

**Chers actionnaires et amis d'UCB,**

En 2012, nous avons achevé la transformation d'UCB en une entreprise biopharmaceutique centrée sur le patient. Grâce aux remarquables performances de nos collègues, nous abordons une phase de croissance soutenue par nos médicaments-clés, les marchés émergents et de nouvelles solutions innovantes pour les patients.

**Objectifs atteints en 2012** Diapositive n° 10

En 2012, UCB a franchi un cap déterminant dans son évolution. Pour la première fois, nos trois médicaments phares, Cimzia®, Vimpat® et Neupro®, ont affiché des ventes nettes cumulées supérieures à celles de Keppra®, le médicament qui a longtemps stimulé notre croissance.

Les ventes de Cimzia® ont progressé de plus de 50 %, celles de Vimpat® de 53 %, et celles de Neupro® de plus de 40 %. Leurs ventes cumulées ont fait un bond de près de 50 % et atteint 934 millions d'Euros, à une encablure du seuil symbolique du milliard d'Euros. Ensemble, ces trois produits représentent une solution thérapeutique pour près de 420.000 personnes souffrant de maladies graves. Ces réalisations remarquables sont à mettre au crédit de l'ensemble des équipes d'UCB qui se sont investies sans compter pour atteindre les objectifs que nous nous étions fixés.

De son côté, Keppra® donne des résultats meilleurs qu'escomptés. D'une part, il résiste à la concurrence des génériques en Europe et aux États-Unis. D'autre part, il enregistre une forte croissance en Asie, principalement au Japon où il est commercialisé en collaboration avec Otsuka, l'un des leaders japonais dans le domaine du système nerveux central. E Keppra® y bénéficie d'une exclusivité jusqu'en 2018.

Autre moteur de notre croissance : nos performances sur les marchés émergents. UCB y a réalisé €628 millions de ventes nettes, soit une hausse de 22 % par rapport à l'année dernière (+16 % à taux constant). Suite à notre prise de majorité dans Meizler au Brésil, nous sommes désormais présents sur tous les marchés émergents ciblés par UCB.

Globalement, les objectifs financiers ont été atteints, avec en 2012 un chiffre d'affaires total ayant progressé de 7 % à €3,462 milliards (ou de 2 % à taux de change constants). Les ventes nettes ont atteint €3 070 millions, en hausse de 7 % (+2 % à taux de change constants) par rapport à 2011, grâce aux excellents résultats des produits-clés Cimzia® (*certolizumab pegol*), Vimpat® (*lacosamide*) et Neupro® (*rotigotine*), ainsi qu'E Keppra® (*lévétiracétam*) au Japon.

Cimzia<sup>®</sup>, indiqué dans le traitement de la polyarthrite rhumatoïde et de la maladie de Crohn, a généré des ventes nettes de €467 millions (+50 %, ou 41 % à taux de change constants). L'antiépileptique Vimpat<sup>®</sup> a atteint des ventes nettes de €334 millions (+53 %, ou +44 % à taux constants). Notre patch Neupro<sup>®</sup>, indiqué dans le traitement de la maladie de Parkinson et du syndrome des jambes sans repos, a vu ses ventes nettes augmenter de 40 % pour atteindre €133 millions (+38 % à taux de change constants).

Les ventes nettes de l'antiépileptique Keppra<sup>®</sup> ont atteint €838 millions, soit 13 % (16 % à taux constants) de moins que l'année dernière. L'érosion continue suite à l'expiration de brevets en Europe (-28 %) et la situation stable en Amérique du Nord (+4 %, ou -4 % à taux constants) ont partiellement été compensées par la forte croissance enregistrée dans le reste du monde, avec des ventes nettes de €152 millions, soit une hausse de 40 % (+32 % à taux constants), tout particulièrement pour E Keppra<sup>®</sup> au Japon (€47 millions, soit 18 millions de plus qu'en 2011).

