30.6.2011	30.6.2010	Variation en %
Produits à base de fer par voie intraveineuse (iv):			
Venofe®	87.2	92.5	-5.7
Ferinject®	39.9	33.6	+18.7
Produits à base de fer par voie orale:			
Maltofer®	32.0	25.8	+24.0
Autres préparations Rx	26.1	24.4	+7.0
Autres produits et produits de licences:			
CellCept, autres	111.6	122.2	-8.7

_L'intégration d'OM Pharma a permis d'établir d'autres canaux de distribution pour les préparations à base de fer et d'autres produits Rx.

Consumer Healthcare

_Suisse. Les ventes des produits de Vifor Pharma Consumer Healthcare en Suisse se montent à CHF 39.7 mio (+4.6%). Anti-Brumm® et Algifor® ont évolué de manière très satisfaisante et la fabrication destinée à des tiers a aussi progressé de plus de 25% durant le premier semestre. Les ventes de Trioфан® ont cependant pâti d'une saison peu favorable aux refroidissements et l'évolution d'Equazen QI™ a été influencée par des restrictions quant aux affirmations autorisées dans le cadre de la promotion.

_Exportations. A l'exportation, le chiffre d'affaires des produits Consumer Healthcare totalise CHF 12.5 mio (-18.5%), la vigueur du franc constituant un facteur très négatif.

Vifor Pharma Rx

_Ferinject®: autres autorisations et lancements réussis. Vifor Pharma continue à développer la présence sur le marché de Ferinject®, premier traitement intraveineux à base de fer hautement dosé sans dextrane. Celui-ci a été lancé en France et en Corée du Sud et approuvé par les autorités réglementaires en Australie et au Liban. Il est maintenant remboursé par les caisses-maladies en Ecosse et en Norvège. Les négociations de prix en Bulgarie et en Roumanie ont été closes avec succès: ainsi, le produit peut maintenant y être utilisé dans les hôpitaux. L'approbation des autorités australiennes mérite particulièrement d'être relevée, car c'est la première fois qu'un produit à base de fer intraveineux est autorisé dans ce pays sans que l'administration d'une dose test ne soit exigée auparavant. Aux Etats-Unis, les études nécessaires pour le futur dépôt du dossier d'enregistrement d'Injectafer® (nom de marque pour Ferinject® aux Etats-Unis) avancent

bien. Présenté lors de nombreux congrès et symposiums médicaux majeurs dans les domaines de la cardiologie, de la gastroentérologie, de l'oncologie, de la néphrologie, de la gynécologie et de la chirurgie (gestion du sang des patients), Ferinject® a continué de susciter une attention soutenue au sein de la communauté médicale. Le prix «Poster of distinction» a été décerné à plusieurs affiches conçues dans le cadre de la présentation des résultats des études FERGI-COR (gastroentérologie) et FAIR-HF (cardiologie).

_En Suisse, le chiffre d'affaires de Ferinject® s'est stabilisé à un niveau élevé au premier semestre 2011. A l'heure actuelle, l'attention est portée sur de nouveaux groupes de patients, ce qui permet de tableer sur une croissance à l'avenir.

_Venofer® conserve sa position sur le marché. Venofer® continue de progresser à un rythme stable en monnaies locales malgré la pression croissante exercée par de nouveaux produits d'imitation dans divers pays européens. En dehors de l'Europe et notamment aux Etats-Unis, le plus grand marché de Venofer®, le volume des ventes de ce produit a beaucoup augmenté; la collaboration avec Fresenius Medical Care continue de porter ses fruits. Afin de limiter l'utilisation des ASE (agents stimulateurs de l'érythropoïèse), au coût élevé, dans le cadre du nouveau système de remboursement forfaitaire instauré début 2011, les cliniques de dialyse américaines ont recours à de nouveaux algorithmes de prise en charge, dans le cadre desquels une augmentation de la dose de fer est nécessaire pour maintenir les niveaux d'hémoglobine souhaités, ce qui a un effet positif sur les volumes de fer utilisés. Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma a pris un bon départ aux Etats-Unis. Dans l'Union européenne et en Suisse, les autorités de la concurrence devraient rendre leur décision concernant l'activité opérationnelle de la société hors Etats-Unis au second semestre 2011.

_Préparations orales à base de fer. Maltofer®, produit phare des préparations orales à base de fer, a très bien commencé l'année 2011 grâce aux activités menées pour redynamiser la marque et aux appels d'offres publics remportés dans des marchés émergents, preuve que le produit est reconnu par les gouvernements correspondants pour sa qualité, mais aussi pour son importance dans le traitement de la carence en fer.

_PA 21. Le recrutement pour les études cliniques de phase III a très bien commencé, avec le soutien de Fresenius Medical Care, qui dispose du premier réseau de centres de dialyse au monde.

Produits anti-infectieux/OTX générant les plus forts chiffres d'affaires nets

en mio de CHF	30.6.2011	30.6.2010	Variation en %
Broncho-Vaxom®	24.9	23.9	+4.2
Doxium®	12.9	14.2	-9.2
Dicynone®	9.2	8.6	+7.0
Uro-Vaxom®	6.2	4.5	+37.8

_Maladies infectieuses/OTX. L'unité Maladies infectieuses/OTX nouvellement créée a connu un premier semestre dynamique; les produits immunostimulants Broncho-Vaxom® et Uro-Vaxom® enregistrent une croissance remarquable, les travaux d'élaboration d'une stratégie encore plus ciblée pour répondre à des besoins médicaux non satisfaits se poursuivent. Les sociétés de vente de Vifor Pharma en Allemagne, Belgique et Roumanie ont commencé la promotion des produits d'OM Pharma. Au Portugal, Doxium® a finalisé son passage au statut d'OTC. En Suisse, ce médicament a été autorisé dans une forme hautement dosée.

