



Discours du CEO

Assemblée générale des actionnaires

Bruxelles, le 24 avril 2014

Mesdames, Messieurs,

C'est avec un très grand plaisir et une très grande fierté que je vous confirme aujourd'hui qu'UCB est pleinement entrée dans sa phase de croissance, stimulée par nos médicaments-clés (Cimzia®, Vimpat® et Neupro®) et les marchés émergents. Par ailleurs, je vous confirme également qu'aucune expiration de brevet majeur n'est attendue d'ici la fin de la décennie.

Selon les analystes financiers, le pipeline d'UCB est un des plus productifs de l'industrie. Et nous continuons à travailler sur plusieurs nouveaux médicaments extrêmement prometteurs, susceptibles de transformer la vie de millions de patients atteints de maladies graves.

En 2013, nous avons atteint nos objectifs financiers avec un chiffre d'affaires s'élevant à €3,4 milliards (hausse de 2 %, en excluant les variations de taux de change), une rentabilité sous-jacente de €689 millions (hausse de 9% à taux constants), malgré l'augmentation continue de nos investissements en R&D, et un résultat de base par action de €1,93.

Fidèle à sa politique de dividendes, le Conseil d'administration d'UCB a proposé un dividende brut de €1,04 par action, en hausse de 2 %.

Notre chiffre d'affaires est le fruit de la croissance de nos médicaments-clés, Cimzia, Vimpat et Neupro, qui ont enregistré une augmentation de 38 % depuis 2012. Pour la première fois les revenus générés par ces trois médicaments compensent le déclin enregistré suite à l'expiration de certains de nos brevets depuis fin 2007. En 2013, Cimzia®, Vimpat® et Neupro® ont amélioré le quotidien de plus de 584.000 patients atteints de maladies auto-immunes ou neurologiques graves.

Définie il y a 10 ans, notre stratégie vise à développer des solutions innovantes pour les personnes atteintes d'une maladie immunologique ou neurologique grave. Cette stratégie porte ses fruits depuis plusieurs années déjà – tant pour les patients que pour les actionnaires.

Chez UCB, nous concentrons nos efforts sur cinq priorités de croissance stratégiques :

1. Accélérer la croissance de Cimzia®, Vimpat® et Neupro® pour atteindre des ventes combinées de €3,1 milliards dans la seconde moitié de la décennie ;
2. Développer nos activités au Japon et sur les marchés émergents ;
3. Faire progresser notre riche pipeline de produits en phase finale dans les domaines de l'immunologie et des neurosciences ;
4. Amener les molécules à haut potentiel au stade clinique ; et
5. Améliorer notre rentabilité.

Nous soutenons ces priorités en veillant sans relâche à garantir la qualité et la conformité aux lois et réglementations. Nous stimulons également la passion et l'engagement de nos collaborateurs et de nos partenaires, acteurs indispensables à la création d'une valeur supérieure et durable pour les patients.



Nous sommes aujourd'hui à l'aube d'une nouvelle ère de croissance importante : A partir de la seconde moitié de cette année jusqu'en 2016, plusieurs étapes importantes jalonnent l'évolution de notre riche pipeline. Pour assurer le succès de ces nouveaux médicaments en devenir dans des pathologies graves telles que l'ostéoporose, le lupus et l'épilepsie, une continuité de leadership s'impose.

Et c'est précisément pour assurer cette continuité, qu'à partir du 1^{er} janvier 2015, je passerai le flambeau à Jean-Christophe Tellier, qui me remplacera au poste de CEO et qui, j'en suis sûr, conduira UCB vers de nouveaux sommets. C'est un réel plaisir de passer la main à Jean-Christophe, en particulier à un moment où UCB se trouve dans une position forte, avec un large potentiel de croissance. Depuis que j'ai rejoint la société le 1^{er} octobre 2003, UCB a triplé sa capitalisation boursière et le retour sur investissement des actionnaires a largement excédé celui de nos homologues et du secteur tout entier. Mes 8.700 collègues peuvent être fiers de ce qu'ils ont accompli.

Depuis le 1^{er} mars, Jean-Christophe Tellier est Chief Executive Officer élu et Président du comité exécutif. Nous vous proposons aujourd'hui de nommer Jean-Christophe en tant que membre du Conseil d'administration.

