



## RAPPORTE SEMESTRIEL 2007



# RESULTATS SEMESTRIELS 2007

**BOIRON**

## FAITS MARQUANTS DU PREMIER SEMESTRE 2007

**Les six premiers mois de l'exercice 2007 sont marqués par les événements suivants :**

### En France :

- Par décret du 20 avril 2007, le taux de remboursement de toutes les préparations magistrales pharmaceutiques est passé de 65% à 35%. Cette mesure prendra effet au second semestre 2007.

- Au cours du CCE du 19 avril 2007, a été annoncé le regroupement des établissements situés à Rennes, Rouen, Montpellier et la réorganisation de l'activité de nos trois sites parisiens.

- La société Dolisos Santé Animale a fait l'objet le 2 mai 2007 d'une transmission universelle de son patrimoine à Boiron SA. Cette décision a permis de réorganiser l'activité vétérinaire au sein du Groupe.

- Le Groupe familial Boiron a accru sa participation dans le capital de Boiron SA, la portant de 47,78% au 31 décembre 2006 à 48,66% au 15 mai 2007. Le nombre de droits de vote est passé de 60,72% à 61,19%.

- Le 10 mai 2007, l'Assemblée Générale mixte a décidé la distribution d'un dividende de 0,30 € par action au titre des résultats 2006.

### En Suisse :

Par décision du Conseil d'Administration en date du 8 mars 2007, Boiron France a procédé à une augmentation de capital de 1 100 KCHF portant ainsi le capital social de Boiron Suisse à 1 400 KCHF.

### En Russie :

Par décision du Conseil d'Administration en date du 10 mai 2007, Boiron Russie a bénéficié d'une augmentation de capital de 35 000 KRUB (1 003 K€) portant ainsi le capital social à 42 000 KRUB.

### En Italie :

- Une nouvelle campagne institutionnelle intitulée "L'Omeopatia: un nuovo modo di curarti"(\*) a été lancée au cours du premier trimestre 2007 sur les principaux quotidiens, revues nationales et à la radio.

- Une seconde campagne institutionnelle a été diffusée en mai sur le thème de l'homéopathie comme outil thérapeutique dans le cadre de l'ophtalmologie.

- La commercialisation de Camilia a débuté au 1er avril.

(\*)

«L'homéopathie : une nouvelle manière de se soigner»

- Des mesures, relevant de la gestion courante, ont été prises afin d'optimiser les réseaux de distribution:

- Les deux établissements de Rome ont été regroupés en janvier.

- Le 1er juillet, les succursales de Vérone, Turin, Padoue et Florence ont été fermées. La livraison des clients est assurée désormais par les établissements de Milan, Rome et Bologne.

- Un accord de prise en charge par la caisse de chômage italienne a été signé, accord portant sur 49 salariés.

## RESULTATS SEMESTRIELS 2007

### 1. ACTIVITE

Le chiffre d'affaires semestriel ressort en croissance de 7,3% avec respectivement, une progression de 8,4% et 6,0% aux premier et deuxième trimestres 2007.

Au 30 juin 2007, cette évolution s'explique comme suit :

- Pour **Boiron France**, en métropole, les Médicaments à Nom Commun ont augmenté de 3,2% et les Spécialités de 6,3%. La hausse a été plus soutenue au premier trimestre, favorisée par la pathologie hivernale.

- La **zone Europe** (hors France) montre une évolution de +16,4% portant principalement sur:

- **Boiron Italie** avec une hausse des ventes de 8,6% dont 3,5% pour les Médicaments à Nom Commun et 14,5% pour les Spécialités.

- **Boiron Espagne** dont les ventes progressent de 9,4% dont 7,4% sur les Médicaments à Nom Commun et 12,7% sur les Spécialités.

- **Boiron Pologne** affiche une hausse de 88,9% dont 72,6% pour les Médicaments à Nom Commun et 92,3% pour les Spécialités. L'année 2006 avait été marquée par un recul des ventes du fait de la réorganisation de la distribution et de l'absence de pathologie hivernale.



# RESULTATS SEMESTRIELS 2007

**BOIRON**

La **Zone Amérique** a connu une évolution favorable à taux constant. Cependant, l'évolution de la parité euro-dollar s'est traduite par une dégradation du taux de croissance de 0,5 point, pour le Groupe.

➤ La progression des ventes de **Boiron USA** est de 9,0%, dont 12,6% sur les Médicaments à Nom Commun et 6,6% sur les Spécialités. Au deuxième trimestre, on constate une accélération de cette croissance à 15,8%, contre 4,2% au premier trimestre.

➤ Au **Canada**, la progression des ventes est de 13,6% pour le semestre.

## 2. RESULTATS

Le **résultat opérationnel courant** du Groupe s'établit à 8 714 K€ contre 4 906 K€ au 30 juin 2006 (soit une progression de 77,6%). Il représente 4,3% du chiffre d'affaires semestriel (2,6% en 2006).

L'amélioration de la rentabilité opérationnelle s'explique ainsi :

- La **marge brute** progresse de 10 724 K€, soit +7,3%, reflétant l'évolution de l'activité, la part des coûts de production restant stable en pourcentage du chiffre d'affaires à 21,7%.

