



A Global Biopharma Leader
Rapport Annuel 2005

Grâce aux progrès substantiels réalisés par UCB, des millions de familles pourront désormais mener une vie quotidienne normale.

Inflammation et
Immunologie

Système
Nerveux Central

Oncologie

Allergie et
Médecine Générale

Nous pourrions vous dire que nous voulons devenir l'un des leaders de la biopharmacie.

Ou que nous sommes animés par une volonté de libérer les familles affectées par des maladies graves – telles que l'épilepsie ou la maladie de Crohn – des conséquences physiques et sociales de ces maladies.

Certes, mais les actes ne priment-ils pas sur les paroles? Comme ce Rapport Annuel le démontre, des progrès substantiels nous ont permis de nous rapprocher de notre objectif: permettre à des millions de familles de mener une vie quotidienne normale.

Sommaire

01.	L'année 2005
02.	Autres faits marquants
04.	À propos d'UCB
08.	Lettre aux Actionnaires
10.	Message du Comité Exécutif
14.	Senior Leadership Team
16.	Système Nerveux Central
18.	Inflammation et Immunologie
20.	Oncologie
22.	Allergie et Produits de Médecine Générale
26.	Recherche & Développement
28.	Notre potentiel humain
30.	Notre réseau mondial
32.	Notre responsabilité sociétale
36.	Corporate Governance
46.	Etats financiers
	Relations investisseurs
	Contacts

UCB: Données financières

millions EUR	2005 (a) déclaré	2004 (b) déclaré	2004 (c) pro forma (1)	Variation % (a) comparé à (c)
Résultats				
Produits des ventes nettes ²	2 043	1 674	1 847	11%
Chiffre d'affaires ³	2 341	1 885	2 124	10%
EBITDA récurrent ⁴	529	424	461	15%
EBITA récurrent ⁵	475	381	405	17%
EBIT récurrent ⁶	437	359	367	19%
EBIT ⁷	364	281	359	1%
Résultat des activités poursuivies	270	197	234	16%
Résultat net ajusté ⁸	316	-	266	19%
Résultat	755	329	234	223%
Frais de Recherche et Développement				
Dépenses d'investissement	86	82	-	-
Dette financière nette	591	1 723	-	-
Cash flow provenant des activités opérationnelles	290	366	-	-
Informations par action				
Résultat par action (EUR par action) ⁹	5,26	2,27	1,61	16%
Résultat net ajusté par action (EUR par action) ¹⁰	2,20	-	1,84	20%
Dividende brut par action (EUR par action) ¹¹	0,88	0,86	-	-
Nombre d'actions (fin d'année)	145 933 000	145 933 000	-	-
Cours de l'action (fin d'année – EUR par action)	39,68	37,57	-	6%
Capitalisation boursière (fin d'année – milliards EUR)	5,8	5,5	-	6%
Autres				
Effectif (fin d'année) dans les activités poursuivies	8 525	8 598	-	-
Taux de change moyen USD/EUR	1,242	1,243	-	-

1 Pro forma: comprend 12 mois de Celltech et exclut Surface Specialties

2 Sauf mention contraire, les ventes correspondent aux ventes nettes/produits des ventes nettes

3 Le chiffre d'affaires comprend les produits des ventes nettes et les produits des redevances

4 Résultat opérationnel avant amortissements, dépréciations d'actifs non financiers, amortissements d'actifs incorporels, coûts de restructuration et autres revenus et charges

5 Résultat opérationnel avant dépréciations d'actifs non financiers, amortissements d'actifs incorporels, coûts de restructuration et autres revenus et charges

6 Résultat opérationnel avant dépréciations d'actifs non financiers, coûts de restructuration et autres produits et charges

7 Résultat opérationnel ou bénéfice avant intérêts et impôts

8 Résultat net ajusté: résultat des activités poursuivies, corrigé afin d'en exclure l'impact après impôts des dépréciations d'actifs non financiers, des coûts de restructuration, des autres produits et charges, des produits financiers exceptionnels ainsi que des amortissements d'actifs incorporels

9 Le résultat par action est calculé en divisant le résultat par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation en cours d'exercice et en excluant les actions ordinaires acquises par la société et détenues comme actions propres

10 Le résultat net ajusté par action est calculé en divisant le résultat net ajusté par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation en cours d'exercice et en excluant les actions ordinaires acquises par la société et détenues comme actions propres

11 Dividende avant impôts proposé par le Conseil d'Administration à l'Assemblée Générale des Actionnaires

Chiffre d'affaires 2005

2 341

millions EUR	2005 déclaré	2004 pro forma
Chiffre d'affaires ³	2 341	2 124

EBIT récurrent 2005

437

millions EUR	2005 déclaré	2004 pro forma
EBIT récurrent ⁶	437	367

Résultats des activités poursuivies

270

millions EUR	2005 déclaré	2004 pro forma
Résultat des activités poursuivies	270	234

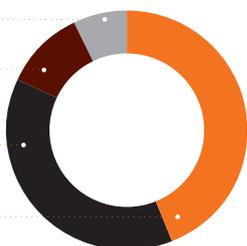
Produits des ventes nettes – par zone
2005 déclaré

7% Reste du monde

11% Japon

38% Europe

44% États-Unis



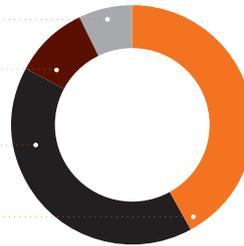
Produits des ventes nettes – par zone
2004 pro forma¹

7% Reste du monde

10% Japon

41% Europe

42% États-Unis

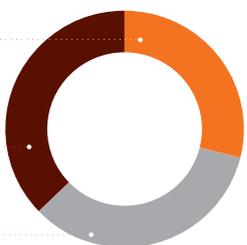


Produits des ventes nettes – par domaine thérapeutique
2005 déclaré

37% SNC

34% Allergie

29% Autres

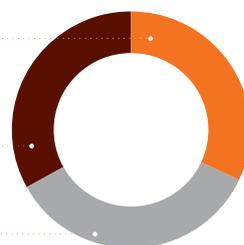


Produits des ventes nettes – par domaine thérapeutique
2004 pro forma¹

33% SNC

35% Allergie

32% Autres



Le SNC comprend Keppra®, Nootropil®, Atarax® et Metadate™ CD/Equasym™ XL
L'allergie comprend Zyrtec® et Xyzal®

En 2005, nos ventes mondiales ont progressé de 11%¹, le bénéfice dégagé par les activités poursuivies s'est accru de 16%¹, et nous avons accompli de grands progrès en R&D. C'est notamment le cas des résultats cliniques de phase III obtenus par notre nouvelle molécule biologique prometteuse, Cimzia™, destinée initialement à lutter contre la maladie de Crohn.

Mais ce n'est pas tout...

¹ 2005 par rapport à 2004 pro forma



Bryan n'a pas marqué. Mais il a un but – mener une vie normale.

Depuis des années, l'épilepsie de Bryan lui interdisait l'accès à nombre d'activités que les enfants adorent. Jouer au foot, par exemple. Et sa famille, non plus, ne voyait pas la vie en rose. À chaque instant, ses parents redoutaient le déclenchement d'une crise en leur absence. Puis ils ont découvert Keppra®, cet antiépileptique novateur d'UCB. Désormais, Bryan est à l'abri de crises. Il peut, ainsi que sa famille, retrouver une vie normale.

Vous trouverez dans ce document des exemples de personnes souffrant de maladies graves. Ces histoires sont la première étape de la campagne qu'UCB souhaite mener afin d'augmenter la prise de conscience des défis auxquels les familles vivant avec des maladies graves sont confrontées.

Autres faits marquants:

- **Keppra®**, dont les ventes ont grimpé de 34%, s'impose de plus en plus comme la référence dans le traitement de l'épilepsie. La soumission de nouvelles demandes d'enregistrement en 2005 et 2006 renforcera cette dynamique. Les successeurs de Keppra®, *brivaracetam* et *seletracetam*, sont, eux aussi, en bonne voie: tous les deux en sont aux essais cliniques de Phase II.
- **Les excellentes performances enregistrées par notre franchise en allergie ont permis de doper encore la croissance.** Xyzal®, dont les ventes ont progressé de 21%, a amélioré sa part de marché en Europe (14%), tandis que Zyrtec® a dépassé les prévisions et accru sa part de marché aux États-Unis, où nous assurons sa promotion conjointement avec Pfizer. Les ventes de Zyrtec® sont en progrès également au Japon, soutenues par le changement de co-distributeur.
- **Nous avons rationalisé nos activités et mis sur pied une organisation mondiale totalement intégrée.** La R&D, la production et les autres fonctions-clés, notamment la chaîne logistique, s'appuient désormais sur une plateforme mondiale commune. Par ailleurs, en vue de nous concentrer davantage sur nos métiers et d'affermir nos positions, nous avons restructuré nos activités commerciales en trois divisions distinctes: Système Nerveux Central, Inflammation et Médecine Générale. Les économies dégagées grâce aux synergies induites par ces changements ont été réinvesties essentiellement en R&D.
- **Les investissements en Recherche et Développement se sont accrus de 13% (en pro forma) pour atteindre 25% des ventes nettes.** C'est dire si nous sommes confiants dans notre ligne de développement et si nous sommes déterminés à mettre nos innovations sur le marché dans les meilleurs délais. La productivité de la R&D est également sur les rails: pratiquement toutes nos molécules en développement – notamment Cimzia™ et les nouvelles indications de Keppra® – respectent le calendrier prévu ou le devancent. Dans un avenir proche, d'autres molécules devraient entrer dans notre portefeuille de projets cliniques.
- **Pour améliorer encore nos performances, nous avons renforcé nos équipes à tous les niveaux en recrutant d'excellents collaborateurs.** Nombre d'entre eux travaillaient auparavant chez des ténors de la pharmacie et de la biotechnologie, ce qui souligne la confiance croissante en notre stratégie et en nos capacités de réussite.
- **Nous avons finalisé la cession de nos activités Surface Specialties le 28 février 2005, ce qui a permis de dégager une plus-value de 475 millions d'euros.**

Certes, une année, c'est relativement court dans l'industrie biopharmaceutique. Avant d'examiner en détails nos résultats, nous voudrions présenter succinctement les quatre atouts majeurs de notre entreprise, quatre motifs qui permettent de continuer à tableur sur d'excellents résultats à long terme, tant sous l'angle thérapeutique que financier.

1

Focalisation sur les maladies graves

UCB se concentre sur les maladies graves, qui sont invalidantes tant au plan physique que social, et qui imposent aux familles et amis des patients des soins particulièrement pesants.

Vu le nombre relativement limité de spécialistes traitant ces maladies, nous sommes en mesure de nouer des relations étroites et d'engager un dialogue suivi avec les médecins et leurs patients, condition essentielle pour appréhender la réalité quotidienne imposée par ces maladies.

Ces types de maladies requièrent également une force de vente plus réduite, si bien que nous pouvons consacrer davantage de ressources en R&D et dans d'autres fonctions-clés.

- Trois domaines thérapeutiques:
 -Le système nerveux central (notamment l'épilepsie)
 -L'inflammation et l'immunologie (notamment l'allergie)
 -L'oncologie
- Au-delà des molécules: des thérapies doublées de programmes d'accompagnement des patients
- Leader mondial en épilepsie et en allergie
- Molécules en développement pour:
 -L'épilepsie
 -Les douleurs neurogènes
 -Les maladies respiratoires (allergie)
 -La maladie de Crohn
 -L'arthrite rhumatoïde
 -Le psoriasis
 -La sclérose en plaques
 -Le cancer du poumon à grandes cellules
 -Et d'autres maladies graves

2

Une R&D performante en micro- et macromolécules

Nous allions une expertise unique en micromolécules chimiques et en macromolécules à base d'anticorps et sommes dès lors mieux en mesure d'aborder les maladies sous différents angles, ce qui augmente nos possibilités de soulager leurs symptômes invalidants.

Nous sommes l'un des leaders mondiaux en anticorps et notre expertise technologique en macromolécules est particulièrement impressionnante. Ainsi, nous pouvons identifier les anticorps les mieux appropriés tout comme la technologie brevetée qui permet de les redéfinir pour les rendre plus efficaces, plus pratiques et plus rentables.

- Trois Centres d'Excellence en Recherche:
 -Trois centres axés sur les thérapies et implantés à Braine-l'Alleud (Belgique), Slough (Royaume-Uni) et Cambridge (Royaume-Uni), couvrant respectivement les troubles du SNC, l'oncologie et l'immunologie, ainsi que l'inflammation, y compris la sclérose en plaques
 -A Slough (Royaume-Uni), notre Centre d'Excellence en Anticorps Celltech fait bénéficier nos autres centres de son expertise.
- Technologies-clés:
 -Sélection d'anticorps
 -Echafaudages biologiques
 -Biologie du SV2A
 -Expertise étendue en chimie exclusive
 -Technologie unique d'intégration de la chimie et de la biologie
- Une propriété intellectuelle de plus de 500 familles de brevets
- 16 partenaires en R&D

3

Créatifs et entrepreneurs

Conjuguant la créativité et l'esprit d'entreprendre de Celltech à l'approche commerciale pragmatique qu'UCB adopte en matière d'innovation, nous avons su créer un environnement dynamique et fertile permettant d'enregistrer des progrès scientifiques qui suscitent l'intérêt, tant du point de vue thérapeutique que financier.

Notre taille importe tout autant. En tant que laboratoire biopharmaceutique de taille moyenne, nous sommes à la fois suffisamment petits pour que l'action individuelle de chacun se fasse sentir et suffisamment grands pour que les efforts de nos collaborateurs débouchent sur des innovations thérapeutiques qui participent à la transformation de la vie des familles dans le monde entier. Au fond de nous-mêmes, nous sommes convaincus que l'action de chacun peut revêtir une importance considérable. C'est cette conviction, au cœur de notre culture, qui nous pousse à aller de l'avant et à accomplir des progrès encore plus remarquables.

- Des équipes multidisciplinaires
- Un réseau mondial, qui favorise l'enrichissement mutuel des idées et des capacités
- Des scientifiques encouragés à explorer de nouveaux domaines pour faire progresser nos initiatives scientifiques
- 8 525 collaborateurs, orientés vers un objectif commun: permettre aux familles affectées par des maladies graves de mener une vie quotidienne normale

4

Une présence mondiale qui fait la différence

Reposant sur nos équipes R&D établies dans les plus grands marchés – les États-Unis, l'Europe et le Japon – et sur des sites de production répartis stratégiquement autour du globe, nous bénéficions d'une implantation géographique idéale pour concrétiser le potentiel thérapeutique et commercial de nos innovations.

À titre d'illustration: nos produits sont vendus dans plus de 50 pays, notamment aux États-Unis, où nous réalisons des ventes de 1,1 milliard de dollars, et au Japon, où elles s'élèvent à 230 millions d'euros.

Notre présence mondiale, reflétée dans la diversité internationale unique des origines de notre personnel, nous permet également de bénéficier des meilleurs talents que le monde peut offrir.

- Des centres de R&D en Belgique (Braine-l'Alleud), au Royaume-Uni (Cambridge et Slough), en Suisse (Bulle), aux États-Unis (Atlanta et Rochester) et au Japon (Tokyo)
- Des sites stratégiques de fabrication en Belgique, en Suisse, en Italie, aux États-Unis, en Inde et au Japon
- Une équipe en vente et marketing internationale, forte de 3 700 professionnels passionnés
- Des ventes équilibrées au niveau géographique: 44% aux États-Unis, 38% en Europe, 11% au Japon et 7% dans le reste du monde

Lettre aux Actionnaires

2005 aura été une excellente année pour UCB, tant sur le plan financier qu'opérationnel, ce qui valide notre décision prise en 2004 de se consacrer exclusivement à la biopharmacie en s'appuyant sur nos deux lignes de développement: les micro- et les macromolécules.

Tournés vers l'innovation pour les s

En 2005:

- Le chiffre d'affaires a progressé de 24% (10% en pro forma) pour atteindre 2 341 millions d'euros, soutenu par une augmentation de 22% des ventes (11% en pro forma), lesquelles, dopées par la forte croissance enregistrée aux États-Unis et au Japon, se sont élevées à 2 043 millions d'euros. Le bénéfice récurrent avant intérêts et taxes a également progressé de 22% (19% en pro forma) et s'élève à 437 millions d'euros.
- Le bénéfice net a augmenté de 130% pour atteindre 755 millions d'euros. Ce bénéfice comprend d'une part 270 millions d'euros correspondant à 12 mois des activités biopharmaceutiques poursuivies, soit une progression de 37% (16% en pro forma), et d'autre part 10 millions d'euros correspondant à deux mois des activités abandonnées de la division Surface Specialties. Celle-ci a été cédée le 28 février 2005, et a dégagé une plus-value de 475 millions d'euros. La croissance imputable aux activités poursuivies fait plus que compenser la contribution récurrente induite par les activités non-biopharmaceutiques que nous avons cédées.
- La dette nette est en diminution, passant de 1 723 millions d'euros en 2004 à 591 millions d'euros, principalement du fait de la cession de la division Surface Specialties ainsi que d'autres unités – telles que Food Diagnostic – qui ne correspondaient plus à notre stratégie «Innovation for Specialists™», axée sur les maladies graves. Début 2006, nous avons cédé à Lonza les activités de fabrication à façon de peptides.

Forte progression des ventes

Avec des ventes de 560 millions d'euros, soit une progression de 34%, Keppra® – antiépileptique qui s'est déjà adjugé la première place aux États-Unis

et est en passe d'en faire rapidement autant en Europe – a fortement contribué à la croissance de nos ventes en 2005. Notre franchise en allergie a continué de jouer un rôle important. Les ventes de Xyzal®, par exemple, ont grimpé de 21%, à 126 millions d'euros, tandis que les ventes consolidées de Zyrtec® ont augmenté de 3% pour atteindre 562 millions d'euros. Aux États-Unis, où la promotion de Zyrtec® est assurée conjointement avec Pfizer, les ventes locales totales se sont élevées à 1 362 millions de dollars, soit une progression de 6%. Ces succès ont été soutenus par une augmentation de 4% des ventes de nos autres produits, tels que notre antitussif, Tussionex®, ou les produits SNC lancés depuis plusieurs années, tels que Nootropil® et Atarax®, ce qui illustre notre aptitude à valoriser les marchés matures.

Progrès majeurs en R&D

Nous avons également enregistré des progrès impressionnants en R&D, essentiels pour assurer la croissance à long terme de notre Société. C'est en effet le cas des excellents résultats des essais cliniques de phase III de Cimzia™ (certolizumab pegol, CDP870) pour la maladie de Crohn, ainsi que de nos progrès continus dans le développement de brivaracetam, de seletracetam, de CDP791 et d'autres molécules. CDP484 a été l'exception; le profil cible espéré n'ayant pu être atteint, nous avons renoncé à le développer. En outre, plusieurs nouvelles molécules prometteuses devraient entrer en développement dans un avenir proche.

Pour accélérer le rythme d'avancement de nouveaux projets et capitaliser sur le potentiel de Cimzia™ – la première macromolécule que nous devrions mettre sur le marché – nous avons augmenté nos dépenses de R&D de 13% (en pro forma) pour les porter à 511 millions d'euros.

Une gestion des dépenses mieux ciblées

Après prise en compte de l'accroissement de nos dépenses de R&D et de l'effet des synergies –

spécialistes

supérieures à 100 millions d'euros – grâce à l'intégration de nos activités pour tirer avantage de notre envergure mondiale, nos charges commerciales et administratives sont en hausse de 4% (en pro forma), à 844 millions d'euros. Des programmes de gestion des dépenses mieux ciblées nous permettront de dégager les ressources pour financer nos projets R&D ainsi que le lancement de Cimzia™.

Aller de l'avant, en toute confiance

En abordant 2006, nous entendons maintenir notre rythme de croissance et créer encore davantage de valeur pour nos actionnaires. L'intérêt que nous portent les investisseurs internationaux et les milieux financiers conforte notre confiance. En 2005, non seulement le nombre de nos investisseurs internationaux s'est accru, en particulier aux États-Unis, mais nous sommes également parvenus à susciter l'intérêt d'un nombre croissant d'analystes, qui suivent notre action de près. En adoptant les principes comptables IFRS et en renforçant notre communication, nous entendons mieux faire connaître et comprendre UCB.

De même, comment ne pas voir un encouragement dans le grand nombre de nouveaux collaborateurs de haut niveau qui ont rejoint l'équipe dynamique et expérimentée d'UCB en 2005? Beaucoup d'entre eux viennent de sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques de classe mondiale, ce qui nous autorise à penser que de nombreux acteurs au sein de notre industrie partagent notre confiance en l'avenir.

Nous sommes bien conscients des nombreux défis à relever. Les succès engrangés par le passé prouvent que nous avons su nous montrer à la hauteur et créer une valeur de choix pour nos actionnaires. La solidité de notre structure financière, qui nous permet d'envisager aussi bien

une croissance interne qu'un développement par le biais de licences ou d'acquisitions stratégiques judicieuses, nous conforte dans cette opinion.

En attendant, nous exprimons notre gratitude à nos collaborateurs, qui ont su gérer avec succès notre évolution et nous permettent d'afficher des résultats meilleurs que prévus, ainsi qu'au Conseil d'Administration d'UCB, pour le soutien permanent qu'il nous assure. Nous voudrions rendre un hommage particulier à Daniel Janssen qui, après 44 années chez UCB – dont 22 ans en qualité de Vice-Président du Conseil d'Administration – quitte le Conseil en 2006. Nous remercions également les médecins, patients et autorités sanitaires, ainsi qu'à nos actionnaires du monde entier pour leur confiance et leurs avis.

D'ores et déjà, 2006 se présente sous des auspices favorables, avec la préparation du lancement de Cimzia™. En cours d'année, nous ne manquerons pas de vous tenir informés des développements futurs.

Roch Doliveux
Chief Executive Officer



Georges Jacobs
Président



Message du Comité Exécutif

Les résultats enregistrés par UCB en 2005 soulignent non seulement la capacité de notre Société à transformer des idées novatrices en réalités commerciales, mais aussi l'intérêt qu'elle a à se concentrer sur ce qu'il convient d'appeler des marchés «niches».

Libérer la

Pour les familles affectées par des maladies graves, telles que l'épilepsie ou la maladie de Crohn, il ne s'agit pas de niches, bien entendu. Leur vie est marquée par les dures réalités que ces maladies imposent. Voilà ce qui nous motive à nous montrer aussi performants.

Cette volonté passionnée de réussir, et de soigner, est sincère. Nous sommes nombreux chez UCB, y compris au sein du Comité Exécutif, à rencontrer régulièrement des personnes atteintes de ces maladies, ainsi que leur famille et leur médecin. C'est l'un des avantages d'UCB d'avoir une taille moyenne et de se concentrer sur un nombre limité de thérapies: nous pouvons rester proches de ceux qui, in fine, bénéficient de nos thérapies. Nous n'en tirons pas seulement de précieux enseignements, qui nous permettent de mettre au point des traitements plus efficaces et plus appropriés; cette situation nous inspire également beaucoup d'humilité et, par-dessus tout, nous incite vivement à réussir. Lorsque vous constatez par vous-même à quel point la maladie de Crohn ou l'épilepsie, par exemple, peuvent restreindre la capacité d'une famille entière à mener une vie quotidienne normale – qui se double souvent de conséquences graves au plan émotionnel – il est difficile de ne pas chercher à les soulager.

Autrefois, nous n'accordions pas autant d'attention à ce type de maladies, surtout du fait de la relative étroitesse de tels marchés. Pourtant, comme UCB l'a démontré, il est possible d'obtenir un impact thérapeutique et financier significatif en appliquant une stratégie ciblée, un modèle de fonctionnement et une culture appropriés, ainsi qu'en s'appuyant sur les personnes qu'il faut.

Se focaliser: tel est le maître mot. En nous concentrant sur notre stratégie «Innovation for Specialists™», axée sur les maladies graves dans

des domaines thérapeutiques bien définis – notamment l'inflammation et l'immunologie, le SNC et l'oncologie – nous sommes en mesure de jouer nos atouts scientifiques et technologiques ainsi que de minimiser nos frais fixes de commercialisation et de marketing. Certes, il s'agit de marchés relativement étroits pour de grands laboratoires pharmaceutiques. Mais pour une entreprise de taille moyenne telle que la nôtre, ces marchés sont appréciables en termes absolus. Contrairement à d'autres laboratoires en biopharmacie de taille similaire, nous disposons d'une implantation mondiale qui nous permet de réaliser pleinement le potentiel de nos produits sur ces marchés. Nous l'avons prouvé avec le succès remarquable remporté par Keppra® qui s'est hissé au rang de leader des antiépileptiques aux États-Unis et occupe une solide deuxième place en Europe.

En définitive, notre réussite à long terme dépend de notre capacité à générer un flux régulier de médicaments novateurs à partir d'idées pragmatiques. Et la solution pour y parvenir consiste à favoriser un environnement qui permet à chacun de réaliser pleinement son potentiel de créativité. En 2005, nous avons adopté plusieurs mesures importantes pour libérer ce potentiel, notamment en procédant à des ajustements majeurs dans notre organisation.

L'un des principaux développements a consisté à intégrer le potentiel de notre R&D à l'échelle mondiale. En effet, nous avons regroupé notre expertise en chimie et en biologie et disposons maintenant d'une technologie unique pour capitaliser sur les synergies de ces deux disciplines scientifiques. Cimzia™, développé à l'aide de la biologie et de la chimie pour optimiser son efficacité et sa tolérance, n'est

créativité

qu'une des illustrations de ce que nous pouvons obtenir grâce à cette approche interdisciplinaire.

Cette philosophie d'enrichissement mutuel des idées et du potentiel imprègne notre R&D. Pour pouvoir donner davantage d'ampleur à nos avancées technologiques et les mettre sur le marché dans les meilleurs délais, par exemple, chacun de nos trois Centres d'Excellence en Recherche dispose d'une équipe multidisciplinaire regroupant des spécialistes du développement, de la production, de la propriété intellectuelle, des ventes, du marketing ainsi que d'autres fonctionnels indispensables pour convertir les innovations en réalités commerciales.

Dans la même optique, nos Centres d'Excellence accordent à nos équipes de R&D le temps et les moyens pour explorer de nouvelles opportunités, évitant ainsi la bureaucratie souvent inhérente aux plus grands laboratoires. Disposer de temps pour procéder à des expériences, engager des discussions scientifiques, réfléchir et lire: tout cela fait partie intégrante d'un processus d'innovation. En fait, nous encourageons nos chercheurs à consacrer du temps aux recherches et aux réflexions dans de nouvelles directions, qui éveillent leur intérêt scientifique personnel et collectif. Il est intéressant de souligner que trois de nos innovations majeures – Zyrtec®, Keppra® et Cimzia™ – sont le fruit d'une telle démarche.

Notre succès ne s'articule pas uniquement autour de la R&D. Il dépend des compétences et de la capacité d'entreprendre de chacun chez UCB. Pour que chaque individu puisse réaliser personnellement et collectivement son potentiel, nous invitons tous nos collaborateurs à agir de manière plus autonome, dans le cadre de responsabilités clairement définies et en leur

fixant des objectifs professionnels dont ils doivent rendre compte. Afin que notre personnel use de cette liberté efficacement et dans le respect des meilleures règles professionnelles et déontologiques, nous avons défini au niveau du groupe des directives précises ainsi que des processus rationnels stricts dans quatre domaines essentiels: la qualité, la logistique, le développement et la finance.

De plus, nous avons amélioré l'efficacité de nos activités de production en les rationalisant et en les restructurant, afin d'obtenir une plate-forme de production intégrée à l'échelle mondiale.

Cette démarche nous a non seulement permis de mieux nous concentrer sur nos métiers et de gagner en flexibilité, mais aussi de dégager davantage de ressources pour nos innovations en tirant parti de notre envergure, par exemple en mettant en place, en 2005, une structure d'achats au niveau mondial.

En outre, nous avons renoncé aux activités s'écartant de notre vision stratégique à long terme, cette dernière consistant à nous recentrer sur la recherche, le développement et la commercialisation de thérapies appliquées aux maladies graves. C'est ainsi qu'en 2005 nous avons cédé notre branche Food Diagnostic et notre division d'Ashton (Royaume-Uni), qui effectuait du travail à façon. A chaque fois, nous nous sommes assurés de l'importance stratégique des activités cédées pour les acquéreurs afin de garantir un excellent avenir au personnel. Chez UCB, lorsque nous affirmons que nous attachons de l'importance à la dimension humaine. Nous en apportons la preuve lorsque des décisions difficiles s'imposent.

Message du Comité Exécutif suite

En dépit de l'ampleur de ces changements, UCB a su maintenir le cap et afficher d'excellents progrès en R&D. Voilà qui illustre à la fois l'adaptabilité et la détermination de notre Société à lutter contre les conséquences des maladies graves.

Outre les progrès enregistrés dans la mise au point de Cimzia™, nous avons déposé un certain nombre de demandes d'autorisation de mise sur le marché (AMM) en vue d'étendre les applications thérapeutiques de nos produits et d'en optimiser le potentiel commercial. Pour Keppra® par exemple, nous avons obtenu l'aval de la FDA¹ et de l'EMEA² pour une indication pédiatrique de cette thérapie d'avant-garde, et l'un et l'autre ont émis un avis positif (une «approvable letter» aux Etats-Unis) sur son administration par voie intraveineuse. De même, nous avons déposé des demandes d'AMM à la FDA et à l'EMEA pour utiliser Keppra® dans le traitement des crises myocloniques généralisées primaires. De manière plus générale, nous respectons le calendrier prévu dans pratiquement toutes nos études cliniques, ce qui illustre encore mieux notre tempérament de «gagneurs».

Lorsque nous ne disposons pas du réseau, de l'expertise indispensable ou des droits de propriété intellectuelle pour progresser, nous recherchons des partenariats solides, comme le démontrent les nouvelles alliances conclues avec des laboratoires tels que GSK pour Zyrtec® au Japon, Lonza pour la fabrication de nos produits biologiques, ou encore ImClone Systems pour développer

conjointement CDP791. UCB fait preuve de beaucoup de pragmatisme. Ce que nous visons, ce n'est pas de recueillir les éloges de la communauté internationale, mais de mettre à la disposition des familles touchées par des maladies graves nos avancées thérapeutiques et créer de la valeur pour nos actionnaires.

Ce pragmatisme caractérise aussi notre engagement permanent sur le marché de la médecine générale, où nous proposons des produits tels que Xyzal® et Zyrtec®. Si notre croissance à long terme repose sur les maladies graves, qui relèvent en premier lieu de spécialistes, nous demeurons présents et efficaces sur le marché de la médecine générale, car en définitive ce sont des médecins généralistes qui prescrivent nombre de nos médicaments.

Effectivement, 2005 fut une bonne année fort chargée; néanmoins, nous sommes suffisamment réalistes et humbles pour savoir qu'il reste un long chemin à parcourir. Nous nous employons à améliorer ce qui doit l'être, encouragés par les résultats positifs obtenus lors des essais de phase III de Cimzia™, destiné à combattre la maladie de Crohn.

¹ Food & Drug Administration

² European Medicines Agency



Ces aspects, et d'autres développements survenus en 2005, sont décrits dans ce Rapport Annuel. Le défi pour 2006 et au-delà – nous gardons les yeux rivés sur nos résultats positifs à long terme, loin de chercher à épater la galerie par du court terme – sera de maintenir le cap et de garder intacte cette soif passionnée de succès. Concrètement, en 2006, nos priorités consisteront à:

- Préparer le lancement de Cimzia™;
- Veiller à ce que le potentiel de Keppra® soit pleinement reconnu et accélérer le développement des thérapies appelées à prendre la relève, *brivaracetam* et *seletracetam*;
- Continuer à améliorer la rentabilité des produits de médecine générale tout en confortant sur le long terme notre franchise en allergie aux États-Unis;
- Renforcer encore nos quatre processus fondamentaux: qualité, logistique, finance et développement;
- Sensibiliser aux coûts;
- Améliorer notre rentabilité à long terme: en innovant en interne, et en acquérant des produits en externe.

Comité Exécutif

Roch Doliveux, Chief Executive Officer et Chairman of the Executive Committee

Nommé en janvier 2005. Auparavant, Director-General du secteur Pharma d'UCB, CEO des Laboratoires Pierre Fabre; Président de Schering-Plough International, et a assumé diverses autres fonctions au sein de cette société aux États-Unis, en France et en Belgique. Il a débuté chez Ciba-Geigy (aujourd'hui Novartis), et a travaillé en Suisse, au Pérou et en France. Il siège au Conseil d'Administration d'UCB et au bureau de la Fédération européenne d'associations et d'industries pharmaceutiques (EFPIA), ainsi qu'au Conseil d'Administration du CHIREC (chaîne belge d'hôpitaux privés).

Melanie Lee, Executive Vice President, Research & Development

Nommée en juillet 2004. Auparavant, Executive R&D Director chez Celltech et responsable du centre de recherche de Glaxo Wellcome (aujourd'hui GSK). Elle préside également la Cancer Research Technology, la filiale de transfert technologique du Cancer Research UK (CRUK), et est Administrateur de CRUK. Éluë membre de l'Academy of Medical Sciences en 2003, elle est Docteur Honoraire de l'Université de York depuis 2004 (Royaume-Uni).

Luc Missorten, Executive Vice President et Chief Financial Officer

Nommé en novembre 2004. Auparavant, General Manager d'UCB Pharma Espagne; Chief Financial Officer d'Interbrew (aujourd'hui Inbev). A débuté sa carrière chez Citibank. Il siège également au Conseil d'Administration du Groupe Vandemoortele.

Jean-Pierre Pradier, Executive Vice President, Human Resources

Nommé en juin 1997. Auparavant, Executive Vice President HR chez Clintec Inc., joint venture de Baxter et Nestlé basée en Suisse, Vice President HR International chez Baxter Healthcare qui est implantée aux États-Unis et en Belgique, Vice President HR de Baxter Europe. Expérience précédente en RH et en finance chez Eli Lilly, en France.

Bill Robinson, Executive Vice President, Global Operations
Nommé en avril 2005. Auparavant, plus de 30 ans auprès d'Eli Lilly en qualité de Vice President, Operational Excellence; Vice President, Sales & Marketing aux États-Unis, et diverses autres fonctions dans le marketing et la direction générale en Europe, en Afrique, dans la zone Asie-Pacifique et aux États-Unis. Il siège également au Conseil d'Administration de First Horizon Pharmaceuticals.

Bob Trainor, Executive Vice President et General Counsel

Nommé en octobre 2004. Auparavant, Vice President, Associate General Counsel chez Schering-Plough; Assistant General Counsel chez Johnson & Johnson; Attorney au cabinet new-yorkais Donovan Leisure Newton & Irvine. A commencé sa carrière comme Counsel of the Committee on the Judiciary de la Chambre des représentants des États-Unis.

Senior Leadership Team

Animés par l'énergie et l'expérience de notre Senior Leadership Team, nous progressons vers notre objectif: devenir l'une des premières sociétés biopharmaceutiques au monde.

L'expérience

Michel Lurquin belge



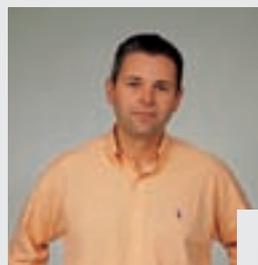
Senior Vice President
Global Technical Services &
Operations

Neil Weir britannique



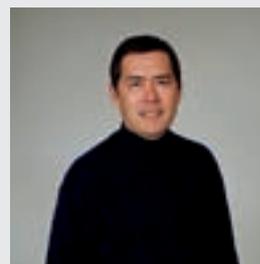
Vice President Research –
Antibodies Pipeline,
Biologicals

Bernard Lauwers belge



Vice President
Financial Control

Tony Tebbutt américain



Senior Vice President
U.S.A. Operations

Grahaem Brown britannique



Senior Vice President
Global Development

Jean-Christophe Donck
belge



Vice President Corporate
Communications &
Investor Relations

Olav Hellebo norvégien



Vice President
Inflammation Operations

Organisée en réseau mondial, UCB s'appuie sur une structure de gestion et de direction visant à faciliter la communication et à accélérer l'exécution des décisions à travers le monde. Elle se compose de trois équipes interconnectées, dont les rôles complémentaires sont clairement définis:

- Le **Comité Exécutif** assume la responsabilité globale de la mise en œuvre de la stratégie validée par le Conseil d'Administration ainsi que la gestion au quotidien de notre Entreprise. Composé de six membres, il est suffisamment petit et flexible pour prendre rapidement des décisions en connaissance de cause, en s'appuyant sur les recommandations de Senior Leadership Team et de Global Leadership Team.
- Notre **Senior Leadership Team**, qui regroupe les responsables de l'ensemble des principales fonctions – R&D, production, ventes et marketing, finance, ressources humaines, communications et juridique – pilote nos activités quotidiennes, adresse des recommandations stratégiques au Comité Exécutif et fournit des avis sur des thèmes d'intérêt général. S'appuyant sur son savoir et son expérience partagés, l'équipe identifie les opportunités à exploiter et les difficultés à résoudre dans l'ensemble de l'entreprise. Elle constitue une passerelle importante vers nos opérations du fait des relations qu'elle entretient avec Global Leadership Team.
- Notre **Global Leadership Team**, 160 personnes réparties à travers le monde, constitue le noyau chargé de mettre en œuvre nos stratégies, de résoudre les problèmes et d'exploiter les opportunités, ainsi que de diffuser nos résultats et nos succès dans l'ensemble de notre réseau, afin que chacun de nos 8 525 collaborateurs soit pleinement informé.

Philippe Waty belge



Vice President
Corporate Compensations &
Benefits/HR Systems

François Meurgey français



Senior Vice President
Centre of Excellence
Commercialisation

Gerd Johnscher allemand



Senior Vice President
Quality, Drug Safety &
HS&E

Simon Looman néerlandais



Vice President
European Operations

Mark Bushfield britannique



Vice President Research -
New Chemical Entities
Pipeline

Vincent Damien belge



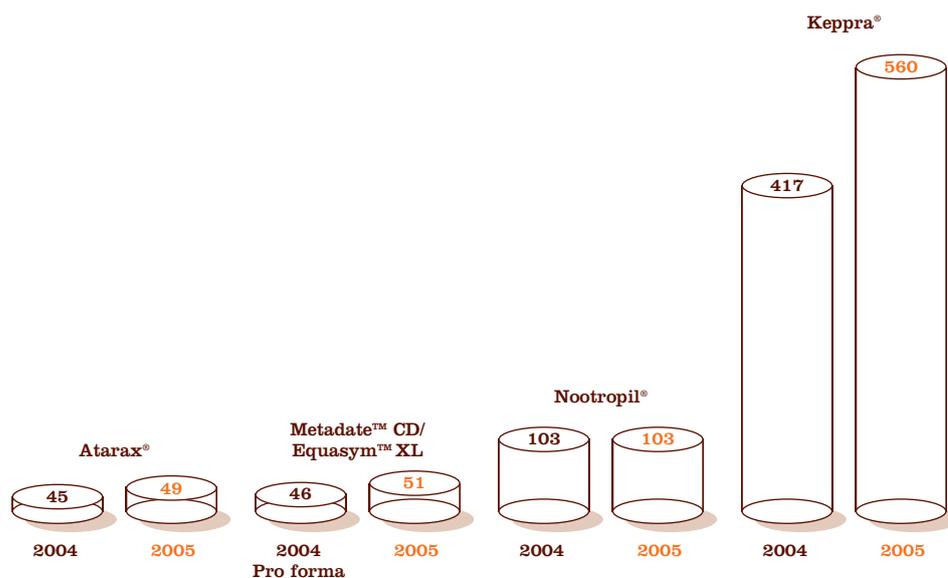
Senior Vice President &
Chief Information Officer



La meilleure chose que la famille Fortier n'ait jamais faite.

Non seulement Bryan s'en sort bien sur un terrain de foot, mais il se débrouille comme un vrai petit maître aux échecs. Seulement voilà: il n'y a pas si longtemps, ses crises d'épilepsie ne lui permettaient pas de se concentrer à fond sur son jeu, pas plus que sur son travail scolaire. Depuis que ses parents ont décidé de suivre le conseil de son neurologue et d'essayer Keppra®, Bryan n'est plus sujet aux crises et il peut s'adonner pleinement à ses passe-temps favoris. Et Sherry, sa mère, de préciser: «On nous a rendu Bryan.»

NOTRE LEADERSHIP MONDIAL DANS LA RECHERCHE SUR L'ÉPILEPSIE LIÉ À NOTRE EXPERTISE EN PROTÉINE BIOLOGIQUE NOUS PERMET DE MIEUX COMPRENDRE LA FONCTION DE LA PROTÉINE DE LIAISON DE KEPBRA® DANS D'AUTRES MALADIES NEUROLOGIQUES.