_Qualité et fabrication: audits passés avec succès. Après l'inspection de la FDA passée avec succès par le site de Saint-Gall en 2010, plusieurs audits de Vifor Pharma, dont un effectué par la MHRA à Wigan (GB) et deux autres par Swissmedic en Suisse, ont été couronnés de succès durant le premier semestre de cette année.

Vifor Pharma Consumer Healthcare

_Suisse. Les chiffres d'affaires de produits Consumer Healthcare au premier semestre 2011 ont progressé moins vite que prévu, en raison d'une saison peu favorable aux refroidissements et des restrictions quant aux affirmations autorisées dans le cadre de la promotion d'Equazen Qi™. Les ventes d'Algifor® s'inscrivent en hausse marquée, grâce à diverses initiatives de promotion, dont la poursuite du lancement du sirop Algifor® pour les enfants dans une forme sans ordonnance, qui est aussi prescrite fréquemment par les pédiatres et remboursée par les caisses-maladies en Suisse et un nouveau programme de consultation avec du matériel d'information complémentaire à l'intention des personnes souffrant de migraine. Ce programme a aidé les pharmacies et drogueries à mieux conseiller leurs clients.

Produits Consumer Healthcare (OTC) générant les plus forts chiffres d'affaires nets

en mio de CHF	30.6.2011	30.6.2010	Variation en %
Perskindol®	6.1	6.9	-11.6
Equazen eye q™	5.2	7.3	-28.8
Algifor®	4.9	4.0	+22.5
Anti-Brumm®	4.9	2.8	+75.0
Triofan®	2.7	2.5	+8.0

_Les patches Perskindol® lancés fin 2010 poursuivent leur progression et un nouveau concept de rayon «Consultation», montrant toutes les indications thérapeutiques de la gamme Perskindol®, a été mis en place dans de nombreuses pharmacies et drogueries. Le chiffre d'affaires d'Anti-Brumm® s'est très bien développé, grâce au lancement récent du spray contre les tiques et du Tique-Test qui ont permis de renforcer cette marque importante dans les drogueries et les pharmacies.

_Fabrication destinée à des tiers: activité soutenue. La fabrication destinée à des tiers a enregistré une forte croissance au premier semestre, s'inscrivant en hausse de 25% par rapport à l'année précédente, du fait de l'accroissement des besoins en capacités pour les contrats tant nouveaux qu'existants.

_Ventes internationales. Plusieurs lancements ont été effectués sur les marchés internationaux au premier semestre 2011, parmi lesquels celui d'Equazen eye q™ au Portugal, d'Anti-Brumm® par Hermes en Allemagne, et de Nasmer® (Nycoklar) par Nycomed en Norvège en janvier.

LOGISTICS

Chiffre d'affaires et résultat d'exploitation

_La pression sur le marché suisse de la santé ne faiblit pas. Dans ce contexte de plus en plus difficile pour de nombreux participants, la demande de solutions modulaires orientées vers l'avenir, comme celles que propose le Domaine d'activités Logistics, augmente. C'est ce qui a permis aux sociétés Alloga, Galexis, Unione Farmaceutica Distribuzione et G-Pharma de continuer à faire face à la tendance globalement négative observée sur le marché. Le chiffre d'affaires de CHF 1'033.5 mio a progressé de 4.9% par rapport à l'année dernière. Le résultat d'exploitation (EBIT) s'élève à CHF 10.2 mio (-20.5%) et est stable sur une base comparable (vente d'un immeuble en 2010).

_Galexis: une qualité qui convainc. La qualité des prestations et le taux de service élevé se sont révélés être des facteurs de succès dans le cadre des acquisitions, en permettant notamment de regagner la confiance de certaines sections du groupement de pharmacies TopPharm et de conquérir un nouveau client de taille dans le secteur de la droguerie: la coopérative «Impuls Service Genossenschaft», qui a décidé d'établir une collaboration avec Galexis.

_Un test de grossesse est venu étoffer l'assortiment de produits de la marque propre GALecoline®.

_Dans le cadre des travaux préliminaires du remplacement des systèmes convoyeurs au centre de distribution de Lausanne-Ecublens, les clients de ce dernier ont, à titre d'essai, été approvisionnés par le centre de Niederbipp. Ce test a fourni les bases d'un processus de distribution ininterrompue pendant la phase de rénovation. Il a aussi été l'occasion de tester des scénarios de crise dans l'optique de garantir la sécurité de l'approvisionnement dans toute la Suisse, même en cas de défaillance d'un centre de distribution à la suite d'une catastrophe.

_Unione Farmaceutica Distribuzione: des offres solides pour le Tessin. Unione a continué, en collaboration avec Galexis, de développer l'assortiment et l'offre de prestations pour les clients existants.

_Alloga: des investissements dans l'informatique. La multitude des partenaires et la diversité de leurs systèmes informatiques représentent un défi de taille pour l'échange fluide des données. C'est pourquoi Alloga a complété son système informatique par une nouvelle plate-forme d'intégration. Cette dernière permet d'harmoniser les interfaces avec les nombreux partenaires et facilitera à l'avenir l'exécution des commandes.