La marge brute de €2 378 millions a progressé de 6 % (+1 % à taux constants) par rapport à 2011 suite à l'augmentation des ventes nettes. Les charges d'exploitation ont atteint un total de €1 963 millions, soit une hausse de +9 % (+5 % à taux constants) par rapport à l'an dernier. Une évolution due à la hausse des frais de commercialisation liés au lancement de Neupro<sup>®</sup> aux États-Unis en juillet 2012 et aux préparatifs du lancement de Cimzia<sup>®</sup> au Japon. Cette hausse s'explique également par une augmentation de 14 % des frais de recherche et de développement liée aux projets en phase finale du pipeline, dont trois en dernière phase de développement.

Il en résulte une diminution à €655 millions de la rentabilité sous-jacente d'UCB (EBITDA récurrent), soit 5 % de moins que l'an dernier. Cette baisse s'inscrit dans la tranche supérieure de notre fourchette prévisionnelle pour 2012, qui était de €630-660 millions.

Le résultat net a atteint €252 millions, contre €238 millions en 2011, soit une hausse de 6 %, ou un recul de 14 % à taux de change constants.

Fidèle à sa politique de dividendes privilégiant le potentiel à long-terme de l'entreprise, le Conseil d'administration a proposé un dividende brut de €1,02 par action, soit une augmentation de 2 %.

## **Pipeline renforcé**

Parallèlement à ces performances financières, notre pipeline a considérablement progressé.

Par exemple, Neupro<sup>®</sup>, approuvé au mois d'avril et lancé aux États-Unis dans le traitement de la maladie de Parkinson et du syndrome des jambes sans repos, a également été autorisé au Japon le 25 décembre 2012, tout comme Cimzia<sup>®</sup> dans le traitement de la polyarthrite rhumatoïde. Aujourd'hui, les deux médicaments sont accessibles aux patients du pays, grâce notamment à nos partenaires japonais Astellas, première société de l'île spécialisée en immunologie, et Otsuka, leader dans le domaine du système nerveux central.

---

Le contenu du discours de Roch Doliveux à l'Assemblée générale des actionnaires du 25 avril 2013 a priorité sur le contenu du présent document.

Nous avons, par ailleurs, différencié le produit Cimzia® aux États-Unis et en Europe de ceux de nos concurrents, et finalisé les programmes de Phase 3 concernant de nouvelles indications thérapeutiques majeures telles que la spondylarthrite axiale et l'arthrite psoriasique, dont la prévalence combinée équivaut à plus de la moitié des indications actuelles.

Le mois dernier, notre programme de Phase 3 concernant le traitement de l'épilepsie par Vimpat® en monothérapie aux États-Unis a obtenu d'excellents résultats. L'étude ayant satisfait au critère principal démontre que le taux de sortie pour les patients traités par Vimpat® a été nettement plus faible que celui observé pour le groupe témoin historique. Au second semestre 2013, nous prévoyons de soumettre ces données à la Food and Drug Administration (FDA).

Trois nouveaux médicaments potentiels en Phase 3 de développement viennent enrichir le pipeline d'UCB. Co-développé avec notre partenaire Amgen, *romosozumab* (anticorps de la sclérostine), une avancée qui pourrait soigner les troubles de perte osseuse, a débuté des essais de Phase 3 dans le traitement de l'ostéoporose. En outre, *epratuzumab*, nouveau traitement potentiel pour le lupus, et *brivaracetam*, contre l'épilepsie, poursuivent leur développement en Phase 3, avec de premiers résultats attendus l'an prochain. Enfin, en février dernier, *tozadenant*, une nouvelle thérapie orale développée par notre partenaire Biotie et destinée à traiter la maladie de Parkinson, est venu compléter notre pipeline de projets en phase finale.

En phase précoce de développement, nous nous concentrons sur les percées scientifiques offrant une réelle différenciation, et arrêtons systématiquement les projets qui ne satisfont pas ce critère. Nous pouvons prendre de telles décisions en raison de la richesse et la qualité de notre pipeline, tant interne qu'externe. C'est pourquoi nous avons décidé de ne pas procéder à la Phase 3 d'*olokizumab*. En revanche, nous avons fait le choix de poursuivre avec *romosozumab* dans le traitement de l'ostéoporose post-ménopausique, au vu des très bons résultats obtenus en Phase 2.