Depuis son arrivée chez UCB il y a 3 ans, Jean-Christophe Tellier a joué un rôle clé dans les succès d'UCB et a contribué à consolider notre stratégie. Ses 25 ans de carrière dans le secteur biopharmaceutique, son approche centrée sur le patient, son expertise médicale en tant que rhumatologue et la passion qu'il a de développer les talents font de Jean-Christophe le candidat parfait pour diriger la société durant sa prochaine phase d'évolution. Nous avons beaucoup de chance d'avoir pu trouver le futur leader d'UCB en interne et je suis réellement impressionné par son intelligence et ses premiers pas en tant que CEO élu.

Par rapport à nos priorités, quelles ont été nos réalisations en 2013 ?

Je profite maintenant de l'occasion pour demander à Jean-Christophe de vous en dire plus sur la croissance de Cimzia®, Vimpat® et Neupro®, qui a été son fer de lance en 2013, ainsi que sur nos autres priorités.

En 2013, les ventes nettes combinées de nos médicaments-clés ont représenté €1,2 milliard, soit une hausse de 31 % (à taux de change constants), et 39 % des ventes nettes totales d'UCB.

Aux États-Unis, notre marché le plus important, les ventes nettes de Cimzia®, Vimpat® et Neupro® ont augmenté de 25 %, passant à €733 millions. Cimzia® est bien positionné dans la polyarthrite rhumatoïde et la maladie de Crohn. Aux États-Unis, les personnes atteintes d'arthrite psoriasique ou de spondylarthrite ankylosante – dont le nombre est presque similaire à celui des personnes atteintes de polyarthrite rhumatoïde – ont désormais accès à Cimzia®. grâce à son approbation et à sa commercialisation sur le territoire américain au cours du quatrième trimestre 2013. Vimpat® a poursuivi sa forte expansion et Neupro® a soutenu cette progression. En octobre 2013, nous avons soumis une demande d'approbation aux autorités américaines (FDA) pour Vimpat® dans le traitement de l'épilepsie en monothérapie. En cas d'autorisation, les personnes épileptiques aux États-Unis pourraient bénéficier de Vimpat® en monothérapie dans quelques mois.

Situation similaire en Europe, où le marché offre des opportunités et des défis tels que les réformes des systèmes de santé et des exigences hétérogènes : Cimzia®, Vimpat® et Neupro® y ont affiché une croissance de 19 %, pour atteindre €383 millions. Depuis le dernier trimestre 2013, Cimzia® est en outre accessible aux patients atteints de spondylarthrite axiale et d'arthrite psoriasique.



Nous sommes donc en bonne voie pour atteindre des ventes combinées d'au moins €3,1 milliards pour Cimzia®, Vimpat® et Neupro® au cours de la seconde moitié de la décennie.

Keppra® reste un médicament important avec des ventes nettes de €712 millions en 2013. L'impact de la concurrence des génériques, depuis la perte de brevet aux États-Unis et en Europe, reste significatif : les ventes nettes de Keppra® ont diminué de 15 %. Néanmoins, cette érosion est atténuée par les performances de Keppra® en Asie où les ventes nettes ont atteint des résultats à deux chiffres.

Développer nos activités au Japon et sur les marchés émergents

Notre présence sur les marchés émergents est également un catalyseur de croissance. Ainsi, les ventes nettes dans les marchés émergents stratégiques d'UCB (BRICMT - Brésil, Russie, Inde, Chine, Mexique et Turquie), qui représenteront 75 % du potentiel des marchés émergents d'ici la deuxième moitié de la décennie, ont atteint €313 millions, soit une hausse de 13 %. Cinq de ces six marchés ont enregistré des ventes nettement supérieures à la moyenne des marchés locaux.

En vue de soutenir cette croissance sur les marchés émergents, nous avons annoncé en janvier 2014 un partenariat important avec Biogen Idec, entreprise biopharmaceutique basée aux États-Unis, afin de développer et commercialiser des traitements neurologiques et hématologiques en Chine et en Asie du Sud-Est. Cet accord renforce considérablement la présence d'UCB dans le domaine de la neurologie en Asie et représente une reconnaissance de nos capacités de croissance dans cette vaste région.