Les **coûts de distribution et de préparation** s'inscrivent en hausse de 3,3% (+ 2 290 K€), en raison d'une part, de la hausse des charges de personnel en France (hausse liée, pour l'essentiel, à la participation et l'intéressement) et d'autre part, des coûts liés aux efforts d'optimisation en Italie et en Belgique qui se montent à 1 854 K€. A l'inverse, il convient de noter la diminution des coûts de livraison, conséquence des réorganisations des établissements, en France principalement.

La part des coûts de distribution et de préparation dans le chiffre d'affaires se monte à 35,5% contre 36,8% en 2006.

- Les **coûts de promotion** en hausse de 6,1%, s'élèvent à 47 124 K€ en 2007 (soit 23,4 % du chiffre d'affaires) contre 44 425 K€ en 2006 (soit 23,7% du chiffre d'affaires).

On retiendra en particulier une augmentation de la promotion auprès des pharmaciens en France et une augmentation des effectifs commerciaux en Russie.

Les coûts de promotion auprès du Grand Public augmentent du fait des campagnes publicitaires menées aux USA, en Pologne, en Italie et en Hongrie.

En revanche, les dépenses de promotion médicale reculent principalement en France, grâce à une optimisation des coûts.

- La hausse des **coûts de recherche** de 42,7% traduit l'engagement fort du Groupe dans ce domaine. Ils représentent 1,3% du chiffre d'affaires.

- Les charges portant sur les **affaires réglementaires** croissent pour leur part de 50,3% à 1 807 K€ (augmentation des effectifs et des prestations extérieures liée en particulier au développement international).

- Les coûts des **fonctions support** se montent à 26 385 K€ contre 26 031 K€ en 2006 et représentent 13,1% du chiffre d'affaires contre 13,9% en 2006. Cette hausse est due, pour l'essentiel, au renforcement d'effectifs en France, en Russie, en Hongrie et à des mesures d'optimisation en Belgique et Italie (314 K€).

Le résultat avant impôt du premier semestre 2006 avait été impacté par des coûts non récurrents de réorganisation à hauteur de 4 395 K€ essentiellement en France.

Le **taux d'impôt** au 30 juin 2007 est de 38,2% (compte tenu des taux projetés à la fin de l'année) contre 129,6 % en 2006.

En conséquence, le **résultat net** atteint 5 452 K€ alors qu'une perte de 207 K€ avait été constatée en 2006.

## EVOLUTIONS RECENTES ET PERSPECTIVES D'AVENIR

Le 31 juillet 2007, le Ministre de la Santé a annoncé officiellement un projet de franchise de 0,50 € par boîte de médicament. En l'état, cette mesure aurait des effets importants sur le taux de remboursement des médicaments homéopathiques qui passerait de 35% à 8%. Notre entreprise multiplie les contacts et les interventions pour tenter de réduire l'impact de cette mesure.

Pour l'exercice 2007, le Groupe confirme sa projection : une croissance du chiffre d'affaires supérieure à 5% et une progression du résultat opérationnel courant.



# RESULTATS SEMESTRIELS 2007

**BOIRON**

## VENTILATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU GROUPE

en millions d'euros

Données consolidées (chiffres audités)	1 <sup>er</sup> trim. 2006	1 <sup>er</sup> trim. 2007	1 <sup>er</sup> sem. 2006	1 <sup>er</sup> sem. 2007	Variation 1 <sup>er</sup> sem. 2007/2006
France et autres	64,40	67,40	123,72	128,20	+ 3,6 %
Europe hors France	27,97	33,22	50,56	58,87	+16,4 %
Amérique du Nord	7,80	7,94	13,55	14,39	+ 6,2 %
<b>Total Groupe</b>	<b>100,17</b>	<b>108,56</b>	<b>187,83</b>	<b>201,46</b>	<b>+ 7,3 %</b>

## REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR CATEGORIE DE PRODUITS

en millions d'euros



\*Y compris les contrats de services et d'animation qui correspondent à des services facturés à Boiron par ses clients et sont déduits du chiffre d'affaires. Ils sont isolés pour une meilleure comparabilité des ventes.

## BILAN SIMPLIFIE

en millions d'euros



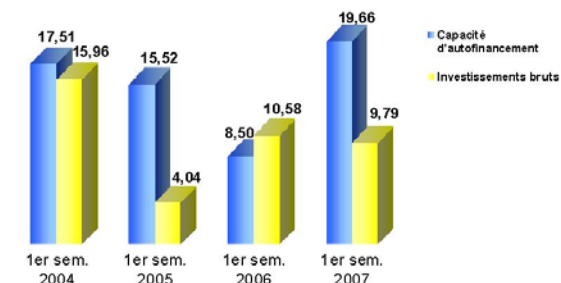
## COMPTE DE RESULTAT SIMPLIFIE

en millions d'euros

Données consolidées (chiffres audités)	1 <sup>er</sup> sem. 2006	1 <sup>er</sup> sem. 2007	Variation 1 <sup>er</sup> sem. 2007/2006
Chiffre d'affaires	187,83	201,46	+ 7,3%
Résultat opérationnel courant	4,91	8,71	+ 77,4%
Résultat net - part du Groupe	-0,21	5,45	N/S
Trésorerie nette	12,43	38,99	213,7%

## INVESTISSEMENTS ET AUTOFINANCEMENT

en millions d'euros



## COURS DE L'ACTION EN EUROS

Nb titres échangés Boiron SA CAC 40 (FR) SBF 250