### **UCB aborde 2013 en position de force**

Les performances d'UCB sont solides, surtout si l'on tient compte des pressions énormes qui pèsent sur le secteur biopharmaceutique.

Notre industrie atteint un point d'inflexion. D'une part, elle doit faire face à des défis majeurs : expirations de brevets importants, concurrence des génériques, baisse des investissements en R&D, augmentation des coûts R&D. Le secteur est également confronté à la crise économique qui contraint les gouvernements à réduire leurs dépenses de santé. Des politiques qui ont non seulement des répercussions directes sur les perspectives commerciales, mais qui pourraient également freiner l'accès aux nouveaux médicaments pour les patients des pays développés ou en développement.

D'autre part, le vieillissement démographique, le pouvoir d'achat des baby-boomers, la montée en puissance des technologies ultra-performantes et les avancées scientifiques créent autant d'opportunités uniques pour les entreprises biopharmaceutiques innovantes. Parallèlement, les patients ont désormais accès à davantage d'informations ; ils ont plus de pouvoir et exigent qu'on leur rende des comptes.

Enfin, les informations dispensées par le système de santé sont de plus en plus transparentes. Elles permettent d'établir des comparaisons et représentent une source de renseignements qui, combinée aux avancées scientifiques et technologiques, peuvent constituer la base d'un système de santé plus performant et économique pour tous.

Les entreprises biopharmaceutiques innovantes, capables d'exploiter rapidement tout le potentiel des technologies modernes, disposent d'un atout majeur. Dans un environnement aussi complexe, les entreprises ne pourront réussir seules à développer des solutions durables et de qualité. Elles devront conclure des partenariats et nouer des alliances stratégiques en vue de combiner leurs forces et de développer des avantages uniques.

Chaque point d'inflexion favorise l'émergence de nouveaux leaders, et UCB ambitionne d'être l'un d'eux. Les nouveaux leaders en biopharmacie s'efforceront non seulement d'apporter des solutions durables, mais ils devront également démontrer la valeur ajoutée qu'ils offrent aux patients et aux organismes de sécurité sociale.

### **Une stratégie claire : Inspirés par les patients. Guidés par la science.**

Depuis 2004, UCB poursuit une seule stratégie, à savoir proposer des solutions durables et supérieures aux personnes atteintes de maladies graves du système nerveux central ou du système immunitaire, et plus particulièrement de troubles rhumatologiques et gastroentérologiques. Nous poursuivons nos efforts pour mieux comprendre les patients et exploitons les dernières découvertes de la science moderne pour développer des solutions uniques et des modes d'administration plus efficaces.

Notre stratégie R&D est basée sur une approche novatrice de premier et de deuxième rangs, privilégiant des projets dont la validation de principe et les critères d'évaluation sont parfaitement clairs. Nous concentrons notre réseau de production sur les activités de R&D et d'essais cliniques, et sur les processus d'industrialisation jusqu'au lancement de produits. Si nécessaire, nous augmentons nos capacités internes par le biais de partenariats stratégiques lors de la commercialisation tout en garantissant un approvisionnement rentable. Notre usine pilote biologique en Belgique à peine achevée, nous poursuivons la construction de l'usine de production biotechnologique en Suisse, conçue pour la fabrication de Cimzia®.

Notre stratégie commerciale repose quant à elle sur notre présence auprès des spécialistes, des organismes de sécurité sociale et des groupes de patients en Amérique du Nord, en Europe et sur les principaux marchés émergents ciblés par UCB, à savoir la Chine, l'Inde, la

Russie, le Brésil, le Mexique et la Turquie, qui représentent à eux seuls 75 % des marchés émergents pour les produits pharmaceutiques.

Dans tous les domaines, nous nous inspirons des meilleures entreprises hors du secteur biopharmaceutique, notamment en matière d'innovation, de connaissance des clients et de gestion des coûts.