Au Japon, nous avons poursuivi notre expansion grâce aux performances d'E Keppra®, lancé par Otsuka, notre partenaire japonais dans le domaine du système nerveux central (SNC). Cimzia®, en collaboration avec Astellas, a par ailleurs été lancé avec succès en début d'année, à l'instar de Neupro®, lancé par Otsuka pour la maladie de Parkinson et le syndrome des jambes sans repos. Les ventes nettes au Japon ont diminué de 8 % en Euro, impactées par l'importante dévaluation du Yen (+11 % en Yen).

Faire progresser le riche pipeline de produits en phase finale d'UCB

L'année 2013 a été ponctuée par de nombreuses avancées dans notre pipeline de développement. Nous sommes sur le point de mettre de nouveaux médicaments potentiels à la portée des personnes atteintes de maladies graves.

Trois nouveaux médicaments potentiels en phase 3 enrichissent notre pipeline de produits en phase finale :

- *romosozumab* (co-développé avec notre partenaire Amgen), une avancée qui pourrait soigner les troubles de perte osseuse et dont la principale indication est le traitement de l'ostéoporose post-ménopausale,
- *epratuzumab*, un traitement potentiel du lupus, une maladie auto-immune (LED, lupus érythémateux disséminé), et
- *brivaracetam*, une molécule de nouvelle génération pour traiter l'épilepsie.

Tous progressent dans de multiples études de phase 3, dernière étape avant la soumission aux autorités réglementaires et la mise à disposition des patients. Grâce à ces actifs, notre productivité en recherche et développement figure dans le top 3 de l'industrie biopharmaceutique





Amener les molécules à haut potentiel au stade clinique

Pour nous, un « breakthrough » ou une « percée scientifique » est un médicament ayant le potentiel de transformer à la fois la vie des patients et le futur d'UCB.

Dans notre pipeline de phase précoce, nous nous focalisons sur les percées scientifiques capables d'offrir une réelle différenciation et nous stoppons systématiquement les projets qui ne satisfont pas à ce critère. La productivité, la richesse et la qualité de notre pipeline, tant interne qu'externe, nous permettent de prendre de telles décisions. Par exemple, nous avons décidé en début d'année de restituer à Biotie Therapies Corp. les droits d'exploitation mondiaux de *tozadenant* (SYN115), un antagoniste sélectif du récepteur A2 de l'adénosine pour le traitement de la maladie de Parkinson. Cette décision a été prise après un exercice de priorisation approfondi de notre pipeline de développement clinique et de ses opportunités précliniques.

En 2013, deux nouvelles molécules ont intégré la phase 1 de développement (premier essai clinique chez l'humain), dans le domaine immunologique. En outre, un anti-CD40L développé avec notre partenaire Biogen Idec pour le traitement du lupus, a progressé en phase 1b, étape qui se focalise sur la sécurité du patient.

Améliorer notre rentabilité

Lors de sa phase de transformation, UCB a volontairement accru ses investissements en R&D dans le but d'établir la base d'une croissance durable dans un environnement de plus en plus exigeant en matière de différenciation et de valeur pour les patients.

Notre rentabilité a commencé à progresser en 2013, une amélioration qui s'est traduite par une croissance du chiffre d'affaires combinée à une gestion rigoureuse des coûts.

Nos frais totaux d'exploitation ont ainsi atteint € 1 856 millions, soit une baisse de 4 % (-1 % à taux de change constants), par rapport à l'exercice précédent. Il en résulte une rentabilité sous-jacente (EBITDA récurrent) plus élevée de 1 % (9 % à taux de change constants) par rapport à l'exercice précédent, s'établissant à € 689 millions. Notre gestion rigoureuse des dépenses a porté ses fruits, avec des frais commerciaux qui ont fait l'objet de synergies et d'économies. Ainsi, en 2013, ces charges ont connu une diminution de 8 % par rapport à 2012, tandis que les investissements en recherche et développement, d'un montant de € 856 millions, se sont stabilisés à 25 % de notre chiffre d'affaires pour soutenir notre pipeline innovant.

Le bénéfice net a atteint € 200 millions, contre € 245 millions en 2012, une baisse résultant d'une hausse significative des impôts sur le revenu, qui sont passés de € 35 millions à € 87 millions.