_Grâce à la nouvelle plate-forme de validation informatique, certifiée par le Service régional d'inspection des médicaments du nord-ouest de la Suisse (RHI), Alloga peut considérablement simplifier et accélérer le processus d'autorisation de mise sur le marché pour le compte de clients. Ce service a été lancé avec succès et rencontre un vif intérêt sur le marché.

_G-Pharma: un modèle qui fait école. L'assortiment de marques propres comprend actuellement 30 produits, dont des analgésiques et des préparations contre les refroidissements, et depuis peu, des produits dermatologiques. Au premier semestre, un autre grand client a décidé de confier la gestion de ses marques propres à G-Pharma.

RETAIL

Chiffre d'affaires et résultat d'exploitation

_Sous l'effet de la baisse récente des prix et des marges de distribution et du climat de consommation plutôt frileux, le marché des pharmacies a enregistré un recul persistant au cours du premier semestre. Grâce à une gestion rigoureuse des coûts, à des synergies dans le cadre des achats stratégiques pour les différents formats de pharmacie, à une nouvelle augmentation des ventes au comptant et au développement de nouvelles offres avec les fournisseurs, le Domaine d'activités Retail a pu largement compenser les effets de cette situation de marché défavorable. Le chiffre d'affaires a augmenté de 3.0% à CHF 544.4 mio par rapport à l'année dernière et le résultat d'exploitation (EBIT) a progressé de 8.5% à CHF 24.2 mio.

_Compte tenu de la pression persistante à laquelle elles sont confrontées, de nombreuses pharmacies ont à nouveau décidé de profiter des avantages d'un groupement. GaleniCare a ainsi enregistré une augmentation de ses sites dans tous les formats (cf. tableau).

Pharmacies et participations de GaleniCare

	30.6.2011	31.12.2010	Variation
Pharmacies Amavita ¹⁾	129	127	+2
Pharmacies Sun Store ¹⁾	106	104	+2
Pharmacies Coop Vitality ²⁾	45	42	+3
Pharmacie spécialisée MediService ¹⁾	1	1	-
Participations majoritaires dans d'autres pharmacies ¹⁾	3	3	-
Participations minoritaires dans d'autres pharmacies ²⁾	2	2	-
Total points de vente propres	286	279	+7

¹⁾ entièrement consolidées

²⁾ consolidées par mise en équivalence

Partenaires indépendants de GaleniCare

	30.6.2011	31.12.2010	Variation
Partenariats Amavita	17	16	+1
Pharmacies partenaires Winconcept	128	117	+11
Total partenaires indépendants	145	133	+12

_Amavita: partenaire de l'innovation. Nestlé a choisi Amavita comme partenaire exclusif pour l'introduction en Suisse de BabyNes, le tout premier système nutritionnel complet pour les nourrissons et les jeunes enfants, par le canal des pharmacies. Depuis fin mai, 16 pharmacies Amavita sélectionnées vendent les capsules de lait et les appareils de préparation, dans le cadre d'une phase de test.

_Sun Store: plus proche des clients. La présentation des outils de communication et de marketing de Sun Store a été d'avantage adaptée aux groupes cibles. L'introduction d'un test de tolérance au gluten a suscité un grand intérêt de la part des clients; Sun Store propose en outre un vaste assortiment de produits alimentaires sans gluten.

_Coop Vitality: certitude grâce à la télémédecine. En collaboration avec le Centre suisse de télémédecine MEDGATE, Coop Vitality a lancé «Tiques Check» juste avant la saison des tiques. En cas de suspicion de la maladie de Lyme, transmise par les tiques, les clients peuvent se rendre à la pharmacie, où une photo de la partie du corps touchée sera prise. Le cliché à haute résolution sera ensuite transmis à MEDGATE qui établira un diagnostic immédiat. Si la suspicion est confirmée, les clients bénéficieront sur-le-champ des médicaments appropriés.

_MediService: la réussite par la spécialisation. Le département Pharma Direct Service se concentre sur la niche que constitue l'envoi de médicaments soumis à ordonnance par colis postal de qualité garantie. Le département Pharma Care a ajouté de nouvelles indications aux segments thérapeutiques existants tels que la neurologie, la rhumatologie, les maladies auto-immunes et l'oncologie.

_Winconcept: nouvelle présence au Tessin. Au Tessin, 21 pharmacies ont signé un contrat de partenariat et leur affiliation a pris effet le 1^{er} juillet 2011. Ainsi, Winconcept a fait son entrée sur le marché tessinois et consolide sa position de premier groupement de pharmacies indépendantes en Suisse.

HEALTHCARE INFORMATION

Chiffre d'affaires et résultat d'exploitation

_La poursuite du déploiement de TriaPharm® et la forte demande concernant hospINDEX ont sensiblement contribué à l'augmentation de 4.2% du chiffre d'affaires semestriel, qui s'établit à CHF 25.0 mio; le résultat d'exploitation (EBIT) s'élève quant à lui à CHF 2.4 mio.

Content management

_e-média s'est vu confier la gestion du bureau d'enregistrement récemment mis sur pied pour les identifiants d'objets (Object Identifiers, OID). Les OID permettent d'identifier clairement les objets d'information et joueront un rôle central dans le futur système suisse de cybersanté (eHealth).