Produits SNC (ventes nettes en millions EUR)

En cinq ans, nous avons développé le marché de Keppra® pour le porter à 560 millions d'euros et nous adjudger 20%¹ du marché américain des antiépileptiques.

Optimisation du potentiel de Keppra®: Keppra® affiche une progression importante dans le monde. Nous avons consolidé son leadership dans le traitement de l'épilepsie aux États-Unis en enregistrant une progression des ventes de 32%, tandis qu'en Europe ces ventes ont augmenté de 37%, ce qui le rapproche de la première place. Son potentiel de croissance est considérable, sachant que sa part de marché (exprimée en jours de traitement²) n'est que de 9%. Les autorisations réglementaires obtenues et les demandes d'autorisation de mise sur le marché (AMM) déposées en 2005 contribueront à libérer ce potentiel. Ainsi, aux États-Unis comme en Europe, UCB a lancé Keppra® en vue d'une utilisation en co-thérapie dans le traitement du déclenchement de crises partielles d'épilepsie chez les enfants à partir de quatre ans. De même, nous avons déposé des demandes d'AMM auprès de la FDA et de l'EMA en vue d'utiliser Keppra® dans le traitement des crises myocloniques généralisées primaires, et auprès de l'EMA pour un traitement en monothérapie. Nous prévoyons de déposer d'autres demandes d'AMM pour le traitement de crises tonico-cloniques généralisées primaires. En outre, nous avons obtenu de la FDA une «appovable letter» et de l'EMA un avis positif sur la formulation intraveineuse de Keppra®. Au Japon, le premier essai de phase III de Keppra® a été couronné de succès, et le deuxième essai de phase III est actuellement en cours, le but étant de soumettre une demande d'autorisation de mise sur le marché (AMM) en 2007.

Mise en place, sur le long terme, de notre franchise antiépileptique: Les deux principaux successeurs de Keppra®, *brivaracetam* et *seletracetam* – pour lesquels une administration quotidienne devrait être développée –

évoluent bien. Ils sont au stade des essais de phase II. Par ailleurs, *brivaracetam* peut désormais prétendre au statut de médicament orphelin en Europe et aux États-Unis pour le traitement de l'épilepsie myoclonique. Notre objectif est d'obtenir que les autorités de contrôle nous octroient les AMM avant que Keppra® ne perde son exclusivité, en 2009 aux États-Unis et en 2010 en Europe.

Progrès en matière de sclérose en plaques: En ce qui concerne la sclérose en plaques, nous continuons à explorer un créneau de molécules prometteuses, telles que CDP323, l'un des rares antagonistes de l'alpha-4 intégrine administrés par voie orale.

Renforcement de nos positions dans d'autres domaines du SNC: En cours d'année, Xyrem®, pour lequel Jazz Pharmaceuticals nous a accordé une licence, a obtenu l'aval de la Commission européenne en vue de sa commercialisation pour le traitement de la cataplexie, l'un des symptômes de la narcolepsie. Nous avons également enregistré des progrès sur Metadate™ CD – qui permet de lutter contre les troubles d'hyperactivité avec déficit de l'attention – en affichant 49 millions d'euros de ventes aux États-Unis. Ce produit a été lancé récemment au Royaume-Uni sous la marque Equasym™ XL. En dépit de la concurrence des génériques, Nootropil®, qui vise à améliorer les facultés cognitives, et Atarax®, un tranquillisant non apparenté aux benzodiazépines, se sont bien comportés grâce aux efforts de nos équipes d'Europe de l'Est, d'Asie et d'autres régions, en affichant respectivement des ventes de 103 millions d'euros et 49 millions d'euros.

¹ (IMS, Valeur, MAT Q4/2005)

² (IMS, Jours de traitement, MAT Q4/2005)

LA IMPROV

UCB ALLIE UNE EXPERTISE UNIQUE EN MICROMOLÉCULES ISSUES DE LA CHIMIE ET EN MACROMOLÉCULES À BASE D'ANTICORPS ET EST DES LORS MIEUX EN MESURE D'ABORDER LES MALADIES SOUS DIFFÉRENTS ANGLES, CE QUI AUGMENTE SES POSSIBILITÉS DE SOULAGER LEURS SYMPTÔMES INVALIDANTS.

Bientôt les blagues de Ben sur la maladie de Crohn ne seront plus aussi marrantes.

Ben est un comédien à part. Il a la maladie de Crohn. Et il a pris le parti de s'en moquer jour après jour. C'est bien plus drôle que de vivre avec cette maladie. La course folle vers les toilettes... se réveiller en pleine nuit pour découvrir qu'on s'en est mis parout (vachement marrant!!)... la difficulté de maintenir une relation...

Les efforts d'UCB pour mettre au point une nouvelle thérapie contre la maladie de Crohn pourraient permettre de traiter ces problèmes... et mettre fin à l'humour noir de Ben, ce qui lui permettrait de raconter de nouvelles blagues.

Cimzia™ pourrait devenir le principal facteur de croissance d'UCB, soutenu par de nouveaux investissements substantiels.

Lancement de Cimzia™ (certolizumab pegol, CDP870) en cours de préparation: Les excellents résultats cliniques de phase III enregistrés par Cimzia™ dans le traitement de la maladie de Crohn nous ont poussés à accroître nos efforts sur cette macromolécule.

Prévu pour lancement en 2007, Cimzia™ est un fragment d'anticorps pégylé unique visant à assurer une efficacité forte et durable. Administré périodiquement, il présentera en outre l'avantage d'une injection sous-cutanée. Pour préparer sa mise sur le marché, nous avons augmenté son budget de développement. Nous avons bâti autour de cette macromolécule une équipe multidisciplinaire, chargée de l'accompagner tout au long de son cycle de vie, regroupant l'ensemble des fonctions-clés, au-delà de la Recherche et du Développement. Nous continuons à recruter de nouveaux collaborateurs de valeur.

Dans la même optique, UCB a conclu une alliance stratégique avec Lonza, en Suisse, en vue de la fabrication de ce produit. Lonza assurera la production du principe actif basé sur des fragments d'anticorps pégylés, ce qui nous permettra de bénéficier de compétences, connaissances et expertise précieuses en bio-production.

Progrès en matière d'arthrite rhumatoïde:

En complément de deux essais cliniques positifs de phase III de Cimzia™ pour lutter contre l'arthrite rhumatoïde, nous avons initié deux nouvelles études d'envergure de phase III de Cimzia™ pour traiter cette maladie. Nous nous employons à mettre au point une formulation liquide accompagnée d'un dispositif d'injection sous-cutanée qui permettra d'administrer le produit à domicile. Cette nouvelle formulation liquide est à l'évaluation clinique de phase III. Les résultats devraient être connus fin 2006, début 2007.

Exploration du potentiel de Cimzia™ dans de nouvelles applications: Au quatrième trimestre 2005, nous avons entamé une évaluation clinique de phase II du dosage de Cimzia™ pour le psoriasis. Les résultats devraient être connus au cours du premier semestre 2007.



LORSQUE NOUS NE DISPOSONS
PAS DU RÉSEAU, NI DE L'EXPERTISE
INDISPENSABLES POUR PROGRESSER,
NOUS RECHERCHONS DES
PARTENAIRES SOLIDES.

Nous ne sommes pas toujours d'accord avec nos partenaires. Sauf sur un point.

Pour innover, il faut réfléchir différemment. Voilà pourquoi nous attachons tant d'importance à nos partenaires. Ils nous apportent des idées nouvelles et remettent en cause notre façon de penser. Les conflits d'idées peuvent créer des tensions, mais ils ouvrent inévitablement de nouvelles pistes vers l'innovation. Alors, nous sommes très heureux si nos partenaires ne sont pas toujours d'accord avec nous, à condition qu'ils partagent avec nous une valeur fondamentale: ce désir ardent de permettre aux familles affectées par des maladies graves de mener une vie quotidienne normale.

Pour progresser plus vite en oncologie, nous nous associons à de nouveaux partenaires.

Un nouveau partenariat prometteur dans le cancer du poumon à grandes cellules: Conçu pour bloquer la croissance des vaisseaux sanguins qui irriguent les tumeurs, notre anticorps novateur, CDP791, recèle un potentiel contre une gamme étendue de cancers, tout particulièrement dans le cas du cancer du poumon à grandes cellules, sa cible initiale. Grâce au nouveau partenariat conclu avec ImClone Systems Inc., laboratoire de biotechnologie axé sur l'oncologie, nous pouvons accéder à la propriété intellectuelle et à l'expertise biologique en matière de facteur de croissance vasculaire endothéliale (VEGF). Ainsi nous nous positionnerons nettement mieux pour exploiter commercialement cette molécule, en particulier aux États-Unis.

En 2005, nous avons débuté les essais de phase II de CDP791, qui est destiné à lutter contre le cancer du poumon à grandes cellules.

Progrès en matière du lymphome non-hodgkinien: Dans le cadre de notre stratégie de «recherche de partenaires solides», nous avons poursuivi conjointement avec Wyeth le développement du CMC544 dirigé contre le lymphome non-hodgkinien. Ce programme est actuellement au stade des essais de phase I.

Démonstration de notre expérience et de notre technologie en oncologie: Conjointement avec de nouveaux partenaires, UCB a déjà fait preuve de sa capacité à développer et à commercialiser un produit en oncologie, avec le Mylotarg®. Les travaux communs de Wyeth et du Centre d'Excellence en Anticorps de Celltech – qui appartient à UCB – sur cette macromolécule, indiquée dans le traitement de la leucémie myéloïde aiguë, ont permis de valider notre technologie. Celle-ci vise à soumettre des cellules tumorales humaines à des agents cytotoxiques, démarche adoptée pour CMC544.

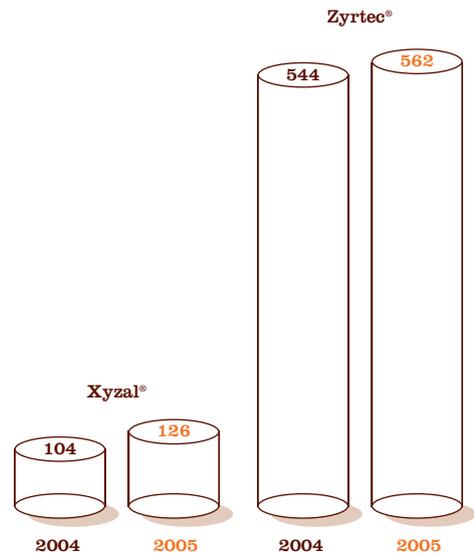
L'alliance de notre expertise en micro- et macromolécules nous positionne idéalement pour marquer de nouveaux points dans la lutte contre le cancer. Grâce aux micromolécules, il est possible d'inhiber les signaux qui donnent aux cellules cancéreuses l'ordre de proliférer ou de survivre, tandis que les macromolécules nous permettent, par exemple, d'envoyer des toxines de manière très ciblée, ce qui réduit les effets secondaires.



EN TANT QUE LEADER MONDIAL
DES ANTIHISTAMINIQUES,
AVEC XYZAL® ET ZYRTEC®,
UCB S'EMPLOIE À LUTTER
CONTRE L'ALLERGIE ET
À PROGRESSER D'AVANTAGE.

Semer les graines de l'espoir pour ceux qui, dans le monde, souffrent d'allergies.

Plus de 250 millions de personnes souffrent d'allergies. Beaucoup d'entre elles sont allergiques au pollen; d'autres, comme Ségolène, sont allergiques aux produits laitiers ou à d'autres substances présentes dans leur environnement quotidien. Si les symptômes – notamment les yeux et le nez qui coulent – peuvent paraître bénins, jour après jour ils risquent de saper votre confiance en vous et votre énergie, comme le confie Ségolène.



Produits antiallergiques (ventes nettes en millions EUR)

La rentabilité de notre franchise en allergie continue à croître.

Les médecins généralistes peuvent agir comme relais des spécialistes et prescrire sélectivement des thérapies pour les maladies graves; d'où l'intérêt de s'assurer une présence crédible et ciblée sur ce marché. Et c'est ce que fait UCB. Au cours des 30 dernières années, nous avons noué des relations durables avec des généralistes choisis en Europe, aux États-Unis, au Japon ainsi que dans d'autres pays – tels que l'Inde – tant en raison de la qualité de nos équipes médicales, commerciales et marketing que de celle de nos produits.

Leadership mondial en allergie: Nos antihistaminiques vedettes – Zyrtec®, l'antihistaminique de deuxième génération le plus prescrit au monde, et Xyzal®, qui arrive en tête dans sept pays européens – nous ont permis de renforcer singulièrement notre présence mondiale sur le marché de l'allergie. En assurant avec Pfizer la promotion de Zyrtec® aux États-Unis, nous avons également recueilli des enseignements précieux sur la façon de s'engager dans un partenariat fructueux en matière de produits de médecine générale. En 2005, nous avons continué de capitaliser sur ces atouts et obtenu d'excellents résultats commerciaux. Les ventes de Xyzal® ont progressé de 21%, en dépit de la faible saison des allergies en Europe, tandis que les ventes de Zyrtec® grimpaient de 39% au Japon et qu'elles connaissaient un bond aux

États-Unis, avec un chiffre record de 1 362 millions de dollars (+ 6%), et ce, dix ans après le lancement de ce médicament. Sur le total des ventes de Zyrtec® aux États-Unis, UCB s'est adjugé 244 millions d'euros.

Une assise solide pour les autres produits: Outre les antihistaminiques, UCB propose d'autres médicaments aux généralistes, principalement en maladies respiratoires et inflammatoires et en SNC, ce qui permet de rester régulièrement en contact avec ces médecins. Ces produits vont de Tussionex® – notre médicament contre la toux et le rhume qui agit pendant 12 heures – à Delsym® – un antitussif agissant également pendant 12 heures – à un analgésique, Lortab™, et un traitement de l'incontinence urinaire, BUP-4™. En cours d'année, les ventes de Tussionex® ont grimpé de 32% à 108 millions d'euros et celles de Delsym® de 8% à 31 millions d'euros.

Une force de vente et marketing expérimentée: En matière de promotion de produits de médecine générale, nous disposons de 1 536 délégués médicaux en Europe, de 189 au Japon et de 517 aux États-Unis.

**L'INTENSITÉ DE NOT
POURCENTAGE DES
LUI CONSACRONS –
L'UNE DES PLUS ÉLE
CECI ILLUSTRÉ NOT
DE PROGRESSER EN
SOULAGER LES EFF
GRAVES SUR LES FA**

RE R&D – LE VENTES QUE NOUS EST DÉSORMAIS VÉE DU SECTEUR. RE ENGAGEMENT CORE PLUS POUR ETS DE MALADIES MILLES.

Ce Rapport Annuel présente notre façon d’obtenir un retour sur cet investissement, aux plans thérapeutique et financier:

- en alliant l’ingéniosité de nos collaborateurs et des applications scientifiques, à travers le monde, en vue de développer des thérapies novatrices;**
- en créant un environnement qui permet à tous ceux qui collaborent avec nous – collègues, clients ou partenaires – de réaliser pleinement leur potentiel.**

Intégrer notre expertise
en chimie et en biologie pour
obtenir des thérapies plus efficaces

R&D

Capitaliser sur les synergies induites par les micro- et les macromolécules: En parvenant à intégrer notre expertise en biologie et en chimie, nous avons su élaborer de nouveaux échafaudages biologiques permettant de mettre au point des thérapies plus efficaces et mieux tolérées. C'est la démarche retenue pour Cimzia™, tout comme pour les anti-cancéreux CDP791 et CMC544, trois médicaments actuellement en cours de développement clinique. L'intégration de notre potentiel en biologie et en chimie a également permis à UCB de mieux cerner le comportement de ses micromolécules. En outre, notre compréhension de la biologie du ligand SV2A et notre recours intensif à la chimie, à la biologie moléculaire et à la pharmacologie pour faire progresser nos molécules nous ont permis de développer des médicaments antiépileptiques qui, au-delà de Keppra®, pourraient s'avérer extrêmement efficaces. Par ailleurs, notre propre capacité de développement clinique s'étend non seulement aux solutions thérapeutiques à base d'anticorps, mais aussi aux entités chimiques.

Unir ses forces avec des partenaires de pointe dans le monde: Notre partenariat avec Amgen, qui vise à développer une thérapie d'avant-garde contre l'ostéoporose, figure au rang des nouvelles collaborations prometteuses. Bénéficiant de l'expertise d'Amgen en biologie et en génétique osseuses, nous travaillons sur une protéine brevetée par UCB qui reconstitue les os. Par ailleurs, nous collaborons avec Biogen IDEC à la conception de molécules mieux tolérées, axées sur la protéine ligand CD40, qui constitue un modérateur primordial dans de nombreuses maladies affectant le système immunitaire. UCB collabore également avec des universitaires renommés, ainsi qu'avec d'autres partenaires industriels.

Des plates-formes technologiques remarquables: Notre leadership en anticorps s'appuie sur un grand nombre de technologies avancées, notamment la méthode SLAM (Selected Lymphocyte Antibody Method, ou méthode des anticorps lymphocytaires sélectionnés), laquelle nous permet d'isoler des anticorps fonctionnels actifs en un temps record. Nous sommes également experts en pégylation, humanisation d'anticorps et leur expression par E. Coli. En matière de molécules issues de la chimie, UCB détient d'importants brevets, un savoir-faire biologique du ligand SV2A – le moteur de Keppra® – ainsi qu'une riche expertise en chimie.

Accords de partenariat

Découverte NEC
AstraZeneca
Bristol-Myers Squibb
Chembridge
Combinature
Discovery Partners Int'l
Johnson & Johnson

Un riche portefeuille de projets

Système Nerveux Central (SNC)

Maladies

Epilepsie

Douleurs

Sclérose en plaques

Inflammation

Maladies

Maladie de Crohn

Arthrite

Psoriasis

Autres

Oncologie

Maladies

Cancer du poumon à grandes

Lymphome non-hodgkinien

Découverte NEB

Abgenix
Access
BioInvent
Celtic Pharmaceuticals
Medarex
Millennium
Seattle Genetics

Produit NEC commercialisé

Abbott
GlaxoSmithKline
Daichi
Jazz Pharmaceuticals
Maruishi
Pfizer
Watson

Fabrication NEB stratégique

BioReliance
Lonza
Nektar
Sandoz (maintenant Novartis)

Développement de produits NEB

Amgen
Biogen Idec
ImClone

Produit NEB commercialisé

Wyeth

NEB: nouvelle entité biologique
NEC: nouvelle entité chimique

Phase I

Phase II

Phase III

Soumission

Autorisation

Seletracetam

Brivaracetam

Keppra® (Japon)

Keppra® (crises généralisées)

Keppra® (IV, mono)

Brivaracetam

Keppra®

CDP323

Phase I

Phase II

Phase III

Soumission

Autorisation

Cimzia™

Cimzia™

Cimzia™

Efetirizine

CDP323

Phase I

Phase II

Phase III

Soumission

Autorisation

CDP79I

CMC544

Notre potentiel humain

Favoriser une culture où créativité et esprit d'entreprendre s'épanouissent pleinement.

Nos collaborateurs

Des équipes multidisciplinaires tournées vers le patient: Nous avons mis en place des équipes multidisciplinaires dans chaque domaine thérapeutique où nous intervenons, ce qui favorise un enrichissement mutuel des idées et des compétences. Chaque équipe dispose de l'expertise fonctionnelle indispensable – telle qu'en R&D, production, vente et marketing – pour développer et commercialiser de nouvelles molécules, ce qui garantit une mise sur le marché accélérée de nos innovations. En outre, nous avons lancé des initiatives internes afin que notre personnel appréhende mieux les réalités quotidiennes des maladies graves, démarche qui fournit un éclairage essentiel pour concevoir des thérapies appropriées. C'est ainsi que nous avons invité des patients à témoigner des effets de leur maladie – telle que l'épilepsie ou l'arthrite rhumatoïde – ont sur leur capacité à mener une vie normale.

Pour une culture de l'excellence: Nous accordons une grande liberté à nos collaborateurs afin qu'ils explorent de nouvelles approches et horizons, et nous soutenons leur démarche en leur fixant des objectifs appropriés, dans le cadre de responsabilités clairement définies. Notre gestion des performances englobe tous ces éléments et permet au personnel de définir ses propres objectifs en fonction des buts et défis de la Société. Nous encourageons le coaching et invitons nos collaborateurs à nous faire part de leurs commentaires pour débattre des progrès réalisés, identifier les points à améliorer et affiner les priorités, afin que nos collaborateurs sachent dans quelle mesure ils sont performants et ce qu'il leur faut pour progresser au plan professionnel.

Nous avons défini ce que nous attendons du leadership d'UCB au travers de six comportements perceptibles et manifestes. Il est demandé à chacun de nos cadres d'adhérer à ces critères d'excellence pour permettre à notre entreprise d'atteindre à long terme des résultats plus remarquables encore. Chez

UCB, un bon dirigeant, c'est une personne qui pousse l'entreprise en avant, obtient des résultats, exerce de l'influence et opère au sein de réseaux, bâtit les talents et les équipes, communique ouvertement et positivement et met tout en œuvre pour exceller personnellement.

Il est primordial pour UCB d'attirer des collaborateurs exceptionnels, de les faire progresser et de les retenir. Pour contribuer au succès professionnel de notre personnel et à sa satisfaction, nous lui proposons des opportunités de carrière internationales et des plans lui permettant de développer ses compétences. Pour définir ces plans de développement individuels, nos collaborateurs et leurs supérieurs hiérarchiques identifient conjointement les comportements, attitudes et connaissances nécessaires pour atteindre des objectifs spécifiques. Notre compétitivité repose sur les connaissances et les compétences de nos collaborateurs. La formation et le développement qui s'appuient sur l'apprentissage et une évolution professionnelle, revêtent une importance critique pour pérenniser notre succès.

UCB évalue régulièrement les talents de ses collaborateurs aux quatre coins du monde pour identifier et développer les prochaines générations de leaders. Nous motivons nos collaborateurs en leur proposant un environnement professionnel stimulant et passionnant, et en leur offrant la possibilité d'enrichir leur expérience en les confrontant aux réalités et nous leur fournissons le soutien nécessaire à leur réussite.

UCB reconnaît et récompense les performances et le développement individuel. Les rémunérations et avantages que nous offrons, nous rendent compétitifs.

Enrichir la diversité de notre capital humain:

La diversité de notre personnel qui recouvre un large éventail de nationalités, cultures, âges, religions et autres caractéristiques personnelles, constitue l'un des atouts majeurs d'UCB. Elle nous aide à accepter les différences et les changements, stimule la créativité, nous permet d'avoir une vision plus globale et des perspectives plus vastes sur les

différents besoins des familles touchées par des maladies graves. Pour renforcer cet atout, nous nous engageons dans de nouvelles initiatives en vue d'accentuer cette diversité et d'en tirer avantage par le travail en équipe, l'encadrement et la formation. Dans le cadre de cette démarche, nous aiderons nos collaborateurs à trouver un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie privée.

Effectif – par zone géographique (fin d'année)

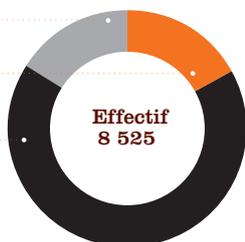
	2005	2004
Europe	5 670	5 737
Etats-Unis	1 471	1 506
Reste du monde	1 384	1 355
Effectif total – opérations poursuivies	8 525	8 598

2005

16% Reste du monde

17% Etats-Unis

67% Europe

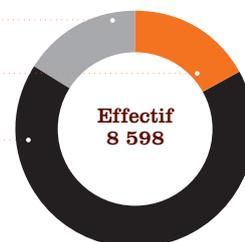


2004

16% Reste du monde

17% Etats-Unis

67% Europe



Effectif – par niveau de qualification (fin d'année)

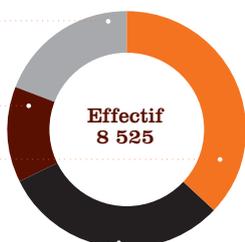
2005

19% Autres salariés

13% Ouvriers

37% Commerciaux

31% Cadres



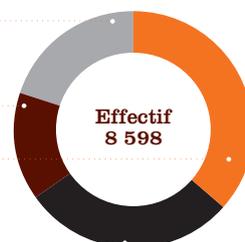
2004

20% Autres salariés

15% Ouvriers

37% Commerciaux

29% Cadres



	2005	2004
Total des frais de personnel (en millions EUR) incluant salaires et charges sociales	507	446
Moyenne des charges de personnel par employé (en milliers EUR)	59	52

Notre réseau mondial

Une collaboration internationale pour tirer parti de notre envergure et de notre capital intellectuel.

Global

Optimisation de nos capacités de production:

La gestion mondiale de notre production nous permet de rationaliser notre capacité de fabrication et de recentrer notre production sur les sites les plus rentables et les plus aptes à garantir la qualité.

Cette démarche, soigneusement orchestrée pour garantir en permanence un respect rigoureux des normes de qualité, doit nous permettre de diminuer nos coûts de revient. En 2005, nous avons rationalisé l'ensemble de notre capacité de production de solutions injectables afin de créer une plate-forme de production unique en Italie.

Des moyens de production allégés et une amélioration sensible de notre processus de développement nous offrent la flexibilité pour réagir au plus vite à la demande croissante. Par exemple, lorsque les ventes de Keppra® grimpent en flèche et atteignent des niveaux sans précédents, nous sommes en mesure de satisfaire la demande sans aucune rupture tout en maintenant la qualité de notre produit. D'autres initiatives sont en cours afin de rationaliser notre réseau de production ainsi que notre chaîne logistique.

Mise en réseau de notre savoir et de nos

compétences: En tant qu'entreprise intégrée à l'échelle mondiale, nous pouvons échanger nos idées plus efficacement et profiter aussi du décalage horaire de nos différents sites pour mener nos projets à bien plus rapidement. Pour le projet Cimzia™, par exemple, nous nous sommes transmis les données d'un fuseau horaire à l'autre, si bien que nous avons pu y travailler en continu et respecter les délais serrés des essais cliniques de phase III.

Faire vivre nos valeurs dans le monde entier:

Étant parvenus à intégrer avec succès les organisations d'UCB et de Celltech, nous avons pris des initiatives afin que l'ensemble de nos collaborateurs à travers le monde partagent les mêmes valeurs et les mêmes aspirations. Nous avancerons alors comme une équipe soudée, mue par une conviction commune et poursuivant un but commun. Nos sept valeurs sont:

- **Passion et performance:** Ce que nous entreprenons nous passionne, et nous désirons ardemment œuvrer au succès d'UCB.
- **Attention:** Toute notre attention va au patient et à l'être humain.
- **Responsabilité:** En vue d'atteindre les objectifs d'UCB, nous exigeons de nos collaborateurs qu'ils se montrent responsables en tant qu'individus et solidaires en tant qu'équipiers.
- **Esprit d'entreprendre:** Nous apprécions les gens entreprenants et résolus, qui prennent des initiatives.
- **Intégrité et qualité:** Nous sommes intègres et nous nous portons garants de la qualité exemplaire de nos processus-clés.
- **Innovation:** Nous favorisons l'innovation, en interne comme en externe, pour surpasser nos concurrents.
- **Focalisation et action:** En nous concentrant sur nos métiers, nous faisons émerger d'emblée les solutions en décelant les opportunités et en réagissant avec promptitude.

Hilde Sonck



Hocine Sidi-Said



Bettina Freischütz



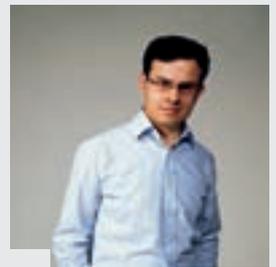
Fabrice Egros



Leah Lipsich



Michael Puri



Kristy Nichols



Domenico Fanara



Patty Fritz



Mohamed Chaoui



Notre responsabilité sociétale

Sensibiliser les esprits aux maladies graves, afin qu'elles reçoivent l'attention et les moyens qu'elles méritent.

Social

Démystifier de l'épilepsie: Une nouvelle pièce de théâtre – soutenue par UCB – illustre, au regard d'un médecin spécialiste, les effets dévastateurs que des crises non contrôlées peuvent avoir sur la vie quotidienne des épileptiques. L'un des buts principaux de cette pièce – baptisée Brain Storm et présentée pour la première fois au Congrès Mondial de Neurologie en 2005, en Australie – est de démontrer qu'une gestion plus efficace de cette maladie passe par un dialogue plus ouvert et sincère entre les médecins et leurs patients.

Secourir ceux qui souffrent de maladies graves: Notre initiative Keppra® Family Epilepsy Scholarship Program n'est qu'une illustration de notre action visant à soulager le poids qui pèse sur les familles touchées par une maladie grave. Ce programme, unique en son genre, fournit une aide financière aux patients atteints d'épilepsie, à leurs familles et au personnel soignant en vue de leur permettre de compléter leur formation. Quinze bourses ont été octroyées en 2005 (dix pour des patients et cinq pour du personnel soignant) et nous doublerons ce chiffre en 2006. Aux États-Unis, nous parrainons également le programme d'encadrement d'épileptiques H.O.P.E. (Helping Other People with Epilepsy Mentoring Program™), que nous avons mis sur pied avec la Epilepsy Foundation aux États-Unis. À ce jour, plus de 83 000 personnes ont pu bénéficier de ce programme dans ce pays.

Soutien aux professionnels de la santé: Nous intervenons pour soutenir des programmes qui permettent aux professionnels de la santé de se tenir à la pointe du progrès en matière de traitement de l'épilepsie et d'innovations dans ce domaine. Notre programme de bourses au profit des médecins stagiaires en neurologie (Neurology Residents Scholarship Program™) en est une bonne illustration. Aux États-Unis, des experts médicaux agréés enseignent les bases de l'épilepsie dans la majorité des programmes destinés aux médecins stagiaires accueillis en centres spécialisés en neurologie. Pour faire progresser les connaissances concernant l'innocuité et les effets de Keppra® sur les femmes enceintes, nous soutenons également l'initiative Keppra® Pregnancy Registry: il s'agit du seul registre aux États-Unis qui permette de suivre la mère et l'enfant au cours de la grossesse, ensuite l'enfant jusqu'à son cinquième anniversaire.

Intégration des aspects hygiène, sécurité et environnement dans notre culture: Fidèle à l'une de nos valeurs fondamentales – l'attention – UCB intègre l'hygiène, la sécurité et l'environnement sous tous ses aspects. Soucieux d'être plus performants et de gérer au mieux nos risques en matière d'hygiène, de sécurité et d'environnement, nous nous améliorons en permanence nos systèmes, nos méthodologies et nos pratiques. Afin de mesurer nos résultats et de les diffuser, nous nous appliquons à respecter les directives en matière de communication sur les initiatives en faveur du développement durable que la Global Reporting Initiative™ (GRI) a élaborées. GRI est un organisme indépendant qui définit et diffuse les critères applicables aux publications afférentes aux actions entreprises en faveur de l'hygiène, la sécurité, l'environnement et autres considérations écologiques.



Chelsea éclaire la vie de Taylor à plus d'un titre.

Lorsque Taylor a une crise d'épilepsie, ses parents peuvent être certains qu'il est entre de bonnes mains. Ou faudrait-il dire «entre de bonnes pattes»? Chelsea est un labrador de deux ans. Il est non seulement capable d'allumer la lumière et, le cas échéant, d'appeler les urgences à l'aide d'un clavier spécial, mais il est également capable de sentir lorsque Taylor est sur le point d'avoir une crise et d'alerter la famille de son maître.

Chelsea est un des chiens dressés par l'association américaine Canine Assistants pour s'occuper de personnes atteintes de maladies graves. UCB est fière de soutenir cet organisme sans but lucratif et ravi de constater que Chelsea a rendu liberté et confiance à Taylor. Vous en saurez plus en consultant le site www.canineassistants.org

Vous trouverez ci-dessous le baromètre de nos performances hygiène, sécurité et environnement 2005 comparées à 2004.

1. Sécurité: Taux de fréquence et de gravité des accidents ayant entraîné la perte d'heures de travail
Nombre d'accidents survenus pendant le travail (y compris accidents du travail liés à la circulation) ayant entraîné la perte d'au moins une journée complète de travail, par million d'heures travaillées.

	2005	2004
Fréquence	5,9	6,4
Gravité	0,13	0,11

Aucun accident mortel n'est à déplorer sur l'ensemble de nos sites.

2. Consommation d'énergie dans nos unités de production et nos centres R&D (électricité, gaz, mazout)

	2005	2004
Consommation d'énergie (normalisée, en giga joules par million d'euros)	379	546

3. Consommation d'eau dans nos unités de production et nos centres R&D

	2005	2004
Consommation d'eau (normalisée, en mètres cubes par million d'euros)	243	421

4. Déchets générés dans nos unités de production et nos centres R&D

En 2005, 79% de nos déchets ont été réutilisés, recyclés ou récupérés.

	2005	2004
Total des déchets (normalisé, en tonnes par million d'euros)	6,8	8,8

GOUVERNANCE D'ENTREPRISE EN TANT QU'ENTREPRISE ÉTABLIE EN BELGIQUE ENGAGÉE À RESPECTER LES CRITÈRES LES PLUS ÉLEVÉS EN MATIÈRE DE GOUVERNANCE D'ENTREPRISE, LE CONSEIL D'ADMINISTRATION D'UCB A ADOPTÉ SA CHARTE DE GOUVERNANCE D'ENTREPRISE EN OCTOBRE 2005, CONFORMÉMENT AU CODE BELGE DE GOUVERNANCE D'ENTREPRISE.

Administrateurs et Commissaires

Conseil d'Administration

Baron Jacobs, Président
Baron Daniel Janssen, Vice-Président
Dr Roch Doliveux, Président du Comité Exécutif
S.A.R. le Prince Lorenz de Belgique, Administrateur
Alan John Blinken, Administrateur
Baron Karel Boone, Administrateur
Dr Peter Fellner, Administrateur
Guy Keutgen, Administrateur
Gerhard N. Mayr, Administrateur
Comtesse Diego du Monceau de Bergendal,
Administrateur
Comte Arnoud de Pret Roose de Calesberg,
Administrateur
Mme Jean van Rijckevorsel, Administrateur
Dr Jean-Louis Vanherweghem, Administrateur

Michèle de Cannart d'Hamale, Secrétaire du Conseil
d'Administration

Administrateurs Honoraires du Conseil d'Administration

Baron Jaumotte, Président Honoraire du
Conseil d'Administration
Willy De Clercq, Président Honoraire du
Conseil d'Administration
Mark Eyskens, Président Honoraire du
Conseil d'Administration
Paul Etienne Maes, Président Honoraire du
Comité Exécutif
Francis Cattoir
Count Didisheim
Mme André Janssen
Eric Janssen
Alain Jubert
Baron de Neve de Roden
Baron Velge

Présidents Honoraires du Conseil d'Administration

Baron Jacobs
Baron Daniel Janssen
Paul Etienne Maes

Collège des Commissaires

Emmanuèle Attout
Daniel Goossens

Rapport de Gouvernance d'Entreprise

En tant qu'entreprise établie en Belgique, engagée à respecter les critères les plus élevés en matière de gouvernance d'entreprise, le Conseil d'Administration d'UCB a adopté la Charte de gouvernance d'entreprise en octobre 2005, conformément au Code belge de gouvernance d'entreprise. Cette Charte, disponible sur notre site internet (www.ucb-group.com), décrit les principaux aspects de la gouvernance d'entreprise d'UCB, y compris sa structure de gouvernance et les termes de référence du Conseil d'Administration, ainsi que ceux de ses Comités et du Comité Exécutif.

Conformément au Code belge, les pages qui suivent donnent des informations détaillées sur la gouvernance d'entreprise d'UCB. Cela comprend les modifications apportées à la gouvernance d'entreprise d'UCB ainsi que les événements-clés qui se sont déroulés au cours de l'année écoulée, tels que la nomination de nouveaux Administrateurs, la nomination des membres des Comités du Conseil d'Administration ou la rémunération annuelle allouée aux membres du Conseil d'Administration et du Comité Exécutif. Elles contiennent également, le cas échéant, les explications aux dérogations du Code.

1. Conseil d'Administration et Comités du Conseil a) Le Conseil d'Administration

Composition du Conseil d'Administration et Administrateurs Indépendants

Du 1^{er} janvier au 14 juin 2005, la composition du Conseil d'Administration était la suivante:

Georges Jacobs, Président
Daniel Janssen, Vice-Président
Roch Doliveux, Administrateur Exécutif
Prince Lorenz de Belgique
Alan Blinken
Karel Boone
Mark Eyskens
Eric Janssen
Guy Keutgen
Evelyn du Monceau
Bridget van Rijkevorsel
Jean Louis Vanherweghem

Lors de l'Assemblée Générale des Actionnaires du 14 juin 2005, les mandats de Mark Eyskens, Administrateur Indépendant, et d'Eric Janssen, représentant de l'actionnaire principal et Administrateur Non-Indépendant, qui avaient atteint la limite d'âge, sont venus à échéance. Trois nouveaux Administrateurs Non-Exécutifs ont été nommés lors de cette assemblée:

Peter Fellner

Peter Fellner (1943), de nationalité britannique, est Président Exécutif de Vernalis plc, Président de la société privée britannique de biotechnologie Astex Therapeutics Limited et Administrateur Non-Exécutif du Groupe Qinetiq, une des plus importantes sociétés technologiques d'Europe, d'Evotec, European biotechnology company, Isis Innovation et Bepak. Il est en outre Administrateur de la société Oxford University et membre du Conseil de recherches médicales du Royaume-Uni. Il a été Président de Celltech Group plc, où il a exercé les fonctions de CEO de 1990 à 2003. Il a supervisé l'évolution de cette entreprise, qui s'est hissée au premier rang du secteur biotechnologique au Royaume-Uni, jusqu'à son acquisition par UCB en 2004. Avant son entrée à Celltech, Peter Fellner a occupé le poste de CEO de Roche UK, de 1986 à 1990. Entre 1984 et 1986, il a dirigé le Research Centre de Roche UK.

Gerhard Mayr

Gerhard N. Mayr (1946) est autrichien. Il a obtenu une Maîtrise en génie chimique à l'Institut fédéral suisse de technologie (Zurich, Suisse) en 1969, et une Maîtrise en administration des affaires à la Stanford University en 1972. En mars 2004, après 32 ans de service, Gerhard Mayr a quitté ses fonctions d'Executive Vice President Pharmaceutical Operations au sein d'Elly Lilly & Company. Il était responsable des opérations pharmaceutiques mondiales ainsi que des ventes et du marketing dans le monde entier chez Lilly, société pharmaceutique de premier plan basée sur l'innovation.

Gerhard Mayr a présidé à la fois le Comité Exécutif International et le Comité pour l'Europe de la Pharmaceutical Research Manufacturers of America. Il a été membre du Conseil de la Fédération Européenne de l'Industrie Pharmaceutique de 1995 à 1997 et de 2000 à 2002. Il est également membre des conseils de Bank Austria-Creditanstalt AG et d'OMV AG. Par ailleurs, il fait partie de l'Apax Healthcare Advisory Board et est membre des conseils de Project Hope et de la Vienna Science-Research and Technology Foundation.

Arnoud de Pret

Arnoud de Pret (1944), de nationalité belge, est ingénieur commercial diplômé de l'UCL (Louvain). Il a débuté sa carrière comme Credit Officer à la Morgan Guaranty Trust of New York (Bruxelles et Anvers) en 1971. Il est ensuite devenu Treasurer and Corporate Finance Manager chez Cockerill (Liège) en 1978, avant de rejoindre UCB (Bruxelles) en 1981 au poste de Chief Financial Officer et membre du Comité Exécutif en 1987. En 1990, il est devenu Treasurer and Corporate Finance Manager à la Société Générale de Belgique avant d'entrer chez Umicore

en 1991 comme Chief Financial Officer et membre du Comité de Direction jusqu'en mai 2000. Il est aussi Administrateur et membre du Comité d'Audit d'InBev, d'Umicore, de Sibelco, du Groupe Delhaize et fait partie du Comité Consultatif d'Euronext.

Daniel Janssen, Evelyn du Monceau et Bridget van Rijckevorsel représentent l'actionnaire principal d'UCB et, en tant que tels, ne sont pas qualifiés Administrateurs Indépendants. Il en va de même pour Arnoud de Pret, qui a remplacé Eric Janssen après l'Assemblée Générale des Actionnaires de 2005 en tant que représentant de l'actionnaire principal d'UCB; et pour Gaëtan van de Werve d'Immerseel, qui est proposé pour remplacer Daniel Janssen après l'Assemblée Générale des Actionnaires de 2006 également en tant que représentant de l'actionnaire principal d'UCB.