Dans cette nouvelle phase de croissance qui voit l'érosion de Keppra® s'estomper, nous prévoyons qu'UCB augmentera progressivement sa rentabilité pour atteindre en 2017 le niveau de nos homologues. Une telle augmentation est possible grâce à l'augmentation du chiffre d'affaires issu des ventes de Cimzia® Vimpat® et Neupro® et des marchés émergents, ainsi qu'à une gestion rigoureuse des coûts s'appuyant sur une approche disciplinée de nos activités.

Stimuler l'engagement passionné de nos collègues

Chaque année, nous mesurons l'engagement de nos collègues en procédant à une enquête à l'échelle de l'entreprise. Ces données sont cruciales pour construire l'avenir d'UCB et transformer notre entreprise en véritable leader biopharmaceutique centré sur le patient. Le taux d'engagement en 2013 est équivalent au score élevé obtenu en 2012, et nettement supérieur à la moyenne du secteur. Plus de 80 % de nos collègues ont confirmé qu'ils étaient fiers de travailler pour UCB.



Garantir la qualité et la conformité

Dans tous les départements de notre organisation, nous travaillons dans le plus grand respect des normes de qualité, de sécurité et de conformité. Chaque jour nous veillons également à respecter les valeurs institutionnelles et notre Code de conduite afin de proposer des médicaments efficaces et sans danger à nos patients et clients. Parallèlement, nous sommes conscients de nos responsabilités envers toutes les parties prenantes : employés, communautés, société et actionnaires. Nous avons mis en place « l'UCB Integrity Line® », un système permettant à chaque collègue de nous faire part de ses préoccupations en matière de conformité de manière confidentielle ou anonyme, et ce dans sa langue maternelle.

En 2013, nous avons à nouveau passé toutes les inspections des instances réglementaires, sans qu'aucune remarque fondamentale n'ait été formulée. Nous demandons et apprécions le fait que chaque collègue se conforme aux réglementations en matière de recherche, de développement, de production et de distribution de nos produits afin de répondre aux exigences de sécurité, de qualité, réglementaires, légales et environnementales. Sans nos efforts combinés, nous ne pourrions pas apporter de valeur durable et supérieure aux parties prenantes, en ce compris les actionnaires, et surtout les patients.

Nous poursuivons la mise en œuvre de notre stratégie de responsabilité sociétale d'entreprise (RSE), qui reflète notre responsabilité et notre engagement envers la société en couvrant les dimensions sociales et environnementales. En 2013, les patients et la planète étaient au centre de nos activités RSE. Nous avons notamment soutenu plusieurs projets dans différents pays en développement, *via* des partenaires et des intervenants locaux et fiables afin d'améliorer la vie de personnes atteintes d'épilepsie ; créé un fond « UCB Societal Responsibility Fund » dans le cadre de la « Fondation Roi Baudouin », dont l'objectif principal est de soutenir le développement de nouvelles solutions en matière d'éducation et de soins aux patients atteints d'épilepsie ; et réduit notre empreinte écologique, principalement grâce à notre consommation électrique issue à hauteur de 50 % des énergies renouvelables et à l'aboutissement de projets d'économie d'énergie.

Depuis 2004, notre stratégie vise à apporter des solutions supérieures et durables aux personnes atteintes de maladies graves, et plus particulièrement de troubles immunologiques ou neurologiques. Dans chacun de ces domaines thérapeutiques, nous nous efforçons d'obtenir de plus amples informations de la part des patients et des consommateurs de soins de santé, et ce, tout en faisant progresser la science dans le but de créer des solutions uniques et des canaux de distribution efficaces.

En 2014, nous continuons de concentrer nos efforts sur les priorités de croissance stratégiques suivantes :

1. Accélérer la croissance de Cimzia®, Vimpat® et Neupro® ;
2. Développer nos activités au Japon et sur les marchés émergents ;
3. Faire progresser notre riche pipeline de produits en phase finale ;
4. Amener les molécules à haut potentiel au stade clinique ; et
5. Améliorer notre rentabilité.

Nous soutenons ces priorités en veillant sans relâche à garantir la qualité et la conformité aux lois et réglementations, et en stimulant l'engagement passionné de nos collaborateurs et partenaires.