_La nouvelle application du Compendium (Compendium App) pour iPhone, iPad et iPod touch permet de consulter tout le contenu du Compendium Suisse des Médicaments® de Documed, où que l'on se trouve. Gratuite, elle propose de nombreuses fonctions qui facilitent la recherche et l'identification de médicaments et contribuent ainsi à la sécurité des médicaments.

Process management

_TriaPharm®. Le développement de la base de données pharmaceutiques my-eDossier, un dossier électronique qui comprend des informations sur le traitement médicamenteux et la prise en charge d'un patient, est terminé et une installation pilote a été testée avec succès. En outre, des modules supplémentaires ont été conçus pour la gestion des chaînes de pharmacies.

_TriaMed®. Dans le cadre de la stratégie Cybersanté (eHealth) Suisse, Triamun a continué à participer activement aux essais pilotes au niveau des cantons visant à tester le dossier patient électronique basé sur TriaMed®.

_Les fonctionnalités dédiées aux modèles de cabinets collectifs (cabinets de groupe et chaînes) ont été développées plus avant.

PERSPECTIVES 2011

Groupe Galenica

_A l'heure actuelle, il est très difficile de prévoir comment la situation sur les marchés financiers internationaux va évoluer, mais il est probable que l'instabilité monétaire va se poursuivre, exerçant une influence négative sur les exportations suisses et, partant, sur le Groupe Galenica. A cela s'ajoute la pression exercée sur les prestataires de services et les entreprises pharmaceutiques dans divers marchés de la santé, particulièrement en Suisse. Galenica maintient toutefois son objectif, qui consiste à réaliser en 2011 un bénéfice consolidé au même niveau que l'année passée.

Pharma

_Au second semestre 2011, Vifor Pharma s'attachera à poursuivre les progrès réalisés avec Ferinject®, à obtenir d'autres autorisations de mise sur le marché et approbations de remboursement et à consolider davantage sa position de pionnier dans les traitements à base de fer.

_Dans l'Union européenne et en Suisse, l'examen, par les autorités de la concurrence, de la nouvelle société Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma devrait être achevé au second semestre 2011. Ensuite seulement, la deuxième partie du contrat entre Galenica et Fresenius Medical Care pourra être mise en œuvre. Elle approfondira la collaboration dans le Domaine d'activités Pharma, mais créera aussi une plate-forme encore plus forte pour Venofer® et Ferinject® dans le domaine des insuffisances rénales chroniques à l'échelle mondiale. Elle facilitera aussi la préparation de l'enregistrement de l'adsorbant de phosphate PA21 aux Etats-Unis et dans l'UE, prévu pour 2012.

_Les efforts visant à améliorer le positionnement et la croissance des produits immunostimulants Broncho-Vaxom® et Uro-Vaxom® se poursuivront en mettant l'accent sur une meilleure compréhension des besoins médicaux non satisfaits et du potentiel du marché de ces médicaments. Ils incluront une optimisation de la gestion des partenaires par le biais de l'organisation de Vifor Pharma, la formation d'un réseau de d'opinion leaders clés et l'utilisation des recommandations concernant l'emploi d'Uro-Vaxom® dans les directives sur la gestion préventive des infections récurrentes des voies urinaires pour positionner le produit.

_Les résultats des sous-analyses de FERGI-COR (gastroentérologie) et FAIR-HF (cardiologie), deux études cliniques de grande envergure, seront publiés dans des revues médicales de premier plan. La présentation des résultats finaux de l'étude FERGI-MAIN (gastroentérologie) est également planifiée. En outre, la phase de planification de deux nouvelles études dans le domaine de la cardiologie devrait être terminée.

_Vifor Pharma Consumer Healthcare Suisse, prestataire numéro trois du marché suisse des produits OTC, s'efforcera de développer sa position auprès des pharmacies. Elle se concentrera à cet effet sur la gestion du cycle de vie de ses produits phares et sur la poursuite de l'expansion des initiatives lancées avec succès fin 2010 et début 2011 comme le Tique-Test Anti-Brumm® et le programme Algifor® contre la migraine.

Logistics

_A partir du 1^{er} juillet 2011, un nouveau modèle tarifaire appliqué aux génériques intensifiera encore la pression sur le marché de la santé. La demande de prestations logistiques optimisées reste grande dans ce contexte. Par conséquent, Galaxis continuera d'étendre sa gamme de services ainsi que son assortiment. Fin 2011, Alloga introduira un avis d'expédition électronique, grâce auquel les grossistes et les hôpitaux seront notifiés dans le détail dès la veille de la livraison.

Retail

_L'introduction du nouveau modèle tarifaire pour les génériques pourrait se traduire par une nouvelle accélération de la concentration sur le marché suisse des pharmacies. En outre, le commerce de détail s'engage de plus en plus dans le marché de la santé, ce qui intensifie la pression concurrentielle sur les pharmacies indépendantes. GaleniCare poursuivra donc sans relâche sa stratégie, qui conjugue expansion et concentration.

_Si la phase de test est concluante, Amavita aura dans un premier temps l'exclusivité de la distribution en Suisse de BabyNes de Nestlé. Le nombre de produits de marque propre Amavita devrait être porté à 25 d'ici à fin 2011. A partir de juillet 2011, la pharmacie phare Amavita Gare de Genève sera modernisée et adaptée aux besoins actuels de la clientèle. Sun Store augmentera l'attractivité de ses pharmacies avec une réorganisation des rayons parfumerie et une revitalisation de la carte de fidélité SunCard.