Georges Jacobs ayant exercé des fonctions exécutives au sein du Groupe UCB jusqu'au 31 décembre 2004, il ne remplit plus les critères d'indépendance. Roch Doliveux est Administrateur Exécutif et n'est pas considéré comme Administrateur Indépendant. Peter Fellner est Conseiller du Président du Comité Exécutif d'UCB depuis le 1^{er} janvier 2005 et a été Administrateur Non-Exécutif de Celltech Group PLC jusqu'en avril 2003, société acquise par UCB en juillet 2004; pour ces deux raisons, il ne satisfait pas aux critères d'indépendance.

Guy Keutgen est Administrateur Non-Exécutif d'UCB depuis 1990 et son mandat a été renouvelé à plus de trois reprises. Bien qu'il remplisse les critères d'indépendance stipulés par la loi et par le Conseil, il ne remplit pas les critères d'indépendance prescrits par le Code Belge de Gouvernance d'entreprise, en raison du nombre de renouvellements de son mandat. Néanmoins, le Conseil considère que sa longue expérience de membre du Conseil d'Administration d'UCB n'est pas de nature à affecter son indépendance en tant qu'Administrateur.

Le Prince Lorenz de Belgique, Alan Blinken, Karel Boone, Jean-Louis Vanherweghem et Gerhard Mayr répondent aux critères d'indépendance stipulés par la loi, le Conseil d'Administration et le Code Belge de Gouvernance d'entreprise.

La composition actuelle du Conseil d'Administration est la suivante:

	Fin du mandat	Administrateurs Indépendants
Georges Jacobs, Président	2008	
Daniel Janssen, Vice-Président	2006	
Roch Doliveux, Administrateur Exécutif	2007	
Prince Lorenz de Belgique	2007	x
Alan Blinken	2006	x
Karel Boone	2006	x
Peter Fellner	2008	
Guy Keutgen	2008	x
Gerhard Mayr	2008	x
Evelyn du Monceau	2008	
Arnoud de Pret	2008	
Bridget van Rijckevorsel	2008	
Jean Louis Vanherweghem	2008	x

Les mandats de Daniel Janssen, Karel Boone et Alan Blinken expirent lors de l'Assemblée Générale des Actionnaires du 13 juin 2006. Le renouvellement de leurs mandats sera soumis à l'Assemblée Générale, à l'exception du mandat de Daniel Janssen, qui a atteint la limite d'âge.

Lors de cette Assemblée Générale, le Conseil d'Administration, sur l'avis du Comité de rémunérations et de nominations, recommandera la nomination de Gaëtan van de Werve, Secrétaire Général de la Fédération Pétrolière Belge (FPB).

Gaëtan van de Werve représentera l'actionnaire principal d'UCB en lieu et place de Daniel Janssen et ne remplira donc pas les conditions nécessaires pour être Administrateur Indépendant.

Les curricula vitae des Administrateurs et du candidat au poste d'Administrateur figurent sur le site internet d'UCB.

Le Conseil a décidé qu'à partir du 13 juin 2006, Evelyn du Monceau remplacera Daniel Janssen au poste de Vice-Président du Conseil.

La Secrétaire du Conseil est Michèle de Cannart, Vice-Président et Secrétaire Général.

Fonctionnement du Conseil d'Administration

En 2005, le Conseil s'est réuni huit fois avec un taux de participation de 97%. Aucun Administrateur n'a été absent plus d'une fois. Vu le taux élevé de participation, la

communication des participations individuelles n'est pas jugée pertinente.

Aucune transaction ou autre relation contractuelle entre la société, y compris ses sociétés liées, et un membre du Conseil, susceptible de créer un conflit d'intérêt non couvert par les dispositions légales sur les conflits d'intérêts, ne s'est produite.

En 2005 et 2006, le Conseil a mis en oeuvre un programme de formation destiné aux Administrateurs existants et aux nouveaux Administrateurs. Ce programme a couvert les différents domaines de compétence requis par une société biopharmaceutique, notamment: recherche et développement, matières commerciales, gestion de la propriété intellectuelle, acquisitions, production, finance, traitement de l'information, gestion des risques et, enfin, questions de management et de gouvernance.

Conseil d'Administration: évaluation

Début 2006, le Conseil a entrepris – ainsi qu'en 2003 – une évaluation de sa contribution au succès à long terme de l'entreprise. Elle définit la mission stratégique de l'entreprise et vise à optimiser la composition et le fonctionnement du Conseil et de ses comités, ainsi que l'interaction avec le CEO et le Comité Exécutif. Elle est menée par le Président du Conseil d'Administration et le Président du Comité de Rémunérations et de Nominations (voir Charte de Gouvernance d'Entreprise, 3.5., pour plus d'informations sur le processus).

Les Administrateurs Non-Exécutifs n'ont organisé aucune réunion en 2005 en l'absence du CEO, seul Administrateur Exécutif. Une évaluation de leur interaction avec le Management Exécutif sera effectuée en 2006 à l'occasion de l'autoévaluation du Conseil.

b) Comités du Conseil

1) Comité d'Audit

Composition du Comité d'audit

Jusqu'à l'Assemblée Générale des Actionnaires du 14 juin 2005, la composition du Comité d'Audit était la suivante:

Eric Janssen, Président
Mark Eyskens
Guy Keutgen

Le Conseil a nommé deux nouveaux membres: Arnoud de Pret, Président, et Alan Blinken, qui ont remplacé Eric Janssen et Mark Eyskens le 14 juin 2005.

La composition actuelle du Comité d'Audit est la suivante:

	Fin du mandat	Administrateurs Indépendants
Arnoud de Pret, Président	2008	
Alan Blinken	2006	x
Guy Keutgen	2008	x

(Voir aussi Charte de gouvernance d'entreprise, 4.2.2.)

Le Comité d'Audit s'est réuni à quatre reprises en 2005 avec un taux de participation de 100 %; trois de ces réunions ont eu lieu en présence des auditeurs externes. Luc Missorten, Executive Vice President Finance, et Hilde Sonck, Vice President Reporting and Consolidation ont assisté aux assemblées du Comité d'Audit. Robert Trainor, Executive Vice President & General Counsel ainsi que Président du Risk Management Committee du Groupe et André Khairallah, Vice President Operational Audit, ont assisté à une réunion.

2) Comité de Rémunérations et de Nominations

Composition du Comité de Rémunérations et de Nominations

Jusqu'à l'Assemblée Générale des Actionnaires du 14 juin 2005, la composition du Comité de Rémunérations et de Nominations était la suivante:

Daniel Janssen, Président
Evelyn du Monceau
Georges Jacobs
Karel Boone

Le Conseil a nommé un nouveau membre, à savoir Gerhard Mayr, en remplacement de Georges Jacobs, à partir du 14 juin 2005.

La composition actuelle du Comité de Rémunérations et de Nominations est la suivante:

	Fin du mandat	Administrateurs Indépendants
Daniel Janssen, Président	2006	
Evelyn du Monceau	2008	
Karel Boone	2006	x
Gerhard Mayr	2008	x

(Voir aussi Charte de gouvernance d'entreprise, 4.3.2.)

Le Comité de Rémunérations et de Nominations s'est réuni quatre fois en 2005 avec un taux de participation de 93,75%.

Sauf lorsque la discussion le concernait, Roch Doliveux, Président du Comité Exécutif, a assisté aux réunions du Comité. Il en va de même pour Jean-Pierre Pradier, Executive Vice President Human Resources, qui remplit les fonctions de Secrétaire.

Le mandat de Daniel Janssen, qui a atteint la limite d'âge, prenant fin le 13 juin 2006, le Conseil d'Administration a décidé de nommer Gaëtan van de Werve comme nouveau membre du Comité de Rémunérations et de Nominations à partir de cette même date, sous réserve de sa nomination au poste d'Administrateur par l'Assemblée Générale des Actionnaires qui aura lieu à cette date. Le Conseil a également décidé de nommer Evelyn du Monceau en remplacement de Daniel Janssen au poste de Président du Comité de Rémunérations et de Nominations, également le 13 juin 2006.

Un programme d'information a été mis en place pour les membres existants et les nouveaux membres du Comité en janvier 2006, afin de leur fournir des informations approfondies sur le rôle et les devoirs du Comité et sur les politiques de rémunération de la société.

c) Rémunération des Administrateurs et des Membres des Comités du Conseil

Jusqu'à l'Assemblée Générale de juin 2005, les émoluments annuels des Administrateurs, fixés par l'Assemblée Générale des Actionnaires, s'élevaient à 31 000 euros, tandis que les émoluments du Président et du Vice-Président du Conseil étaient de 62 000 euros. Aucune rétribution supplémentaire n'était payée aux membres des Comités du Conseil.

En juin 2005, le Conseil a proposé, lors de l'Assemblée Générale des Actionnaires, de revoir la rémunération du Conseil d'Administration et des Comités du Conseil à dater

du 1^{er} juillet 2005. Les émoluments recommandés étaient basés sur deux références: la rémunération fixe et variable des Administrateurs des sociétés belges cotées en Bourse; et la rémunération versée par les sociétés biopharmaceutiques européennes, en tenant compte du fait que la rémunération des Administrateurs n'avait pas été revue depuis 7 ans.

L'Assemblée Générale des Actionnaires, approuvant cette proposition, a fixé les émoluments annuels des Administrateurs à 39 000 euros et ceux du Président du Conseil d'Administration à 78 000 euros.

En outre, les jetons de présence des Administrateurs ont été fixés à 1 000 euros par réunion et ceux du Président du Conseil d'Administration à 2 000 euros par réunion.

L'Assemblée Générale a également fixé la rémunération supplémentaire annuelle des membres des Comités du Conseil à 5 000 euros et celle du Président des Comités du Conseil à 10 000 euros.

Certains Administrateurs Non-Exécutifs exercent d'autres mandats d'Administrateurs Non-Exécutifs dans d'autres sociétés du Groupe UCB pour lesquels ils peuvent percevoir des émoluments, une rémunération ou des jetons de présence. En 2005, Alan Blinken a perçu des émoluments de 30 000 US dollars pour son mandat d'Administrateur Non-Exécutif d'UCB Inc., filiale américaine du Groupe.

En appliquant ces règles, la rémunération des Administrateurs et des membres des Comités du Conseil pour 2005 a été la suivante:

	Rémunération (EUR)
Georges Jacobs, Président	78 000
Daniel Janssen, Vice-Président	79 000
Roch Doliveux, Administrateur Exécutif ^(*)	39 000
le Prince Lorenz de Belgique	38 000
Alan Blinken	65 654
Karel Boone	41 500
Mark Eyskens	15 500
Peter Fellner	23 500
Eric Janssen	15 500
Guy Keutgen	41 500
Gerhard Mayr	26 000
Evelyn du Monceau	41 500
Arnoud de Pret	28 500
Bridget van Rijckevorsel	39 000
Jean Louis Vanherweghem	39 000

^(*) Les détails de la rémunération de la fonction exécutive de Roch Doliveux se trouvent ci-dessous au point 2.

2. Comité Exécutif

Composition du Comité Exécutif

Du 1^{er} janvier au 28 octobre 2005, la composition du Comité Exécutif était la suivante:

Roch Doliveux, CEO, Chairman of the Executive Committee
Melanie Lee, Executive Vice President R & D
Jean-Pierre Pradier, Executive Vice President Human Resources
Luc Missorten, Executive Vice President Finance

Le 28 octobre 2005, le Conseil a procédé à la nomination de deux nouveaux membres, William Robinson et Robert Trainor. Cet élargissement de la composition du Comité permet d'étendre son éventail de compétences et d'expériences requises par la complexité des activités de la société. La composition actuelle du Comité est la suivante:

Roch Doliveux, CEO, Chairman of the Executive Committee
Melanie Lee, Executive Vice President R & D
Jean-Pierre Pradier, Executive Vice President Human Resources
Luc Missorten, Executive Vice President Finance
William Robinson, Executive Vice President Global Operations
Robert Trainor, Executive Vice President & General Counsel

Seul le Président est membre du Conseil d'Administration.

Fonctionnement du Comité Exécutif

Sauf en juillet et en août, le Comité Exécutif s'est réuni deux fois par mois en 2005.

Aucune transaction ou autre relation contractuelle entre la société, y compris ses sociétés liées, et un membre du Comité, susceptible de créer un conflit d'intérêt, ne s'est produite en 2005.

Rémunération des membres du Comité Exécutif

La politique de rémunération pour les membres du Comité Exécutif est décrite de manière détaillée dans la Charte de Gouvernance d'entreprise d'UCB dans la section 5.4.1. disponible sur le site internet d'UCB.

- a) Outre ses émoluments d'Administrateur en tant que membre du Conseil d'UCB S.A., la rémunération et les autres avantages octroyés directement ou indirectement au Président du Comité Exécutif par la société ou toute autre filiale appartenant au Groupe en 2005, s'élèvent à:
- Salaire de base: 760 000 euro
 - Rémunération variable à court terme (bonus):
 - Le bonus qui doit être payé en 2006 relatif à 2005 s'élève à: 470 914 euro
 - Rémunération variable à long terme (nombre d'actions et d'options UCB): voir point c) ci-dessous.
 - D'autres composants de la rémunération, comme le coût de la pension, la couverture d'assurance, la valeur monétaire d'autres avantages sociaux, avec une explication et, le cas échéant, les montants des principaux composants: Montant total: 615 073 euro dont:
 - Avantage retraite (basé sur les service cost): 549 143 euro
- b) La rémunération et les autres avantages octroyés directement ou indirectement, sur une base globale, aux autres membres du Comité Exécutif¹, par la société ou toute autre filiale appartenant au Groupe, s'élèvent à:
- Salaires de base: 1 341 927 euro
 - Rémunérations variables à court terme (bonus):
 - Les bonus qui doivent être payés en 2006 relatifs à 2005 s'élèvent à: 817 628 euro
 - D'autres composants des rémunérations, comme le coût des pensions, la couverture d'assurance, la valeur monétaire d'autres avantages sociaux, avec une explication et, le cas échéant, les montants des principaux composants: Montant total: 675 241 euro dont:
 - Avantage retraite (basé sur les service cost): 523 088 euro

¹ 2/12 pour les deux nouveaux membres du Comité Exécutif nommés le 28 octobre 2005.

c) Stock options et actions octroyées en 2005

Membres du Comité Exécutif (Avril 2005)	Stock options (*)	Actions octroyées (**)
Roch Doliveux	28 000	7 500
Melanie Lee	12 000	4 000
Jean-Pierre Pradier	12 000	4 000
Luc Missorten	10 200	3 400

(*) nombre de droits d'acquérir 1 action UCB à un prix de 37,33 euros entre le 15 février 2009 et le 31 mars 2015.

(**) nombre d'actions UCB à recevoir après une période de blocage de trois ans, s'ils sont encore employés par le Groupe.

L'Assemblée Générale des Actionnaires du 14 juin 2005 a approuvé le plan d'octroi d'actions.

d) Les dispositions contractuelles principales relatives à l'engagement et au départ des membres du Comité Exécutif:

- Le contrat d'emploi pour le CEO détermine qu'en cas de rupture, il aura droit à une indemnité forfaitaire égale à 24 mois de son salaire actuel de base, augmentée par la rémunération moyenne variable actuelle relatant les trois dernières années. En cas de rupture due à un «changement de contrôle», l'indemnité forfaitaire sera égale à 36 mois.

Pour compléter son plan de pension de base, le CEO bénéficie d'une promesse de pension qui évolue de la même façon que son salaire de base.

3. Transactions d'Investissements Privés et Echange des Actions de la Société

Conformément à la directive 2003/6/CE sur les opérations d'initiés et les manipulations de marché, le Conseil d'Administration a approuvé le Code relatif aux transactions d'investissements privés pour prévenir les délits d'initiés et l'abus de marché, notamment au cours des périodes précédant la publication de résultats ou d'informations susceptibles d'influencer considérablement le cours de l'action d'UCB ou le cours de l'action de la société ciblée par une opération envisagée.

Le Code relatif aux transactions d'investissements privés fixe des règles concernant tous les employés (Administrateurs, Direction Générale et autres employés) en interdisant les transactions sur les actions ou autres instruments financiers de la société pendant une période déterminée précédant l'annonce de ses résultats financiers (périodes de blocage). Il fixe également des règles visant à

limiter les transactions de certains employés (Employés-Clés). Le Code interdit en outre à certains employés qui sont ou seront bientôt en possession d'informations privilégiées de faire des transactions sur les actions de la société durant les "périodes de blocage spéciales".

Le Conseil a nommé Michèle de Cannart, Vice-Président et Secrétaire Général, au poste de Compliance Officer, dont les missions et responsabilités sont définies dans le Code. Le Code établit la liste des Employés-Clés qui doivent informer, à partir du 1^{er} janvier 2006, le Compliance Officer des transactions sur actions de la société qu'ils ont l'intention d'effectuer pour leur propre compte et qui seront communiquées dans le rapport annuel de la Société.

Le Code est totalement conforme à la directive 2003/6/CE sur les opérations d'initiés et les manipulations de marché ainsi qu'à l'arrêté royal belge du 24/08/2005 portant sur la même question.

Le Code est affiché sur le site internet d'UCB www.ucb-group.com.

4. Audit Externe

Le Collège des Commissaires du Groupe UCB et d'UCB S.A. est composé de Daniel Goossens et Emmanuèle Attout. Ils sont nommés pour trois ans par l'Assemblée Générale des Actionnaires, qui fixe leurs émoluments conformément à la loi, et leur mandat peut être renouvelé. Le mandat d'Emmanuèle Attout, nommée pour la première fois en 2003, prend fin en 2006. Le mandat de Daniel Goossens a été renouvelé pour la dernière fois en 2004 et expirera en 2007. Il sera proposé à l'Assemblée Générale des actionnaires de 2006 de renouveler les mandats des deux commissaires afin de faire correspondre l'échéance de leurs mandats.

Ni les commissaires, ni les sociétés auxquelles ils sont associés, n'exercent d'autres activités que celles de services d'audit externe.

APPLICATION DE L'ARTICLE 523 DU CODE DES SOCIÉTÉS

UCB
Société Anonyme
Allée de la Recherche, 60
1070 Bruxelles
RPM 0403.053.608

**EXTRAIT DU PROCES-VERBAL DE LA REUNION
DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DU 22 MARS 2005**

Présents:

Georges Jacobs, Président
Daniel Janssen, Vice-Président
Roch Doliveux, Administrateur
Prince Lorenz de Belgique Administrateur
Alan Blinken, Administrateur
Karel Boone, Administrateur
Mark Eyskens, Administrateur
Eric Janssen, Administrateur
Guy Keutgen, Administrateur
Evelyn du Monceau, Administrateur
Bridget van Rijckevorsel, Administrateur

Excusé:

Jean-Louis Vanherweghem, Administrateur

Assiste:

Michèle de Cannart d'Hamale, Secrétaire Général

(...)

Avant toute délibération ou décision du Conseil d'Administration sur les points à l'ordre du jour intitulés:

- *Approbation du règlement des stock options 2005*
- *Approbation du plan d'octroi d'actions UCB 2005*

Roch Doliveux, Administrateur, a déclaré avoir un intérêt patrimonial direct à la réalisation desdites décisions. Conformément à l'article 523 du Code des Sociétés, cet Administrateur s'est retiré afin de ne pas assister aux délibérations du Conseil d'Administration relatives à ces décisions, ni prendre part au vote.

* * *

Le Conseil d'Administration constate que l'article 523 du Code des Sociétés est d'application aux opérations envisagées.

Par conséquent, conformément aux dispositions de cet Article, et en vue de la publication dans le Rapport de Gestion visé à l'article 96, alinéa 7 du Code des Sociétés, le Conseil d'Administration expose:

1. Approbation du règlement des stock options 2005

- La présente opération est destinée, comme par le passé, à promouvoir l'actionnariat de quelque 650 membres des fonctions dirigeantes ou assimilées du Groupe UCB dans leur entreprise et à les motiver financièrement en continuant à les associer davantage au succès de la société et à les sensibiliser à la valeur de l'action UCB sur le marché, dans le respect des règles en matière d'informations privilégiées;
- Il serait injustifié d'exclure l'Administrateur membre du Comité Exécutif de la société des quelque 650 membres des fonctions dirigeantes ou assimilées du Groupe UCB au profit desquels est réservée l'émission;
- Les conséquences patrimoniales de l'opération pour la société, limitées, consistent essentiellement en la différence pouvant exister entre le prix de rachat des actions propres par la société et celui de vente de ces mêmes actions au personnel concerné lors de l'exercice des options aux conditions fixées par le règlement, à majorer, le cas échéant, de la différence entre ce prix d'exercice et le cours de bourse des actions UCB à ce moment.

a) Répartition

Le Conseil d'Administration approuve les recommandations du Comité de Rémunérations et de Nominations sur les règles d'attribution des options selon les catégories de fonctions et le niveau de responsabilités. Un nombre de 930 000 options seront ainsi attribuées à quelque 650 membres des fonctions dirigeantes ou assimilées du Groupe UCB.

b) Fixation du prix d'exercice

La législation permet la fixation du prix d'exercice de ces options selon deux méthodes de calcul:

- soit le cours de clôture moyen des 30 jours qui précèdent l'offre (du 2 au 31 mars 2005);
- soit le cours de clôture du jour précédant l'offre (le 31 mars 2005).

Jusqu'à présent, le Conseil d'Administration avait donné la préférence à la première formule de calcul (cours moyen des 30 jours précédant l'offre).

Ces plans d'options représentant un instrument de motivation du personnel concerné ainsi qu'une partie attractive de sa rémunération globale, le Conseil d'Administration approuve que, dans l'intérêt social, la règle de fixation du prix d'exercice soit modifiée de manière à permettre au personnel de bénéficier du prix le plus favorable résultant soit de l'une, soit de l'autre formule.

c) Dispense de prospectus

Le Conseil d'Administration a donc arrêté et approuvé la documentation destinée aux bénéficiaires de l'offre notamment les raisons et les modalités de l'offre ainsi que l'information sur le nombre et la nature des valeurs mobilières qui leur sont offertes. Cette documentation remplace le prospectus abrégé dont la société a été dispensée par décision de la Commission Bancaire, Financière et des Assurances (CBFA).

2. Approbation du plan d'octroi d'actions UCB 2005

- La présente opération, réservée aux Senior Executives du Groupe, proposée par le Comité de Rémunérations et de Nominations et dont le principe a été approuvé par le Conseil d'Administration du 4 février 2005, est destinée à promouvoir l'actionnariat de cette catégorie de personnel du Groupe UCB dans leur entreprise et à les motiver financièrement en continuant à les associer davantage au succès de la société et à les sensibiliser à la valeur de l'action UCB sur le marché, dans le respect des règles en matière d'informations privilégiées;

S'inscrivant dans la politique de rémunération de ce personnel comme incitant à long terme, cette attribution gratuite est liée à des conditions d'emploi au sein du Groupe pendant au moins trois ans;

- Il serait injustifié d'exclure l'Administrateur membre du Comité Exécutif de la société des 40 Senior Executives du Groupe.

- Les conséquences patrimoniales de l'opération pour la Société consistent essentiellement en la couverture, par une ou plusieurs société(s) du Groupe, des obligations découlant de ces promesses d'attributions gratuites d'actions UCB, c'est-à-dire le prix d'acquisition et les frais de financement de ces actions à réduire, le cas échéant, des dividendes échéant pendant la période de détention.

a) Répartition

Le Conseil d'Administration approuve les recommandations du Comité de Rémunérations et de Nominations sur les règles d'attribution des actions gratuites selon le niveau de fonctions et de responsabilités. 76 000 actions seront ainsi attribuées à quelque 40 Senior Executives du Groupe.

b) Documentation

Le Conseil d'Administration a donc arrêté et approuvé la documentation destinée aux bénéficiaires de l'offre notamment les raisons et les modalités de l'offre ainsi que l'information sur le nombre et la nature des valeurs mobilières qui leur sont offertes ainsi que les conditions auxquelles l'offre est soumise.

3. Délégation de pouvoirs

Le Conseil décide de déléguer tous pouvoirs au Président du Comité Exécutif de la société, actuellement Roch Doliveux, et au Secrétaire Général de la société, actuellement Michèle de Cannart, agissant séparément, avec faculté de subdéléguer, afin d'assurer l'exécution des résolutions prises et notamment pour finaliser les règlements des émissions, la documentation destinée aux bénéficiaires et les bulletins d'exercice d'options.

(...)

Rapport Financier

Table des matières

Groupe UCB

Rapport de Gestion du Conseil d'Administration.....	47
1. Examen des performances de l'entreprise	47
2. Biopharmaceutics: activités poursuivies	51
3. Surface Specialties: activités abandonnées.....	63
4. Dépenses d'investissement	63
5. Bilan.....	64
6. Tableau des flux de trésorerie	65
7. Perspectives pour 2006	66
Etats financiers consolidés	67
- Compte de résultat consolidé.....	67
- Bilan consolidé	68
- Tableau consolidé des flux de trésorerie.....	69
- Etat consolidé de l'évolution des capitaux propres.....	70
Annexes aux états financiers consolidés	71
Rapport du Collège des Commissaires sur les états financiers consolidés.....	120
UCB S.A.	
Etats financiers statutaires abrégés	121
- Rapport de Gestion du Conseil d'Administration sur les Etats financiers d'UCB S.A.....	122
- Bilan non consolidé abrégé - UCB S.A.....	125
- Compte de résultat non consolidé abrégé - UCB S.A.....	126
Résumé des règles d'évaluation les plus significatives - UCB S.A.	127
Commentaires des comptes annuels statutaires.....	130
Glossaire.....	132

Rapport de Gestion du Conseil d'Administration

1. EXAMEN DES PERFORMANCES DE L'ENTREPRISE¹

UCB a le plaisir de vous présenter ses performances de l'année 2005, pour la première fois conformément aux normes IFRS, et de vous faire part de sa transformation réussie en société biopharmaceutique pure.

Faits marquants

- Le résultat de l'année enregistre une augmentation de 130% à 755 millions d'euros, dont une plus-value de 475 millions d'euros sur la vente de Surface Specialties.
- Le résultat des activités poursuivies est en hausse de 37% à 270 millions d'euros.
- Le chiffre d'affaires biopharmaceutique gagne 24% à 2 341 millions d'euros et 10% sur une base pro forma.
- Les ventes nettes de Keppra[®] croissent de 34% à 560 millions d'euros et devraient continuer sur leur lancée grâce au flux d'introductions de demandes d'enregistrement.
- Les produits des ventes nettes des médicaments antiallergiques enregistrent une hausse de 6% à 688 millions d'euros sous l'impulsion d'une forte croissance de Xyzal[®], d'une performance soutenue de Zyrtec[®] aux États-Unis et d'une saison pollinique plus virulente que la moyenne au Japon, compensant d'avantage les baisses des ventes de Zyrtec[®] en Europe.
- Les produits des ventes nettes des autres produits atteignent 795 millions d'euros, soit une augmentation de 2% par rapport à 2004 sur une base pro forma, stimulées par les bonnes performances de Tussionex[®], de Metadate[™] CD, de Nootropil[®] et d'Atarax[®].
- Les synergies ont permis de réaliser, plus rapidement que prévu, un surcroît d'économies réinvesties dans la Recherche et Développement ainsi que dans le Marketing et la Vente.
- L'EBIT récurrent, c'est-à-dire le résultat opérationnel avant dépréciation d'actifs non financiers, dépenses de restructuration et autres produits et charges, a progressé de 19% à 437 millions d'euros sur une base pro forma.
- Le bénéfice déclaré des activités biopharmaceutiques atteint 270 millions d'euros, ce qui fait plus que compenser la perte de la contribution provenant des activités cédées (253 millions d'euros déclarés en 2004 pour UCB, en tenant compte de Surface Specialties, mais excluant la plus-value sur l'octroi des activités Specialty Films).

1.1. Changements dans le périmètre

En 2005, UCB a poursuivi sa transformation pour devenir un leader biopharmaceutique en clôturant la vente des activités restantes de Surface Specialties fin février 2005.

Les transactions suivantes ont sensiblement modifié le périmètre de consolidation en 2004 et 2005:

- **Specialty Films:** la vente des activités Specialty Films à un consortium a été annoncée en juillet 2004 et finalisée le 30 septembre 2004 pour un montant de 320 millions d'euros. Les résultats générés par les activités Specialty Films sont incorporés dans les résultats d'UCB pour les neuf premiers mois de 2004 et sont présentés sous le poste «Activités abandonnées» et le segment commercial «Surface Specialties».
- **Specialty Chemicals:** un accord final pour la vente des activités Specialty Chemicals à Cytec Industries Inc. a été signé le 1^{er} octobre 2004 et rendu effectif le 28 février 2005 pour une somme totale de 1 415 millions d'euros, payés au comptant et partiellement en actions de Cytec Industries Inc. Les bénéfices résultant des activités de Specialty Chemicals sont dès lors intégrés pour l'ensemble des douze mois en 2004 et pour deux mois en 2005; ils sont présentés sous l'intitulé «Activités abandonnées» et le segment commercial «Surface Specialties».
- **Celltech Group plc:** l'acquisition des actions du groupe Celltech a été entérinée en juillet 2004. Le périmètre de consolidation d'UCB inclut Celltech à compter du 1^{er} août 2004, à savoir cinq mois en 2004 et douze mois en 2005.

1.2. Pro forma

Etant donné les changements substantiels de périmètre mentionnés ci-dessus et afin de faciliter la comparabilité des chiffres, des états financiers pro forma ont été développés: UCB comme société biopharmaceutique pure en 2004 comprenant les activités de Celltech au 1^{er} janvier 2004 et excluant les activités Surface Specialties (présentées sous l'intitulé «Activités abandonnées») à cette même date.

¹ En raison des arrondis, il est possible que certaines données financières du Rapport de Gestion du Conseil d'Administration ne semblent pas exactes.

Le tableau ci-dessous reprend les changements de périmètre et les composants des chiffres déclarés et pro forma:

	déclaré			pro forma	
	2005	2004	Δ	2005	2004
UCB Pharma	12 mois	12 mois	-	12 mois	12 mois
Celltech Group	12 mois	5 mois	7 mois	12 mois	12 mois
Specialty Chemicals	2 mois	12 mois	Abandonnées	-	-
Specialty Films	-	9 mois	Abandonnées	-	-

1.3. Autres événements-clés en 2005

Un certain nombre d'événements-clés ont eu ou auront un impact financier sur UCB:

Accords

- **Accord de collaboration avec Millenium:** en janvier 2005, UCB et Millenium Pharmaceuticals Inc. ont conclu un accord de collaboration pour la recherche, le développement et la commercialisation de deux nouveaux médicaments anti-inflammatoires.
- **Accord de recherche avec ChemBridge:** en mars 2005, UCB et ChemBridge Corp. ont scellé une collaboration de recherche chimique dans le domaine de la neurologie.
- **Alliance stratégique de biofabrication avec Lonza:** en avril 2005, UCB et Lonza A.G. ont arrêté un partenariat de fourniture à long terme relatif à la fabrication par Lonza de fragments d'anticorps pégylés basés sur des matières actives pour UCB.
- **Zyrtec® au Japon:** en avril 2005, UCB et GlaxoSmithkline K.K. (GSK Japan) ont annoncé que GSK Japan devenait, à partir du 1^{er} juillet 2005, le nouveau codistributeur des comprimés Zyrtec® sur le marché japonais. UCB Japan et Sumitomo Pharmaceuticals ont mutuellement convenu de mettre fin à leur accord de distribution de Zyrtec® le 30 juin 2005. Daiichi et GSK Japan sont aujourd'hui les deux codistributeurs de Zyrtec® au Japon.
- **Accord CDP 791 avec ImClone:** en août 2005, UCB et ImClone Systems Inc. ont conclu un partenariat stratégique mondial pour le développement et la commercialisation du CDP 791, un nouvel anticorps ciblant le récepteur-2 (VEGFR-2) du facteur de croissance vasculaire endothéliale, mis au point par UCB.

- **Accord de licence Zavesca® avec Actelion:** en décembre 2005, Actelion A.G. et UCB ont annoncé le remplacement d'un accord de licence existant avec effet immédiat couvrant le Zavesca® (miglustat), un médicament pour le traitement des patients adultes atteints de la maladie de Gaucher de type 1 (de légère à modérée). Actelion a effectué un paiement initial à UCB et versera un taux de redevance progressif à un chiffre sur les futures ventes de Zavesca®.

Transactions

- **Vente de Food Diagnostics:** en juillet 2005, UCB a vendu ses activités de tests antibiotiques dans les produits laitiers à Neogen Corp. La transaction a été finalisée en décembre 2005.
- **Vente du site de fabrication à façon d'Ashton:** en août 2005, UCB a vendu à Inyx Inc. les actions de Celltech Manufacturing Services Ltd., à Ashton (Royaume-Uni) une filiale d'UCB active dans la fabrication à façon.

Lancements de produits

- **Kentera®**, patch transdermique à base d'oxybutynine pour le traitement de l'hyperactivité vésicale, est entré dans sa phase de lancement en Europe, en commençant par l'Allemagne en avril 2005.
- **Equasym™ XL**, traitement pour le trouble d'hyperactivité avec déficit de l'attention (THADA), a été lancé en février 2005 au Royaume-Uni, qui sera l'Etat membre de référence dans la procédure de reconnaissance mutuelle pour l'autorisation de commercialisation dans l'ensemble des pays européens.
- **Xyrem®**, solution orale pour le traitement de la cataplexie chez les patients adultes souffrant de narcolepsie, a été lancé en Allemagne en décembre 2005.

Autorisations réglementaires/Demandes d'enregistrement

- **Autorisation de Keppra® aux États-Unis dans l'épilepsie infantile:** en juin 2005, la FDA a approuvé l'utilisation de Keppra® en tant que thérapie d'appoint dans le traitement des crises partielles chez les enfants de quatre ans et plus, atteints d'épilepsie.
- **Autorisation de Keppra® en Europe en tant que thérapie complémentaire chez les enfants:** en septembre 2005, la Commission Européenne a approuvé l'utilisation de Keppra® en tant que thérapie complémentaire chez les enfants de quatre ans et plus, présentant des crises partielles d'épilepsie.
- **Désignation orpheline pour le brivaracetam en Europe et aux États-Unis:** en juillet 2005, UCB a reçu un avis positif des autorités européennes (EMEA) quant à la désignation de produit médical orphelin pour brivaracetam dans le traitement des épilepsies myocloniques progressives. En novembre 2005, UCB a reçu la désignation de produit médical orphelin pour brivaracetam dans le traitement de la myoclonie symptomatique.
- **Sirop sec Zyrtec® au Japon:** Les autorités japonaises de santé ont approuvé le sirop sec Zyrtec®.

Projets en cours

- **Résultats positifs de phase III pour Cimzia™ dans la maladie de Crohn:** en juillet 2005, UCB a annoncé que Cimzia™ avait révélé des résultats positifs significatifs dans deux études-clés de phase III sur la maladie de Crohn.
- **Résultats positifs de phase III pour Keppra® en tant que monothérapie:** en septembre 2005, UCB a annoncé que Keppra® avait satisfait à son objectif principal dans l'étude clinique-clé de phase III sur la monothérapie.
- **Résultats positifs de phase III pour Keppra® dans les crises généralisées primaires tonico-cloniques d'épilepsie:** en octobre 2005, UCB a annoncé des résultats cliniques positifs pour Keppra® en tant que thérapie complémentaire dans le traitement des crises généralisées primaires tonico-cloniques d'épilepsie.

- **Cimzia™ pour le psoriasis:** UCB a lancé une étude clinique de phase II pour Cimzia™ dans le traitement du psoriasis.

1.4. Événements ultérieurs à la date du bilan

D'autres événements-clés sont survenus après la date du bilan:

- **Cession de la division Bioproducts Manufacturing:** le 17 janvier 2006, UCB a annoncé la vente de sa division Bioproducts Manufacturing, située en Belgique, à Lonza A.G. moyennant une contrepartie en espèces de 120 millions d'euros. La transaction a été clôturée le 28 février 2006.
- **Keppra® en administration intraveineuse:** en février 2006, UCB a reçu un avis positif de l'EMEA et une lettre d'approbation de la FDA pour Keppra® en injection/administration intraveineuse pour une utilisation en tant que thérapie complémentaire dans le traitement des crises partielles chez les patients adultes atteints d'épilepsie.
- **Accord de licence d'un brevet américain pour l'antihistaminique levocetirizine (Xyzal®):** en février 2006, Sepracor Inc. a concédé une licence exclusive à UCB pour tous les brevets et demandes de brevet aux États-Unis relatifs à la levocetirizine; Sepracor Inc. recevra des redevances sur les ventes des produits de levocetirizine aux États-Unis.
- **Dépôt d'une BLA pour Cimzia™:** le 1^{er} mars 2006, UCB a annoncé le dépôt d'une demande de licence de produit biologique (BLA – Biologics License Application) à la FDA pour l'autorisation de Cimzia™ dans le traitement des patients atteints de la maladie de Crohn.

1.5. Impact des devises étrangères

Etant donné la dimension mondiale des activités d'UCB, ses résultats financiers sont sensibles aux fluctuations des devises étrangères. Les principales devises qui influent sur ses résultats financiers sont le dollar américain (USD), la livre sterling (GBP), le franc suisse (CHF) et le yen japonais (JPY). Le tableau ci-dessous reprend les taux moyens utilisés pour convertir les revenus et charges d'UCB en euros:

Équivalent pour 1 euro	Taux de change moyen 2005	Taux de change moyen 2004	Variation
Dollar américain	1,242	1,243	+0,1%
Livre sterling	0,684	0,679	-0,8%
Franc suisse	1,548	1,544	-0,3%
Yen japonais	136,8	134,4	-1,8%

UCB a pour politique de toujours couvrir les flux de trésorerie dans les principales devises de facturation pour limiter l'impact négatif sur les résultats et les flux de trésorerie des fluctuations monétaires. Dans le cadre de cette politique, UCB couvre 100% de toutes les opérations transactionnelles prévues pour les six prochains mois et 50% pour les six mois suivants.

1.6. Segments

Au cours de l'année 2005, UCB a opéré à l'échelle mondiale en se fondant sur deux segments commerciaux: Biopharmaceuticaux et Surface Specialties. Suite à la vente de toutes ses activités du segment commercial Surface Specialties dans le courant de l'année 2004 (Specialty Films) et 2005 (Specialty Chemicals), leurs résultats financiers sont présentés sous l'intitulé «Activités abandonnées».

UCB exerce ses activités dans quatre régions géographiques essentielles, à savoir l'Europe, les États-Unis, le Japon et le Reste du monde, qui représentent le format secondaire de présentation des informations.

1.7. Résultat

Sur une base déclarée, et en tenant compte des cinq mois de contribution de Celltech en 2004, les ventes nettes de 2 043 millions d'euros ont enregistré une augmentation de 22% ou 369 millions d'euros comparativement à 2004. Le chiffre d'affaires a progressé de 24% à 2 341 millions d'euros.

Sous l'impulsion de la croissance du chiffre d'affaires, des synergies réalisées et des réinvestissements soutenus

et accrus dans la Recherche et Développement ainsi que dans le Marketing et la Vente, l'EBIT récurrent a augmenté de 22% à 437 millions d'euros (ou +23% à taux de change constant).

En incluant l'impact des éléments non récurrents comme les dépréciations d'actifs non financiers, les plus-values sur la vente d'autres activités que Surface Specialties, les coûts de restructuration ou les produits financiers exceptionnels, et en tenant compte du taux d'imposition réel plus faible, le résultat des activités poursuivies a grimpé de 37% par rapport à l'année précédente à 270 millions d'euros (ou +38% à taux de change constants).

En 2005, le résultat des activités abandonnées a reflété deux mois des activités Specialty Chemicals aujourd'hui vendues, qui ont représenté 10 millions d'euros, en sus des 475 millions d'euros de plus-value réalisés sur la vente de l'activité.

Le résultat déclaré conformément aux normes IFRS a atteint 755 millions d'euros en 2005 contre 329 millions d'euros en 2004, soit une croissance de 130% sur douze mois.