2014 : une nouvelle ère de croissance

Porté par des priorités stratégiques clairement définies, UCB entre en 2014 dans une nouvelle ère. Une ère qui s'étendra sur plusieurs années et qui sera marquée par l'arrivée de nouveaux médicaments qui transformeront potentiellement la vie de millions de personnes. Nous aurons en effet prochainement les résultats de nos essais cliniques de phase 3 en commençant par *brivaracetam*, au second semestre 2014, suivi par *epratuzumab* en 2015, et *romosozumab* dans le courant de la première moitié de 2016.

De surcroît, notre pipeline en phase précoce se renforce de façon significative avec des produits prometteurs et différenciés issus de nos efforts en R&D et de notre excellence scientifique. La voie de la croissance d'UCB est donc clairement tracée.

Notre objectif est de surpasser la croissance moyenne de l'industrie biopharmaceutique. Nous continuerons d'investir davantage que nos concurrents en recherche et développement – les dernières années étant nos années record en termes d'investissements R&D. À long terme, nous ambitionnons d'atteindre un niveau de rentabilité comparable aux autres acteurs du secteur, avec une accélération vers 2017. Ceci se fera par l'augmentation du chiffre d'affaires, l'amélioration de la marge brute et la réduction des frais commerciaux.

Je me réjouis de pouvoir prochainement travailler avec vous, chers actionnaires, membres du Conseil d'administration et collègues. En attendant, je rends la parole à Roch.

Roch : Merci Jean-Christophe. Le premier trimestre 2014 démontre que nous sommes sur la voie de la croissance et bien positionnés pour atteindre nos objectifs financiers 2014, et ce, grâce à un bon début d'année, tel qu'annoncé ce matin :

Au cours des trois premiers mois de cette année, nous avons atteint un chiffre d'affaires de €840 millions, soit une hausse de 5 % (9 % à taux de change constants). Nos médicaments-clés Cimzia®, Vimpat® et Neupro®, ont enregistré une croissance de 29 % (33 % à taux de change constants) pour s'établir à des ventes nettes de €318 millions. Ces résultats compensent largement le déclin de 2 % de Keppra® (€167 millions) et la baisse attendue des produits antiallergiques au Japon, ainsi que les variations négatives du taux de change. Dans les marchés émergents (à taux de change constants), les ventes nettes ont significativement augmenté, atteignant des résultats à deux chiffres. Au Japon, les ventes nettes affichent une forte croissance, emmenées par les médicaments-clés d'UCB, après prise en compte de nos activités allergie.

Notre pipeline de produits en phase finale continue à progresser comme prévu. . D'autre part, nous avons récemment décidé de restituer les droits d'exploitation de *tozadenant*, un traitement potentiel de la maladie de Parkinson, à Biotie. Parallèlement, nous avons conclu un accord de collaboration scientifique avec Sanofi qui repose sur la découverte et le développement de petites molécules anti-inflammatoires innovantes pouvant traiter un large éventail de maladies à médiation immunitaire. Nos efforts conjoints visent un objectif commun : traiter les maladies actuellement prises en charge par des agents biologiques avec des petites molécules, afin d'améliorer le quotidien de millions de personnes atteintes de maladies graves.

Pour l'exercice 2014, nous confirmons nos prévisions financières, à savoir : un chiffre d'affaires d'environ €3,5 - 3,6 milliards, un EBITDA récurrent compris entre €740 et €770 millions et un résultat de base par action entre €1,90 et €2,05 sur la base de 192 millions d'actions.



Nous tenons à vous remercier

Ce qui est déterminant pour nous est de toujours mieux connaître et comprendre les besoins et les attentes des personnes atteintes de maladies graves, de leur famille, des médecins et du personnel soignant. Nous sommes aussi à l'écoute des organismes de sécurité sociale et des autorités réglementaires. Cette écoute, cette inspiration, cette connaissance constituent les bases de la recherche et du développement d'UCB,.

L'engagement, l'expertise, la persévérance et le respect des normes par nos collègues sont également essentiels à notre réussite. C'est pourquoi je tiens spécialement à remercier aujourd'hui tous les collaborateurs d'UCB. Je souhaite également remercier nos partenaires, nos actionnaires pour leur apport et leur soutien, et enfin, notre Conseil d'administration pour son leadership stimulant et encourageant.

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'aux autres parties prenantes. Merci de nous accompagner dans ce voyage.

Je rends maintenant la parole à notre Président.