_Chez MediService, le lancement de la dernière génération de médicaments contre la sclérose en plaques est imminent. De nouvelles niches dans les domaines de l'infectiologie et de l'immunologie sont également en préparation.

_Winconcept se concentre essentiellement sur son entrée sur le marché tessinois avec 21 pharmacies.

HealthCare Information

_Afin d'accroître les avantages pour les partenaires industriels et de continuer à optimiser les processus, le système de rédaction du CompendiumPORTAL de Documed sera développé. Le nouveau module «Clinical Decision Support» pour hospINDEX vise à augmenter la sécurité des médicaments dans les domaines stationnaire et ambulatoire pour des groupes spécifiques de patients (souffrant d'allergies, de troubles hépatiques ou rénaux). Les pharmacies du réseau du Groupe Galenica adoptent progressivement my-eDossier de TriaPharm®. TriaMed® continuera de participer activement à des essais pilotes concernant la stratégie Cybersanté.

3. PRINCIPES DE CONSOLIDATION ET D'ÉVALUATION

Périmètre de consolidation

_Les comptes semestriels consolidés de Galenica englobent Galenica SA et ses filiales, ainsi que ses entreprises associées et ses joint-ventures.

_Les filiales, sociétés associées et joint-ventures acquises au cours du premier semestre 2011 sont intégrées aux comptes semestriels consolidés à partir de la prise de contrôle effective, respectivement de la date à laquelle l'influence notable est exercée. Les sociétés vendues sont intégrées jusqu'à la perte de contrôle. La section Regroupements d'entreprises et investissements dans des sociétés associées fournit, à la page 24, des indications détaillées sur les nouvelles filiales et entreprises associées acquises au cours du premier semestre 2011.

Monnaie du Groupe et conversion des monnaies étrangères

_Les comptes semestriels consolidés de Galenica sont établis en francs suisses (CHF) et, sauf indication contraire, arrondis au millier de francs.

_Le tableau ci-dessous présente les taux de conversion les plus importants pour les présents comptes semestriels (monnaies étrangères par rapport au CHF):

Taux de conversion	Bilan*		Compte de résultat**	
	30.6.2011	31.12.2010	2011	2010
1 EUR	1.22	1.25	1.28	1.44
1 GBP	1.35	1.46	1.48	1.65
1 USD	0.84	0.94	0.92	1.08
1 CAD	0.90	0.94	0.94	1.05

*cours de la date de clôture **cours moyens 1.1.-30.6.

4. INCERTITUDE DES ESTIMATIONS ET HYPOTHÈSES

_L'établissement de comptes semestriels consolidés, en accord avec les principes de présentation généralement reconnus, peut requérir de la part de la Direction qu'elle adopte des valeurs estimées ou supposées ayant une incidence sur les montants comptables des actifs et des dettes, sur la publication des créances et dettes éventuelles à la date du bilan, ainsi que sur les produits et les charges comptabilisés au cours de la période sous revue. Bien que ces estimations et hypothèses soient toujours basées sur l'ensemble des informations disponibles et qu'elles répondent aux critères de la plus grande prudence, la réalité peut se révéler différente. Tout ajustement résultant d'une modification des valeurs estimées et supposées initiales est effectué pendant la période sous revue au cours de laquelle ce changement est intervenu.

Influence saisonnière sur les activités

_Galenica opère dans des domaines d'activités au sein desquels les ventes ne présentent pas de fluctuations saisonnières ou cycliques significatives durant l'exercice.

Impôts sur le bénéfice

_Galenica calcule les impôts sur le bénéfice à partir d'une estimation du taux d'imposition correspondant attendu sur l'ensemble de l'année.

5. INFORMATIONS SECTORIELLES

Généralités

_La définition des segments opérationnels soumis à l'obligation de présenter des comptes relève de la Direction. Les informations sectorielles publiées se fondent sur les structures du Groupe (organisation et direction) ainsi que sur la présentation des rapports financiers internes à l'organe de décision suprême (Chief Operating Decision Maker). L'organe de décision suprême de Galenica est le Conseil d'administration de Galenica SA. C'est lui qui définit les activités commerciales et contrôle le reporting interne en vue d'évaluer la performance et l'attribution des ressources.

_S'agissant de la gestion de l'entreprise, Galenica est organisée en Domaines d'activités par produits et services et compte les segments suivants soumis à l'obligation de présenter leurs comptes: Pharma, Logistics et Retail. Le résultat d'exploitation comprend l'ensemble des produits et charges opérationnels directement afférents à ces segments. Le financement de Galenica étant assuré au niveau du Groupe, les produits et charges financiers ainsi que les impôts sur le bénéfice sont communiqués uniquement pour le Groupe dans son ensemble et non pour les différents segments. Les actifs et les passifs englobent tous les postes du bilan pouvant être directement imputés à un segment ou pouvant lui être attribués de manière raisonnable.

Pharma

_Vifor Pharma est le nom du groupe pharmaceutique intégré et spécialisé de Galenica, actif à l'international, qui se consacre à la recherche ainsi qu'à la production et à la commercialisation de ses propres spécialités pharmaceutiques à l'échelle internationale.

_Vifor Pharma se concentre sur les domaines de compétences clés de l'anémie ferriprive (anémie due à une carence en fer) et de Consumer Healthcare (produits sans ordonnance). L'entreprise dispose de ses propres sociétés de vente et collabore avec des partenaires de représentation afin de pouvoir accéder rapidement et directement aux différents marchés mondiaux.