Par conséquent, la croissance de 73 millions d'euros du résultat des activités poursuivies – de 197 millions d'euros à 270 millions d'euros – compense davantage la perte de l'apport de 56 millions d'euros de Surface Specialties (à l'exclusion de la plus-value de 76 millions d'euros réalisée sur la vente des activités Specialty Films).

millions EUR	2005 déclaré	2004 déclaré	Δ taux réels	Δ taux constants
Chiffre d'affaires	2 341	1 885	24%	24%
<i>Produits des ventes nettes</i>	<i>2 043</i>	<i>1 674</i>	<i>22%</i>	<i>22%</i>
<i>Produits des redevances</i>	<i>298</i>	<i>211</i>	<i>41%</i>	<i>42%</i>
EBITDA récurrent	529	424	25%	26%
EBITA récurrent (REBITA)¹	475	381	25%	26%
EBIT récurrent (REBIT)²	437	359	22%	23%
EBIT (Résultat opérationnel)	364	281	29%	31%
Résultat des activités poursuivies	270	197	37%	38%
Résultat des activités abandonnées³	485	132	-	-
Résultat	755	329	130%	130%

1 Résultat opérationnel avant frais de dépréciation d'actifs non financiers, frais d'amortissement d'immobilisations incorporelles, coûts de restructurations et autres revenus et charges

2 Résultat opérationnel avant frais de dépréciation d'actifs non financiers, coûts de restructurations et autres revenus/charges

3 Y compris la plus-value sur la vente de Specialty Chemicals et de Specialty Films ainsi que les activités Surface Specialties en cours

2. BIOPHARMACEUTICALS: ACTIVITES POURSUIVIES

2.1. Avant-propos

Pro forma: après la clôture de l'acquisition réussie de Celltech en juillet 2004, ses résultats financiers n'ont été intégrés dans les états financiers consolidés d'UCB qu'à partir d'août 2004. Cette section tentera de refléter les activités Biopharmaceutiques incluant l'acquisition de Celltech au 1^{er} janvier 2004. Les états financiers «pro forma» incorporeront dès lors les résultats des sept premiers mois de 2004 ainsi que les amortissements d'actifs incorporels et les charges financières associés, et seront régularisés pour exclure les charges liées à l'intégration, comme indiqué à la section 2.2.

Arrondis: en raison des arrondis, il est possible que certaines données financières de ce Rapport de Gestion ne semblent pas exactes.

Résultat opérationnel récurrent: vu le grand nombre d'opérations et de décisions de nature exceptionnelle qui ont un impact sur le résultat biopharmaceutique d'UCB,

et notamment en 2004 et 2005, l'incidence de ces postes «non récurrents» sera présentée séparément. Outre l'EBIT (résultat avant intérêts et impôts), une ligne pour l'«EBIT récurrent» (REBIT ou résultat opérationnel récurrent), représentant la rentabilité récurrente des activités biopharmaceutiques, a été insérée. L'EBIT récurrent est égal à la ligne «Résultat opérationnel avant dépréciation d'actifs non financiers, coûts de restructuration et autres revenus et charges» figurant dans les états financiers consolidés.

Résultat net ajusté: conformément à la norme IFRS 3 (*Regroupements d'entreprises*), les immobilisations incorporelles liées à l'acquisition de Celltech ont dû être comptabilisées dans le bilan d'UCB, ce qui donne lieu à des charges d'amortissement supplémentaires de 28 millions d'euros en 2005. Pour fournir une analyse complète sur douze mois, outre les régularisations après impôts relatives aux éléments de nature exceptionnelle, le «résultat net ajusté» est également utilisé pour ajuster les charges d'amortissement des immobilisations incorporelles après impôts.

2.2. Rapprochement des résultats pro forma (Biopharmaceuticals)

millions EUR	2005 déclaré	2004 déclaré	Contribution de Celltech	Frais de dépréciation/ financiers	Frais d'intégration	2004 pro forma
Chiffre d'affaires	2 341	1 885	239	-	-	2 124
<i>Produits des ventes nettes</i>	<i>2 043</i>	<i>1 674</i>	<i>173</i>	-	-	<i>1 847</i>
<i>Produits des redevances</i>	<i>298</i>	<i>211</i>	<i>66</i>	-	-	<i>277</i>
EBITDA récurrent	529	424	37	-	-	461
Dépréciations incorporelles	(54)	(43)	(12)	-	-	(55)
EBITA récurrent (REBITA)¹	475	381	25	-	-	405
EBIT récurrent (REBIT)²	437	359	25	(17)	-	367
EBIT (Résultat opérationnel)	364	281	17	(17)	78	359
Résultat des activités poursuivies	270	197	12	(31)	55	234
Résultat des activités abandonnées	485	132	-	-	-	-
Résultat	755	329	12	(31)	55	234

1 Résultat opérationnel avant frais de dépréciation d'actifs non financiers, frais d'amortissement d'immobilisations incorporelles, coûts de restructuration et autres revenus/charges

2 Résultat opérationnel avant frais de dépréciation d'actifs non financiers, coûts de restructuration et autres revenus/charges

Le tableau ci-dessus compare la différence entre les résultats déclarés de 2004 et les résultats «pro forma» de 2004, qui reflètent:

- i) sept mois de contribution de Celltech qui n'ont pas été consolidés dans les états financiers déclarés de 2004 (17 millions d'euros avant impôts);
- ii) les charges d'amortissement d'immobilisations incorporelles correspondant à ces sept mois (-17 millions d'euros avant impôts);

- iii) les charges financières supplémentaires qu'UCB aurait consenties si elle avait acquis Celltech et vendu Surface Specialties au 1^{er} janvier 2004 (-27 millions d'euros avant impôts);
- iv) une correction en fonction des coûts de restructuration significatifs enregistrés en 2004 pour l'intégration de Celltech (-78 millions d'euros avant impôts).

Le chiffre d'affaires pro forma de 2004 s'est élevé à 2 124 millions d'euros, l'EBIT récurrent pro forma à 367 millions d'euros et le résultat pro forma à 234 millions d'euros.

2.3. Résultats pro forma (Biopharmaceuticals)

millions EUR	2005 déclaré	2004 pro forma	Δ taux réels	Δ taux constants
Chiffre d'affaires	2 341	2 124	10%	10%
<i>Produits des ventes nettes</i>	<i>2 043</i>	<i>1 847</i>	<i>11%</i>	<i>10%</i>
<i>Produits des redevances</i>	<i>298</i>	<i>277</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>
EBITDA récurrent	529	461	15%	16%
EBITA récurrent (REBITA)¹	475	405	17%	18%
EBIT récurrent (REBIT)²	437	367	19%	20%
EBIT (Résultat opérationnel)	364	359	1%	3%
Résultat des activités poursuivies	270	234	16%	16%
Résultat net ajusté³	316	266	19%	19%

1 Résultat opérationnel avant frais de dépréciation d'actifs non financiers, frais d'amortissement d'immobilisations incorporelles, coûts de restructuration et autres revenus et charges

2 Résultat opérationnel avant frais de dépréciation d'actifs non financiers, coûts de restructuration et autres revenus/charges

3 Résultat des activités poursuivies corrigé pour exclure les charges après impôts liées aux dépréciations d'actifs non financiers, les coûts de restructuration et autres revenus et charges, les produits financiers exceptionnels ainsi que les frais d'amortissement d'immobilisations incorporelles

Sur une base pro forma, les ventes nettes de 2 043 millions d'euros ont enregistré une hausse de 196 millions d'euros, soit une croissance de 11% par rapport à 2004 (ou +10% à taux de change constants). Ceci reflète les solides résultats des principaux produits d'UCB (à taux de change constant): Keppra[®] (+34%), Xyzal[®] (+20%), Zyrtec[®] (+3%), Tussionex[®] (+32%) et de ses quatre régions géographiques principales (à taux de change constant): États-Unis (+15%), Europe (+4%), Japon (+22%) et Reste du monde (+2%).

Les produits des redevances sur une base pro forma ont progressé de 21 millions d'euros, essentiellement résultant des bons résultats de Zyrtec aux États-Unis, qui viennent s'ajouter aux produits des redevances provenant de Pfizer, et suite à l'augmentation des ventes de tiers, sur lesquelles se fonde le calcul des redevances de Boss.

Le chiffre d'affaires a progressé de 2 341 millions d'euros ou de 10%, à la fois à taux de change réels et constants.

Reflétant la croissance des revenus, les synergies – plus rapides que prévues – liées à l'intégration de Celltech et en tenant compte des réinvestissements continus et accrus dans la Recherche et Développement ainsi que dans le Marketing et la Vente, l'EBIT récurrent a augmenté de 19% sur une base pro forma à 437 millions d'euros (ou +20% à taux de change constant). L'EBITDA récurrent (résultats avant intérêts, impôts, dépréciations et amortissements) et l'EBITA récurrent ont augmenté de 15% et 17% respectivement, par rapport à 2004 sur une base pro forma (ou respectivement +16% et +18% à taux de change constant).

Etant donné l'impact négatif majeur des coûts de restructuration non récurrents et des frais de dépréciation d'actifs non financiers en 2005, quoique partiellement contrebalancés par les plus-values réalisées, l'EBIT (résultat opérationnel) n'a progressé que de 1% en 2005 (ou +3% à taux de change constant) comparativement aux chiffres pro forma de 2004, qui ne comprenaient aucune charge non récurrente significative.

Si l'on considère l'impact des éléments non récurrents, qui incluent les frais de dépréciation d'actifs non financiers, les plus-values non liées à Surface Specialties, les coûts de restructuration ou les produits financiers exceptionnels, et vu la baisse du taux d'imposition réel, le résultat des activités poursuivies a enregistré une hausse de 16% sur douze mois à 270 millions d'euros à taux de change réels et constants.

Afin d'illustrer la rentabilité récurrente des activités biopharmaceutiques, le résultat des activités poursuivies est corrigé pour exclure l'impact après impôts des éléments de nature exceptionnelle (voir section 2.9.) et des charges d'amortissement d'immobilisations incorporelles. Le résultat net ajusté a grimpé de 19% en 2005 par rapport aux chiffres pro forma de 2004, à taux de change réels et constants.

2.4. Ventés nettes par produit (Biopharmaceuticals)

millions EUR	2005 déclaré (1)	2004 déclaré (2)	2004 pro forma (3)	Δ taux réels (1) vs. (3)	Δ taux constants (1) vs. (3)
Keppra®	560	417	417	34%	34%
Zyrtec® (y compris Zyrtec-D®/Cirrus®)	562	544	544	3%	3%
Xyzal®	126	104	104	21%	20%
Franchise allergie	688	649	649	6%	6%
Tussionex®	108	63	82	32%	32%
Nootropil®	103	103	103	0%	-2%
Metadate™ CD/Equasym™ XL	51	11	46	10%	10%
Atarax®	49	45	45	9%	7%
Peptides	46	39	39	17%	17%
Delsym®	31	14	29	8%	8%
BUP-4™	28	29	29	-3%	-1%
Lortab™	20	20	20	-3%	-3%
Autres produits	358	284	388	-8%	-8%
Produits des ventes nettes	2 043	1 674	1 847	11%	10%

Les produits des ventes nettes des produits biopharmaceutiques ont augmenté de 22% sur une base déclarée (en incluant cinq mois de contribution de Celltech en 2004) et de 11% sur une base pro forma. Les produits suivants ont contribué à la croissance pro forma de 11% (ou +10% à taux de change constant):

- **Keppra®**: les produits des ventes nettes de Keppra® (levetiracetam) ont progressé de 34% à la fois à taux de change réels et constants, passant de 417 millions d'euros en 2004 à 560 millions d'euros, stimulés par la croissance continue aux États-Unis (+32% à 356 millions d'euros), une pénétration renforcée en Europe (+36% à taux de change constants à 187 millions d'euros) et dans le Reste du monde (+64% à taux de change constants à 16 millions d'euros). Keppra® a confirmé sa position de leader sur le marché des nouveaux antiépileptiques aux États-Unis. En Europe, Keppra® est sur le point de devenir le leader du marché. Les nouvelles demandes d'enregistrement en 2005 et 2006 devraient intensifier cette évolution.
- **Zyrtec®**: les produits des ventes nettes de Zyrtec® (cetirizine), y compris la forme décongestionnante (Cirrus® ou Zyrtec-D®), ont augmenté de 3%, passant de 544 millions d'euros à 562 millions d'euros, grâce surtout à la croissance soutenue aux États-Unis et à la saison pollinique plus virulente que d'accoutumée au Japon, compensant davantage les baisses des ventes en Europe suite à la concurrence accrue des génériques de la cetirizine et au passage vers Xyzal®. Les ventes nettes de Zyrtec® enregistrées par UCB aux États-Unis reflètent la part d'UCB dans la marge brute réalisée par Pfizer et UCB, ainsi que les ventes de cetirizine en vrac à Pfizer, soit un total de 244 millions

d'euros pour 2005. Les ventes nettes de Zyrtec® et Zyrtec-D® aux États-Unis se sont accrues de 6%, passant de 1 287 millions de dollars américains à 1 362 millions de dollars américains. Zyrtec® a renforcé son leadership sur le marché américain comme l'indique sa part de marché de 32,2% (sur base du nombre de jours de traitement) pour l'année clôturée en décembre 2005. Au Japon, l'ensemble du marché des antihistaminiques a progressé en 2005, dopé par une saison pollinique intense. La part de marché atteinte pour Zyrtec® par nos codistributeurs, Daiichi et GSK Japan, s'est élevée à 9,8% à la fin 2005 (sur base du nombre de jours de traitement), ce qui nous positionne juste en dessous du leader du marché. Cela a donné lieu à une augmentation de 42% des ventes nettes de Zyrtec® au Japon, qui ont progressé de 119 millions d'euros à 166 millions d'euros (la hausse de 47 millions d'euros comprend un montant de 12 millions d'euros de déductions sur les ventes transféré aux frais commerciaux, en raison d'un changement contractuel, ce qui a augmenté les ventes nettes et la marge brute de 12 millions d'euros et accru les frais commerciaux d'un montant correspondant).

- **Xyzal®**: les produits des ventes nettes de Xyzal® (levocetirizine) ont continué leur évolution sur le marché des antihistaminiques, passant de 104 millions d'euros en 2004 à 126 millions d'euros en 2005, soit une hausse de 21% (+20% à taux de change constants). La croissance en Europe de 18% à 113 millions d'euros reflète une saison pollinique moins virulente que d'ordinaire dans la plupart des pays européens. Xyzal® est actuellement leader du marché dans sept pays européens avec, à la fin 2005, une part de marché combinée de 12% sur le marché

des antihistaminiques des cinq principaux pays européens (sur base du nombre de jours de traitement). La pénétration dans le Reste du monde s'est améliorée avec des ventes nettes de Xyzal® en hausse de 47% à 13 millions d'euros.

- **Franchise allergie:** étant donné la forte croissance de Xyzal®, les résultats soutenus de Zyrtec® aux États-Unis et la saison pollinique plus virulente que d'ordinaire au Japon, et malgré les pertes de Zyrtec® en Europe et dans le Reste du monde, les produits des ventes nettes pour l'ensemble de la franchise allergie ont augmenté de 6% d'une année à l'autre, passant de 649 millions d'euros à 688 millions d'euros. Sur base du nombre de jours de traitement, la part de marché de la franchise allergie d'UCB a atteint, à la fin de l'année 2005, 32,2% aux États-Unis, 18,5% en Europe et 9,8% au Japon.

- **Tussionex®:** les produits des ventes nettes de Tussionex®, produit antitussif vendu uniquement aux États-Unis, ont atteint 108 millions d'euros en 2005, ce qui représente une hausse de 26 millions d'euros – soit +32% – par rapport à 2004 sur une base pro forma, grâce à l'accroissement des efforts de promotion et à la saison virulente sur le plan de la toux et du rhume durant le premier trimestre de 2005. À la fin de l'année 2005, la part de marché aux États-Unis dépassait 30%.

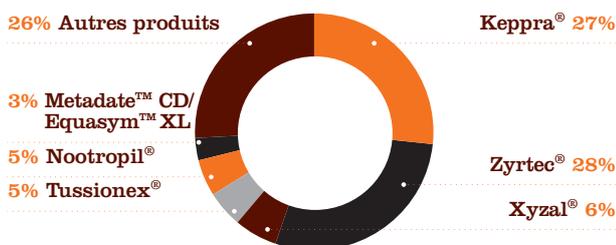
- **Metadate™ CD/Equasym™ XL:** les produits des ventes nettes de ce traitement pour le trouble d'hyperactivité avec déficit de l'attention (THADA) se sont élevés à 51 millions d'euros en 2005, soit une hausse de 10% par rapport à 2004 sur une base pro forma. Ce produit est vendu sous la marque déposée Metadate™ CD aux États-Unis (49 millions d'euros) et Equasym™ XL en Europe.

- **Autres produits:** parmi les autres produits majeurs qui ont contribué aux produits des ventes nettes figurent Nootropil® (piracetam), médicament qui apporte une amélioration cognitive et a enregistré des ventes nettes de 103 millions d'euros, Atarax® (hydroxyzine), tranquillisant qui a atteint 49 millions d'euros et une augmentation des ventes de 7% sur douze mois, les peptides (partie de la Division Bioproducts Manufacturing, vendue fin février 2006) qui ont affiché des ventes nettes de 46 millions d'euros après avoir atteint 39 millions d'euros en 2004, et Delsym® (antitussif) qui s'est hissé à 31 millions d'euros.

Les produits matures, comme Lortab™ (antidouleur) dont les produits des ventes nettes s'élèvent à 20 millions d'euros ou BUP-4™ (incontinence urinaire) qui atteint 28 millions d'euros, se défendent bien.

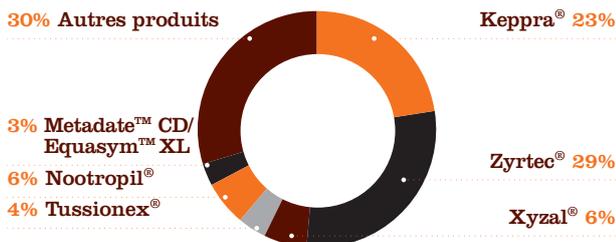
2005 Produits des ventes nettes

2 043 millions d'euros



2004 Produits des ventes nettes pro forma

1 847 millions d'euros



Les produits des ventes nettes de Keppra® (560 millions d'euros en 2005) représentent une part croissante des produits des ventes nettes totales de 27% par rapport à 23% en 2004 sur une base pro forma. La franchise allergie (y compris Zyrtec® et Xyzal®), avec des produits des ventes nettes de 688 millions d'euros en 2005, représente 34% des produits des ventes nettes totales contre 35% en 2004 sur une base pro forma. Tous les autres produits, représentant 795 millions d'euros de ventes nettes, constituent encore 39% des ventes nettes totales en 2005 contre 42% l'année précédente sur une base pro forma.

2.5. Ventes nettes par zone géographique (Biopharmaceuticals)

Toutes les zones géographiques ont contribué à la croissance de 11% en 2005 par rapport à 2004 sur la base pro forma, ou +10% à taux de change constant:

- **États-Unis:** pour la première fois dans l'histoire d'UCB, les ventes nettes déclarées sur le marché américain ont dépassé 1 milliard de dollars américains: elles ont atteint 1 111 millions de dollars américains en 2005 (soit 895 millions d'euros), une augmentation de 15% par rapport à l'année précédente sur une base pro forma. Les produits des ventes nettes de Keppra® ont poursuivi leur évolution régulière et représentent 356 millions d'euros (soit 443 millions de dollars américains) en 2005, c'est-à-dire une hausse de 32%

par rapport à l'année précédente. Les ventes d'antiallergiques pour les États-Unis reflètent la part de marge brute générée sur Zyrtec® et Zyrtec-D® par la promotion conjointe Pfizer/UCB, ainsi que par les ventes de l'ingrédient actif, cetirizine, à Pfizer. Les ventes nettes réalisées par Pfizer et UCB ayant atteint 1 362 millions de dollars américains en 2005 (ou 1 097 millions d'euros), UCB a comptabilisé sa part de 25% dans la marge brute de la promotion conjointe ou environ 21% des ventes nettes, à savoir 233 millions d'euros, outre les ventes de 11 millions d'euros de cetirizine en vrac, c'est-à-dire un total de 244 millions d'euros pour 2005, soit une hausse de 3%

comparativement à 2004. Les efforts de promotion accrus et une saison virulente sur le plan de la toux et du rhume début 2005, ont contribué à faire passer les ventes de Tussionex® de 82 millions d'euros en 2004 sur une base pro forma à 108 millions d'euros en 2005, soit une progression de 32%. Metadate™ CD, traitement pour le trouble d'hyperactivité avec déficit de l'attention, a également bénéficié d'une promotion ciblée avec une augmentation des produits des ventes nettes de 8% à 49 millions d'euros sur une base pro forma. Les ventes nettes des autres produits se sont élevées à 138 millions d'euros, en baisse de 4% par rapport à 2004 sur une base pro forma.

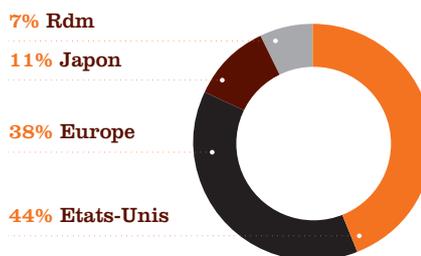
millions EUR	2005 déclaré (1)	2004 déclaré (2)	2004 pro forma (3)	Δ taux réels (1) vs. (3)	Δ taux constants (1) vs. (3)
Etats-Unis					
Kepra®	356	270	270	32%	32%
Zyrtec® (y compris Zyrtec-D®)	244	236	236	4%	3%
Tussionex®	108	63	82	32%	32%
Metadate™ CD	49	8	46	8%	8%
Peptides	42	36	36	16%	15%
Delsym®	31	14	29	8%	8%
Lortab™	20	20	20	-3%	-3%
Autres produits	44	27	59	-26%	-26%
Produits des ventes nettes Etats-Unis	895	674	777	15%	15%
Europe					
Kepra®	187	137	137	37%	36%
Zyrtec® (y compris Cirrus®)	110	142	142	-23%	-25%
Xyzal®	113	96	96	18%	18%
Franchise allergie	223	238	238	-6%	-8%
Atarax®	34	32	32	7%	6%
Nootropil®	78	78	78	-1%	-3%
Autres produits	264	198	264	0%	0%
Produits des ventes nettes Europe	786	683	750	5%	4%
Japon					
Zyrtec®	166	119	119	39%	42%
BUP-4™	28	29	29	-3%	-1%
Stogar®	15	15	15	0%	2%
Autres produits	21	29	29	-29%	-27%
Produits des ventes nettes Japon	230	192	192	20%	22%
Reste du monde					
Kepra®	16	10	10	67%	64%
Zyrtec® (y compris Cirrus®)	42	47	47	-10%	-12%
Xyzal®	13	9	9	49%	47%
Franchise allergie	55	55	55	-1%	-3%
Nootropil®	25	25	25	1%	0%
Autres produits	35	34	37	-5%	-5%
Produits des ventes nettes					
Reste du monde	132	124	127	4%	2%
Produits des ventes nettes totales	2 043	1 674	1 847	11%	10%

- **Europe:** les produits des ventes nettes se sont élevés à 786 millions d'euros en 2005, soit une hausse de 5% par rapport à 2004 sur une base pro forma (ou +4% à taux de change constant en raison des fluctuations des devises de l'Europe de l'est). Les ventes nettes de Keppra® ont représenté 187 millions d'euros, en augmentation de 37% comparativement à 2004 (ou +36% à taux de change constant). La croissance de 18% de Xyzal® – de 96 millions d'euros à 113 millions d'euros – n'a pas été suffisante pour compenser le recul des ventes nettes de Zyrtec® et de Cirrus® de 142 millions d'euros à 110 millions d'euros. La contribution de Xyzal® est toutefois devenue plus importante que celle de Zyrtec® et de Cirrus® en Europe. Nootropil® représente encore 78 millions d'euros dans les ventes nettes européennes, quasiment stables par rapport à l'année précédente. Les ventes nettes des autres produits ont atteint 298 millions d'euros dans les ventes nettes européennes, soit une position inchangée par rapport à 2004 sur une base pro forma.

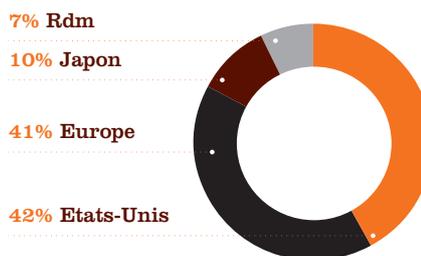
- **Japon:** en 2005, les produits des ventes nettes japonaises ont progressé de 192 millions d'euros à 230 millions d'euros, soit une augmentation de 20% (+22% à taux de change constant). Les résultats remarquables de Zyrtec® sur ce marché, dus à une saison pollinique supérieure à la moyenne, ont permis d'enregistrer une augmentation de 35 millions d'euros. Un transfert des déductions sur les ventes aux commissions, reflétant le nouvel accord de codistribution avec GSK Japan, a débouché sur une hausse supplémentaire des ventes nettes de 12 millions d'euros. Hormis l'allergie, qui représente 166 millions d'euros de ventes nettes, la contribution des autres produits (BUP-4™, Stogar® ou Cinalong®) a atteint 64 millions d'euros en 2005.

- **Reste du monde:** les produits des ventes nettes dans le Reste du monde ont atteint 132 millions d'euros en 2005, en augmentation de 4% (ou +2% à taux de change constant). Alors que la progression de Xyzal® a compensé les pertes de Zyrtec® en termes de ventes nettes, situant la franchise allergie à 55 millions d'euros, les ventes nettes de Nootropil® sont demeurées stables à 25 millions d'euros et celles de Keppra® ont progressé de 64% pour atteindre 16 millions d'euros, grâce à une pénétration renforcée et aux lancements dans de nouveaux pays.

2005 Produits des ventes nettes 2 043 millions d'euros



2004 Produits des ventes nettes pro forma 1 847 millions d'euros



Les produits des ventes nettes aux États-Unis de 895 millions d'euros en 2005 ont représenté 44% des ventes nettes totales, au lieu de 42% sur une base pro forma par rapport à 2004. Avec ses produits des ventes nettes de 786 millions d'euros, l'Europe a représenté 38% des produits des ventes nettes totales, soit un recul par rapport à 41% sur une base pro forma 2004. La proportion des ventes nettes au Japon est passée de 10% à 11% en 2005, quant au Reste du monde, elle reste inchangée à 7%.

2.6. Produits et charges des redevances (Biopharmaceuticals)

millions EUR	2005 déclaré (1)	2004 déclaré (2)	2004 pro forma (3)	Δ taux réels (1) vs. (3)	Δ taux constants (1) vs. (3)
Produits des redevances					
Zyrtec® US	135	131	131	3%	3%
Liées à Boss	116	60	111	4%	4%
Autres	47	20	35	35%	34%
Produits totaux des redevances	298	211	277	8%	8%
Charges des redevances					
Liées à Boss	(47)	(20)	(31)	-49%	-51%
Autres	(8)	(7)	(9)	4%	7%
Charges totales des redevances	(55)	(27)	(40)	-38%	-38%
Produits nets des redevances	243	184	237	3%	3%

Les produits des redevances se sont élevés à 298 millions d'euros en 2005, soit une hausse de 8% par rapport à une base pro forma de 277 millions d'euros. Les produits des redevances générés sur les ventes de Zyrtec® aux États-Unis équivalent à 12% des ventes nettes normalisées (en se basant sur 7% de déductions sur les ventes). Les ventes nettes atteintes par Pfizer/UCB étant passées de 1 287 millions de dollars américains en 2004 à 1 362 millions de dollars américains en 2005, les produits des redevances ont progressé de 3% à 135 millions d'euros. L'évolution des ventes des produits tiers sous-jacents en 2005 a plus que contrebalancé la réduction du taux de redevance obtenu sur la propriété intellectuelle liée à Boss. Les produits des redevances provenant d'autres sources (essentiellement Asacol® et Pertactin®) ont également évolué mieux que prévu.

Le contrat de brevet lié à Boss prévoit non seulement un taux décroissant pour les redevances reçues chaque

trimestre (jusqu'au premier trimestre 2006), mais également un taux croissant pour les redevances payées. Outre l'augmentation du taux pour les charges des redevances, les ventes soumises à ces charges ont progressé en 2005, provoquant ainsi un accroissement des charges des redevances liées à Boss (de 31 millions d'euros en 2004 sur une base pro forma à 47 millions d'euros en 2005).

Suite à la diminution des produits nets des redevances provenant du brevet lié à Boss (69 millions d'euros en 2005 contre 80 millions d'euros en 2004 sur une base pro forma), compensée par la hausse des produits des redevances provenant de Zyrtec® aux États-Unis et l'augmentation des revenus sur les autres flux de redevances, les produits nets des redevances déclarés par UCB ont enregistré une augmentation de 3%, passant de 237 millions d'euros en 2004 sur une base pro forma à 243 millions d'euros en 2005.

2.7. Marge brute (Biopharmaceuticals)

millions EUR	2005 déclaré	2004 déclaré	Δ taux réels	2004 pro forma	Δ taux réels	Δ taux constants
Chiffre d'affaires	2 341	1 885	24%	2 124	10%	10%
<i>Produits des ventes nettes</i>	<i>2 043</i>	<i>1 674</i>	<i>22%</i>	<i>1 847</i>	<i>11%</i>	<i>10%</i>
<i>Produits des redevances</i>	<i>298</i>	<i>211</i>	<i>41%</i>	<i>277</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>
Coût des ventes						
Coût des ventes des produits et services	(466)	(385)	-21%	(418)	-12%	-10%
en % des produits des ventes nettes	-22,8%	-23,0%		-22,6%		
Charges des redevances	(55)	(27)	-102%	(40)	-38%	-38%
Amortissement des actifs incorporels liés aux ventes	(29)	(12)	-144%	(28)	-1%	-2%
Marge brute	1 791	1 461	23%	1 637	9%	
en % du chiffre d'affaires	76,5%	77,5%		77,1%		
dont						
<i>Produits et services</i>	<i>1 577</i>	<i>1 289</i>	<i>22%</i>	<i>1 429</i>	<i>10%</i>	<i>11%</i>
en % des produits des ventes nettes	77,2%	77,0%		77,4%		
<i>Produits nets des redevances</i>	<i>243</i>	<i>184</i>	<i>32%</i>	<i>237</i>	<i>3%</i>	<i>3%</i>
<i>Dépréciation des immobilisations incorporelles liées aux ventes</i>	<i>(29)</i>	<i>(12)</i>	<i>-144%</i>	<i>(28)</i>	<i>-1%</i>	<i>-2%</i>

La marge brute a atteint 1 791 millions d'euros en 2005, reflétant une hausse de 154 millions d'euros par rapport à 2004 sur une base pro forma (ou +10% à taux de change constant). En pourcentage du chiffre d'affaires, la marge brute a représenté 76,5% en 2005, ou 76,8% à taux de change constants, contre 77,1% en 2004 sur une base pro forma.

Le coût des ventes est composé de trois catégories principales, à savoir le coût des ventes des produits et services, les charges des redevances ainsi que les charges d'amortissement des immobilisations incorporelles liées aux ventes:

- **Coût des ventes des produits et services:** sur une base pro forma, le coût des ventes des produits et services a augmenté de 48 millions d'euros (de 418 millions d'euros en 2004 à 466 millions d'euros en 2005), alors que les produits des ventes nettes ont progressé de 196 millions d'euros (de 1 847 millions d'euros à 2 043 millions d'euros) au cours de la même période. Sans l'impact légèrement négatif des variations de change sur le coût des ventes en 2005, le ratio coût des ventes/ventes nettes (22,8% en 2005 ou 22,5% à taux de change constant) s'est amélioré par rapport à 2004 sur une base pro forma, malgré un léger effet «mix-produits» défavorable, reflétant les améliorations en production.

- **Charges des redevances:** les redevances payées sont passées de 40 millions d'euros en 2004 sur une base pro forma à 55 millions d'euros en 2005 suite à l'accroissement des charges des redevances liées au brevet Boss, principalement en raison d'un taux contractuel croissant d'un trimestre à l'autre et de la hausse des ventes.

- **Charges d'amortissement des immobilisations incorporelles liées aux ventes:** conformément à la norme IFRS 3 (*Regroupements d'entreprises*), UCB a fait ressortir une quantité significative d'immobilisations incorporelles liées à l'acquisition de Celltech (Recherche et Développement en cours, savoir-faire de fabrication, flux de redevances, dénominations commerciales, etc.) dans le bilan, ce qui donne lieu à des charges d'amortissement supplémentaires de 28 millions d'euros en 2005, au même niveau qu'en 2004 sur une base pro forma.

2.8. EBIT récurrent et EBITA récurrent (Biopharmaceuticals)

millions EUR	2005 déclaré	2004 déclaré	Δ taux réels	2004 pro forma	Δ taux réels	Δ taux réels
Chiffre d'affaires	2 341	1 885	24%	2 124	10%	10%
<i>Produits des ventes nettes</i>	<i>2 043</i>	<i>1 674</i>	<i>22%</i>	<i>1 847</i>	<i>11%</i>	<i>10%</i>
<i>Produits des redevances</i>	<i>298</i>	<i>211</i>	<i>41%</i>	<i>277</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>
Marge brute	1 791	1 461	23%	1 637	9%	10%
Frais commerciaux	(653)	(551)	-19%	(603)		
en % des produits des ventes nettes	-32,0%	-32,9%		-32,7%	-8%	-8%
Frais de Recherche et Développement	(511)	(361)	-41%	(451)	-13%	-13%
en % des produits des ventes nettes	-25,0%	-21,6%		-24,4%		
Frais Généraux et Administratifs	(191)	(186)	-2%	(212)	10%	10%
en % des produits des ventes nettes	-9,3%	-11,1%		-11,5%		
Autres produits/(charges) d'exploitation	1	(4)		(5)		
Charges d'exploitation totales	(1 354)	(1 102)	-23%	(1 270)	-7%	-7%
EBIT récurrent (REBIT)	437	359	22%	367	19%	20%
en % des produits des ventes nettes	21,4%	21,4%		19,9%		
en % du chiffres d'affaires	18,7%	19,0%		17,3%		
Dépréciation des immobilisations incorporelles	38	22		38	0%	0%
EBITA récurrent (REBITA)	475	381	25%	405	17%	18%
en % des produits des ventes nettes	23,3%	22,7%		21,9%		
en % du chiffres d'affaires	20,3%	20,2%		19,1%		

Les charges d'exploitation qui englobent les frais commerciaux, les frais de Recherche et Développement, les frais généraux et administratifs et autres revenus et charges d'exploitation ont atteint 1 354 millions d'euros en 2005 contre 1 270 millions d'euros en 2004 sur une base pro forma, soit une augmentation de 7%:

- **Synergies:** comme nous l'avions annoncé lors de l'acquisition de Celltech, des synergies importantes ont été conclues, plus importantes et plus rapides qu'initialement prévues. Les synergies se sont traduites par une hausse des ventes grâce à une augmentation de la «share of voice», des économies d'échelle et des améliorations industrielles dans la fabrication, des économies au niveau des achats, une réduction des charges de promotion du personnel après la fusion des deux forces de vente existantes, une réduction des frais de Recherche et Développement par la fermeture des installations de recherche aux États-Unis (Cambridge, États-Unis) et des économies dans les fonctions administratives centrales.

- **Frais commerciaux:** 653 millions d'euros ont été dépensés en 2005 en frais commerciaux, essentiellement en promotion de personnel et promotion matérielle, soit une hausse de 50 millions d'euros par rapport à 2004 sur une base pro forma, correspondant à:

- un transfert, au Japon, de 19 millions d'euros de déductions de ventes et d'autres charges vers les commissions, qui font partie des frais commerciaux, suite au nouveau contrat de codistribution avec GSK Japan;
- des lancements de produits comme Equasym™ XL, Kentera® et Xyrem®;
- les activités de préparation du lancement attendu de Cimzia™;
- une réduction substantielle des charges de promotion du personnel suite à l'intégration des deux forces de vente d'UCB et de Celltech, au cours du second semestre de 2004.

Si l'on modifie les données en fonction des 19 millions d'euros susmentionnés, on obtient en 2005 des frais commerciaux équivalents à 31,2% des ventes nettes, une amélioration significative par rapport au taux de 2004 sur une base pro forma, soit 32,7%.

- **Frais de Recherche et Développement:** les frais de Recherche et Développement ont grimpé de 13% en 2005 à 511 millions d'euros contre 451 millions d'euros en 2004 sur une base pro forma. L'augmentation provient essentiellement des programmes accélérés de Cimzia™ (la maladie de Crohn et l'arthrite rhumatoïde) et des investissements supplémentaires en Recherche et Développement, non compensés par les économies importantes réalisées par le biais de l'intégration des deux sociétés existantes et de la fermeture ultérieure des installations de recherche aux États-Unis. Les dépenses totales en Recherche et Développement, y compris les Affaires Médicales, ont atteint 25% des produits des ventes nettes en 2005, contre 24,4% en 2004 sur une base pro forma.
- **Frais généraux et administratifs:** par rapport au niveau de 212 millions d'euros de 2004 sur une base pro forma, les frais généraux et administratifs s'élèvent à 191 millions d'euros en 2005, c'est-à-dire une amélioration de 10%, grâce aux importantes synergies dans les fonctions centrales.
- **Autres produits/charges d'exploitation:** l'amélioration des autres produits et charges d'exploitation de 6 millions d'euros est presque totalement liée à la comptabilisation différée des droits de licence reçus de GSK Japan en 2005 ainsi qu'au transfert des charges liées au contrat de codistribution Sumitomo vers les frais commerciaux.

L'EBIT récurrent, ou REBIT, correspond à la ligne «Résultat opérationnel avant dépréciation d'actifs non financiers, coûts de restructurations et autres revenus et charges» présentée dans les états financiers consolidés, et exclut un certain nombre d'éléments de produits et charges de nature non récurrente (voir section 2.9.). Le REBIT a atteint 437 millions d'euros en 2005, soit une hausse de 19% par rapport à 2004 sur une base pro forma (ou +20% à taux de change constant). Cela implique que la croissance du chiffre d'affaires et de la marge brute de +10% est plus élevée que l'augmentation de 7% des charges d'exploitation. En pourcentage du chiffre d'affaires, le REBIT est passé de 17,3% en 2004 sur une base pro forma à 18,7% en 2005. En comparant les produits des ventes nettes, le REBIT est passé de 19,9% en 2004 à 21,4% en 2005.

L'EBITA récurrent, ou REBITA (c'est-à-dire l'EBIT avant charges d'amortissement des actifs incorporels), s'élève à 475 millions d'euros en 2005, soit une croissance de 17% par rapport à 2004 sur une base pro forma (ou +18% à taux de change constant). En pourcentage du chiffre d'affaires, le REBITA est passé de 19,1% en 2004 sur une base pro forma à 20,3% en 2005. Par comparaison avec les produits des ventes nettes, le REBITA est passé de 21,9% en 2004 à 23,3% en 2005.

2.9. Éléments non récurrents et éléments non opérationnels (Biopharmaceuticals)

millions EUR	2005 déclaré	2004 déclaré	Δ taux réels	2004 pro forma	Δ taux réels	Δ taux constants
EBITA récurrent	475	381	25%	405	17%	18%
Dépréciation des actifs incorporels	(38)	(22)		(38)		
EBIT récurrent	437	359	22%	367	19%	20%
Frais de dépréciation d'actifs non financiers	(67)	-		-		
Coûts de restructuration	(39)	(78)		-		
Autres produits/(charges)	33	-		(8)		
EBIT (Résultat opérationnel)	364	281	29%	359	1%	3%
Charges financières	(42)	(1)		(28)		
Produit financier unique	40	-		-		
Résultat avant impôts	362	280	29%	331	9%	9%
Impôts	(92)	(83)	-10%	(97)	-6%	-7%
Résultat des activités poursuivies	270	197	37%	234	16%	16%

Éléments non récurrents: en tenant compte d'un certain nombre d'éléments de revenus et de charges non récurrentes, et afin de faciliter l'analyse de la rentabilité sous-jacente des activités biopharmaceutiques d'UCB, l'impact des éléments «non récurrents» sera présenté séparément:

- **Frais de dépréciation d'actifs non financiers:** conformément à la norme IFRS 3 (*Regroupement d'entreprises*), UCB a exprimé les immobilisations incorporelles liées à l'acquisition de Celltech à leur juste valeur. Par conséquent, 787 millions d'euros d'immobilisations incorporelles ont été initialement reconnus dans les états financiers consolidés, à savoir pour des molécules brevetées en cours de Recherche et Développement, le savoir-faire de fabrication, les flux des redevances liés à des produits brevetés et les dénominations commerciales. Ces immobilisations incorporelles sont dépréciées une fois qu'elles sont disponibles, ce qui suppose des frais de dépréciation de 28 millions d'euros pour les immobilisations incorporelles liées à l'acquisition de Celltech en 2005. Dans le cadre du processus annuel de révision, UCB a reconnu des frais de dépréciation d'actifs non financiers pour un montant de 67 millions d'euros en 2005, ce qui correspond à des frais de dépréciation d'actifs non financiers de 60 millions d'euros sur ses immobilisations incorporelles liées à l'activité «inflammatoires» et de 7 millions d'euros sur les dénominations commerciales et les flux de redevances liées aux produits brevetés. Les frais de dépréciation d'actifs non financiers sur les anti-inflammatoires sont essentiellement liés à la décision d'arrêter le développement de l'anti-inflammatoire CDP 484, vu les résultats cliniques peu probants de cette molécule.
- **Coûts de restructuration:** bien que l'intégration de Celltech ait abouti à des synergies plus importantes et plus rapides que prévues, de nouvelles possibilités d'économie ont été identifiées, nécessitant des mesures de restructuration s'élevant à 39 millions d'euros, qui ont été comptabilisés en 2005: elles sont pour la plupart liées aux effectifs et à certaines désaffectations d'actifs. Les économies récurrentes estimées, dépassant légèrement 20 millions d'euros sur une base annuelle et relevant de la promotion du personnel, de la fabrication, de la Recherche et Développement et de l'administration, devraient être complètement réaffectées aux activités de préparation liées au lancement attendu de Cimzia™.
- **Autres produits/charges d'exploitation:** certaines transactions annoncées et clôturées en 2005 ont généré des bénéfices et des plus-values de 34 millions d'euros avant impôts:

- **Vente de Food Diagnostics:** UCB a annoncé, en juillet 2005, la vente de ses activités de tests antibiotiques dans les produits laitiers, représentant un chiffre d'affaires annuel d'environ 7 millions d'euros, à Neogen Corp. La transaction a été finalisée en décembre 2005. La plus-value déclarée en 2005 sur cette transaction s'élève à 8 millions d'euros avant impôts.
- **Vente du site de fabrication à façon d'Ashton:** UCB a annoncé, en août 2005, la cession à Inyx Inc. de Celltech Manufacturing Services Ltd., à Ahston (Royaume-Uni), une filiale de fabrication à façon d'UCB. Cette transaction a donné lieu à une plus-value de 18 millions d'euros avant et après impôts.
- **Accord de licence Zavesca® avec Actelion:** Actelion et UCB ont annoncé, en décembre 2005, le remplacement d'un accord de licence existant avec effet immédiat, concernant le Zavesca® (miglustat), un médicament pour le traitement des patients adultes atteints de la maladie de Gaucher de type 1 (de légère à modérée). Actelion a effectué un paiement initial à UCB et versera un taux de redevance progressif à un chiffre sur les futures ventes de Zavesca®. En conséquence, un résultat avant impôts de 8 millions d'euros a été comptabilisé en 2005.