### **Accélération de la croissance**

Nous abordons une phase de croissance soutenue par nos médicaments-clés, les marchés émergents et de nouvelles solutions innovantes pour les patients.

Après avoir investi plus d'un quart de notre chiffre d'affaires en recherche et développement en 2012, nous prévoyons d'investir davantage que nos concurrents en R&D (proportionnellement à notre taille), et voulons atteindre une rentabilité comparable, avec des frais de vente et d'administration plus faibles.

UCB est plus que jamais en passe de capitaliser sur les efforts et investissements consentis et de consolider sa présence globale en neurologie et immunologie. Nous sommes à l'abri de toute expiration de brevets pendant plusieurs années, et sommes portés par la croissance de trois médicaments-clés confirmant chacun leur potentiel. Dès lors, nous maintenons notre ambition de toucher 1,5 million de patients, ce qui représente des ventes d'au moins € 3,1 milliards pour la seconde moitié de la décennie.

Malgré un début d'année timide, le premier trimestre montre que nous sommes en route vers la croissance et vers les objectifs financiers fixés pour 2013, comme annoncé ce matin :

Le début du trimestre 2013 indique une croissance solide de nos produits phare, ainsi que de nos activités sur les marchés émergents. Cimzia<sup>®</sup>, Vimpat<sup>®</sup> et Neupro<sup>®</sup> ont vu leurs ventes nettes s'envoler de 23 %, pour s'établir à presque €250 millions. Parallèlement à l'impact résiduel dû à l'expiration du brevet pour Keppra<sup>®</sup>, nous subissons les effets saisonniers liés à la persistance du froid hivernal qui affecte notre « franchise allergie ». Le chiffre d'affaires total au premier trimestre 2013 affiche €799 millions, soit une baisse de 9 % (ou de 7 % à taux de change constants).

Nous sommes satisfaits des performances de notre pipeline, s'agissant notamment des études de Phase 3 aux États-Unis, qui affichent des résultats positifs pour Vimpat<sup>®</sup> dans le traitement de l'épilepsie en monothérapie, et d'un tout nouveau projet concernant *tozadenant* dans le traitement de la maladie de Parkinson.

En 2013, UCB espère réaliser un chiffre d'affaires d'environ €3,4 milliards, un EBITDA récurrent de €680 à 710 millions et un résultat de base par action de € 1,90 à 2,05, sur la base de 179 millions d'actions.

Aucune de nos réussites – qu'elles soient passées, présentes ou à venir – n'aurait été possible sans l'aide des patients, des médecins, des organismes de sécurité sociale et des

autorités réglementaires ; sans l'engagement de nos collègues et partenaires ; et sans le soutien de nos actionnaires et le leadership de notre Conseil d'administration. Nous tenons à tous les remercier pour leur contribution.

Nous remercions plus particulièrement les personnes vivant avec une maladie grave, leur famille, leur médecin et les organismes de sécurité sociale pour le savoir qu'ils partagent, leurs connaissances et leur inspiration.

Nous remercions sincèrement les équipes talentueuses, enthousiastes et polyvalentes d'UCB partout dans le monde. Le talent humain est l'atout le plus précieux de toute entreprise. Nous sommes reconnaissants envers chacun de nos collègues passionnés qui investissent chaque jour tant d'énergie pour améliorer le quotidien des personnes vivant avec une maladie grave. Leur travail améliore des vies et, sans leurs efforts, rien de tout ceci ne serait possible.

Pour conclure, je souhaiterais remercier l'ensemble du Conseil d'administration ainsi que vous, nos actionnaires, de votre confiance et de votre coopération. Ensemble, nous élevons UCB au rang de leader biopharmaceutique mondial dont la priorité est de soulager, jour après jour, les personnes souffrant de maladies graves. Merci beaucoup de votre soutien.

Chez UCB, nous sommes inspirés par les patients, et guidés par la science. Nous nous engageons à offrir une valeur supérieure et durable tant aux patients qu'à toutes les parties prenantes.

Je vous remercie de votre aimable attention.