_Vifor Pharma est l'un des leaders mondiaux sur le marché des préparations pharmaceutiques à base de fer. Au départ de la Suisse, la société livre ses produits à des partenaires dans plus de cent pays. Vifor Pharma propose une gamme complète de produits, que ce soit des spécialités de prescription (Rx), des médicaments sans ordonnance (OTC) ou des phytopharmaceutiques (médicaments à base de plantes). Vifor Pharma assure en outre la commercialisation de produits en représentation. Avec OM Pharma, Vifor Pharma dispose d'une société biotechnologique et pharmaceutique qui développe, fabrique et commercialise dans le monde entier des médicaments biotechnologiques (OTX) et synthétiques de grande qualité destinés au domaine thérapeutique de l'immunologie.

_Vifor Pharma développe et commercialise des produits innovants de premier ordre destinés à améliorer la qualité de vie des patients atteints d'affections rénales chroniques (CKD).

_Vifor Pharma détient par ailleurs les droits mondiaux (hors Japon) de développement et de commercialisation du médicament CellCept, développé par Roche, pour toutes les applications dans le traitement des maladies auto-immunes, hormis les transplantations.

Logistics

_Le Domaine d'activités Logistics est un maillon essentiel de la chaîne d'approvisionnement en médicaments. Logistics offre aux entreprises pharmaceutiques un vaste éventail de prestations de logistique spécialisées (prewholesale) allant de l'entreposage à l'encaissement, en passant par la distribution de leurs produits en Suisse.

_En tant que grossiste pharmaceutique (wholesale), Logistics garantit l'approvisionnement de tous les partenaires du domaine de la santé sur l'ensemble du territoire helvétique et ce, dans les plus brefs délais. Les sociétés de Logistics approvisionnent les pharmacies, les médecins, les drogueries et les hôpitaux avec plus de 65'000 produits de santé.

Retail

_Galenica gère une structure de commerce de détail qui, avec 431 sites, est la plus importante de tout le marché suisse de la pharmacie. Avec 286 pharmacies propres et 145 pharmacies partenaires, Retail dispose de points de vente attrayants dans toutes les régions. Le Domaine d'activités exploite une chaîne de 129 pharmacies propres sous la marque Amavita, et une chaîne de 106 pharmacies propres sous la marque Sun Store. Une autre chaîne comptant 45 points de vente propres est exploitée en collaboration avec Coop et sous la marque Coop Vitality.

_La pharmacie spécialisée MediService qui se consacre au traitement spécifique de patients à domicile fait également partie du réseau de pharmacies, de même que 3 participations majoritaires dans des pharmacies, 2 participations minoritaires, 17 pharmacies partenaires Amavita et 128 pharmacies partenaires Winconcept.

Autres

_Le segment opérationnel HealthCare Information ne remplit pas les critères de seuil minimal selon IFRS 8 et est de ce fait regroupé avec les activités du Domaine Finances et Corporate Services sous l'intitulé «Autres» dans les informations sectorielles.

_Les sociétés du Domaine d'activités HealthCare Information proposent au marché de la santé des solutions de mise en réseau. Elles gèrent d'importantes banques de données, permettant ainsi d'élargir les connaissances de tous les prestataires de services du marché de la santé suisse, et développent des solutions de gestion spécialement adaptées aux besoins de mise en réseau du marché de la santé. Fournisseur leader de systèmes de données de base destinés à l'ensemble du marché de la santé suisse, HealthCare Information publie, sous forme imprimée et électronique, des ouvrages d'information professionnelle sur les médicaments. Des solutions complètes de gestion spécifiques à la branche sont mises au point et commercialisées sous la marque Triamun. TriaPharm® s'adresse spécialement aux pharmacies et TriaOne® est une solution ERP indépendante du secteur dédiée au commerce de détail; quant à TriaMed®, il s'agit d'un logiciel développé à l'intention des médecins.

_Les sociétés du Domaine Finances et Corporate Services regroupent principalement les services centraux du Groupe, Corporate Finance, Controlling, Comptabilité, Fiscalité, Trésorerie, Human Resources, Service juridique, Processus et Méthodes, Secrétariat général, Communication et Investors Relations.

Eliminations

_Les activités opérationnelles donnent lieu à des ventes de biens et à des prestations entre les Domaines d'activités. Le Domaine Finances et Corporate Services facture aux segments opérationnels des frais pour la gestion organisationnelle et financière (management fees).

_Toutes les prestations entre les segments sont facturées conformément aux conditions du marché (at arm's length). La facturation de prestations et la vente d'actifs entre les différents segments peuvent donner lieu à des gains ou des pertes non réalisés. Dans la colonne «Eliminations» sont éliminés les ventes de biens et prestations entre les Domaines d'activités et les gains ou pertes non réalisés qui en découlent.

_Les actifs et les fonds empruntés des segments contiennent les prêts et comptes courants auprès d'autres segments. Dans la colonne «Eliminations», ces positions sont éliminées.