Résultat opérationnel ou EBIT: en prenant en considération les éléments non récurrents ci-dessus, l'EBIT s'est élevé à 364 millions d'euros en 2005, ce qui n'est pas comparable à l'année 2004 sur une base pro forma car l'EBIT de 359 millions pour 2004 sur une base pro forma ne reflète aucun coût de restructuration, ni frais de dépréciation d'actifs non financiers.

Éléments non opérationnels:

- **Charges financières:** bien que les charges financières déclarées pour 2005 s'élèvent à -2 millions d'euros, elles résultent de la combinaison de charges financières récurrentes compensées par un gain de change exceptionnel. Sur une base comparative, les charges financières sont passées de 28 millions d'euros en 2004 sur une base pro forma (en supposant que Celltech ait été acquise et Surface Specialties ait été vendue au 1^{er} janvier 2004) à 42 millions d'euros. La vente des activités Specialty Chemicals a été clôturée le 28 février 2005, ce qui a augmenté les charges d'intérêts par rapport aux charges financières de 2004 sur une base pro forma, puisque la partie en espèces n'a été reçue que le 1^{er} mars 2005. La plupart des charges financières de 2005 sont des charges d'intérêts sur des emprunts à long terme (autour d'un milliard d'euros), des charges transactionnelles et des charges de couverture.

- **Produits financiers exceptionnels:** dans le cadre de l'acquisition de Celltech, UCB a hérité d'une série d'entités juridiques dans le monde entier, qui sont le fruit de diverses transactions conclues précédemment par Celltech (acquisitions de Medeva, Chirosciences ou Oxford GlycoSciences). Le financement des entités Celltech existantes a été principalement assuré au moyen d'emprunts inter-sociétés, libellés soit en dollars américains soit en livres sterling. UCB a pour politique de couvrir les risques de change de ces transactions inter-sociétés, et l'application de cette politique aux entités juridiques Celltech existantes, ajoutée à l'intégration/la restructuration de ces entreprises au sein d'UCB au cours de l'année 2005, a débouché sur un gain sur change net exceptionnel de 40 millions d'euros en 2005. Il n'y a aucune raison d'attendre le moindre impact positif ou négatif en 2006 sur les charges financières ou les revenus liés à cette intégration/restructuration.
- **Charges d'impôts sur le résultat:** le taux d'imposition réel apparaissant dans les comptes 2005 est légèrement supérieur à 25%, en recul par rapport aux 29% de 2004 sur une base pro forma. Si l'on exclut l'exonération fiscale d'une grande partie des plus-values réalisées en 2005, le taux d'imposition réel serait juste inférieur à 27% pour l'année 2005.

Résultat des activités poursuivies: À partir d'un niveau pro forma de 234 millions d'euros en 2004, le résultat des activités poursuivies a progressé de 16% aussi bien à taux réels que constants. Etant donné que le résultat 2005, contrairement à 2004 sur une base pro forma, a été influencé par des éléments non récurrents significatifs, tels que détaillés ci-dessus, la section 2.10. présente le «résultat net ajusté».

2.10. Résultat net ajusté

Le résultat net ajusté reflète la rentabilité récurrente des activités biopharmaceutiques, corrigé en fonction de l'impact après impôts des frais d'amortissement des immobilisations incorporelles et des éléments non récurrents suivants:

- **Dépréciation d'actifs non financiers:** voir la section 2.9. sur les 67 millions d'euros de dépréciation d'actifs non financiers avant impôts comptabilisés dans les états financiers de 2005.
- **Coûts de restructurations:** voir la section 2.9. sur les 39 millions d'euros de coûts de restructurations avant impôts comptabilisés en 2005.
- **Plus-values:** voir la section 2.9. sur les 34 millions d'euros de plus-values et bénéfices avant impôts réalisés en 2005 sur la vente de la division Food Diagnostics et les activités de fabrication d'Ashton, ainsi que sur les amendements de l'accord de licence de Zavesca®.
- **Revenu financier unique:** voir la section 2.9. sur les 40 millions d'euros de profit sur change avant impôts déclarés sur la restructuration des emprunts multidevises inter-sociétés existants de Celltech.

Le résultat net ajusté de 2005 a atteint 316 millions d'euros, soit une augmentation de 50 millions d'euros par rapport au niveau de 2004 sur une base pro forma, représentant une hausse de 19% à taux réels et constants.

millions EUR	2005 déclaré	2004 pro forma	Δ taux réels	Δ taux constants
Résultat des activités poursuivies	270	234	16%	16%
Plus impact après impôts des				
Amortissements des immobilisations incorporelles	28	27		
Dépréciation d'actifs non financiers	49	-		
Coûts de restructurations	29	-		
Autres produits/(charges)	(1)	6		
Moins impact après impôts des				
Plus-values	(29)	-		
Revenus financiers uniques	(29)	-		
Résultat net ajusté	316	266	19%	19%
Résultat net ajusté par action (non dilué)	2,20	1,84	19%	19%

3. SURFACE SPECIALTIES: ACTIVITES ABANDONNEES

Le chiffre d'affaires des activités Surface Specialties vendues est passé de 1 383 millions d'euros en 2004 à 191 millions d'euros en 2005, reflétant essentiellement le changement de périmètre souligné dans la section 1.1. de ce Rapport de Gestion. Les ventes des activités Specialty Chemicals ont continué, au cours des deux premiers mois de 2005, à subir l'impact de l'augmentation des prix des matières premières, ce qui s'est partiellement répercuté sur les clients, causant dès lors

un ralentissement de la demande des produits d'UCB. Sur une base comparable, les volumes ont accusé une diminution de 6% par rapport à l'année précédente pendant les deux premiers mois de l'année; cette diminution a été compensée par les hausses de prix imposées aux clients. Les ventes nettes provenant des activités Specialty Chemicals se sont chiffrées à 181 millions d'euros dans les deux premiers mois de 2004 et ont augmenté de 6% à 191 millions d'euros, malgré l'affaiblissement du dollar américain.

millions EUR	2005 2 mois	2004 12 mois	Specialty Chemicals 12 mois 2004	Specialty Films 9 mois 2004
Chiffre d'affaires	191	1 383	1 108	275
EBIT récurrent	18	105	94	11
Plus-value sur la vente d'activités	475	76		
Autres revenus/(charges)	(1)	-		
Frais financiers	(2)	(27)		
Impôts	(4)	(21)		
Résultat des activités abandonnées	485	132		

En considérant que l'impact de la dégradation des prix des matières premières, combiné à une réduction des volumes, a été compensé par les hausses des prix de vente répercutées sur les clients, et en considérant que les charges d'exploitation ont évolué conformément à l'année précédente, la diminution significative de l'EBIT récurrent de 105 millions d'euros en 2004 à 18 millions d'euros en 2005 est entièrement liée au changement de périmètre.

Le résultat de Surface Specialties s'est élevé à 485 millions d'euros, dont 475 millions d'euros constituent la plus-value réalisée sur la vente des activités Specialty Chemicals à Cytec Industries Inc. en 2005 pour un montant de 1 415 millions d'euros, en espèces et en actions Cytec Industries Inc.

La plus-value reflète également la résolution de commun accord entre les deux parties de procéder à diverses corrections telles que les besoins en fonds de roulement, les paiements conditionnels et le transfert des actifs et passifs de retraite, ainsi que la constitution des provisions appropriées pour les représentations et les garanties, y compris sur les matières environnementales, qui sont habituelles pour une transaction de cette nature et de cette ampleur.

4. DEPENSES D'INVESTISSEMENT (Biopharmaceuticals)

Les dépenses d'investissement découlant des activités biopharmaceutiques d'UCB se sont élevées à 86 millions d'euros en 2005 contre 82 millions d'euros en 2004.

Les investissements en 2005 reflètent essentiellement l'expansion de nos capacités de recherche à Braine-l'Alleud (Belgique) et à Slough (Royaume-Uni), l'extension de notre capacité de production de levetiracetam (ingrédient actif de Keppra®) ainsi que les améliorations constantes de la production.

En outre, comme prévu dans l'accord entre UCB et Lonza pour la fabrication de fragments d'anticorps pégylés basés sur des matières actives, UCB participera au préfinancement des dépenses d'investissement. Un montant de 32 millions d'euros a été comptabilisé en 2005 à titre de paiement anticipé et sera comptabilisé en tant que frais étalés sur la durée du contrat à partir du moment où les actifs seront utilisés.

5. BILAN

millions EUR	2005 déclaré	2004 déclaré
Actifs non courants	3 414	3 531
Immobilisations incorporelles	721	809
Goodwill	1 663	1 676
Autres actifs non courants	1 030	1 046
Actifs courants	1 303	1 720
Total de l'actif	4 717	5 251
Capitaux propres¹	2 409	1 645
Capital et réserves	1 654	1 316
Résultat de la période	755	329
Passifs non courants	1 601	866
Passifs courants	707	2 740
Total du passif et capitaux propres	4 717	5 251
Dette nette	(591)	(1 723)
Actifs liquides	464	575
Dette financière	(1 055)	(2 298)

1 avant distribution des bénéfices pour l'année en cours

Le bilan présenté au 31 décembre 2005 reflète une évolution significative par rapport à celui présenté au 31 décembre 2004:

- **Immobilisations incorporelles:** la diminution reflète les frais d'amortissement ainsi que les dépréciations d'actifs non financiers comptabilisés en 2005.
- **Autres actifs non courants:** les autres actifs non courants relativement inchangés sont le résultat d'une diminution des actifs correspondant à Surface Specialties, qui ont quitté le périmètre de consolidation, compensée par la comptabilisation de la participation de 13% détenue dans Cytec Industries Inc.
- **Actifs courants:** la diminution des actifs courants de 1 720 millions d'euros à 1 303 millions d'euros est largement due au changement de périmètre, mais est contrebalancée par une légère hausse des créances clients et des stocks des activités poursuivies.
- **Capitaux propres:** le renforcement spectaculaire des capitaux, qui sont passés de 1 645 millions d'euros fin 2004 à 2 409 millions d'euros fin 2005, provient du résultat des activités biopharmaceutiques ainsi que des plus-values substantielles réalisées sur la vente des activités Specialty Chemicals.
- **Passifs non courants:** l'augmentation des passifs non courants de 866 millions d'euros à 1 601 millions d'euros reflète la conversion d'un crédit-relais contracté lors de l'acquisition de Celltech en 2004 en prêt consorsial à long terme s'élevant à 900 millions d'euros.
- **Passifs courants:** outre le fait qu'elle ne reflète plus les passifs courants de Surface Specialties qui sont sortis du périmètre de consolidation, la diminution des passifs courants de 2 740 millions d'euros à 707 millions d'euros reflète également le remboursement aux banques le crédit-relais contracté en 2004, possible grâce aux liquidités versées par Cytec Industries Inc. et à la conclusion d'un accord de prêt consorsial de 900 millions d'euros.
- **Dette nette:** suite à la réception des liquidités émanant de la vente des activités Specialty Chemicals, la dette nette a chuté de 1 723 millions d'euros fin 2004 à 591 millions d'euros fin 2005, à savoir 1 055 millions d'euros de dette financière et 464 millions d'euros d'actifs liquides. En outre, UCB détient une participation de 13% dans Cytec Industries Inc., qui s'élevait à 232 millions d'euros fin 2005. La vente de la division Bioproducts Peptides Manufacturing réalisée pour un montant de 120 millions d'euros au comptant contribuera aussi à la réduction de la dette nette en 2006.

Analyse des besoins en fonds de roulement commerciaux:

millions EUR	2005 déclaré taux de clôture au 31 décembre	2004 déclaré taux de clôture au 31 décembre	2004 pro forma taux de clôture au 31 décembre
Créances clients et autres créances	514	711	485
Stocks	261	410	245
Dettes commerciales et autres passifs à court terme	(497)	(597)	(442)
Besoins en fonds de roulement	278	523	289
Corrigés en fonction des éléments non commerciaux	41	23	32
Besoins en fonds de roulements commerciaux	319	546	321
en % des ventes nettes	16%	20%	18%

Le tableau ci-dessus présente les principaux composants du besoin en fonds de roulement:

- **Pro forma:** les chiffres déclarés au 31 décembre 2004 incluent la partie du bilan liée à Surface Specialties. Afin de fournir une comparaison rationnelle, une colonne contenant les chiffres pro forma, c'est-à-dire excluant Surface Specialties, est présentée.
- **Besoins en fonds de roulement:** les besoins en fonds de roulement, qui résultent de la somme des créances clients et autres créances, des stocks et des dettes commerciales et autres passifs à court terme, sont relativement stables sur une base équivalente, enregistrant une baisse de 289 millions d'euros au 31 décembre 2004 sur une base pro forma à 278 millions d'euros au 31 décembre 2005.
- **Besoins en fonds de roulement commerciaux:** quelques éléments non commerciaux sont inclus dans les besoins en fonds de roulement déclarés et doivent être exclus pour permettre une analyse pertinente. Sur base d'une correction en fonction des éléments non commerciaux, les besoins en fonds de roulement commerciaux ont enregistré une diminution, passant de 321 millions d'euros au 31 décembre 2004 sur une base pro forma à 319 millions d'euros au 31 décembre 2005. Exprimés en pourcentage des ventes nettes, les besoins en fonds de roulement commerciaux ont représenté 18% fin 2005 (17% à taux constant) contre 16% fin 2004 sur une base pro forma.

6. TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE

millions EUR	2005 déclaré	2004 déclaré
Résultats des activités poursuivies	270	197
Eléments hors trésorerie	92	59
Variations du besoin en fonds de roulement	(72)	110
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	290	366
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement	(94)	(2 288)
dont l'acquisition d'immobilisations corporelles	(86)	(82)
dont l'acquisition de Celltech	-	(2 197)
Flux de trésorerie disponible	196	(1 922)

L'évolution du flux de trésorerie généré par les activités biopharmaceutiques est influencée par les éléments suivants:

- **Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles:** l'augmentation du résultat des activités poursuivies soutient le flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles de 290 millions d'euros.
- **Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement:** reflétant les ajouts d'immobilisations corporelles d'un montant de 86 millions d'euros, partiellement compensés par les plus-values sur la vente de Food Diagnostics et des activités de fabrication d'Ashton, le flux de trésorerie provenant des activités d'investissement a atteint -94 millions d'euros en 2005. Le flux de trésorerie provenant des activités d'investissement de 2004 a été influencé par l'acquisition de Celltech (seulement -2 197 millions d'euros apparaissent sur le coût total de -2 388 millions d'euros, qui incluait la trésorerie détenue par Celltech et les frais liés à la transaction).
- **Flux de trésorerie disponible:** défini comme la somme du flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles et du flux de trésorerie provenant des activités d'investissement, le flux de trésorerie disponible a atteint 196 millions d'euros en 2005 contre -1 922 millions d'euros en 2004, dont -2 197 millions d'euros ont représenté l'impact en espèces de l'acquisition de Celltech.
- En raison de la vente effective de la division Bioproducts Peptides Manufacturing le 28 février 2006, sa contribution ne sera prise en compte que durant deux mois en 2006.
- Les produits nets des redevances provenant du brevet Boss, qui expire au premier semestre de 2006, devraient enregistrer une baisse sensible, compensée en partie par la hausse d'autres flux de redevances.
- Les frais de Recherche et Développement en pourcentage des ventes nettes ne devraient pas varier significativement par rapport à la situation de 2005 en raison des investissements soutenus, essentiellement consacrés à Cimzia™ et à brivaracetam/seletracetam.
- Les frais commerciaux augmenteront par rapport à 2005, essentiellement suite aux activités de préparation du lancement attendu du Cimzia™ pour le traitement de la maladie de Crohn et aux activités de lancement liées à l'Equasym™ XL (trouble d'hyperactivité avec déficit de l'attention), du Kentera® (incontinence impérieuse) ou le Xyrem® (cataplexie).
- Sur cette base, le résultat des activités poursuivies de 2006 devrait s'inscrire dans la même lignée des chiffres de 2005.

7. PERSPECTIVES POUR 2006

- Keppra® va poursuivre sa croissance aux États-Unis, en Europe et dans le Reste du monde, soutenue par de nouvelles approbations d'enregistrements et des résultats cliniques positifs.
- Franchise allergie:
 - les ventes de Zyrtec® aux États-Unis ont atteint un record l'an dernier à 1 362 millions de dollars américains, avec des incertitudes pour 2006, compte tenu de la dynamique du marché américain des antihistaminiques;
 - la croissance des ventes nettes de Xyzal® en Europe et dans le Reste du monde devrait compenser les futures pertes de Zyrtec®;
 - les ventes de Zyrtec® au Japon pourraient être menacées, vu la clémence de la saison pollinique et la réduction obligatoire de 6% de prix imposée au Japon, mais un renforcement de la part du marché est attendu grâce à l'augmentation combinée de l'influence de nos deux codistributeurs.

Etats Financiers Consolidés

Au 31 décembre

millions EUR	Note	2005	2004
Activités poursuivies			
Produits des ventes nettes		2 043	1 674
Produits des redevances		298	211
Chiffre d'affaires		2 341	1 885
Coût des ventes		(550)	(424)
Marge brute		1 791	1 461
Frais commerciaux		(653)	(551)
Frais de Recherche et Développement		(511)	(361)
Frais Généraux et Administratifs		(191)	(186)
Autres produits et charges d'exploitation	9	1	(4)
Résultat opérationnel avant dépréciation d'actifs non financiers, coûts de restructurations et autres revenus et charges		437	359
Pertes de valeur d'actifs non financiers	10	(67)	-
Coûts de restructurations	11	(39)	(78)
Autres revenus et charges	12	33	-
Résultat opérationnel		364	281
Charges financières nettes	14	(2)	(1)
Résultat avant impôts		362	280
Impôts	15	(92)	(83)
Résultat des activités poursuivies		270	197
Activités abandonnées			
Résultat net d'impôt des activités abandonnées	6	485	132
Résultat		755	329
Attribuable aux:			
Actionnaires d'UCB S.A.		755	327
Intérêts minoritaires		-	2
Résultat de base par action (EUR)			
Des activités poursuivies		1,88	1,36
Des activités abandonnées		3,38	0,91
Résultat total par action	16	5,26	2,27
Résultat dilué par action (EUR)			
Des activités poursuivies		1,85	1,35
Des activités abandonnées		3,32	0,90
Résultat total dilué par action	16	5,17	2,25

Bilan Consolidé

Au 31 décembre

millions EUR	Note	2005	2004
ACTIF			
Actifs non courants			
Immobilisations incorporelles	17	721	809
Goodwill	18	1 663	1 676
Immobilisations corporelles	19	500	803
Impôts différés actif	26	176	153
Avantages au personnel	27	17	12
Titres de placements et autres actifs non courants	20	337	78
Total des actifs non courants		3 414	3 531
Actifs courants			
Stocks	21	261	410
Créances clients et autres créances	22	514	711
Créances fiscales		53	21
Titres de placements et autres actifs courants	20	51	44
Trésorerie et équivalents de trésorerie	23	424	534
Total des actifs courants		1 303	1 720
Total de l'actif		4 717	5 251
CAPITAUX PROPRES ET PASSIF			
Capitaux propres			
Capitaux propres part du Groupe	24	2 409	1 640
Intérêts minoritaires		-	5
Total des capitaux propres	24	2 409	1 645
Passifs non courants			
Dettes financières	25	1 024	278
Impôts différés passif	26	291	291
Avantages au personnel	27	112	159
Autres passifs	30	53	6
Provisions	29	121	132
Total des passifs non courants		1 601	866
Passifs courants			
Dettes financières	25	31	2 020
Dettes commerciales et autres dettes non courantes	30	525	605
Dettes fiscales		99	62
Provisions	29	52	53
Total des passifs courants		707	2 740
Total du passif		2 308	3 606
Total des capitaux propres et du passif		4 717	5 251

Tableau Consolidé des Flux de Trésorerie

Au 31 décembre

millions EUR	2005	2004
Résultat des activités poursuivies	270	197
Dotations aux amortissements des immobilisations corporelles	54	45
Dotations aux amortissements des immobilisations incorporelles	38	29
Dépréciation des actifs non financiers	67	(2)
Perte/(gain) sur cessions d'immobilisations corporelles	-	(1)
Charges relatives aux paiements fondés sur des actions	2	-
Gain sur activités cédées, autres que des activités abandonnées	(26)	-
Produit net des intérêts	38	16
Dépréciation des actifs financiers	3	-
Charges financières nettes sans impact de trésorerie	(38)	(12)
Instruments financiers – variation de la juste valeur	(2)	(3)
Dividendes reçus	(2)	-
Impôts	92	83
Marge brute d'autofinancement	496	352
Diminution/(augmentation) des stocks	(14)	17
Diminution/(augmentation) des créances commerciales, autres créances et autres actifs	(20)	14
Augmentation/(diminution) des dettes commerciales et autres dettes	(38)	79
Variation nette des provisions et avantages au personnel	11	35
Trésorerie provenant des activités opérationnelles	435	497
Intérêts financiers reçus	33	28
Intérêts financiers payés	(57)	(43)
Impôts sur le résultat payés	(121)	(116)
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES	290	366
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(40)	(20)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(86)	(82)
Acquisition de filiales (hors trésorerie acquise)	-	(2 197)
Acquisition d'autres participations	(4)	(1)
Cession d'immobilisations corporelles	8	14
Cession de filiales (hors trésorerie cédée)	9	-
Cession d'autres activités (hors trésorerie cédée)	12	-
Cession d'autres investissements	3	1
Variation des prêts et créances émis par l'entreprise	2	(3)
Dividendes reçus	2	-
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT	(94)	(2 288)
Augmentation des dettes financières	900	1 900
Remboursement de dettes financières	(2 100)	(50)
Remboursement des dettes résultant de contrats de leasing financiers	(2)	(2)
Actions propres (acquisitions et cessions)	(10)	(43)
Dividendes payés (hors dividendes sur actions propres)	(123)	(121)
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS DE FINANCEMENT	(1 335)	1 684
FLUX DE TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS ABANDONNÉES	1 062	398
TOTAL DES FLUX DE LA PÉRIODE	(77)	160
Trésorerie après déduction des découverts bancaires au début de l'exercice	467	311
Effet des variations de change	5	(4)
TRÉSORERIE APRÈS DEDUCTION DES DECOUVERTS BANCAIRES		
A LA CLÔTURE DE L'EXERCICE	395	467

Etat Consolidé de l'Evolution des Capitaux Propres

millions EUR	Capital souscrit et primes d'émission	Actions propres	Bénéfices non distribués	Autres réserves	Ecart de conversions	Intérêts minoritaires	Total des capitaux propres
Solde au 1^{er} janvier 2004	438	(42)	1 297	8	(21)	11	1 691
Couvertures de flux de trésorerie – après impôt	-	-	-	(3)	-	-	(3)
Ecart de conversions	-	-	-	-	(203)	-	(203)
Résultat net/(dépenses nettes) directement comptabilisé (es) en capitaux propres	-	-	-	(3)	(203)	-	(206)
Résultat	-	-	327	-	-	2	329
Résultat/(dépenses) total (es) comptabilisé (es)	-	-	327	(3)	(203)	2	123
Dividendes	-	-	(119)	-	-	-	(119)
Paievements en actions	-	-	1	-	-	-	1
Actions propres	-	(43)	-	-	-	-	(43)
Changement de périmètre	-	-	-	-	-	(8)	(8)
Solde au 31 décembre 2004	438	(85)	1 506	5	(224)	5	1 645

millions EUR	Capital souscrit et primes d'émission	Actions propres	Bénéfices non distribués	Autres réserves	Ecart de conversions	Intérêts minoritaires	Total des capitaux propres
Solde au 1^{er} janvier 2005	438	(85)	1 506	5	(224)	5	1 645
Actifs financiers disponibles à la vente – après impôts	-	-	-	12	-	-	12
Couvertures de flux de trésorerie – après impôt	-	-	-	(16)	-	-	(16)
Ecart de conversions	-	-	-	-	149	-	149
Résultat net/(dépenses nettes) directement comptabilisé (es) en capitaux propres	-	-	-	(4)	149	-	145
Résultat	-	-	755	-	-	-	755
Résultat/(dépenses) total (es) comptabilisé (es)	-	-	755	(4)	149	-	900
Dividendes	-	-	(125)	-	-	-	(125)
Paievements en actions	-	-	4	-	-	-	4
Actions propres	-	(10)	-	-	-	-	(10)
Changement de périmètre	-	-	-	-	-	(5)	(5)
Solde au 31 décembre 2005	438	(95)	2 140	1	(75)	-	2 409

Annexes aux Etats Financiers Consolidés

Table des matières

0. Introduction	72
1. Résumé des principales conventions comptables	72
2. Estimations comptables et jugements	81
3. Activités de gestion et de couverture des risques financiers	81
4. Informations sectorielles	82
5. Regroupements d'entreprises	84
6. Activités abandonnées	84
7. Cession de filiales hors activités abandonnées	86
8. Charges d'exploitation par nature	86
9. Autres produits et charges d'exploitation	86
10. Pertes de valeur d'actifs non financiers	86
11. Frais de restructurations	87
12. Autres produits et charges	87
13. Dépenses pour avantages au personnel	87
14. Charges financières nettes	88
15. Impôts sur le résultat	88
16. Résultat par action	90
17. Immobilisations incorporelles	91
18. Goodwill	92
19. Immobilisations corporelles	93
20. Actifs financiers et autres actifs	94
21. Stocks	95
22. Créance clients et autres créances	95
23. Trésorerie et équivalents de trésorerie	95
24. Capitaux propres	96
25. Dettes financières	96
26. Impôts différés actifs et passifs	98
27. Avantages au personnel	99
28. Paiements fondés sur des actions	102
29. Provisions	104
30. Dettes commerciales et autres dettes	105
31. Instruments financiers dérivés	106
32. Engagements, actifs et passifs éventuels	108
33. Parties liées	109
34. Transition vers les normes IFRS	110
35. Evénements postérieurs à la date de clôture	114
36. Sociétés du groupe	115

0. INTRODUCTION

UCB S.A. (ci-après, «UCB» ou la «Société») est, avec ses filiales (conjointement, ci-après, le «Groupe»), un acteur biopharmaceutique mondial de premier rang spécialisé dans les domaines thérapeutiques des troubles du système nerveux central, de l'allergie et des maladies respiratoires, de l'immunologie et des maladies inflammatoires et de l'oncologie. Le Groupe dispose d'installations de production et de conditionnement en Belgique, en Suisse, aux États-Unis, au Japon, en Allemagne, en Inde, en Italie, en Espagne et en Corée du Sud (où le site doit être fermé prochainement) et vend ses produits dans plus de 40 pays répartis sur tous les continents. Au cours de l'année 2005, le Groupe a cédé son secteur d'activités Surface Specialties pour opérer désormais exclusivement dans le secteur biopharmaceutique.

UCB S.A., la société mère, est une société à responsabilité limitée de droit belge ayant son siège social 60, Allée de la Recherche, à B-1070 Bruxelles (Belgique).

UCB S.A. est cotée sur Euronext Brussels.

Les présents états financiers consolidés et les états financiers statutaires d'UCB S.A. ont reçu l'autorisation de publication du Conseil d'Administration le 13 mars 2006. Ces états financiers consolidés et états financiers statutaires d'UCB S.A. sont mis à la disposition des actionnaires et du public le 31 mars 2006. Les actionnaires seront invités à approuver les états financiers consolidés et les états financiers statutaires d'UCB S.A. lors de leur assemblée annuelle du 13 juin 2006.

1. RESUME DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

a) Base de préparation

Les états financiers consolidés ont été préparés conformément aux normes International Financial Reporting Standards (IFRS) telles qu'adoptées par l'Union Européenne (UE). L'ensemble des normes IFRS émises par l'International Accounting Standards Board (IASB) et applicables à la date de la préparation des présents états financiers consolidés ont été adoptées aux fins de l'utilisation dans l'UE par le biais de la procédure d'approbation instituée par la Commission Européenne, à l'exception de la Norme comptable internationale (IAS) 39 (*Instruments financiers: comptabilisation et évaluation*). Dans le sillage de la décision d'octobre 2004 du comité de réglementation comptable, la Commission Européenne a adopté le règlement n° 2086/2004, qui impose à toutes les sociétés cotées en bourse de mettre en œuvre à partir du 1^{er} janvier 2005 l'IAS 39, hormis certaines dispositions concernant l'option de la juste valeur intégrale et la couverture du portefeuille des dépôts de base.

Les présents états financiers consolidés ont été préparés selon la convention du coût historique, à l'exception de certains postes tels que les investissements disponibles à la vente et les instruments financiers dérivés, qui sont représentés à leur juste valeur.

b) Première adoption des IFRS

Conformément au règlement n° 1606/2002 sur l'application des normes comptables internationales, UCB présente ses états financiers consolidés conformes aux normes IFRS à partir du 1^{er} janvier 2005, la date de la transition étant donc le 1^{er} janvier 2004. Jusqu'au 31 décembre 2003, les états financiers consolidés du Groupe étaient préparés conformément aux Prescriptions légales et réglementaires applicables en Belgique (Normes comptables belges), qui diffèrent à certains égards des IFRS. La note 34 décrit les ajustements des IFRS en ce qui concerne le bilan consolidé et le compte de résultats consolidé.

La norme IFRS 1 (*Première adoption des normes internationales d'information financière*) a été appliquée dans la préparation des présents états financiers consolidés. Elle exige l'application systématique de toutes les normes IFRS en vigueur à la date d'établissement des états financiers à toutes les dates de clôture publiées à titre rétrospectif. Elle autorise toutefois certaines exceptions, parmi lesquelles les suivantes ont été appliquées:

- Regroupements d'entreprises: le Groupe a décidé de ne pas reformuler rétrospectivement les regroupements d'entreprises réalisés avant la date du passage aux IFRS (1^{er} janvier 2004) conformément à la norme IFRS 3 (*Regroupements d'entreprises*).
- Avantages au personnel: l'ensemble des gains et pertes actuariels non repris par le passé a été reconnu dans les capitaux propres à la date de la transition. Le Groupe appliquera dans le futur l'approche du corridor de l'IAS 19 (*Avantages au personnel*).
- Paiement en actions: le Groupe a appliqué la norme IFRS 2 (*Paiement en actions*) à tous les instruments de capitaux propres attribués après le 7 novembre 2002 qui n'étaient pas acquis au 1^{er} janvier 2005.

Conformément à la norme IFRS 1, la norme IFRS 5 (*Actifs non circulants destinés à la vente et abandon d'activités abandonnées*) n'a pas été appliquée de façon rétrospective. En conséquence, le Groupe n'a pas reformulé son bilan d'ouverture pour la vente de l'activité Specialty Films à Innovia plc. en 2004, mais il a présenté le résultat à la rubrique «Bénéfice provenant d'activités abandonnées» pour des raisons de transparence au cours de la période comparative.

De plus, le Groupe a décidé de ne pas adopter les amendements de l'IAS 39 (*Instruments financiers: comptabilisation et évaluation – Amendement – Comptabilité de couverture des flux de trésorerie de transactions intragroupes prévues*) publiés en avril 2005 préalablement à leur date d'entrée en vigueur fixée au 1^{er} janvier 2006.

À la date d'approbation des présents états financiers, les normes et interprétations suivantes étaient publiées, mais n'étaient pas encore entrées en vigueur:

- IFRS 6: *Prospection et évaluation de ressources minérales* (applicable aux exercices comptables débutant à partir du 1^{er} janvier 2006)

- IFRS 7: *Instruments financiers: informations à fournir* (applicable aux exercices comptables débutant à partir du 1^{er} janvier 2007)
- IAS 1: *Présentation des états financiers – Amendement – Informations à fournir sur les capitaux* (applicable aux exercices comptables débutant à partir du 1^{er} janvier 2007)
- IAS 19: *Avantages au personnel – Amendement – Gains et pertes actuariels, régimes du groupe et informations à fournir* (applicable aux exercices comptables débutant à partir du 1^{er} janvier 2006)
- IAS 39: *Instruments financiers: comptabilisation et évaluation – Amendement – L’option de la juste valeur* (applicable aux exercices comptables débutant à partir du 1^{er} janvier 2006)
- IAS 39: *Instruments financiers: comptabilisation et évaluation – Amendement – Contrats de garantie financière* (applicable aux exercices comptables débutant à partir du 1^{er} janvier 2006)
- IFRIC 4: *Déterminer si un accord contient un contrat de location* (applicable aux exercices comptables débutant à partir du 1^{er} janvier 2006)
- IFRIC 5: *Droits aux intérêts émanant de fonds de gestion dédiés au démantèlement, à la remise en état et à la réhabilitation de l’environnement* (applicable aux exercices comptables débutant à partir du 1^{er} janvier 2006)
- IFRIC 6: *Passifs découlant de la participation à un marché déterminé – Déchets d’équipements électriques et électroniques* (applicable aux exercices comptables débutant à partir du 1^{er} décembre 2005)
- IFRIC 7: *Modalités pratiques de retraitement des états financiers selon l’IAS 29 – Information financière dans les économies hyperinflationnistes* (applicable aux exercices comptables débutant à partir du 1^{er} mars 2006)
- IFRIC 8: *Champ d’application de l’IFRS 2* (applicable aux exercices comptables débutant à partir du 1^{er} mai 2006)

À l’exception de la reconnaissance immédiate dans les capitaux propres des gains et pertes actuariels, si cette option était choisie au titre de l’IAS 19 *Avantages au personnel – Amendement – Gains et pertes actuariels, régimes du groupe et informations à fournir*, les directeurs prévoient que l’adoption des normes et interprétations précitées pour les futures périodes de rapport n’exercera aucune influence substantielle sur les états financiers du Groupe.

c) Principes de consolidation

Filiales

Les états financiers consolidés incluent les états financiers d’UCB et de toutes les sociétés contrôlées par le Groupe. Il y a contrôle lorsque UCB est en position de déterminer la politique de l’entreprise sur le plan financier et opérationnel et d’obtenir les bénéfices des activités des sociétés. Le contrôle est présumé lorsque UCB détient, directement ou indirectement, plus de 50% des droits de vote ou du capital social d’une société. L’existence et l’effet d’éventuels droits de vote qui peuvent être exercés ou convertis à ce jour sont pris en considération afin de déterminer si le Groupe contrôle ou non une autre société.

Les filiales sont entièrement consolidées à partir de la date à laquelle le contrôle est transféré au Groupe. Elles sont sorties de la consolidation à partir de la date à laquelle le contrôle prend fin.

La méthode d’acquisition est utilisée pour la comptabilisation de l’acquisition de filiales par le Groupe. Le coût d’une acquisition est évalué à la juste valeur des actifs attribués, des instruments de capitaux propres émis et des passifs encourus ou supportés à la date de l’échange, majorée des coûts directement imputables à l’acquisition. Les actifs identifiables acquis, ainsi que les passifs et les dettes éventuelles supportés dans un regroupement d’entreprises sont évalués dans un premier temps à leur juste valeur à la date d’acquisition, quelque soit l’importance d’un éventuel intérêt minoritaire. L’excédent du coût d’acquisition dépassant la juste valeur de la part du Groupe dans les actifs nets identifiables acquis est imputé en tant que goodwill. Si le coût d’acquisition est inférieur à la juste valeur des actifs nets de la filiale acquise, l’écart subsistant après la réévaluation est comptabilisé directement dans le compte de résultat.

Les transactions inter-sociétés, les soldes et les gains non réalisés sur les transactions entre sociétés du groupe sont éliminés. Les pertes non réalisées sont également éliminées, hormis si la transaction démontre une dépréciation d’actifs non financiers de l’actif transféré. Si nécessaire, les principes comptables des filiales ont été modifiés afin d’assurer la cohérence avec les règles mises en œuvre par le Groupe.

Un intérêt minoritaire dans les actifs nets de filiales consolidées est imputé séparément des capitaux propres du Groupe dans ces filiales. L’intérêt minoritaire correspond au montant de cet intérêt à la date du regroupement initial des entreprises (cf. ci-après) et à la part minoritaire de l’évolution des capitaux propres à partir de la date du regroupement. Les pertes afférentes à la minorité qui dépassent l’intérêt minoritaire dans les capitaux propres de la filiale sont affectées en déduction des intérêts du Groupe, excepté dans la mesure où la minorité possède une obligation contraignante et peut consentir un investissement complémentaire afin de couvrir les pertes.

Participations dans des sociétés liées

Les sociétés liées sont les sociétés dans lesquelles le Groupe dispose, directement ou indirectement, d’un pouvoir d’influence significatif mais n’est pas en position de déterminer la politique de l’entreprise sur le plan financier et opérationnel, ce qui est présumé lorsque le Groupe détient entre 20% et 50% des droits de vote ou davantage. Une participation dans une société liée est prise en compte selon la méthode de mise en équivalence.

Les résultats, les actifs et passifs des sociétés liées sont intégrés dans les présents états financiers sur la base de la méthode comptable de mise en équivalence, excepté lorsque la participation est qualifiée de disponible à la vente, auquel cas elle est comptabilisée au titre de l’IFRS 5 (*Actifs non circulants destinés à la vente et abandon d’actifs*). Conformément à la méthode de mise en équivalence, les participations dans les sociétés liées sont imputées dans le bilan consolidé au coût tel qu’ajusté pour les

changements postérieurs à l'acquisition de la part du Groupe dans les actifs nets de la société liée, diminué de toute dépréciation d'actifs non financiers éventuelle des participations individuelles. Les pertes d'une société liée dépassant l'intérêt du Groupe dans cette société (incluant les éventuels intérêts à long terme qui appartiennent par nature à la participation nette du Groupe dans la société liée) ne sont pas reconnues.

Tout excédent du coût d'acquisition dépassant la part du Groupe dans la juste valeur nette des actifs identifiables, des passifs et des dettes éventuelles de la société liée identifié à la date d'acquisition est imputé en tant que goodwill. Le goodwill est inclus dans la valeur comptable de la participation et il est évalué au titre de la participation aux fins d'une dépréciation d'actifs non financiers éventuelle. Tout excédent de la part du Groupe dans la juste valeur nette des actifs identifiables, des passifs et des dettes éventuelles dépassant le coût d'acquisition, après réévaluation, est immédiatement imputé dans l'état des résultats.

Lorsqu'une société du Groupe réalise une transaction avec une société liée au Groupe, les gains et les pertes sont éliminés à hauteur de l'intérêt du Groupe dans la société liée concernée.

Joint ventures

Une joint venture est un accord contractuel en vertu duquel le Groupe et d'autres parties entreprennent une activité économique soumise à un contrôle conjoint, ou en d'autres termes, dans laquelle les décisions stratégiques en matière de politique financière et opérationnelle requièrent le consentement unanime des parties partageant le contrôle. Une joint venture est consolidée selon la méthode de consolidation proportionnelle.

d) Informations sectorielles

Un secteur d'activités est un groupe d'actifs et d'opérations consacré à la fourniture de produits et de services qui sont exposés à des risques et des rendements différents des autres secteurs d'activités. UCB compte deux secteurs d'activités, à savoir Biopharmaceuticaux et Surface Specialties, qui représentent le format principal de présentation des informations.

Un secteur géographique est consacré à la fourniture de produits ou de services à l'intérieur d'un environnement économique spécifique qui est exposé à des risques et des rendements différents des autres environnements économiques. UCB exerce ses activités dans quatre régions géographiques essentielles, à savoir l'Europe, les États-Unis, le Japon et le Reste du monde, qui représentent le format secondaire de présentation des informations.

e) Conversion de devises

Les états financiers de chaque entité du groupe sont présentés dans la devise de l'environnement économique principal dans lequel la société exerce ses activités (sa devise de fonctionnement). Pour la préparation des états financiers consolidés, les résultats et le bilan de chaque entité sont exprimés dans la devise de fonctionnement de la Société, à savoir l'euro, qui est également la devise de présentation des états financiers consolidés.

Transactions en devises

Les transactions en devises sont comptabilisées initialement aux taux de change en vigueur à la date des transactions. Par la suite, à la clôture, les actifs et passifs monétaires libellés en devises étrangères sont convertis au taux de change à la date du bilan. Les gains et pertes résultant du règlement des transactions en devises et de la conversion des actifs et passifs monétaires libellés en devises étrangères sont comptabilisés dans le compte de résultat en tant que résultat financier. Les écarts de conversion survenant dans la conversion des postes non monétaires consignés à leur juste valeur sont comptabilisés dans le compte de résultat de l'exercice, excepté les écarts survenant dans la reconversion des postes non monétaires, pour lesquels les bénéfices et les pertes sont comptabilisés directement dans les capitaux propres.

Entités étrangères

Dans la consolidation, l'actif et le passif des sociétés du Groupe utilisant des devises de fonctionnement autres que l'euro sont exprimés en euros aux taux de change en vigueur à la date du bilan. Les éléments de produits et de charges sont convertis au taux de change moyen pour l'exercice. Les écarts de conversion éventuels sont repris dans les capitaux propres et transférés dans l'«Ecart de conversion». De tels écarts de conversion sont comptabilisés dans les produits ou les charges durant l'exercice au cours duquel l'entité est vendue, cédée ou liquidée. Les taux de change mentionnés ci-après ont été appliqués pour la consolidation des filiales étrangères.

Taux de change

Les principaux taux de change ci-après ont été utilisés pour l'établissement des états financiers:

1 euro = x devise étrangère	Taux de clôture		Taux moyen	
	2005	2004	2005	2004
Dollar américain	1,183	1,364	1,242	1,243
Livre sterling	0,686	0,707	0,684	0,679
Franc suisse	1,555	1,544	1,548	1,544
Yen japonais	138,9	139,9	136,8	134,4

f) Comptabilisation du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est comptabilisé dès lors qu'il est probable que des avantages économiques futurs associés à la transaction seront perçus par l'entité et que ces avantages peuvent être mesurés de manière fiable.

Le chiffre d'affaires représente les sommes reçues et à recevoir pour les marchandises fournies aux clients après déduction des remises, des escomptes au comptant liés à Medicaid aux États-Unis et à des programmes similaires dans d'autres pays et des rabais pour volume, mais hors taxes sur les ventes.

Vente de marchandises

Le chiffre d'affaires de la vente de marchandises est comptabilisé lorsque :

- les risques et les avantages significatifs liés à la propriété des marchandises sont transférés à l'acheteur; le Groupe ne détient ni une participation continue dans la gestion dans la mesure généralement associée à la propriété, ni un contrôle effectif des marchandises vendues;
- le montant du chiffre d'affaires peut être mesuré de manière fiable;
- il est probable que les avantages économiques liés à la transaction seront perçus par l'entité;
- les coûts supportés ou à supporter dans le cadre de la transaction peuvent être mesurés de manière fiable.

Les estimations des retours sur ventes prévus et des réimputations accordées aux agences gouvernementales, aux grossistes, aux gestionnaires de soins et à d'autres clients sont déduites du chiffre d'affaires au moment où les produits connexes sont consignés ou lorsque les gratifications sont octroyées.

Ces estimations sont calculées sur la base de l'expérience historique et des modalités spécifiques des différents accords.

Vente de propriété intellectuelle

Selon la règle de principe sur la vente de propriété intellectuelle, la vente est inscrite au titre du chiffre d'affaires au moment de la vente. Lorsque le Groupe assume une obligation liée à une vente de propriété intellectuelle, le produit est comptabilisé en fonction des modalités de l'obligation. À la vente de la propriété intellectuelle, lorsque la vente finale est subordonnée à un événement futur, le montant est consigné au titre des produits au moment de la survenue de l'événement futur concerné. Le chiffre d'affaires est mesuré à la juste valeur du prix reçu ou à recevoir.

Produits des redevances

Les redevances sont prises en compte selon une comptabilité d'engagements, conformément au contenu des accords correspondants.

Revenus d'intérêts

Les intérêts sont comptabilisés sur une base pro rata temporis prenant en compte le rendement effectif de l'actif en question.

Dividendes reçus

Les dividendes sont comptabilisés lorsque le droit de l'actionnaire de recevoir le paiement est établi.

g) Coût des ventes

Le coût des ventes inclut principalement les coûts de production directs, les frais généraux de production connexes et l'amortissement des immobilisations incorporelles connexes, ainsi que les services fournis. Les frais de lancement sont pris au résultat quand ils sont encourus.

h) Recherche et Développement

Immobilisations incorporelles générées en interne – Frais de Recherche et Développement

L'ensemble des frais de Recherche et Développement internes sont imputés dans le compte de résultat quand ils sont encourus. En raison de la longue durée de développement et des incertitudes considérables liées à la mise au point de nouveaux produits, y compris les risques relatifs aux essais cliniques et à l'enregistrement, il est conclu que les frais de développement interne du Groupe ne satisfont pas en règle générale aux critères de capitalisation de l'IAS 38 (*Immobilisations incorporelles*). Les critères de faisabilité technique de l'IAS 38 ne sont donc pas considérés comme étant satisfaits avant l'obtention de l'enregistrement.

Immobilisations incorporelles acquises

Pour les projets de Recherche et Développement en cours, la probabilité de réussir à mettre au point un médicament est reflétée dans le coût de l'actif et, en conséquence, les critères de comptabilisation relatifs à la probabilité sont toujours considérés comme étant satisfaits. Comme le coût des projets de Recherche et Développement en cours acquis peut souvent être mesuré de manière fiable, ces projets remplissent les critères de capitalisation (voir j).

Les immobilisations incorporelles sont amorties de façon linéaire tout au long de leur durée de vie économique estimée à partir du moment où elles sont disponibles à l'utilisation.

i) Impôts sur le résultat

Les charges d'impôts sur le résultat sont basées sur le résultat de l'exercice et incluent les impôts sur le résultat de l'exercice et les impôts différés. Elles sont reprises dans le compte de résultat, sauf si elles portent sur des postes directement repris dans les capitaux propres, auquel cas elles sont directement comptabilisées dans les capitaux propres.

L'impôt sur le résultat de l'exercice est le montant des impôts à payer sur la base du bénéfice imposable de l'exercice, ainsi que les rectifications éventuelles portant sur les exercices antérieurs. Il est calculé sur la base des taux d'imposition locaux adoptés ou édictés dans une large mesure à la date de clôture.

Les impôts différés sont établis sur les écarts entre les valeurs comptables de l'actif et du passif dans les états financiers et les bases d'imposition correspondantes utilisées dans le calcul du bénéfice imposable. Ils sont comptabilisés selon la méthode bilantaire du report d'impôts variable.

Les impôts différés passifs sont généralement comptabilisés pour toutes les différences temporaires imposables, et les impôts différés actifs sont comptabilisés dans la mesure où il est probable que l'on disposera d'un bénéfice imposable contre lequel les différences temporaires déductibles pourront être utilisées. Cet actif et ce passif ne sont pas comptabilisés si la différence temporaire résulte d'un goodwill ou de la comptabilisation initiale (excepté dans un regroupement d'entreprises) d'autres éléments d'actif et de passif dans une transaction qui n'affecte ni le bénéfice imposable, ni le bénéfice comptable.

La valeur comptable des impôts différés actifs est réexaminée à chaque date de bilan et réduite dans la mesure où il n'est plus probable que l'on disposera d'un bénéfice imposable suffisant pour permettre le recouvrement total ou partiel de l'actif concerné.

Les impôts différés sont calculés aux taux d'imposition qui doivent en principe s'appliquer pour l'exercice au cours duquel la dette est payée ou la créance est recouvrée. Les impôts sur le résultat reportés sont débités ou crédités au compte de résultat, excepté lorsqu'ils concernent des éléments débités ou crédités directement aux capitaux propres, auquel cas les impôts différés sont également traités dans les capitaux propres.

Les impôts sur le résultat reportés exigibles et à recouvrer sont compensés lorsqu'il existe un droit juridiquement applicable de compenser les impôts courants à recouvrer par les impôts dus et lorsqu'ils concernent des impôts sur le résultat prélevés par la même autorité fiscale et que le Groupe a l'intention de régler ses impôts exigibles et à recouvrer sur une base nette.

j) Immobilisations incorporelles

Les brevets, les licences, les marques déposées et les autres immobilisations incorporelles sont comptabilisés initialement à leur coût. Lorsque ces actifs ont été acquis par le biais d'un regroupement d'entreprises, le coût correspond à la juste valeur attribuée dans la comptabilité d'acquisition. Lorsqu'ils n'ont pas été acquis par le biais d'un regroupement d'entreprises, la juste valeur initiale correspond au prix d'acquisition.

Les immobilisations incorporelles sont amorties de façon linéaire tout au long de leur durée de vie économique à partir du moment où elles sont disponibles à l'utilisation (c'est-à-dire principalement lorsque l'enregistrement a été obtenu). La durée de vie utile estimée est la durée la plus courte entre la durée du contrat et la durée de vie économique. Il est considéré que les marques déposées ont une durée de vie utile déterminée et aucune immobilisation incorporelle ayant une durée de vie indéterminée n'a dès lors été identifiée.

Les immobilisations corporelles utilisées aux fins de la Recherche et du Développement sont capitalisées et amorties conformément à la politique d'amortissement du Groupe.

k) Goodwill

Un goodwill apparaît lorsque le coût d'un regroupement d'entreprises à la date de l'acquisition excède la part du Groupe dans la valeur réelle nette du passif, de l'actif et des dettes éventuelles identifiables qui ont été acquises. Le goodwill est comptabilisé initialement au titre des actifs à son coût et est ensuite évalué à son coût diminué de toute perte de valeur cumulée. Le goodwill réalisé sur l'acquisition de filiales est présenté dans le bilan, tandis que le goodwill réalisé sur les acquisitions de sociétés liées est inclus dans les investissements dans les sociétés liées.

Le goodwill est affecté aux unités génératrices de trésorerie afin de repérer une éventuelle perte de valeur. Dès que le goodwill a une durée de vie indéterminée, on teste au minimum chaque année la présence d'une perte de valeur et s'il y a une indication en ce sens. A cette fin, on compare la valeur comptable avec la valeur recouvrable. Si la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie est inférieure à la valeur comptable de l'élément, la perte de valeur est d'abord imputée à la diminution de la valeur comptable de tout goodwill affecté à l'unité, ensuite aux autres actifs de l'unité de façon proportionnelle sur la base de la valeur comptable de chaque actif de l'unité. Une perte de valeur comptabilisée pour le goodwill ne peut être contre-passée dans un exercice ultérieur.

En cas de cession d'une filiale ou d'une société sous contrôle conjoint, le montant imputable du goodwill est inclus dans le calcul du bénéfice ou de la perte au moment de la cession.

Si la juste valeur de l'actif, du passif et des dettes éventuelles identifiables excède le coût du regroupement d'entreprises, le surplus subsistant après la réévaluation est immédiatement inscrit dans le compte de résultat.

l) Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées à leur coût diminué de l'amortissement et des pertes de valeurs cumulées, excepté les terrains, les installations et les machines en cours de construction, qui sont comptabilisés à leur coût diminué des pertes de valeurs cumulées. Le coût comprend toutes les charges directement imputables, nécessaires pour mettre l'actif en état de remplir la fonction à laquelle il est destiné.

Les terrains ne sont pas amortis.

L'amortissement est imputé de manière à réduire le coût ou l'évaluation des actifs, autres que les terrains et les propriétés en construction, tout au long de leur durée de vie utile estimée jusqu'à leur valeur résiduelle estimée à l'aide de la méthode linéaire. L'amortissement est calculé à partir du mois où l'actif est prêt à être utilisé.

La valeur résiduelle et la durée de vie utile d'un actif sont réexaminées au moins à la clôture de chaque exercice financier et, si les prévisions diffèrent des estimations précédentes, le ou les changements doivent être comptabilisés au titre de changement dans une estimation comptable conformément à l'IAS 8 (*Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs*).

Les durées de vie économique ci-dessous s'appliquent aux principales catégories de terrains, installations et équipements:

Constructions	20-33 ans
Machines	7-15 ans
Matériel de laboratoire	7 ans
Matériel prototype	3 ans
Mobilier et agencement	7 ans
Matériel roulant	5-7 ans
Matériel informatique	3 ans
Actifs sous leasing financier	Durée la plus courte entre la durée de vie économique de l'actif et la durée du leasing

Les coûts ultérieurs sont inclus dans la valeur comptable de l'actif ou comptabilisés en tant qu'actif distinct, selon le cas, uniquement s'il est probable que les futurs avantages économiques inhérents à l'élément profiteront au Groupe et si le coût de l'élément peut être mesuré de manière fiable. Tous les autres frais de réparation et de maintenance sont imputés dans le compte de résultat de l'exercice financier au cours duquel ils sont engagés.

Les frais d'emprunt qui sont directement liés à l'acquisition, la construction ou la production d'un actif nécessitant une longue préparation ne sont pas inclus dans le coût dudit actif, mais sont pris en résultats quand ils sont encourus.

m) Leasings

Les leasings sont classés parmi les leasings financiers si, selon les conditions du leasing, tous les risques et avantages de la propriété sont, en substance, transférés au preneur. Tous les autres leasings sont considérés comme des leasings opérationnels.

Leasings financiers

Les actifs détenus dans le cadre d'un leasing financier sont repris dans les actifs du Groupe à leur juste valeur ou, si celle-ci est inférieure, à la valeur actuelle des paiements de leasing minimum diminuée de l'amortissement et des dépréciations d'actifs non financiers. La dette correspondante à l'égard du bailleur est reprise dans le bilan en tant qu'obligation au titre de leasing financier.

Les paiements de leasing sont répartis entre les charges financières et la réduction de l'obligation de leasing de manière à obtenir un taux d'intérêt constant sur le solde subsistant du passif. Les charges financières sont comptabilisées dans le compte de résultat.

Le montant amortissable d'un actif sous leasing est affecté à chaque exercice comptable au cours de la durée d'utilisation prévue sur une base systématique conforme à la politique d'amortissement que le Groupe applique aux actifs amortissables lui appartenant. S'il est prévu selon une certitude raisonnable que le Groupe acquerra la propriété de l'actif à

l'expiration de la durée du leasing, la durée d'utilisation prévue est la durée de vie utile de l'actif. Dans le cas contraire, l'actif est amorti sur la durée la plus courte entre la durée du leasing et sa durée de vie utile.

Leasings opérationnels

Les paiements de leasing dans le cadre d'un leasing opérationnel sont imputés dans le compte de résultat de façon linéaire sur toute la durée du leasing concerné. Les avantages reçus et à recevoir au titre d'incitation à la souscription d'un leasing opérationnel sont également répartis de façon linéaire sur toute la durée du leasing.

n) Stocks

Les approvisionnements destinés à la revente sont valorisés au prix d'acquisition ou à la valeur de réalisation nette, si celle-ci est inférieure. Le coût est déterminé par la méthode du coût moyen pondéré. Le coût des en-cours de fabrication et des produits fabriqués comprend tous les frais de transformation et autres frais encourus pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent à la date du bilan. Les frais de transformation incluent les frais de production et les frais généraux de production, fixes et variables, qui s'y rattachent (charges d'amortissement incluses).

La valeur nette réalisable représente le prix de vente estimé diminué de tous les coûts de réalisation et coûts à engager dans la commercialisation, la vente et la distribution.

o) Dépréciation d'immobilisations corporelles et incorporelles, y compris le goodwill

À chaque date d'établissement du rapport, le Groupe réexamine la valeur comptable de ses immobilisations incorporelles, goodwill, terrains, installations et machines afin de déterminer s'il est question d'une perte de valeur. S'il existe une indication en ce sens, le montant de l'actif recouvrable est estimé afin de chiffrer la perte de valeur éventuelle.

Indépendamment de la présence d'indicateurs, une évaluation de la perte de valeur des immobilisations incorporelles non disponibles à l'utilisation et du goodwill, est réalisée chaque année. Ces actifs ne sont pas amortis.

Une perte de valeur est établie pour la partie de la valeur comptable de l'actif qui excède son montant recouvrable. Lorsque le montant recouvrable d'un actif particulier ne peut être estimé, le Groupe estime le montant recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie auquel appartient l'actif. Le montant recouvrable est le montant le plus élevé entre la juste valeur d'un actif diminuée des coûts de vente et la valeur d'utilité. Pour déterminer la valeur d'utilité, le Groupe s'appuie sur une estimation des futurs flux de trésorerie qui seront générés par l'actif ou l'unité génératrice de trésorerie, à l'aide des mêmes méthodes que celles employées pour la mesure initiale de l'actif ou de l'élément générateur sur la base des plans à moyen terme de chaque activité commerciale.

Dans le cas du goodwill, une projection des flux de trésorerie à 20 ans est utilisée. Pour les autres immobilisations incorporelles, la période utilisée est la période de protection prévue par le brevet ou le know-how concerné.

Les flux de trésorerie estimés sont actualisés en chiffres nets à l'aide d'un taux d'intérêt du marché à long terme approprié qui reflète la meilleure estimation de la valeur de l'argent dans le temps, des risques propres à l'actif ou à l'unité génératrice de trésorerie et de la conjoncture économique dans les régions géographiques où se situe l'activité commerciale liée à l'actif ou à l'unité génératrice de trésorerie.

Une perte de valeur est comptabilisée directement dans le compte de résultat. Les actifs autres que le goodwill qui ont subi une dépréciation de perte de valeur sont réexaminés semestriellement, ou les contre-passations potentielles de perte de valeur sont étudiées. La contre-passation d'une perte de valeur est inscrite dans le compte de résultat. Les pertes de valeur sur le goodwill ne peuvent en aucun cas être contre-passées.

p) Créances clients

Les créances clients sont mesurées à leur juste valeur lors de la comptabilisation initiale, ensuite elles sont évaluées à leur coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt réel. Une marge appropriée pour les montants non recouvrables estimés est comptabilisée dans le compte de résultat s'il existe une indication objective d'une perte de valeur de l'actif. La marge comptabilisée est mesurée à la différence entre la valeur comptable de l'actif et la valeur actuelle des futurs flux de trésorerie estimés actualisés au taux d'intérêt réel calculé lors de la comptabilisation initiale.

q) Actifs financiers

Les actifs financiers, principalement les investissements, sont comptabilisés sur la base de leur date de transaction lorsque l'achat ou la vente requiert la livraison de l'investissement au cours d'une période établie par le marché concerné. Ils sont calculés initialement à leur juste valeur, majorée des coûts de transaction directement attribuables pour les investissements qui ne sont pas classifiés à la juste valeur par le biais du compte de résultats.

Investissements détenus jusqu'à l'échéance

Les titres de créance que le Groupe a l'intention explicite et la capacité de conserver jusqu'à leur échéance (titres de créance détenus jusqu'à l'échéance) sont mesurées au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt réel, après déduction de toute perte de valeur comptabilisée au titre des montants non recouvrables. Une perte de valeur est comptabilisée dans le compte de résultat lorsqu'il existe une indication objective de perte de valeur de l'actif, et elle est évaluée à la différence entre la valeur comptable de l'investissement et la valeur actuelle des futurs flux de trésorerie estimés actualisés au taux d'intérêt réel calculé lors de la comptabilisation initiale. Les pertes de valeur sont contre-passées dans les exercices ultérieurs si une augmentation de la

valeur recouvrable de l'investissement peut être déduite objectivement d'un événement survenant après la comptabilisation de la perte de valeur, sous réserve de la condition selon laquelle la valeur comptable de l'investissement à la date de la contre-passation de la perte de valeur ne peut excéder le montant qui aurait été le coût amorti si la perte de valeur n'avait pas été comptabilisée.

Autres actifs financiers

Les investissements autres que les titres de créances détenus jusqu'à l'échéance sont classés soit en tant qu'actifs financiers à leur juste valeur par le biais du compte de résultat, soit en tant qu'actifs financiers disponibles à la vente, et ils sont évalués à leur juste valeur aux dates de bilan successives. Si les instruments financiers sont classifiés en tant qu'actifs financiers à leur juste valeur par le biais du compte de résultat, les gains et les pertes résultant d'un changement de leur juste valeur sont inclus dans le compte de résultat de l'exercice correspondant. En ce qui concerne les investissements disponibles à la vente, les gains et les pertes résultant d'un changement de leur juste valeur sont comptabilisés directement dans les capitaux propres jusqu'à ce que l'instrument soit cédé ou qu'une réduction de valeur soit déterminée, auquel moment le gain ou la perte cumulé comptabilisé précédemment dans les capitaux propres, ou une partie de ce montant dans le cas d'une perte de valeur, est repris dans le compte de résultat de l'exercice correspondant.

Perte de valeur d'actifs financiers

Une perte de valeur imputée dans le compte de résultat pour des investissements en actions considérés comme disponibles à la vente ne peut être contre-passée ultérieurement par le biais du compte de résultat. Une perte de valeur imputée dans le compte de résultat pour des titres de créance considérés comme disponibles à la vente peut être contre-passée ultérieurement si une augmentation de la juste valeur des instruments peut être déduite objectivement d'un événement survenant après la comptabilisation de la perte de valeur.

r) Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les espèces disponibles et en dépôt à vue et les autres investissements très liquides à court terme qui peuvent être convertis aisément dans un montant connu d'espèces et sont exposés à un risque négligeable de fluctuation de leur valeur.

s) Passif financier et capitaux propres

Le passif financier et les capitaux propres émis par le Groupe sont classés en fonction de la teneur des dispositions contractuelles conclues et des définitions d'un passif financier et d'un instrument de capitaux propres. Un instrument de capitaux propres est tout contrat qui produit un intérêt résiduel dans les actifs du Groupe après la déduction de toutes ses obligations financières. Les méthodes comptables adoptées pour les différents passifs financiers et instruments de capitaux propres sont exposées ci-après.

Emprunts bancaires

Les prêts et découverts bancaires portant intérêts sont mesurés initialement à leur juste valeur, ensuite ils sont évalués à leur coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt réel. Toute différence entre les produits (net des frais de transaction) et le règlement ou le rachat d'emprunts est comptabilisée tout au long de la durée de l'emprunt conformément à la politique comptable du Groupe.

Instruments de capitaux propres

Les instruments de capitaux propres émis par la Société sont enregistrés aux produits perçus nets des coûts d'émission directs.

t) Actions propres

Lorsque le Groupe achète ses propres actions, le montant payé, y compris les coûts directs y afférents, est comptabilisé en déduction des capitaux propres. Le produit de la vente d'actions est directement inclus dans le total des capitaux propres, sans effet sur le compte de résultat.

u) Dettes commerciales

Les dettes commerciales sont évaluées initialement à leur juste valeur, ensuite elles sont mesurées à leur coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt réel.

v) Provisions

Les provisions sont reprises dans le bilan quand:

- (i) il y a une obligation actuelle (légale ou implicite) résultant d'un événement passé;
- (ii) il est probable qu'une sortie de ressources présentant des avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation; et
- (iii) le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable.

Le montant imputé en tant que provision correspond à la meilleure estimation de la dépense nécessaire pour régler l'obligation actuelle à la date du bilan.

Une provision pour restructuration est comptabilisée lorsque le Groupe possède un plan formalisé détaillé et a créé une attente fondée chez les personnes concernées qu'il mettra en oeuvre la restructuration soit en commençant à exécuter le plan, soit en leur annonçant ses principales caractéristiques.

w) Instruments financiers dérivés et activités de couverture

Le Groupe a recours à divers instruments financiers dérivés pour couvrir son exposition aux risques de change et de taux d'intérêt résultant d'activités d'exploitation, de financement et d'investissement. Selon sa politique, le Groupe ne s'engage pas dans des transactions spéculatives.

Les instruments financiers dérivés sont enregistrés initialement à leur juste valeur, ensuite réévalués à leur juste valeur aux dates de bilan successives. Le mode de comptabilisation des bénéfices ou des pertes connexes dépend du fait que

l'instrument financier dérivé est classé ou non en tant qu'instrument de couverture et, dans l'affirmative, de la nature de l'élément couvert. Le Groupe classe les instruments financiers dérivés en tant qu'instruments de couverture des flux de trésorerie, de la juste valeur ou de l'investissement net. Le Groupe documente la relation entre l'instrument de couverture et les éléments couverts, dès la conclusion de la transaction. Il documente également son évaluation, à la fois à la conclusion de la couverture et de façon permanente, quant à savoir si les instruments financiers dérivés utilisés dans des transactions de couverture ont une grande efficacité dans la compensation des fluctuations de la juste valeur ou des flux de trésorerie des éléments couverts.

Couverture des flux de trésorerie

Les changements dans la juste valeur d'instruments financiers dérivés désignés comme instruments de couverture des flux de trésorerie sont immédiatement repris dans les capitaux propres. La partie non effective est reprise en pertes et profits.

Si la couverture des flux de trésorerie d'un engagement ferme ou d'une transaction prévue entraîne la comptabilisation d'un actif ou d'un passif non financier, au moment de la comptabilisation de l'actif ou du passif, les bénéfices ou les pertes connexes sur l'instrument financier dérivé qui avaient été repris précédemment dans les capitaux propres sont inclus dans la détermination initiale de l'actif ou du passif.

Si la couverture des flux de trésorerie d'une transaction prévue entraîne ultérieurement la comptabilisation d'un actif ou d'un passif financier, les bénéfices ou les pertes connexes qui avaient été repris directement dans les capitaux propres sont reclassés dans le compte de résultat pour le ou les exercices au cours desquels l'actif acquis ou le passif supporté affecte le compte de résultats. Toutefois, s'il est prévu que la totalité ou une partie d'une perte comptabilisée directement dans les capitaux propres ne sera pas recouvrée au cours d'un ou de plusieurs exercices ultérieurs, le montant qui, selon les prévisions, ne pourra être recouvré est reclassé dans le compte de résultat.

Pour les couvertures qui n'entraînent pas la comptabilisation d'un actif ou d'un passif, les montants transférés dans les capitaux propres sont comptabilisés dans le compte de résultat pour l'exercice au cours duquel l'élément couvert affecte le compte de résultat.

Couverture de la juste valeur

Les fluctuations de la juste valeur d'instruments financiers dérivés qui sont désignés et éligibles en tant qu'instruments de couverture de la juste valeur sont inscrites dans le compte de résultat, en conjonction avec toute fluctuation de la juste valeur de l'actif ou du passif couvert qui est attribuable au risque couvert.

Couverture de l'investissement net

Les instruments de couverture d'un investissement net dans des opérations étrangères sont comptabilisés d'une manière similaire aux instruments de couverture des flux de trésorerie.

Tout bénéfice ou toute perte sur l'instrument de couverture relatif à la partie effective de la couverture est comptabilisé dans les capitaux propres, et le bénéfice ou la perte relatif à la partie non effective est comptabilisé immédiatement dans le compte de résultats. Les bénéfices et les pertes cumulés comptabilisés dans les capitaux propres sont inclus dans le compte de résultats lorsque l'opération étrangère est cédée.

Instruments financiers dérivés non éligibles à la comptabilité de couverture

Certains instruments financiers dérivés ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture. Les fluctuations de la juste valeur de tout instrument financier dérivé non éligible à la comptabilité de couverture sont comptabilisées immédiatement dans le compte de résultat.

x) Actifs non courants disponibles à la vente et activités abandonnées

Une activité abandonnée est un élément de la Société qui a été cédé ou qui est désigné comme disponible à la vente. Elle représente un secteur commercial distinct important ou une région géographique d'activités et fait partie d'un seul et même plan coordonné de cession, ou elle constitue une filiale acquise exclusivement dans une perspective de revente.

Les actifs non courants ou un groupe de cession sont dits disponibles à la vente si le montant comptable peut être recouvré principalement par le biais d'une transaction de vente, et non par une poursuite de l'utilisation. Un groupe de cession se définit comme un groupe d'actifs à céder, par vente ou autrement, conjointement à travers une transaction unique, ainsi que les obligations directement liées aux actifs qui seront transférés. Juste avant la classification de disponibilité à la vente, la Société calcule la valeur comptable de l'actif (ou de l'ensemble des actifs et des obligations du groupe de cession) conformément à la norme comptable applicable. Après la classification de disponibilité à la vente, les actifs non courants et les groupes de cession sont évalués à la valeur la plus faible entre la valeur comptable précédente des actifs et la juste valeur diminuée des frais de vente. Les pertes de valeur sur la classification de disponibilité à la vente sont incluses dans le compte de résultat. La même procédure s'applique aux bénéfices et aux pertes lors d'une réévaluation ultérieure. Les actifs non courants dits disponibles à la vente ne sont plus dépréciés ou amortis.

y) Obligations en matière d'avantages au personnel

Obligations de pensions

Le Groupe gère un certain nombre de plans de pensions de retraite à prestations définies et à cotisations définies. Les paiements aux plans à cotisations définies sont imputés en tant que dépenses au moment de leur exigibilité.

Les engagements du Groupe au titre des plans à prestations définies et les coûts connexes sont évalués à l'aide de la «méthode des unités de crédit projetées», une évaluation actuarielle étant réalisée à intervalles réguliers, à chaque date de clôture du bilan pour les plans principaux. Les gains et

pertes actuariels qui dépassent 10% de la valeur actuelle de l'obligation du Groupe en matière de prestations définies ou de la valeur réelle des actifs du plan, selon la valeur qui est la plus élevée, sont amortis sur la durée de vie active résiduelle moyenne attendue des employés participant au plan. Le coût des services passés est comptabilisé immédiatement dans la mesure où les prestations sont déjà acquises ou, dans le cas contraire, amorti de façon linéaire sur la période moyenne jusqu'à ce que les prestations soient acquises.

L'obligation en matière de prestations de retraite incluse dans le bilan représente la valeur actuelle de l'obligation de prestations définies telle qu'ajustée en fonction des gains et des pertes actuariels non comptabilisés et du coût des services passés non comptabilisés, et telle que diminuée de la juste valeur des actifs du plan. Tout actif résultant de ce calcul est limité au montant déterminé ou, si celui-ci est inférieur, au montant des pertes actuarielles et du coût des services passés non comptabilisés, augmenté de la valeur actuelle des remboursements disponibles et des réductions dans les futures cotisations au plan.

Autres avantages au personnel à long terme

Ces avantages sont comptabilisés sur la même base que les avantages postérieurs à l'emploi, excepté que l'ensemble des gains et des pertes actuariels sont imputés immédiatement, qu'aucun «corridor» n'est appliqué et que le coût total des services passés est imputé immédiatement.

Indemnités de licenciement

Les indemnités de licenciement sont dues lorsque l'emploi est résilié avant la date normale de la retraite ou lorsqu'un employé accepte un départ volontaire en contrepartie de ces indemnités. Le Groupe comptabilise les indemnités de licenciement lorsqu'il peut être prouvé qu'il s'est engagé soit à résilier l'emploi d'employés actuels sur la base d'un plan formalisé détaillé sans possibilité de retrait, soit à verser des indemnités de licenciement à la suite d'une proposition formulée afin d'inciter les employés au départ volontaire. Les indemnités dues plus de douze mois après la date de clôture du bilan sont chiffrées à leur valeur actuelle.

Plans d'intéressement aux bénéficiaires et primes

Le Groupe comptabilise un passif et une dépense pour les primes et les intéressements aux bénéficiaires sur la base d'une formule prenant en considération le bénéfice attribuable aux actionnaires de la Société après certains ajustements. Le Groupe comptabilise une provision lorsqu'il y est tenu contractuellement ou lorsqu'il existe une pratique antérieure qui a créé une obligation implicite et qu'une estimation fiable de l'obligation peut être donnée.

z) Paiements fondés sur des actions

Le Groupe gère plusieurs plans de rémunération fondés sur des actions et réglés en instruments de capitaux propres de la société. Conformément à la norme IFRS 1, l'IFRS 2 (*Paiement fondé sur des actions*) a été appliquée à tous les instruments de capitaux propres attribués après le 7 novembre 2002 dont les droits qui n'étaient pas encore acquis à leurs bénéficiaires au 1^{er} janvier 2005.

Les services fournis par les employés en tant que rétribution pour les options sur actions sont comptabilisés au titre de dépenses. Les dépenses correspondent à la juste valeur des plans d'options sur actions et sont imputées dans les résultats sur une base linéaire au cours de la période d'acquisition du plan.

La juste valeur des plans d'options sur actions est calculée à la date d'attribution à l'aide du modèle d'évaluation de Black & Scholes en intégrant les prévisions sur la durée de vie et le taux d'annulation des options. Chaque année, à la date du bilan, l'entité revoit ses estimations quant au nombre d'options qui devraient pouvoir être exercées. Elle comptabilise l'impact de la révision des estimations initiales, le cas échéant, dans le compte de résultat, et les capitaux propres sont corrigés en conséquence sur la période d'acquisition restante.

Les produits nets résultant éventuellement de frais de transaction directement attribuables sont imputés au capital social (valeur nominale) et à la prime d'émission lorsque les options sont exercées.

2. ESTIMATIONS COMPTABLES ET JUGEMENTS

Dans le cadre de la préparation des états financiers conformément aux normes IFRS telles qu'adoptées par l'Union Européenne, la direction doit émettre des estimations et des hypothèses qui ont un impact sur les montants déclarés de l'actif et du passif et la publication de l'actif et du passif éventuels à la date des états financiers, ainsi que les montants déclarés des produits et des charges au cours de la période concernée. La direction fonde ses estimations sur l'expérience historique et différents autres postulats qui sont jugés raisonnables dans les circonstances applicables, dont les résultats constituent le fondement de l'établissement des montants comptabilisés des produits et des charges qui n'apparaissent pas nécessairement à partir d'autres sources. Les résultats réels pourraient s'écarter de ces estimations. Les estimations sont utilisées pour comptabiliser les provisions pour créances commerciales non recouvrables, l'obsolescence des stocks, l'amortissement, les avantages au personnel, les impôts, les provisions pour restructuration. Les estimations et les hypothèses sont réexaminées régulièrement et les répercussions de ces examens sont intégrées dans les états financiers de l'exercice pour lequel elles sont jugées nécessaires.

Le Groupe a appliqué des estimations et des analyses importantes pour préparer les états financiers consolidés en ce qui concerne la valeur utilisée des immobilisations incorporelles (note 17) et du goodwill (note 18), les provisions (note 29), les instruments financiers (note 31), le traitement comptable de certains contrats de coopération avec des tiers, la classification des biens en location (note 19), les obligations en matière d'avantages au personnel (note 27) et les paiements fondés sur des actions (note 28).

3. ACTIVITES DE GESTION ET DE COUVERTURE DES RISQUES FINANCIERS

Le Groupe est exposé à une série de risques financiers résultant de ses opérations sous-jacentes et de ses activités financières d'entreprise. L'exposition du Groupe aux risques financiers se rapporte principalement aux fluctuations des taux des devises étrangères et des taux d'intérêt, au degré de solvabilité de ses partenaires et, dans une moindre mesure, aux cours boursiers. La gestion des risques financiers est assurée au sein du Groupe par des politiques et des lignes directrices approuvées par la direction générale, qui couvrent le risque de change de devises, le risque lié aux taux d'intérêt, le risque de marché, le risque de crédit et le risque de liquidité. Les politiques et les lignes directrices du Groupe s'appliquent également à des domaines tels que la gestion des liquidités, l'investissement des surplus de trésorerie et la souscription de dettes à court et à long terme. Le respect des politiques et des lignes directrices est contrôlé par des fonctions distinctes au sein du Groupe.

La gestion des risques financiers a pour objectif de maîtriser, dans la mesure jugée appropriée, l'exposition aux différents types de risques financiers précités afin d'atténuer toute incidence dommageable sur les résultats et la situation financière du Groupe.

Le Groupe évalue, surveille et gère activement son exposition aux risques financiers par le biais de différentes fonctions conformément aux principes de séparation des tâches.

Dans le cadre de ses politiques sur les risques financiers, le Groupe gère son exposition au risque du marché, lorsqu'il l'estime opportun, à travers l'utilisation d'instruments financiers tels que les instruments financiers dérivés. Le Groupe a pour politique et habitude de ne pas conclure de transactions sur des instruments dérivés à des fins spéculatives.

Risque de change

Le Groupe exerce ses activités dans le monde entier et est donc exposé à des fluctuations des devises étrangères, qui affectent son résultat net et sa situation financière exprimés en euros. Il surveille activement son exposition aux devises étrangères et, en cas de besoin, exécute des transactions destinées à préserver la valeur des actifs, des engagements de couverture et des transactions anticipées. Le Groupe recourt à des contrats à terme, à des options de change et à des échanges de devises (cross-currency swaps) afin de couvrir un ensemble de flux de devises prévus et anticipés et de transactions de financement.

Les instruments acquis pour la couverture de l'exposition des transactions sont pour la plupart libellés en dollars américains, en livres sterling, en yens japonais et en francs suisses, à savoir les devises dans lesquelles le Groupe présente ses expositions les plus importantes. Ces transactions ont pour but de faire face aux principales expositions au risque de change apparaissant sur une base mobile de six mois et à une partie des expositions apparaissant jusqu'à une année au préalable. Dans des circonstances limitées, les expositions apparaissant plus d'un an au préalable pourraient également être couvertes au moyen d'instruments financiers.

Le risque de conversion résulte de la consolidation des états financiers des filiales étrangères du Groupe libellés dans des devises étrangères. L'effet sur les capitaux propres consolidés du Groupe est comptabilisé en écart de conversion.

Risque de taux d'intérêt

Les changements des taux d'intérêt peuvent engendrer une fluctuation des revenus et des charges d'intérêts. Ils peuvent en outre influencer la valeur de marché de plusieurs actifs financiers, obligations et instruments, ainsi que l'explique le paragraphe suivant sur le risque de marché des actifs financiers. Les taux d'intérêt sur les principales dettes financières du Groupe sont des taux flottants, comme le décrit la note 31. Le Groupe utilise des instruments dérivés sur taux d'intérêt afin de gérer son risque de taux d'intérêt.

Risque de marché des actifs financiers

Les changements de la valeur de marché de certains actifs financiers et instruments financiers dérivés peuvent affecter le résultat net ou la situation financière du Groupe. Le Groupe détient des actifs financiers à long terme à des fins contractuelles et des titres négociables essentiellement à des fins réglementaires. Le risque de perte de valeur est géré par le biais d'examen préalable à l'investissement et d'une surveillance permanente des performances des investissements et des modifications de leur profil de risque.

Les investissements en actions, en obligations, en titres de créance et en autres instruments à revenus fixes sont souscrits sur la base de lignes directrices du Groupe relatives à la liquidité et à la notation de crédit.

Risque de crédit

Un risque de crédit résulte de la possibilité que la contrepartie d'une transaction puisse être dans l'incapacité ou refuse d'honorer ses obligations, entraînant ainsi une perte financière pour le Groupe. Les créances commerciales sont soumises à une politique de gestion active des risques qui met l'accent sur l'estimation du risque du pays, la disponibilité du crédit, une évaluation permanente du crédit et des procédures de suivi des comptes. Eu égard au grand nombre de clients du Groupe et à leur dispersion géographique, il n'existe aucune concentration significative des risques de crédit des partenaires parmi les créances commerciales. Pour certaines expositions de crédit dans des pays sensibles, le Groupe a contracté une assurance crédit.

L'exposition d'autres actifs financiers au risque de crédit est contrôlée par la définition d'une politique visant à limiter l'exposition au risque de crédit à des contreparties de haute qualité, le réexamen fréquent des notations de crédit et la fixation de limites précises pour chaque partenaire. Lorsque cela semble approprié pour réduire l'exposition, un accord de compensation peut être signé avec les partenaires respectifs sur le modèle d'un accord-cadre de l'ISDA (International Swaps and

Derivatives Association). L'exposition maximale au risque de crédit résultant d'activités financières, sans considération des accords de compensation, correspond à la valeur comptable des actifs financiers augmentée de la juste valeur positive des instruments dérivés.

Risque de liquidité

Le Groupe conserve des réserves suffisantes de liquidités et de titres négociables rapidement réalisables afin de pourvoir à tout moment à ses besoins de liquidités.