Informations sectorielles 30.6.2011

Produits et services

en milliers de CHF	Pharma	Logistics	Retail	Autres	Eliminations	Groupe
Chiffre d'affaires net	295'967	1'033'531	544'435	24'954	(317'717)	1'581'170
Autres produits d'exploitation	119'965	4'897	38'120	13'571	(33'210)	143'343
Produits avec autres segments	(28'246)	(279'463)	(23'329)	(20'311)	351'349	–
Total produits d'exploitation tiers	387'686	758'965	559'226	18'214	422	1'724'513
Amortissements	(16'007)	(7'618)	(9'687)	(2'775)	574	(35'513)
Résultat d'exploitation (EBIT)	140'324	10'248	24'235	(1'382)	(681)	172'744
Produits d'intérêts						872
Charges d'intérêts						(21'292)
Autre résultat financier (net)						(7'041)
Résultat des participations associées	–	–	1'269	–	–	1'269
Résultat avant impôts sur le bénéfice (EBT)						146'552
Impôts sur le bénéfice						(23'959)
Bénéfice net						122'593
Actifs	1'342'026	747'659	869'632	1'636'606	(1'694'569)¹⁾	2'901'354
Participations dans sociétés associées	–	–	17'746	–	–	17'746
Dettes	704'022	446'890	996'056	1'461'912	(1'684'833)²⁾	1'924'047
Investissements en immobilisations corporelles/ immeubles de rapport	9'293	5'010	8'365	349	(70)	22'947
Investissements en immobilisations incorporelles	1'624	631	1'603	537	(668)	3'727
Nombre d'employés à plein temps à la date du bilan	1'508	914	2'975	218	–	5'615

Domaines géographiques

en milliers de CHF	Suisse	Europe	Amérique	Autres pays	Eliminations	Groupe
Chiffre d'affaires net	1'662'450	141'499	80'225	25'123	(328'127)	1'581'170
Autres produits d'exploitation	257'457	36'089	4'556	3'040	(157'799)	143'343
Produits avec autres segments	(465'235)	(19'928)	(763)	–	485'926	–
Total produits d'exploitation tiers	1'454'672	157'660	84'018	28'163	–	1'724'513
Actifs immobilisés³⁾	1'420'407	114'393	225'460	244	–	1'760'504

¹⁾ Dont éliminations de: relations internes au Groupe CHF -1'694'021 milliers, autres montants non alloués CHF -548 milliers

²⁾ Dont éliminations de: relations internes au Groupe CHF -1'694'021 milliers, autres montants non alloués CHF 9'188 milliers

³⁾ Sans immobilisations financières, impôts différés actifs et créances de fonds de prévoyance

Chiffres non audités

Informations sectorielles 30.6.2010

Produits et services

en milliers de CHF	Pharma	Logistics	Retail	Autres	Eliminations	Groupe
Chiffre d'affaires net	286'782	985'369	528'610	24'034	(297'968)	1'526'827
Autres produits d'exploitation ¹⁾	123'298	7'519	29'623	13'420	(22'753)	151'107
Produits avec autres segments	(28'925)	(258'667)	(19'948)	(20'999)	328'539	–
Total produits d'exploitation tiers	381'155	734'221	538'285	16'455	7'818	1'677'934
Amortissements ¹⁾	(32'475)	(7'872)	(9'487)	(2'718)	229	(52'323)
Résultat d'exploitation (EBIT)	130'086	12'896	22'330	538	(1'756)	164'094
Produits d'intérêts						1'062
Charges d'intérêts						(20'364)
Autre résultat financier (net)						(5'667)
Résultat des participations associées	–	–	855	(1)	–	854
Résultat avant impôts sur le bénéfice (EBT)						139'979
Impôts sur le bénéfice ¹⁾						(22'517)
Bénéfice net						117'462
Actifs^{1) 2)}	1'497'417	739'987	852'227	1'671'100	(1'749'941)³⁾	3'010'790
Participations dans sociétés associées ²⁾	–	–	14'403	–	–	14'403
Dettes^{1) 2)}	66'1'680	420'841	980'099	1'755'443	(1'740'777)⁴⁾	2'077'286

Investissements en immobilisations corporelles/ immeubles de rapport	19'672	5'030	7'013	338	(116)	31'937
Investissements en immobilisations incorporelles	1'419	980	2'350	733	(1'300)	4'182
Nombre d'employés à plein temps à la date du bilan	1'388	927	2'908	216	–	5'439

Domaines géographiques

en milliers de CHF	Suisse	Europe	Amérique ⁶⁾	Autres pays ⁶⁾	Eliminations	Groupe
Chiffre d'affaires net	1'640'723	139'563	80'031	28'084	(361'574)	1'526'827
Autres produits d'exploitation ¹⁾	212'083	23'862	4'944	66	(89'848)	151'107
Produits avec autres segments	(418'398)	(32'039)	(985)	–	451'422	–
Total produits d'exploitation tiers	1'434'408	131'386	83'990	28'150	–	1'677'934
Actifs immobilisés^{2) 5)}	1'423'802	116'335	225'730	187	–	1'766'054

¹⁾ Année précédente adaptée sur la base d'une allocation définitive du prix d'acquisition et/ou en fonction de l'IFRIC 14 (cf. page 19)

²⁾ Valeurs au 31.12.2010

³⁾ Dont éliminations de: relations internes au Groupe CHF – 1'750'074 milliers, autres montants non alloués CHF 133 milliers

⁴⁾ Dont éliminations de: relations internes au Groupe CHF – 1'750'074 milliers, autres montants non alloués CHF 9'297 milliers

⁵⁾ Sans immobilisations financières, impôts différés actifs et créances de fonds de prévoyance

⁶⁾ Adaptation des valeurs d'Amérique et d'autres pays suite à un ajustement du reporting des Domaines géographiques pour assurer la comparabilité

Chiffres non audités

6. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES ET INVESTISSEMENTS DANS DES SOCIÉTÉS ASSOCIÉES

_Au premier semestre 2011, le périmètre de consolidation a été élargi du fait des transactions décrites ci-après:

Regroupements d'entreprises

Domaine d'activités Retail

_Acquisition de pharmacies. GaleniCare Holding et Sun Store ont acquis des pharmacies sur divers sites en Suisse. Il s'agissait majoritairement de sociétés de personnes (asset deals), qui ont fait l'objet d'une fusion avec GaleniCare SA ou Sun Store SA.