La haute qualité de crédit internationale du Groupe lui permet en outre de mettre utilement à profit les marchés internationaux des capitaux aux fins de son financement.

4. INFORMATIONS SECTORIELLES

Format principal de présentation des informations – Secteurs d'activités

En 2005, le Groupe UCB a exercé ses activités à l'échelle mondiale dans deux secteurs, à savoir:

- Biopharmaceuticals; et
- Surface Specialties.

Il n'existe pas de ventes ou d'autres transactions importantes entre les secteurs d'activités. Le résultat, l'actif et le passif sectoriels incluent les opérations directement attribuables à un secteur, ainsi que celles qui peuvent lui être affectées sur une base raisonnable. Ces secteurs d'activités sont également utilisés pour l'établissement des rapports internes, ce qui permet une évaluation fiable des risques et des rendements.

Biopharmaceuticals

Ce secteur d'activités comprend la recherche, le développement, la fabrication et la commercialisation de produits dans les domaines thérapeutiques des troubles du système nerveux central, de l'allergie et des maladies respiratoires, de l'immunologie et des maladies inflammatoires et de l'oncologie.

Surface Specialties

Ce secteur d'activités se compose de Specialty Chemicals et Specialty Films. La division Specialty Chemicals opère dans la recherche et le développement, la fabrication et la commercialisation d'une gamme spécifique de résines et d'additifs à usage principalement industriel. Specialty Films se consacre à la fabrication de films de polypropylène bi-orienté et de films cellulosiques.

4. INFORMATIONS SECTORIELLES (SUITE)

millions EUR	Biopharmaceuticals		Surface Specialties ¹		Total	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Revenus et charges sectoriels						
Ventes nettes	2 043	1 674	191	1 382	2 234	3 056
Produits des redevances	298	211		1	298	212
Chiffre d'affaires sectoriel total	2 341	1 885	191	1 383	2 532	3 268
Bénéfice/résultat opérationnel sectoriel	364	281	16	105	380	386
Charges financières nettes	-	-	-	-	(4)	(28)
Résultat avant impôts	-	-	-	-	376	358
Impôts sur le résultat	-	-	-	-	(96)	(105)
Résultat avant plus-value	-	-	-	-	280	253
Plus-value	-	-	-	-	475	76
Résultat après plus-value	-	-	-	-	755	329
Actifs et passifs sectoriels						
Actifs sectoriels	3 776	3 533	-	959	3 776	4 492
Actifs non sectoriels	-	-	-	-	941	759
Total de l'actif	-	-	-	-	4 717	5 251
Passifs sectoriels	809	696	-	247	809	943
Passifs non sectoriels	-	-	-	-	3 908	4 308
Total du passif	-	-	-	-	4 717	5 251
Charges sectorielles						
Frais de Recherche et Développement	(511)	(361)	(5)	(34)	(516)	(395)
Frais de restructurations	(39)	(78)	-	-	(39)	(78)
Autres frais sans sortie de trésorerie	(14)	(36)	(51)	(21)	(65)	(57)
Amortissements et dépréciations	(92)	(72)	(8)	(62)	(100)	(134)
Dépréciation des actifs incorporels et du goodwill	(67)	-	-	-	(67)	-
Dépréciation des stocks	(9)	(8)	-	(3)	(9)	(11)
Autres informations sectorielles						
Investissements bruts	(126)	(103)	(4)	(29)	(130)	(132)

Deuxième niveau de présentation des informations – Secteurs géographiques

Les deux secteurs d'activités du Groupe opèrent dans quatre grandes zones géographiques. Les ventes du Groupe se situent essentiellement dans les pays européens, aux États-Unis et au Japon, où sont également implantés ses principaux sites de fabrication. Les ventes nettes sont présentées ci-dessous selon la localisation des clients, et les actifs sectoriels selon la localisation des actifs.

millions EUR	Europe		Etats-Unis		Japon		Reste du monde		Niveau intersectoriel		Total	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Chiffre d'affaires	914	1 551	1 226	1 155	240	230	152	332	-	-	2 532	3 268
Actifs sectoriels	2 281	2 776	1 521	1 593	85	100	50	164	(161)	(141)	3 776	4 492
Investissements												
bruts	(95)	(114)	(7)	(10)	(26)	(2)	(2)	(6)	-	-	(130)	(132)

¹ Le secteur Surface Specialties a été cédé dans son intégralité en février 2005. Le résultat réalisé par ce secteur au cours des deux premiers mois de 2005 est inclus dans le résultat provenant des activités abandonnées.

5. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES

En juillet 2004, le Groupe a acquis 100% du capital social de Celltech Group plc («Celltech»), une société biotechnologique de premier rang cotée sur les marchés publics, dont le siège est installé à Slough (Royaume-Uni), et ses principales activités se situent en Europe et aux États-Unis. Cette acquisition a procuré au Groupe un accès à la filière de recherche et développement de Celltech, ainsi qu'à son portefeuille de produits existants, à la plate-forme de découverte novatrice et à la technologie d'identification de nouveaux médicaments potentiels.

Le Groupe a payé une rétribution totale en liquidités de 2 388 millions d'euros, qui a été imputée dès la conclusion dans le bilan du Groupe comme suit:

millions EUR	Juste valeur	Valeur comptable avant l'acquisition
Goodwill	1 655	379
Recherche et Développement en cours	463	-
Produits sous brevet, marques déposées et noms commerciaux	110	-
Plateforme technologique	214	75
Immobilisations corporelles	115	130
Liquidités	191	191
Autres actifs (passifs) nets	(360)	(53)
	2 388	722

Le goodwill comprend les synergies réalisées après l'acquisition de Celltech par le Groupe. Les immobilisations incorporelles relatives à la recherche et développement en cours seront amorties de façon linéaire tout au long de leur durée de vie utile à partir du moment où elles seront disponibles à l'utilisation. Les immobilisations incorporelles relatives à la plateforme technologique sont amorties de façon linéaire au cours d'une période de quatre à quinze ans à partir du 1^{er} août 2004. Les produits sous brevet, les marques déposées et les noms commerciaux sont amortis de façon linéaire au cours de la période résiduelle de protection du brevet à partir du 1^{er} août 2004. Il convient de remarquer que les autres actifs nets représentent principalement les ajustements pour les obligations en matière d'avantages au personnel (augmentation de 47 millions d'euros) et les impôts différés à payer sur l'ajustement de la juste valeur (260 millions d'euros).

Après l'acquisition, Celltech a fourni au secteur Biopharmaceuticals en 2004 un résultat opérationnel avant frais d'intégration de 3 millions d'euros. Si l'acquisition de Celltech était intervenue le 1^{er} janvier 2004, le chiffre d'affaires du Groupe aurait été supérieur de 239 millions d'euros et le bénéfice du Groupe pour l'exercice aurait été réduit de 19 millions d'euros supplémentaires par rapport au bénéfice reporté de 2004.

Aucune acquisition significative n'a eu lieu au cours de l'exercice clôturé le 31 décembre 2005.

6. ACTIVITES ABANDONNEES

Le Groupe a adopté l'IFRS 5 à titre prospectif à compter du 1^{er} janvier 2005 conformément aux prescriptions de la norme. Les groupes de cession, à savoir Specialty Films vendu à Innovia plc. le 30 septembre 2004 pour un prix total de 320 millions d'euros et Specialty Chemicals vendu à Cytec Industries Inc. le 28 février 2005 pour un prix total de 1 415 millions d'euros, n'étaient auparavant ni classés, ni présentés en tant qu'actifs ou passifs courants. Auparavant, ces groupes n'étaient pas évalués différemment des autres actifs et passifs. L'influence de la cession de Surface Specialties sur les résultats sectoriels est décrite dans la note 4.

Afin d'améliorer la lisibilité des comptes annuels, le Groupe a classé les bénéfices et plus-values réalisés sur les cessions à la rubrique «Résultat net d'impôt des activités abandonnées».

6. ACTIVITES ABANDONNEES (SUITE)

Le résultat provenant des activités abandonnées pour l'exercice est le suivant:

millions EUR	Specialty Chemicals 2005	2004	Specialty Films 2004	Total 2004
Chiffre d'affaires	192	1 108	275	1 383
Charges	(178)	(1 038)	(267)	(1 305)
Résultat des activités abandonnées avant impôt	14	70	8	78
Impôts sur le résultat	(4)	(22)	-	(22)
Résultat des activités abandonnées après impôt	10	48	8	56
Plus-value nette après impôt	475	-	76	76
Résultat net d'impôts des activités abandonnées	485	48	84	132

Les actifs nets à la date de la cession et au 31 décembre 2004 étaient les suivants:

millions EUR	Specialty Chemicals 2005 au 28 février	2004 au 31 décembre	Specialty Films 2004 au 30 septembre
Goodwill	169	169	-
Immobilisations corporelles	340	338	123
Stocks	168	165	66
Autres actifs non courants	113	113	2
Actifs courants	266	278	104
Total de l'actif	1 056	1 063	295
Provisions et passifs non courants	134	164	9
Dettes commerciales	174	104	45
Autres passifs courants	45	102	7
Total du passif	353	370	61
Gain sur la cession	625	-	76
Provisions, engagements et charges	(150)	-	-
Gain net sur la cession	475	-	76
Prix total	1 415	-	310
Ajustement du prix initial	(37)	-	-
Ajustements en espèces après réalisation de l'opération	(50)	-	-
Prix total net	1 328	-	310
Payé par:			
Liquidités	1 108	-	320
Paiement différé	220	-	(10)
Apport net de liquidités à la cession	1 108	-	296
Prix en liquidités reçu	1 093	-	310
Liquidités, valeurs disponibles et découverts bancaires cédés	15	-	(14)

Le paiement différé d'un montant de 220 millions d'euros reçu pour la cession de Specialty Chemicals consiste en 5 772 857 actions de Cytec Industries Inc. Le paiement différé à hauteur d'un montant de 10 millions d'euros pour la cession de Specialty Films concerne une convention de prise en charge par Innovia plc.

Au cours de l'exercice, le secteur d'activités Surface Specialties (à savoir Specialty Chemicals) a été à l'origine d'une contribution négative de 42 millions d'euros (en 2004, secteur d'activités Surface Specialties incluant Specialty Chemicals pendant douze mois et Specialty Films pendant neuf mois: 129 millions d'euros) dans le flux de trésorerie opérationnel net du Groupe; il a apporté 4 millions d'euros (2004: 26 millions d'euros) pour les activités d'investissement et il a été neutre (2004: 1 million d'euros) pour les activités financières.

7. CESSIION DE FILIALES HORS ACTIVITES ABANDONNEES

En août 2005, UCB a annoncé la cession de Celltech Manufacturing Services Ltd. à Ashton (Royaume-Uni) en faveur d'Inyx Inc. Les actifs nets de Celltech Manufacturing Services Ltd. à la date de la cession et au 31 décembre 2004 étaient les suivants:

millions EUR	2005 au 31 août	2004 au 31 décembre
Immobilisations corporelles	6	2
Stocks	9	7
Actifs courants	2	2
Total de l'actif	17	11
Dettes commerciales	-	3
Autres passifs courants	11	10
Total du passif	11	13
Gain sur la cession	22	-
Provisions, comptes de régularisation, dettes et gain de réduction des avantages au personnel restant à UCB	(4)	-
Gain net sur la cession	18	-
Prix total	28	-
Payé par:		
Liquidités	20	-
Paiement différé	8	-
Apport net de liquidités découlant de la cession	9	-
Prix en liquidités reçu	20	-
Liquidités, valeurs disponibles et découverts bancaires cédés	(11)	-

8. CHARGES D'EXPLOITATION PAR NATURE

Les dépréciations, amortissements et pertes de valeur sont inclus dans le compte de résultat consolidé relatif à l'exercice 2005:

millions EUR	Dépréciation et pertes de valeur sur les immobilisations corporelles	Amortissement et pertes de valeur sur les immobilisations incorporelles et le goodwill
Coût des ventes	(34)	(29)
Frais de Recherche et Développement	(10)	-
Frais Généraux et Administratifs	(9)	(5)
Autres produits/(charges) d'exploitation	(1)	(4)
Autres produits/(charges)	-	(67)
Total des charges d'exploitation par nature	(54)	(105)

9. AUTRES PRODUITS ET CHARGES D'EXPLOITATION

Les autres produits d'exploitation concernent principalement les droits de licence perçus de GlaxoSmithKline K.K. (GSK Japan) pour la distribution conjointe de Zyrtec® au Japon. L'accord de distribution conjointe y afférent est entré en vigueur le 1^{er} juillet 2005. Les revenus issus de ce nouvel accord de distribution sont pris en compte selon une comptabilité d'exercice tout au long de la durée de l'accord.

10. PERTES DE VALEUR D'ACTIFS NON FINANCIERS

L'examen des valeurs comptables des actifs de la Société a abouti à la comptabilisation de charges pour perte de valeur financiers s'élevant à 67 millions d'euros. Ces charges se rapportent exclusivement aux immobilisations incorporelles comptabilisées au moment de l'acquisition de Celltech Group plc. Une perte de valeur de 60 millions d'euros a été comptabilisée pour CDP Inflammatory (note 17) et de 2 millions d'euros pour les produits sous brevet commercialisés. Les marques déposées ont subi une perte de valeur de 5 millions d'euros.

11. FRAIS DE RESTRUCTURATIONS

Après l'acquisition de Celltech Group plc. en 2004 et les cessions de Specialty Films en 2004 et de Specialty Chemicals en 2005, UCB a radicalement transformé son champ d'activités. Les frais de restructuration d'un total de 39 millions d'euros comprennent principalement les charges relatives aux employés (28 millions d'euros), la réduction de valeur sur actifs liée à la fermeture du département de recherche d'UCB à Boston (4 millions d'euros) et l'arrêt du projet de recherche en France (2 millions d'euros).

12. AUTRES PRODUITS ET CHARGES

Les autres produits à hauteur de 33 millions d'euros proviennent essentiellement de la poursuite de la transformation d'UCB d'un groupe diversifié en une société biopharmaceutique, qui implique une série de cessions et de désinvestissements dans le portefeuille de produits du Groupe et une rationalisation des installations de production.

En juillet 2005, UCB a annoncé la vente de Food Diagnostics à Neogen Corp. L'opération a été clôturée en décembre 2005 et a produit un gain de cession de 8 millions d'euros.

UCB a annoncé en août 2005 la cession de Celltech Manufacturing Services Ltd. à Ashton (Royaume-Uni) en faveur d'Inyx Inc., qui a généré une plus-value de 18 millions d'euros.

En décembre 2005, UCB a conclu un accord avec Actelion A.G. afin de remplacer son accord de licence existant, avec effet immédiat, pour le produit Zavesca®, ce qui a conduit à la comptabilisation d'un paiement d'entrée de 8 millions d'euros.

13. DEPENSES POUR AVANTAGES AU PERSONNEL

millions EUR	2005	2004
Salaires et rémunérations	399	357
Charges sociales	86	73
Autres charges de personnel	6	1
Coûts de pension – plans à cotisations définies	7	6
Coûts de pension – plans à prestations définies	5	8
Charges des paiements fondés sur des actions	4	1
Total des dépenses pour avantages au personnel	507	446

Les charges relatives aux avantages au personnel sont incluses dans la ligne de dépense pertinente par fonction, excepté lorsqu'elles concernent une activité abandonnée, auquel cas elles sont comptabilisées dans le résultat de l'activité abandonnée. Les autres charges liées aux employés désignent principalement les programmes d'assurance vie et certains autres programmes d'assurance offrant une couverture médicale et d'autres prestations en cas d'invalidité à court et à long terme.

Les notes 27 et 28 peuvent être consultées, respectivement, pour de plus amples informations sur les plans d'avantages au personnel et les coûts des paiements fondés sur des actions.

	2005	2004
Effectifs au 31 décembre		
Paiement horaire	1 127	1 280
Paiement mensuel	4 783	4 862
Direction	2 615	2 456
Total	8 525	8 598

14. CHARGES FINANCIERES NETTES

millions EUR	2005	2004
Revenus d'intérêts	42	23
Charges d'intérêts	(80)	(39)
Gains/(pertes) net(te)s sur change	(2)	14
Réévaluation nette à la juste valeur des instruments dérivés	2	3
Revenu financier unique	40	-
Dividendes reçus	2	-
Échanges de taux d'intérêt: couvertures de flux de trésorerie, transferts d'actions	1	-
Dépréciation d'actifs financiers	(3)	-
Autres	(4)	(2)
Total des charges financières nettes	(2)	(1)

Revenu financier unique: dans le cadre de l'acquisition de Celltech, UCB a hérité d'une série d'entités juridiques à travers le monde, qui représentaient le fruit de différentes transactions conclues précédemment par Celltech (acquisitions de Medeva Ltd., Chirosciences ou Oxford GlycoSciences). Le financement de l'héritage de Celltech a été assuré principalement au moyen de titres d'emprunt inter-sociétés libellés en dollars américains ou en livres sterling. UCB a pour politique de couvrir les risques de change de ces transactions inter-sociétés et, au cumul, tant l'application de cette politique aux entités juridiques de l'héritage de Celltech que l'intégration/la restructuration de ces sociétés au sein d'UCB au cours de l'exercice 2005 ont donné lieu à un profit net non récurrent sur change de 40 millions d'euros en 2005.

15. IMPOTS SUR LE RESULTAT

millions EUR	2005	2004
Impôts sur le résultat de l'exercice	(145)	(112)
Impôts différés	53	29
Total des impôts sur le résultat	(92)	(83)

Le Groupe mène des activités au niveau international et est donc soumis aux impôts sur le résultat dans de nombreuses juridictions fiscales différentes. La charge d'impôts sur le résultat avant impôts du Groupe diffère du montant théorique qui serait obtenu en utilisant le taux d'imposition moyen pondéré applicable aux résultats des sociétés consolidées.

15. IMPOTS SUR LE RESULTAT (SUITE)

Les impôts sur le résultat visés dans le compte de résultat peuvent être détaillés comme suit:

millions EUR	2005	2004
Résultat avant impôts	362	280
Impôt calculé aux taux d'imposition nationaux applicables dans les pays respectifs	(108)	(93)
Taux d'imposition théorique	29,8%	33,2%
Impôts rapportés	(145)	(112)
Impôts différés rapportés	53	29
Charge fiscale totale rapportée	(92)	(83)
Taux d'imposition effectif	25,4%	29,6%
Différence entre l'impôt théorique et l'impôt rapportés	16	10
Dépenses non déductibles fiscalement	(107)	(92)
Résultat non imposable	115	80
Crédits d'impôts	5	4
Variation des taux d'imposition	1	-
Autres effets du taux d'imposition	38	28
Ajustements des impôts courants liés aux années précédentes	(1)	-
Ajustements des impôts différés liés aux années précédentes	-	(2)
Réduction de valeur sur impôts différés actifs précédemment comptabilisés	(17)	(8)
Impact de la retenue d'impôt sur les dividendes inter-sociétés	(12)	-
Autres impôts	(6)	-
Différence entre l'impôt théorique et l'impôt rapporté	16	10

La modification du taux d'impôt effectif de 29,6% en 2004 à 25,4% en 2005 est essentiellement due aux frais d'amortissement et de pertes de valeur relatives aux immobilisations incorporelles qui ont été réévalués à leur juste valeur dans le cadre de l'acquisition du Celltech Group plc. Les impôts différés résultant de ces frais d'amortissement et de pertes de valeur sont calculés à un taux d'imposition effectif moyen supérieur à celui qui grève le résultat excluant ces dépenses.

De plus, la variation du taux d'imposition effectif résulte du fait qu'une large part des plus-values réalisées en 2005 était exonérée d'impôts.

Des impôts sur le résultat ont été directement comptabilisés comme suit dans les capitaux propres:

millions EUR	2005	2004
Part effective des variations à leur juste valeur des couvertures des flux de trésorerie	8	2
Impôts directement comptabilisés dans les capitaux propres	8	2

16. RESULTAT PAR ACTION

Résultat de base par action

EUR	2005	2004
Des activités poursuivies	1,88	1,36
Des activités abandonnées	3,38	0,91
Total	5,26	2,27

Le résultat de base par action est calculé en divisant le résultat attribuable aux actionnaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation durant l'exercice, à l'exclusion des actions ordinaires acquises par la Société et détenues comme des actions propres.

Résultat dilué par action

EUR	2005	2004
Des activités poursuivies	1,85	1,35
Des activités abandonnées	3,32	0,90
Total	5,17	2,25

Le résultat dilué par action est calculé en ajustant le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation afin de considérer l'exercice de toutes les options sur actions «in the money» qui ne sont pas couvertes par des actions propres, ainsi que la réémission de toutes les actions propres.

Les numérateurs utilisés sont identiques à ceux susvisés pour le résultat par action résultant des activités poursuivies et abandonnées.

En ce qui concerne les options sur actions, un calcul est réalisé afin de déterminer le nombre d'actions qui auraient pu être acquises à leur juste valeur (considéré comme le cours annuel moyen du marché des actions de la Société).

Le calcul du résultat de base et dilué par action attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère repose sur les données suivantes:

Résultat

millions EUR	2005	2004
Résultat des activités poursuivies	270	197
Résultat des activités abandonnées	485	132
Bénéfice attribuable aux actionnaires	755	329

Nombre d'actions

millions EUR	2005	2004
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires aux fins du résultat de base par action	143 512	144 447
Effet de dilution si toutes les options dans le cours sont exercées	190	-
Effet de dilution des actions propres	2 421	1 486
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires aux fins du résultat dilué par action	146 123	145 933

Le 10 juin 2003, le Groupe a émis un emprunt obligataire assorti de warrants qui pourraient générer, s'ils sont exercés, la création de 30 millions d'actions supplémentaires. L'exercice de ces warrants est limité par des conditions spécifiques qui ne sont pas remplies au 31 décembre 2005. Dès lors, ces actions pouvant être éventuellement émises n'ont pas été prises en considération dans le calcul du résultat dilué par action.

17. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (SUITE)

De plus, le Groupe a comptabilisé des immobilisations incorporelles qui ne sont pas encore disponibles à l'utilisation. Ces immobilisations incorporelles sont comptabilisées à leur juste valeur à la date du regroupement des entreprises et sont soumises à une vérification annuelle visant à détecter la présence d'une perte de valeur. Pour les tests de perte de valeur, les calculs reposent sur des projections des flux de trésorerie basés sur les budgets financiers approuvés par la direction et couvrant la période prenant fin à la date d'expiration estimée du brevet. Le taux d'actualisation est la moyenne de toutes les zones géographiques dans lesquelles le Groupe est actif.

Les activités de développement du Groupe n'ont pas amené la comptabilisation d'immobilisations incorporelles générée en interne étant donné que les critères de comptabilisation des normes IFRS ne sont pas rencontrés.

En 2005, le Groupe a comptabilisé une perte de valeur de 60 millions d'euros relative au CDP Inflammatory. La perte de valeur du CDP Inflammatory résulte essentiellement de la décision d'interrompre les développements ultérieurs du composant inflammatoire CDP 484 en raison du manque de confiance dans la capacité de générer un médicament efficace et sûr à partir de cette molécule.

Le Groupe a comptabilisé une perte de valeur de 7 millions d'euros sur les marques déposées et les flux de redevances relatifs aux produits brevetés.

Ces pertes de valeur ont été inscrites dans le compte de résultat au titre des pertes de valeur d'actifs.

18. GOODWILL

Les variations relatives au goodwill comptabilisé peuvent être détaillées comme suit:

millions EUR

Au 1^{er} janvier 2004	178
Acquisitions par regroupements d'entreprises	1 655
Ecarts de conversion	(156)
Cessions par la vente d'activités	(1)
Au 31 décembre 2004	1 676
<hr/>	
Au 1^{er} janvier 2005	1 676
Acquisitions par regroupements d'entreprises	-
Ecarts de conversion	156
Cessions par la vente d'activités	(169)
Au 31 décembre 2005	1 663

Le goodwill est affecté aux unités génératrices de trésorerie (UGT) du Groupe. En 2004, le goodwill est affecté, dans le sillage de l'acquisition de Celltech, au secteur d'activité biopharmaceutique.

Le montant recouvrable d'un UGT est déterminé sur la base de calculs de la valeur utilisée. Ces calculs reposent sur les projections des flux de trésorerie basés sur les budgets financiers approuvés par la direction et couvrant une période de 20 ans. Le taux de croissance perpétuel est un taux moyen par secteur d'activités et par zone géographique. Le taux d'actualisation est la moyenne de toutes les zones géographiques.

Le goodwill a accusé une diminution de 169 millions d'euros en 2005 en raison de la cession de Surface Specialties.

19. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

millions EUR	Terrains et bâtiments	Usine et machines	2004 Bureau, matériel informatique, matériel roulant et autres	Immobilisations en cours	Total
Valeur comptable brute au 1 ^{er} janvier 2004	479	905	117	22	1 523
Acquisitions par regroupements d'entreprises	85	135	35	-	255
Acquisitions	30	46	16	18	110
Cessions	(5)	(43)	(11)	(1)	(60)
Ecart de conversion	(12)	(14)	(5)	(1)	(32)
Transferts d'une rubrique à une autre	7	(3)	-	(4)	-
Cessions par la vente d'activités	(46)	(242)	(6)	(4)	(298)
Autres mouvements	1	1	-	(4)	(2)
Valeur comptable brute au 31 décembre 2004	539	785	146	26	1 496
Amortissement cumulé au 1 ^{er} janvier 2004	(125)	(463)	(75)	-	(663)
Acquisitions par regroupements d'entreprises	(34)	(83)	(23)	-	(140)
Actés	(19)	(66)	(12)	-	(97)
Cessions	1	28	10	-	39
Ecart de conversion	3	8	3	-	14
Cessions par la vente d'activités	19	126	5	-	150
Autres mouvements	-	4	-	-	4
Amortissement cumulé au 31 décembre 2004	(155)	(446)	(92)	-	(693)
Valeur comptable nette au 31 décembre 2004	384	339	54	26	803

millions EUR	Terrains et bâtiments	Usine et machines	2005 Bureau, matériel informatique, matériel roulant et autres	Immobilisations en cours	Total
Valeur comptable brute au 1 ^{er} janvier 2005	539	785	146	26	1 496
Acquisitions	26	48	10	6	90
Cessions	(6)	(16)	(15)	-	(37)
Ecart de conversion	14	16	7	1	38
Transferts d'une rubrique à une autre	1	11	2	(14)	-
Cessions par la vente d'activités	(191)	(433)	(31)	(11)	(666)
Valeur comptable brute au 31 décembre 2005	383	411	119	8	921
Amortissement cumulé au 1 ^{er} janvier 2005	(155)	(446)	(92)	-	(693)
Actés	(14)	(31)	(15)	-	(60)
Cessions	6	11	12	-	29
Ecart de conversion	(3)	(9)	(4)	-	(16)
Cessions par la vente d'activités	54	250	15	-	319
Amortissement cumulé au 31 décembre 2005	(112)	(225)	(84)	-	(421)
Valeur comptable nette au 31 décembre 2005	271	186	35	8	500

Aucune immobilisation corporelle n'est soumise à une restriction. Aucune immobilisation corporelle n'est constituée en garantie couvrant une quelconque responsabilité.

Actifs en leasings financiers

UCB a pris en leasings financiers des bâtiments et du matériel de bureau en vertu de plusieurs contrats. La valeur comptable nette des bâtiments en leasings financiers s'élevait à 60 millions d'euros (2004: 60 millions d'euros) et celle du matériel de bureau pris en leasings financiers se chiffrait à 3 millions d'euros (2004: 5 millions d'euros).

20. ACTIFS FINANCIERS ET AUTRES ACTIFS

Non courants

millions EUR	2005	2004
Investissements disponibles à la vente	246	14
Créances clients à long terme	19	20
Dépôts à terme	4	5
Instruments financiers dérivés	10	5
Droits de remboursement pour plans à prestations définies en Allemagne	20	16
Autres actifs financiers	38	18
Total des actifs financiers et autres actifs	337	78

Courants

millions EUR	2005	2004
Matériel d'essais cliniques	32	31
Instruments financiers dérivés	19	12
Autre	-	1
Total des actifs financiers et autres actifs	51	44

Les actifs financiers disponibles à la vente sont les suivants:

millions EUR	2005	2004
Actions de Cytec Industries Inc.	232	-
Obligations cotées sur un marché liquide	14	14
Total des actifs financiers disponibles à la vente	246	14

millions EUR	2005		2004
	Obligations	Actions de Cytec Industries Inc.	Obligations
Au 1^{er} janvier	14	-	13
Acquisition	4	220	1
Cession	(3)	-	(1)
Réévaluation par capitaux propres	-	12	1
Gains ou pertes reclassés des capitaux propres vers les revenus ou charges financiers	(1)	-	-
Au 31 décembre	14	232	14

Dans le cadre de la vente des activités Surface Specialties au mois de février 2005, le Groupe a reçu 5 772 857 actions de Cytec Industries Inc. Les actions sont désignées comme disponibles à la vente et revalorisées à leur juste valeur à travers les capitaux propres. La valeur de ces actions a chuté de 50,5 dollars américains initialement à 47,6 dollars américains au 31 décembre 2005. Cette variation est potentiellement compensée par les fluctuations du taux de change du dollar américain. L'accord conclu entre UCB et Cytec Industries Inc prévoit que UCB ne peut aliéner les actions avant le mois de mars 2007. Le dividende de 2 millions d'euros distribué par Cytec Industries Inc. en 2005 a été inscrit au titre de produits financiers.

Le Groupe a investi dans un portefeuille d'obligations à taux fixe, principalement émises par des gouvernements européens ainsi que par quelques institutions financières. Les obligations sont désignées comme disponibles à la vente et revalorisées à leur juste valeur à travers les capitaux propres jusqu'à leur vente. La juste valeur de ces obligations varie en fonction du niveau des taux d'intérêt du marché pour les instruments présentant des échéances et des risques de crédit similaires.

Aucune perte de valeur n'a été enregistrée en 2005 ou en 2004 sur les actifs financiers disponibles à la vente.

21. STOCKS

millions EUR	2005	2004
Approvisionnements	105	111
En-cours de fabrication	18	43
Produits finis	132	201
Biens destinés à la revente	6	55
Stocks	261	410

Les stocks nets ont été réduits de 149 millions d'euros, essentiellement en raison de la vente de Surface Specialties (165 millions d'euros).

Les réductions de valeur des stocks s'élèvent à 9 millions d'euros en 2005 (11 millions d'euros en 2004).

Aucun stock n'est donné en garantie, ni inscrit à la valeur de réalisation nette. Le coût des stocks repris comme charge en 2005 s'élève à 382 millions d'euros (2004: 215 millions d'euros), et est inclus dans le coût des ventes.

22. CREANCES CLIENTS ET AUTRES CREANCES

millions EUR	2005	2004
Créances clients	379	576
TVA récupérable	25	27
Intérêts à percevoir	11	2
Charges payées d'avance	39	37
Produits à recevoir	25	14
Autres créances	35	55
Créances clients et autres créances	514	711

La valeur comptable des créances clients et autres créances s'approche de leur juste valeur.

Aucune concentration de risque de crédit n'est constatée pour les créances clients, étant donné que le Groupe possède un grand nombre de clients répartis dans le monde.

23. TRESORERIE ET EQUIVALENTS DE TRESORERIE

millions EUR	2005	2004
Dépôts bancaires à court terme	325	299
Valeurs disponibles	99	235
Trésorerie et équivalents de trésorerie	424	534
Découverts bancaires (note 25)	(29)	(67)
Trésorerie et équivalents de trésorerie, après déduction des découverts bancaires	395	467

Le poste trésorerie et équivalents de trésorerie a été réduit de 110 millions d'euros dont 46 millions d'euros résultent de la vente de Surface Specialties. Le solde a été investi dans des dépôts bancaires à court terme et dans le remboursement des emprunts.

24. CAPITAUX PROPRES

Capital social et primes d'émission

Le capital émis de la Société s'élève à 438 millions d'euros au 31 décembre 2005 et est représenté par 145 933 000 actions. Les actions de la société n'ont pas de valeur nominale. Au 31 décembre 2005, 53 905 598 actions étaient nominatives et 92 027 402 actions étaient des actions au porteur. Les titulaires des actions UCB ont le droit de recevoir des dividendes tels que déclarés et d'exprimer un vote par action lors de l'Assemblée Générale des Actionnaires de la Société. Il n'existe pas de capital autorisé non émis.

Au 31 décembre 2005, la Société ne dispose d'aucune réserve de prime d'émission.

Actions propres

UCB Fipar, filiale indirecte de la Société, a acquis 370 000 actions en 2005 par le biais d'acquisitions sur Euronext Stock Exchange. Le montant total des achats d'actions s'élevait à 10 millions d'euros (2004: 1 064 200 actions pour un montant total de 43 millions d'euros). Le Groupe possédait 2 457 000 actions propres au 31 décembre 2005. Ces actions propres ont été acquises afin d'honorer l'exercice des options sur actions allouées au Conseil d'Administration et à certaines catégories d'employés. UCB Fipar a la faculté de revendre ces actions à une date ultérieure.

Autres réserves

Les autres réserves se composent de la réserve de juste valeur et de la réserve de couverture.

La réserve de juste valeur représente la variation cumulative nette de la juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente jusqu'à la vente, la perte de valeur éventuelle ou la cession de l'actif. En 2005, un montant de 12 millions d'euros a été comptabilisé en capitaux propres pour la variation de la juste valeur des investissements disponibles à la vente (actions Cytec Industries Inc.).

La réserve de couverture représente la variation cumulative nette de la juste valeur des instruments de couverture des flux de trésorerie inhérente aux transactions couvertes qui n'ont pas encore été réalisées. En 2005, un montant de 24 millions d'euros a été comptabilisé en capitaux propres pour la variation de la juste valeur des instruments financiers dérivés, essentiellement en raison des apports de liquidités en dollars américains, prévus lors de la vente des actions de Cytec Industries Inc. (12 millions d'euros) et du swap de taux d'intérêt couvrant la dette à taux d'intérêt variable (10 millions d'euros). La charge fiscale y afférente s'élève à 8 millions d'euros.

Écarts de conversion cumulés

L'écart de conversion cumulé représente les écarts de conversion cumulatifs enregistrés lors de la consolidation des sociétés du Groupe utilisant des devises de fonctionnement autres que l'euro.

25. DETTES FINANCIERES

Non courantes

millions EUR	2005	2004
Prêts non subordonnés	94	82
Prêts bancaires	900	164
Leasing financier	30	32
Dettes financières non courantes	1 024	278

Courants

millions EUR	2005	2004
Découverts bancaires	29	67
Partie courante des dettes financières à long terme	-	51
Facilités bancaires	-	1 900
Leasing financier	2	2
Dettes financières courantes	31	2 020

25. DETTES FINANCIERES (SUITE)

Echéancier – endettement du Groupe

millions EUR	2005	2004
A un an au plus	-	1 950
1-2 ans	-	50
2-5 ans	394	137
Plus de 5 ans	600	60
	994	2 197
Découverts bancaires	29	67
Leasing financier	32	34
Total des dettes financières	1 055	2 298

Analyse du total de la dette financiere par devise

millions EUR	2005	2004
EUR	900	2 100
USD	94	83
Autres	-	14
	994	2 197
Découverts bancaires	29	67
Leasing financier	32	34
Total des dettes financières	1 055	2 298
Taux d'intérêt moyen payé:		
- Fixe	3,50	4,30
- Variable	-	2,52

Leasing financier

millions EUR	Minimum lease payments 2005	2004
Montants dus en vertu des leasings financiers:		
A un an au plus	2	2
2-5 ans	10	11
Plus de 5 ans	20	21
Valeur actuelle des engagements de leasing financier	32	34
Moins: le montant dû pour le règlement dans les 12 mois	2	2
Montant dû pour le règlement après 12 mois	30	32

26. IMPOTS DIFFERES ACTIFS ET PASSIFS

Impôts différés à recouvrer et à payer comptabilisés

millions EUR	2005	2004
Immobilisations incorporelles	(114)	(138)
Immobilisations corporelles	(9)	(42)
Stocks	29	18
Créances clients et autres créances	14	10
Avantages au personnel	18	21
Provisions	24	35
Autres passifs à court terme	(59)	(44)
Pertes fiscales inutilisées	23	31
Crédits fiscaux inutilisés	8	6
Réduction de valeur des impôts différés actifs précédemment comptabilisés	(49)	(35)
Total	(115)	(138)

Pertes fiscales inutilisées

millions EUR	2005	2004
A un an au plus	-	2
1-2 ans	-	1
2-3 ans	2	2
3-4 ans	7	7
Plus de 4 ans	18	19
Sans échéance	45	62
Pertes fiscales inutilisées	72	93

Différences temporaires pour lesquelles aucun impôt différé à payer n'est comptabilisé

Aucun impôt différé à payer n'est comptabilisé pour les différences temporaires imposables résultant des investissements dans les filiales. Les impôts différés à payer non comptabilisés s'élèvent à quelque 13 millions d'euros.

Différences temporaires pour lesquelles aucun impôt différé actif n'est comptabilisé

Les impôts différés actifs sont comptabilisés pour les pertes fiscales reportées quand des revenus taxables sont susceptibles d'être réalisés dans un futur prévisible. Des impôts différés actifs s'élevant à 729 millions d'euros (2004: 384 millions d'euros) n'ont pas été comptabilisés en raison du caractère incertain du recouvrement.

27. AVANTAGES AU PERSONNEL

La majorité des employés sont couverts par des plans de pensions de retraite constitués par les sociétés du Groupe. La nature de ces plans varie en fonction des réglementations, des exigences fiscales et des conditions économiques des pays dans lesquels les employés travaillent. Le Groupe gère à la fois des plans à prestations définies et des plans à cotisations définies.

Plans à cotisations définies

Les actifs des plans sont détenus séparément de ceux du Groupe dans des fonds contrôlés par des fiduciaires. Si les employés quittent les plans avant d'avoir versé les cotisations, les cotisations dues par le Groupe sont réduites du montant des cotisations perdues.

La charge comptabilisée est illustrée à la note 13.

Plans à prestations définies

Le Groupe gère plusieurs plans à prestations définies. Les avantages accordés comprennent essentiellement des indemnités de retraite, des primes d'ancienneté et des indemnités de licenciement. Les avantages sont accordés conformément aux pratiques et aux réglementations du marché local.

Ces plans peuvent être capitalisés ou non par le biais de fonds de pension externes ou de compagnies d'assurance. Pour les plans (partiellement) capitalisés, les actifs desdits plans sont détenus séparément de ceux du Groupe sous la forme de fonds contrôlés par des fiduciaires.

Si un plan n'est pas capitalisé, ce qui est le cas pour la majorité des plans à prestations définies en Allemagne, un passif est comptabilisé pour l'obligation dans le bilan du Groupe.

En ce qui concerne les plans capitalisés, le Groupe est redevable pour les déficits des différences négatives entre la juste valeur des actifs du plan et la valeur actuelle des obligations. Dès lors, un passif (ou un actif si le plan présente un excédent) est enregistré au bilan du Groupe. Tous les plans principaux sont évalués annuellement par des actuaires indépendants.

Charges comptabilisées dans le compte de résultat consolidé

millions EUR	2005	2004
Coût des services courants	21	28
Coûts financiers	28	28
Rendement attendu sur les actifs du plan	(28)	(27)
(Gain)/perte actuariel(le) comptabilisé(e)	2	-
Coût des services passés comptabilisé	9	4
Correction pour limite sur actif net	1	-
(Gain)/perte de réduction comptabilisé(e)	(29)	(27)
(Gain)/perte de liquidation comptabilisé(e)	1	2
Charge totale comptabilisée dans le compte de résultat	5	8

Les dépenses pour avantages au personnel sont enregistrées dans les lignes appropriées du résultat opérationnel du compte de résultat, à l'exception de la part relative aux activités abandonnées (2005: revenus de 12 millions d'euros; 2004: revenus de 24 millions d'euros).

Dans la charge totale (17 millions d'euros en 2005; 32 millions d'euros en 2004), 6 millions d'euros (2004: 12 millions d'euros) relevaient des «Coûts des ventes»; 5 millions d'euros (2004: 8 millions d'euros) des «Frais Généraux et Administratifs»; et 6 millions d'euros (2004: 12 millions d'euros) des «Frais de Recherche et Développement».

27. AVANTAGES AU PERSONNEL (SUITE)

Le gain net de réduction comptabilisé en 2005 peut être détaillé comme suit:

millions EUR	2005
Vente de Surface Specialties	12
Conversion du plan à prestations définies existant en un plan à cotisations définies aux Etats-Unis	16
Vente d'Ashton	2
Autres réductions	(1)
Total	29

A la suite de la vente des activités Surface Specialties, le Groupe a comptabilisé un gain net de réduction de 12 millions d'euros, affecté au résultat des activités abandonnées. La majorité du gain de réduction comptabilisé en 2004 est afférent à la vente des activités Specialty Films à Innovia plc.