_Le prix d'acquisition s'élève à CHF 2.0 mio et a été réglé en espèces. Le goodwill payé, d'un montant total de CHF 1.6 mio, a été attribué au segment opérationnel Retail et reflète le montant supplémentaire payé pour les pharmacies en raison de leur emplacement et de leur clientèle. Pour les acquisitions proches de la date de clôture du bilan, le prix d'achat n'a pas encore été déterminé de manière définitive.

Chiffres pro forma pour l'exercice 2011 des acquisitions effectuées au premier semestre 2011

_Depuis leur intégration dans le périmètre de consolidation de Galenica, les sociétés acquises ont contribué au résultat du Groupe avec un chiffre d'affaires net d'environ CHF 1.2 mio et un résultat d'exploitation d'environ CHF 0.1 mio jusqu'au 30 juin 2011. La majorité des sociétés acquises par le Domaine d'activités Retail étant des sociétés de personnes, il n'est possible de déterminer ni le résultat d'exploitation, ni le chiffre d'affaires net qui auraient résulté d'une transaction intervenue au 1^{er} janvier 2011.

en milliers de CHF	Valeur de marché
Liquidités	3
Stocks	386
Valeur mobilières/autres éléments d'actifs circulants	23
Autres dettes à court et à long termes	(12)
Valeur de marché des actifs nets	400
Goodwill	1'582
Prix d'acquisition	1'982
Prestations futures en espèces	(37)
Les liquidités acquises	(3)
Flux de trésorerie net	1'942

Investissements dans des sociétés associées

Acquisition de pharmacies

_GaleniCare Holding et Coop ont acquis 49% respectivement 51% des parts d'une pharmacie en Suisse. Le prix d'acquisition d'un montant de CHF 2.1 mio a été réglé en espèces. Lors de l'acquisition, la pharmacie a été fusionnée avec Coop Vitality AG. Après cette transaction, les quote-parts de la participation de Coop Vitality AG de Galenica et Coop restent inchangées.

7. ENGAGEMENTS CONDITIONNELS

_Les engagements conditionnels, relatifs à des cautionnements en faveur de clients et à l'acquisition de valeurs mobilières, ont peu évolué au cours du premier semestre 2011.

_Galenica s'est engagée à acheter des pharmacies. Ces engagements ou droits d'acquisition arriveront à échéance entre 2011 et 2013. Les engagements s'élèvent à une somme globale de CHF 16.0 mio, alors que les droits sont estimés à environ CHF 18.7 mio.

_Les procédures administratives et juridiques en cours n'ont occasionné aucune modification au premier semestre 2011. Selon Galenica, ces procédures ne devraient avoir aucune incidence majeure sur ses résultats et sa situation financière.

8. FAITS MARQUANTS APRÈS LA CLÔTURE DES COMPTES

_Entre le 30 juin 2011 et l'autorisation de publier les comptes semestriels consolidés, plusieurs acquisitions ont été réalisées.

Acquisitions dans le Domaine d'activités Retail

_Acquisition de pharmacies. GaleniCare Holding a acquis plusieurs pharmacies. Les actifs et les passifs de ces dernières seront consolidés à la date de leur reprise effective. Le prix d'acquisition s'est élevé à CHF 2.0 mio, la valeur de marché des actifs nets provisoires de ces acquisitions, à la date de reprise, à CHF 0.5 mio. Le goodwill payé reflète le montant supplémentaire représenté par les emplacements et la clientèle des pharmacies acquises. Ces reprises ayant eu lieu juste avant l'établissement et l'autorisation de publication des comptes semestriels consolidés, les informations exigées dans le cadre des normes IFRS n'ont pas encore pu être établies.

9. AUTORISATION DE PUBLIER LES COMPTES SEMESTRIELS CONSOLIDÉS

_Le Conseil d'administration de Galenica SA a autorisé la publication des comptes semestriels consolidés le 2 août 2011.

Mentions légales

Edition

Galenica SA
Corporate Communications
Untermattweg 8
CH-3027 Berne
Téléphone +41 58 852 81 11
Fax +41 58 852 81 12
info@galenica.com
www.galenica.com

Sous la responsabilité générale de

Direction générale Finances et Corporate Services

Avec le soutien de

Texte: int-ext Communications AG, Bâle
Traduction: CLS Communication AG, Bâle
Système de publication: EditorBox, Stämpfli Publications SA, Berne

Mise en page et réalisation

Werbelinie AG, Thoune/Berne

Photos

Jean-Jacques Ruchti, Aarau

Impression

Stämpfli Publications SA, Berne

Galenica SA

Untermattweg 8 · Case postale · CH-3001 Berne
Téléphone +41 58 852 81 11 · Fax +41 58 852 81 12
info@galenica.com · www.galenica.com

Contact Investor Relations: Fritz Hirsbrunner, Vice-CEO et CFO, investors@galenica.com
Contact médias: Christina Hertig, responsable de la communication, media@galenica.com