Le Groupe a décidé de convertir son plan à prestations définies aux Etats-Unis en un plan à cotisations définies à compter du 31 décembre 2005, et a dûment enregistré l'effet de la réduction.

Passif inscrit au bilan

Les montants inscrits au bilan sont déterminés comme suit:

millions EUR	2005	2004
Valeur actuelle des obligations capitalisées	494	561
Juste valeur des actifs du plan	(438)	(484)
Déficit (excédent) des plans capitalisés	56	77
Valeur actuelle des obligations non capitalisées	46	86
Gains/(pertes) actuariels non comptabilisé(e)s	(9)	(16)
Correction pour plafond d'actif	2	-
Passif/(actif) net inscrit au bilan	95	147
Dont:		
Inscrit dans les passifs non courants	112	159
Inscrit dans les actifs non courants	(17)	(12)

Les plus grands plans de retraite se trouvent en Allemagne, en Belgique et au Royaume-Uni.

27. AVANTAGES AU PERSONNEL (SUITE)

La répartition régionale de la valeur totale actuelle des obligations capitalisées et non capitalisées peut être illustrée comme suit:

Obligations par pays en % du passif comptabilisé	2005	2004
Allemagne	38,7%	39,6%
Belgique	29,7%	17,3%
Royaume-Uni	15,5%	13,1%
Etats-Unis	1,6%	13,0%
Reste du monde	14,5%	17,0%
Total	100,0%	100,0%

La juste valeur des actifs du plan s'élève à 438 millions d'euros, à savoir 81,1% des avantages accordés aux membres pour les plans capitalisés et non capitalisés. Le déficit de 102 millions d'euros doit être comblé durant la période de service moyenne restante et estimée de l'affiliation actuelle.

Les différences actuarielles sont amorties sur la durée de vie active résiduelle moyenne attendue des bénéficiaires, dans la mesure où le total des différences actuarielles excède la valeur la plus élevée entre, d'une part 10% de la valeur actuelle de l'indemnité de retraite et d'autre part 10% de la juste valeur des actifs du plan externe à la date de clôture du bilan.

Les actifs détenus dans les fonds ne contiennent aucun investissement direct dans les actions du Groupe UCB, ni une propriété ou d'autres actifs utilisés par le Groupe, sans exclure toutefois que des actions UCB puissent être incluses dans des investissements de type fonds commun de placement.

En Allemagne, UCB GmbH et Celltech Pharma GmbH ont conclu des contrats de réassurance avec des compagnies d'assurance. Ces contrats n'ont pas été considérés comptablement comme des actifs du plan étant donné que ces actifs transiteront par la Société en cas de plaintes. La juste valeur de ces contrats, à savoir 20 millions d'euros, est enregistrée séparément au bilan dans les actifs financiers et autres actifs non courants.

Les mouvements dans le passif net comptabilisé peuvent être résumés comme suit:

millions EUR	2005	2004
Au 1^{er} janvier	147	178
Charge comptabilisée	5	8
Contributions de l'employeur	(22)	(29)
Avantages payés directement par les sociétés du Groupe	(5)	(6)
Transferts nets suivants la vente de Surface Specialties	(35)	-
Ecart de conversion	5	(4)
Au 31 décembre	95	147

Le niveau des contributions est déterminé par les évaluations actuarielles locales. Si les employés sortent des plans avant d'avoir totalement versé les cotisations, les cotisations dues par le Groupe sont réduites du montant des cotisations perdues.

Principales hypothèses actuarielles à la date du bilan

	2005	2004
<i>Hypothèses moyennes pondérées utilisées pour déterminer les obligations</i>		
Taux actualisation	4,75%	5,04%
Taux d'accroissement des rémunérations	3,93%	3,92%
Taux d'inflation	2,52%	2,37%
Taux de rendement attendu à long terme pour les actifs du plan	6,45%	5,86%

28. PAIEMENTS FONDES SUR DES ACTIONS

Le Groupe gère un plan d'options sur actions et un plan d'attribution d'actions visant à rétribuer les employés pour les services rendus. Les deux types de plans sont réglés en instruments de capitaux propres.

Charges relatives aux plans de rémunération en actions

Les charges comptabilisées au 31 décembre 2005 pour le plan des options sur actions et le plan d'attribution d'actions s'élèvent à 4 millions d'euros et sont enregistrées dans les postes pertinents du compte de résultat:

millions EUR	2005	2004
Frais commerciaux	1	-
Frais généraux et administratifs	1	1
Activités abandonnées	2	-
Charge totale	4	1
Dont:		
Plans d'options sur actions	3	1
Plan d'attribution d'actions	1	-

Plan d'options sur actions

Le Comité de Rémunérations a octroyé des options sur les actions UCB S.A. aux membres du Global Leadership Team du Groupe UCB et aux personnes exerçant des fonctions équivalentes. Le prix d'exercice des options octroyées en 2005 est équivalent à la plus faible des deux valeurs suivantes: (i) la moyenne du cours de clôture des actions UCB à Euronext Bruxelles au cours des 30 jours précédant l'offre ou (ii) le cours de clôture des actions UCB à Euronext Bruxelles le jour précédant l'octroi. Les options peuvent être exercées au terme d'une période d'acquisition de droits (période de prestation) de trois années. Si l'employé quitte le Groupe, ses options cessent de produire leurs effets à l'échéance d'une période de six mois, sauf si les impôts ont été payés d'avance. En cas de décès, les options cessent de produire leurs effets à l'échéance d'une période de 12 mois. Le Groupe n'est pas tenu de racheter ou de régler les options en espèces. Il n'existe aucun élément de rechargement. Les options ne sont pas cessibles (sauf en cas de décès).

Dans le cadre de la vente des activités de Surface Specialities à Cytec Industries Inc., au mois de février 2005, les anciens employés de la division Surface Specialities ont définitivement acquis leurs options UCB. Ces options représentent 58,36% des 345 100 options totalement acquises au 31 décembre 2005. Le coût correspondant à cette acquisition accélérée s'élève à 2 millions d'euros et est inclus dans le résultat des activités abandonnées. Bien que totalement acquises, ces options pourront être uniquement exercées à la fin de la période d'acquisition initialement convenue.

Les variations dans le nombre d'options sur actions en circulation et dans leur cours moyen pondéré d'exercice, s'établissent comme suit:

	2005			2004		
	Juste valeur en EUR	Prix d'exercice moyen pondéré, en EUR	Nombre d'options sur actions	Juste valeur en EUR	Prix d'exercice moyen pondéré, en EUR	Nombre d'options sur actions
En circulation au 1 ^{er} janvier	7,04	33,95	814 260	3,81	26,79	348 400
+ nouvelles options octroyées	6,75	37,33	782 900	9,24	39,63	484 260
(-) Options perdues	7,71	35,78	99 915	3,78	26,94	18 400
(-) Options exercées	-	-	-	-	-	-
(-) Options périmées	-	-	-	-	-	-
En circulation au 31 décembre	6,84	35,80	1 497 245	7,04	33,95	814 260
Nombre d'options totalement acquises:						
Au 1 ^{er} janvier			40 000			40 000
Au 31 décembre			345 100			40 000

La charge au 31 décembre 2005 relative aux 782 900 options octroyées au mois d'avril 2005 à un prix d'exercice moyen de 37,33 euros est incluse, pour sept mois, dans le compte de résultat au 31 décembre 2005.

28. PAIEMENTS FONDES SUR DES ACTIONS (SUITE)

Les dates d'expiration et les prix d'exercice des options sur actions en circulation au 31 décembre 2005 sont les suivants:

Date d'expiration	Fourchette de prix d'exercice en EUR	Nombre d'options sur actions
1 ^{er} juin 2013	[26,58 – 27,94]	316 700
22 avril 2013	19,94	3 743
6 avril 2014	31,28	10 302
1 ^{er} septembre 2014	[40,1 – 40,2]	425 100
1 ^{er} avril 2015	[37,33 – 37,60]	741 400
Total des options en circulation		1 497 245

La juste valeur moyenne pondérée des options octroyées en avril 2005, déterminée en utilisant le modèle de valorisation de Black Scholes, était de 6,75 euros.

La volatilité mesurée à l'écart-type des rendements estimés sur le cours de l'action repose sur l'analyse statistique des cours quotidiens de l'action, durant les 360 derniers jours. La probabilité de l'exercice anticipé est reflétée dans la durée de vie prévue des options. Le taux de déchéance prévu est fondé sur la rotation réelle des employés des catégories admises au bénéfice de la rémunération par options sur actions. Les hypothèses significatives utilisées pour l'évaluation des options octroyées en mai 2005 sont les suivantes:

Cours moyen pondéré de l'action	EUR	37,13
Prix d'exercice	EUR	37,33
Volatilité prévue	%	21,77
Durée de vie prévue	années	5,00
Rendement prévu du dividende	%	2,12
Taux d'intérêt sans risque	%	2,71
Taux annuel prévu de déchéance	%	9,00

Options octroyées avant le 7 novembre 2002

Conformément aux dispositions de transition figurant dans la norme IFRS 2, les options octroyées avant le 7 novembre 2002 et qui n'ont pas encore été acquises au 1^{er} janvier 2005, ne sont pas amorties dans le compte de résultat. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution du nombre de ces options sur actions en circulation.

En 1999 et en 2000, UCB a émis respectivement 145 200 et 236 700 droits de souscription (warrants) visant à souscrire à une action ordinaire. Sur ces droits, 299 000 peuvent encore être exercés. Ces warrants expirent progressivement entre 2009 et 2013.

Le mouvement dans le nombre d'options et de warrants non comptabilisés en vertu de la norme IFRS 2, peut être décrit comme suit:

	2005		2004	
	Prix d'exercice moyen pondéré, en EUR	Nombre d'options sur actions	Prix d'exercice moyen pondéré, en EUR	Nombre d'options sur actions
En circulation au 1 ^{er} janvier	39,61	1 170 208	39,46	1 312 312
Options perdues	39,84	(82 152)	38,26	(141 604)
Options exercées	38,14	(92 804)	38,21	(500)
En circulation au 31 décembre	39,72	995 252	39,61	1 170 208

28. PAIEMENTS FONDES SUR DES ACTIONS (SUITE)

Plan d'attribution d'actions

En avril 2005, la Société a attribué des actions aux membres du GlobcLeadership Team du Groupe, sous réserve d'une période d'acquisition de trois ans. 76 600 droits ont été octroyés à une juste valeur de 37,13 euros par action. Le coût est ventilé sur la période d'acquisition. Les bénéficiaires ne peuvent percevoir des dividendes durant la période de dévolution.

	2005
En circulation au 1 ^{er} janvier	-
+ nouveaux droits octroyés	76 600
(-) Droits perdus	(1 500)
(-) Droits exercés	-
(-) Droits périmés	-
En circulation au 31 décembre	75 100
Nombre de droits totalement acquis:	
Au 1 ^{er} janvier	-
Au 31 décembre	-

29. PROVISIONS

millions EUR	Environnement	Restructuration	Autre	Total
Au 1 ^{er} janvier 2005	49	46	90	185
Provisions constituées	53	23	7	83
Provisions utilisées	(11)	(26)	(16)	(53)
Provisions contre-passées	-	(3)	(15)	(18)
Déboucement escompté	1	-	-	1
Ecart de conversion	-	3	1	4
Vente d'activités	(21)	(5)	(3)	(29)
Au 31 décembre 2005	71	38	64	173
Partie non courante	69	8	44	121
Partie courante	2	30	20	52

Provisions environnementales

En raison de la vente de Speciality Chemicals en 2005 et de Speciality Films en 2004, les provisions environnementales comptabilisées avant le 1^{er} janvier 2005 ont été déconsolidées.

D'autre part, en raison de la vente de Surface Specialities, UCB a conservé certaines obligations relatives à l'environnement. Dans certains cas, UCB a conservé l'entière responsabilité environnementale pour des sites vendus, en vertu de dispositions contractuelles convenues avec Cytec Industries Inc. De plus, de nouvelles provisions ont été comptabilisées à la suite de l'examen des questions environnementales existantes. Les provisions ont été actualisées à un taux de 3,5%.

Au cours de l'exercice, un montant de 11 millions d'euros a été utilisé en raison, essentiellement, du règlement final avec Innovia plc pour un montant de 10 millions d'euros relatifs aux questions environnementales.

Provisions pour restructuration

Vu le récent recentrage des activités sur la Recherche et le Développement de substances biopharmaceutiques, un vaste programme de restructuration a été initié. Cela a débouché sur l'annonce de la réorientation d'équipes de vente, l'intégration de différents départements administratifs et de leur personnel ainsi que la fermeture des installations de production établies en Corée du Sud.

29. PROVISIONS (SUITE)

Autres provisions

Les autres provisions concernent essentiellement les risques fiscaux, la responsabilité relative aux produits vendus et les litiges. Les provisions pour risques fiscaux sont comptabilisées si UCB considère que l'administration fiscale pourrait contester une position fiscale prise par le Groupe ou une filiale. Les provisions pour litiges incluent essentiellement des provisions pour les litiges dans le cadre desquels UCB ou une filiale peut agir en qualité de défendeur vis-à-vis de plaintes déposées par d'anciens employés. Les provisions relatives à la responsabilité des produits concernent les risques liés au déroulement normal des activités et pour lesquels le Groupe pourrait être tenu responsable en raison de la vente de ces types de médicaments.

Une évaluation des risques précités est réalisée en collaboration avec les conseils juridiques du Groupe et des experts dans les différents domaines.

30. DETTES COMMERCIALES ET AUTRES DETTES

Non courantes

millions EUR	2005	2004
Instruments financiers dérivés	16	-
GSK/Sumitomo	37	-
Pfizer	-	6
Total des dettes commerciales et autres dettes non courantes	53	6

Courantes

millions EUR	2005	2004
Instruments financiers dérivés	27	5
Dettes commerciales	234	373
Dettes fiscales, autres que les charges d'impôt sur le revenu	23	19
Rémunérations et charges sociales	68	81
Pfizer	5	-
Autres dettes	25	41
Revenus différés	8	4
Redevances dues	11	2
Remises/réductions dues	34	28
Intérêts courus	27	6
Autres dépenses provisionnées	63	46
Total des dettes commerciales et autres dettes courantes	525	605

31. INSTRUMENTS FINANCIERS DERIVES

Instruments dérivés de change

La politique du Groupe consistant à utiliser des contrats financiers dérivés est décrite ci-dessus dans la note 3 «Activités de gestion et de couverture des risques financiers». Les instruments financiers dérivés sont comptabilisés à leur juste valeur.

Les montants comptabilisés au bilan sont les suivants:

millions EUR	Actifs		Passifs	
	2005	2004	2005	2004
Contrats de change à terme	14	12	24	3
Echanges de devises (Currency Swaps)	15	2	12	2
Total des instruments dérivés en devises étrangères	29	14	36	5
Dont:				
Non courants	10	2	9	-
Courants	19	12	27	5

Les justes valeurs en fonction de la devise des contrats sont les suivantes:

millions EUR	Actifs		Passifs	
	2005	2004	2005	2004
USD	1	10	26	-
GBP	17	-	-	-
EUR	1	-	9	3
JPY	10	3	-	2
Autres devises	-	1	1	-
Total des instruments dérivés en devises étrangères	29	14	36	5

Nombre de ces transactions peuvent être considérées comme des couvertures en termes économiques. Toutefois, l'application des règles comptables de couverture est limitée aux contrats et aux situations décrites ci-dessous.

En règle générale, l'instrument de couverture et l'élément couvert sont comptabilisés indépendamment comme s'il n'existait aucune relation de couverture. En d'autres termes, tous les dérivés sont enregistrés à leur juste valeur, et les modifications de la juste valeur sont incluses dans les produits ou charges financiers. Le Groupe anticipe que tout gain ou perte de valeur de ces instruments dérivés est compensée par des modifications de la valeur des transactions couvertes.

Comme expliqué dans la section relative aux activités de gestion et de couverture des risques financiers, la plupart des instruments dérivés en devises étrangères du Groupe sont liés aux flux commerciaux, en ce compris les flux de ventes et de redevances libellés en devises étrangères. Le Groupe a également conclu des contrats de change à terme en devises étrangères afin de couvrir de futures expositions commerciales après le 31 décembre 2005, pour un montant notionnel total de 322 millions d'euros.

Les justes valeurs comptabilisées en fonction de l'échéance des contrats sont les suivantes:

millions EUR	2005	
	Actif/(passif) net	
A un an au plus		(9)
1-5 ans		(5)
Au-delà de 5 ans		7
Total des instruments dérivés de change		(7)

31. INSTRUMENTS FINANCIERS DERIVES (SUITE)

Le tableau ci-dessous présente la répartition des instruments dérivés financiers en devises étrangères par devise de dénomination (présentation des devises vendues).

millions EUR

Montants notionnels	USD	GBP	EUR	JPY	Autres devises	Total
Contrats de change à terme	586	610	807	42	11	2 056
Echanges de devises (Currency Swaps)	571	567	0	92	23	1 253
Total	1 157	1 177	807	134	34	3 309

Instruments dérivés de taux d'intérêt

Le Groupe utilise les swaps de taux d'intérêt (IRS – interest rate swaps) afin de gérer son exposition aux fluctuations des taux d'intérêts sur ses emprunts à taux variable. Les contrats, pour une valeur nominale de 900 millions d'euros, sont soumis à des paiements d'intérêt fixes à un taux moyen de 3,22% majorés d'une marge de 25 points de base durant des périodes allant jusqu'à 2012 et des perceptions d'intérêts flottants au taux Euribor 6 mois. Les dates de modification des taux et les caractéristiques d'amortissement sont harmonisées avec celles du crédit consortial à taux flottant de 900 millions d'euros comptabilisé dans les prêts et emprunts non courants portant intérêts.

millions EUR	Juste valeur	
	2005	2004
Actifs financiers dérivés	-	3
Passifs financiers dérivés	7	-

Les fluctuations du taux de référence, considérées sur les bases flottantes reçues des swaps sont compensées par les fluctuations des paiements à taux flottant sur le crédit consortial de 900 millions d'euros.

Instruments dérivés désignés comme couvertures des flux de trésorerie

Certains des instruments dérivés en circulation ont été désignés comme des instruments de couverture, car ils protègent le Groupe contre la volatilité des taux de change ou d'intérêt, qui peuvent affecter ses futurs flux de trésorerie. La norme IAS 39 autorise l'application de règles comptables spécifiques à la couverture à ces transactions s'il est démontré que la relation est effective et ce, tant à la date de prise d'effet de la couverture que par la suite.

En ce qui concerne les couvertures des flux de trésorerie, la part de gain ou de perte sur l'instrument de couverture considéré comme une couverture efficace est directement comptabilisée dans les fonds propres et est reclassée en résultat lorsque les transactions sous-jacentes sont enregistrées et affectent le compte de résultat.

millions EUR	2005			2004		
	Risque de change	Risque de taux d'intérêt	Total	Risque de change	Risque de taux d'intérêt	Total
Gains et pertes sur les instruments de couverture inscrits aux capitaux propres						
Au 1^{er} janvier	4	3	7	11	1	12
Inscrits aux capitaux propres	(13)	(10)	(23)	(7)	2	(5)
Éliminés des capitaux propres et enregistrés dans le compte de résultat	-	(1)	(1)	-	-	-
Au 31 décembre	(9)	(8)	(17)	4	3	7

Les swaps de taux d'intérêt sont des instruments de couverture efficaces pour l'exposition aux fluctuations du taux d'intérêt de référence du crédit consortial de 900 millions d'euros et ont été réévalués par le biais des capitaux propres.

Le Groupe a conclu des contrats de change à terme pour couvrir l'exposition aux fluctuations du dollar américain sur son investissement dans Cytec Industries Inc. et ce, pour un montant nominal total de 210 millions de dollars américains ou 76% de l'investissement au 31 décembre 2005. Ces contrats sont considérés comme des couvertures des flux de trésorerie et arrivent à échéance en 2007.

Le Groupe a également conclu des contrats de change à terme pour couvrir une partie des ventes et des produits des redevances futures prévue pour 2006.

32. ENGAGEMENTS, ACTIFS ET PASSIFS EVENTUELS

Engagements de location

Les dates d'échéance des loyers de location non résiliables sont les suivantes:

millions EUR	2005	2004
Moins d'un an	11	10
Entre un et cinq ans	12	10
Plus de cinq ans	-	-
Total	23	20

Le Groupe possède plusieurs contrats de location non résiliables concernant principalement les bâtiments, les véhicules de société et le matériel de bureau. Les locations sont initialement conclus pour une durée de 3 à 5 ans.

Les paiements de location sont majorés annuellement afin de refléter les loyers du marché. Aucun loyer conditionnel n'est prévu dans les locations. En 2005, 13 millions d'euros (2004: 12 millions d'euros) ont été repris comme charge dans le compte de résultat pour ces locations.

Obligations d'achat

Les obligations d'achat concernent essentiellement les obligations contractuelles d'investissements dans des immobilisations corporelles (2005: 12 millions d'euros, 2004: 24 millions d'euros).

Autres garanties

La Société a fourni des garanties à:

- XL Insurance Company Ltd. pour des passifs de réassurance (6 millions d'euros de dollars américains)
- Ovam pour des passifs environnementaux (13 millions d'euros)
- Sandoz pour des adaptations de la capacité de production (8 millions d'euros).

Actifs conditionnels

Le 2 avril 2005, UCB et Lonza A.G. ont annoncé avoir conclu une alliance stratégique de biofabrication. UCB et Lonza ont signé un contrat de fourniture à long terme en vertu duquel Lonza produira pour UCB des fragments d'anticorps pégylés basés sur des matières actives. Lonza construit actuellement une unité de production biopharmaceutique à échelle commerciale qui est cofinancée par UCB. En vertu des conditions générales du contrat lié à l'unité de production, ledit contrat sera pris en compte comme un contrat de location dans les états financiers consolidés d'UCB, lorsque l'unité sera prête à être utilisée. Toutefois, le contrat stipule que 50% des actifs communs sont détenus par UCB, ce qui signifie que:

- le bâtiment à l'exclusion du terrain sur lequel il est construit,
- la technologie utilisée par Lonza,
- toutes les immobilisations acquises, créées ou développées par Lonza pendant la durée du contrat, et
- tous les autres actifs acquis, créés ou développés par ou au nom de Lonza et partiellement ou totalement financés par UCB, appartiendront à UCB, sans tenir compte des améliorations apportées par Lonza.

33. PARTIES LIEES

Le Groupe est contrôlé par la Société Financière de Tubize S.A. qui détient 40,33% des actions de la Société et par Europacific Growth qui possède 3,03% des actions. Les 56,64% restants sont cotés à Euronext et sont largement dispersés.

Vente de services

Suite à la cession en février 2005 des activités restantes de Surface Specialities, UCB a provisoirement continué à fournir certains services à Cytec Industries Inc. Tous les contrats de services négociés avec Cytec Industries Inc. peuvent être considérés comme étant des transactions négociées de manière indépendante. La majorité de ces contrats est arrivée à échéance avant le terme de l'exercice.

Rémunération des principaux dirigeants

La rémunération des dirigeants illustrée dans le tableau ci-dessous reprend les montants comptabilisés dans le compte de résultat pour les membres du Conseil d'Administration et le Comité Exécutif et ce, pour la partie de l'année durant laquelle ils ont exercé leur mandat.

millions EUR	2005	2004
Salaires et autres avantages à court terme des employés	4	4
Indemnités de licenciement	-	1
Avantages postérieurs à l'emploi	1	1
Charge totale	5	6

Les avantages à court terme des employés englobent les salaires (y compris les cotisations de sécurité sociale), les primes allouées durant l'année, les leasings financiers automobiles et, le cas échéant, d'autres avantages. La rémunération par actions inclut l'amortissement durant la période d'acquisition de la juste valeur des instruments de capitaux propres octroyés, et inclus les options sur actions et les attributions d'actions (voir l'explication à la note 28).

Aucun prêt n'a été consenti par la Société ou une filiale du Groupe à un Administrateur ou membre de la direction du Groupe. Aucune garantie n'a été fournie à cet égard.

Prêts à des sociétés liées

En 1997, le Groupe a consenti un prêt à 4% à son actionnaire de référence, la Société Financière de Tubize S.A., arrivant à échéance au mois de juillet 2006. Le tableau ci-dessous résume les mouvements relatifs à ce prêt:

millions EUR	2005	2004
Au 1^{er} janvier	12	17
Remboursements du prêt perçus	(6)	(5)
Intérêts supportés	-	1
Intérêts reçus	(1)	(1)
Au 31 décembre	5	12

Le solde impayé de ce prêt est enregistré au bilan dans les actifs financiers et dans les autres actifs.

De plus, la Société Financière de Tubize S.A., a consenti une facilité de prêt à taux révisable à UCB S.A., aux conditions du marché. A la dernière date de fixation, le taux d'intérêt supporté était de 2,37%.

34. TRANSITION VERS LES NORMES IFRS

1. Réconciliation du compte de résultat des normes comptables belges aux IFRS pour la période clôturée au 31 décembre 2004

millions EUR	Normes belges	Ajustements IFRS	IFRS
Résultat opérationnel	502	(40)	462¹
Impact de la conversion des produits d'exploitation au cours comptant		(8)	
Contre-passation des frais de Recherche et Développement capitalisés selon les normes belges en 2004 et imputés en IFRS, car ceux-ci ne remplissaient pas les critères imposés par la norme IAS 38		(51)	
Contre-passation de l'amortissement du goodwill enregistré selon les normes belges		29	
Augmentation des coûts de ventes résultant du fait que les stocks de Celltech ont été comptabilisés en IFRS à leur juste valeur à la date d'acquisition alors qu'ils étaient enregistrés à leur coût selon les normes belges		(26)	
Réduction des coûts de retraite, essentiellement en raison de la réduction réalisée lors de la cession des activités Specialty Films		19	
Charge d'amortissement supplémentaire sur les immobilisations incorporelles (résultant essentiellement de la comptabilisation des immobilisations incorporelles de Celltech à leur juste valeur à la date d'acquisition conformément à la norme IFRS 3)		(15)	
Diminution de la dotation aux amortissements sur les immobilisations corporelles à la suite de la modification des durées de vies économique en IFRS par rapport à celles appliquées selon les normes belges		11	
Plus-value supplémentaire sur la vente de la division Specialty Films			4
Provisions contre-passées en 2004 selon les normes belges alors qu'elles étaient déjà contre-passées dans le bilan initial en IFRS		(3)	
Contre-passation nette des pertes de valeur enregistrées selon les normes belges en 2004 alors qu'elles étaient déjà comptabilisées dans le bilan d'ouverture en IFRS		3	
Autre (net)		(3)	
Coût de financement net	(10)	(18)	(28)
Perte financière nette résultant de l'application de la norme IAS 39 relative aux instruments financiers (essentiellement les contrats de swap et de change à terme)			(8)
Impact du changement de la méthode de conversion des sociétés du Groupe (méthode monétaire/non monétaire non conforme aux IFRS)		(7)	
Autre (net)		(3)	
Impôts sur le résultat	(129)	24	(105)
Impact fiscal sur les ajustements susmentionnés (La réduction du taux d'imposition effectif de 26,3% selon les normes belges à 24,1% en IFRS est essentiellement justifiée par le fait que la contre-passation de la dépréciation du goodwill est exonérée d'impôts)		24	
Résultat	363	(34)	329

1 Incluant 76 millions d'euros de plus-value sur la vente de Speciality Films, enregistrés au titre des opérations abandonnées dans le compte de résultat.

34. TRANSITION VERS LES NORMES IFRS (SUITE)

2. Total de la réconciliation des capitaux propres selon les normes belges aux IFRS au 1^{er} janvier 2004

millions EUR

Total des capitaux propres conformément aux normes belges	1 784
Frais de Recherche et Développement	(253)
Impôts différés	63
Actions propres	(34)¹
Avantages au personnel	(76)
Immobilisations corporelles	108
Immobilisations incorporelles	23
Goodwill	(17)
Evaluation des instruments financiers à leur juste valeur	17
Moins-values sur actifs non financiers	(43)
Dividendes	119
Total des capitaux propres conformément aux normes IFRS	1 691

¹ Selon les normes belges, les actions propres étaient comptabilisées à la valeur marchande. Dès lors, une perte de valeur de 8 mio d'euros avait déjà été enregistrée dans le total des capitaux propres selon les normes belges, expliquant la différence entre les 34 millions d'euros susmentionnés et les 42 millions d'euros d'actions propres au 1^{er} janvier dans l'état consolidé des changements des capitaux propres.

34. TRANSITION VERS LES NORMES IFRS (SUITE)

3. Réconciliation du bilan selon les normes belges aux IFRS au 31 décembre 2004

millions EUR		Normes belges	Ajustements IFRS	IFRS
ACTIF				
Actifs non courants				
Immobilisations incorporelles	(1)	595	214	809
Goodwill	(2)	2 155	(479)	1 676
Immobilisations corporelles	(3)	700	103	803
Impôts différés actif	(4)	92	61	153
Avantages au personnel	(5)	6	6	12
Actifs financiers et autres actifs	(6)	43	35	78
Total des actifs non courants		3 591	(60)	3 531
Actifs courants				
Stocks	(7)	439	(29)	410
Créances clients et autres créances		718	(7)	711
Créances fiscales		-	21	21
Actifs financiers et autres actifs	(6)	-	44	44
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(8)	626	(92)	534
Total des actifs courants		1 783	(63)	1 720
Total de l'actif		5 374	(123)	5 251
CAPITAUX PROPRES ET PASSIF				
Capitaux propres				
Capitaux propres part du Groupe		1 960	(320)	1 640
Intérêts minoritaires		5	-	5
Total des capitaux propres		1 965	(320)	1 645
Passifs non courants				
Dettes financières	(9)	247	31	278
Impôts différés passif	(4)	132	159	291
Avantages au personnel	(5)	55	104	159
Autres passifs		5	1	6
Provisions	(10)	178	(46)	132
Total des passifs non courants		617	249	866
Passifs courants				
Dettes financières	(9)	2 023	(3)	2 020
Dettes commerciales et autres dettes courantes	(11)	769	(164)	605
Dettes fiscales		-	62	62
Provisions	(10)	-	53	53
Total des passifs courants		2 792	(52)	2 740
Total du passif		3 409	197	3 606
Total des capitaux propres et du passif		5 374	(123)	5 251

34. TRANSITION VERS LES NORMES IFRS (SUITE)

3. Réconciliation du bilan selon les normes belges aux IFRS au 31 décembre 2004 (suite)

(1) Immobilisations incorporelles

millions EUR

Immobilisations incorporelles conformément aux normes belges	595
Immobilisations incorporelles résultant de l'acquisition de Celltech comptabilisées à leur juste valeur	682
Impact de la conversion des immobilisations incorporelles de Celltech au cours de clôture	(66)
Contrats clients obtenus suite au rachat à Solutia en 2003, qui ont été comptabilisés à leur juste valeur conformément à l'IFRS 3	19
La contre-passation des frais de recherche et développement capitalisés selon les normes belges mais imputés en IFRS car ils ne remplissaient pas les critères imposés par la norme IAS 38	(302)
Reclassification du goodwill présenté sous les immobilisations incorporelles selon les normes belges, alors qu'il était présenté individuellement selon les IFRS	(112)
Amortissement supplémentaire sur les immobilisations corporelles comptabilisées sur Celltech	(11)
Autres	4
Immobilisations incorporelles conformément aux IFRS	809

(2) Goodwill

millions EUR

Goodwill conformément aux normes belges	2 155
Impact de l'acquisition de Celltech	(480)
Impact de la conversion du goodwill au taux de change de clôture	(100)
Reclassification du Goodwill présenté comme immobilisation incorporelle selon les normes belges	112
Présentation des contrats clients de Solutia comme immobilisations incorporelles alors qu'ils étaient enregistrés comme goodwill selon les normes belges	(17)
Perte de valeur enregistrée sur plusieurs goodwill d'acquisition au 31 décembre 2003	(25)
Contre-passation de l'amortissement de l'exercice	29
Autres	2
Goodwill conformément aux IFRS	1 676

(3) Immobilisations corporelles

L'augmentation de 72 millions d'euros de la valeur comptable nette des immobilisations corporelles résulte essentiellement de l'harmonisation des durées de vie économique des équipements. La période unique de dépréciation de sept années selon les normes belges a été scindée en plusieurs périodes reposant sur une analyse plus détaillée des durées de vie économique. Ces périodes oscillent entre sept et quinze ans en IFRS. De plus, certains contrats de leasing sont classés comme leasings financiers en IFRS alors qu'ils étaient présentés comme des leasings opérationnels selon les normes belges. Au 31 décembre 2004, la valeur comptable nette de ces contrats s'élevait à 31 millions d'euros.

(4) Impôts différés

La différence entre le poste de passif «impôts différés nets» selon les IFRS (98 millions d'euros) et selon les normes belges (40 millions d'euros) résulte principalement de l'impact sur les impôts différés des ajustements IFRS (-95 millions d'euros), de l'impact sur les impôts différés de la différence dans la comptabilisation de l'acquisition de Celltech entre les normes belges et les IFRS (+202 millions d'euros) et de la reclassification d'une provision pour litige fiscal à raison de (9) millions d'euros pris en compte dans les provisions selon les IFRS.

(5) Avantages au personnel

La différence entre les normes belges et les IFRS est due à la comptabilisation de provisions supplémentaires relatives aux plans à prestations déterminées.

(6) Actifs financiers et autres actifs

La principale différence est justifiée par l'ajustement à la juste valeur des instruments financiers (non courants et courants) et par la reclassification des obligations.

(7) Stocks

La principale différence est justifiée par la reclassification en IFRS des produits pour essais cliniques s'élevant à 31 millions d'euros, des stocks vers les autres actifs courants.

34. TRANSITION VERS LES NORMES IFRS (SUITE)

3. Réconciliation du bilan selon les normes belges aux IFRS au 31 décembre 2004 (suite)

(8) Trésorerie et équivalents de trésorerie

Les actions propres détenues par le Groupe sont déduites des capitaux propres à concurrence de 77 millions d'euros. Les obligations (13 millions d'euros) et les titres à long terme détenus par le Groupe (3 millions d'euros) ont été reclassifiés en actifs financiers et autres actifs non courants.

(9) Prêts et emprunts portant intérêts (non courants et courants)

Les obligations de leasing répondant à la définition du leasing financier, stipulée dans la norme IAS 17, ont été capitalisées. La dette de leasing financier supplémentaire s'élève à 32 millions d'euros.

(10) Provisions (non courantes et courantes)

Les provisions environnementales supplémentaires (16 millions d'euros) ont été partiellement compensées par la contre-passation des provisions ne remplissant pas les critères imposés par la norme IAS 37 (13 millions d'euros). La différence restante est justifiée par la reclassification d'une provision pour litige fiscal d'un montant de 9 millions d'euros sous les dettes fiscales différées, et d'une augmentation de (10) millions d'euros sous les dettes commerciales et autres dettes.

(11) Dettes commerciales et autres dettes courantes / Dettes fiscales

Les dividendes sont enregistrés comme dettes uniquement quand ils ont été approuvés par l'Assemblée Générale des Actionnaires. Selon les normes IFRS, le dividende proposé de 128 millions d'euros est toujours enregistré dans les réserves.

4. Total de la réconciliation des capitaux propres selon les normes belges aux normes IFRS au 31 décembre 2004

millions EUR

Total des capitaux propres conformément aux normes belges	1 965
Frais de Recherche et Développement	(302)
Impôts différés	95
Actions propres	(77) ¹
Avantages au personnel	(74)
Immobilisations corporelles	69
Immobilisations incorporelles	9
Goodwill	12
Evaluation des instruments financiers à leur juste valeur	11
Dépréciation d'actifs non financiers	(27)
Provisions	(3)
CTA	(154)
Dividendes	126
Autres	(5)
Total des capitaux propres conformément aux normes IFRS	1 645

1 Selon les normes belges, les actions propres étaient comptabilisées à la valeur marchande. Dès lors, une dépréciation de 8 millions d'euros avait déjà été enregistrée dans les capitaux propres selon les normes belges, expliquant la différence entre les 77 millions d'euros susmentionnés et les 85 millions d'euros d'actions propres au 1^{er} janvier 2004 dans l'état consolidé des modifications des capitaux propres.

35. EVENEMENTS POSTERIEURS A LA DATE DE CLOTURE

Proposition de dividende

Le Conseil d'Administration propose un dividende brut de 0,88 euro par action ou de 128 millions d'euros pour l'exercice comptable 2005. Cette proposition de dividende est soumise à l'approbation des actionnaires d'UCB lors de leur assemblée annuelle qui aura lieu le 13 juin 2006 et n'a donc pas été consignée dans les états financiers de 2005.

Cession de la division Bioproducts Manufacturing

Le 17 janvier 2006, UCB a annoncé la vente de sa division Bioproducts Manufacturing, établie en Belgique, à Lonza Group A.G. Cette division, active dans la production de peptides chimiques, emploie 300 personnes environ et affiche un actif net de 41 millions d'euros. Elle a été acquise par Lonza pour un montant total de 120 millions d'euros. La direction prévoit que le gain réalisé par cette vente s'élèvera, après provisions et dépenses, à un montant oscillant entre 30 et 40 millions d'euros, net d'impôts.

36. SOCIÉTÉS D'UCB

Liste des sociétés d'UCB, comptabilisées par la méthode de la consolidation globale

Nom et adresse	% des actions (participation financière)
Afrique du Sud	
UCB S.A. Proprietary Ltd. – 3rd fl Park Terrace – 33 Princess of Wales Terrace – 2193 Parktown Johannesburg	100,00
Allemagne	
Vedim Pharma GmbH – Hüttenstrasse 205 PF 1340 – 50170 Kerpen-Sindorf	100,00
UCB Healthcare GmbH – Hüttenstrasse 205 PF 1340 – 50170 Kerpen-Sindorf	100,00
Rodleben Pharma GmbH – Postfach 205 – 06855 Rosslau	100,00
UCB GmbH – Hüttenstrasse 205 PF 1340 – 50170 Kerpen-Sindorf	100,00
Celltech Pharma GmbH & Co Kg – Bamlerstrasse 1B – 45141 Essen	100,00
Celltech Pharma Deutschland GmbH & Co KG – Bamlerstrasse 1B – 45141 Essen	100,00
Celltech Pharma Beteiligungs GmbH – Bamlerstrasse 1B – 45141 Essen	100,00
Australie	
UCB Australia Pty Ltd. – Level 1, 1155 Malvern Road – 3144 Malvern Victoria	100,00
Autriche	
UCB Pharma GmbH – Brünnerstrasse 73/5 – 1210 Wien	100,00
Belgique	
UCB S.A. – Allée de la Recherche 60 – 1070 Brussels	100,00
UCB Fipar S.A. – Allée de la Recherche 60 – 1070 Brussels	100,00
UCB Actias S.A. – Allée de la Recherche 60 – 1070 Brussels	100,00
Fin UCB S.A. – Allée de la Recherche 60 – 1070 Brussels	100,00
GIC S.A. – Allée de la Recherche 60 – 1070 Brussels	100,00
Mio Zwijsnaarde N.V. – Allée de la Recherche 60 – 1070 Brussels	100,00
UCB Pharma S.A. (Belgium) – Route de Lennik 437 – 1070 Brussels	100,00
Sifar Belgium S.A. – Allée de la Recherche 60 – 1070 Brussels	100,00
Celltech Pharma S.A. (Belgium) – Allée de la Recherche 60 – 1070 Brussels	100,00
Corée	
Korea UCB Co Ltd. – 5F Buwoon B/D 807/2 Bangbaedong Seochogu – 13760 Seoul	100,00
Danemark	
UCB Denmark A/S in liquidation – Östmarken 3 – 2860 Soborg	100,00
UCB Nordic APS – Arne Jacobsen Alle 15 – 2300 Copenhagen	100,00
Espagne	
UCB España S.A. – Plaza Marqués de Salamanca n° 11 – 28006 Madrid	100,00
UCB Pharma S.A. – Avenida de Barcelona 239 – 08750 Molins de Rei Barcelona	100,00
Vedim Pharma S.A. – Avenida de Barcelona 239 – 08750 Molins de Rei Barcelona	100,00
Sifar Spain S.A. – Calle Santiago Ramon y Cajal 6 – Molins de Rei Barcelona	100,00
Celltech Pharma S.A. – Avenida de Barcelona 239 – 08750 Molins de Rei Barcelona	100,00
Finlande	
UCB Pharma OY (Finland) – Melminkaari 5 – 00700 Helsinki	100,00
France	
UCB France S.A. – 21 Rue de Neuilly – 92003 Nanterre	100,00
UCB Pharma S.A. (France) – 21 Rue de Neuilly – 92003 Nanterre	100,00
UCB Healthcare SNC – 3-5 Rue Diderot – 92003 Nanterre	100,00
Vedim Pharma SNC (France) – 7 Rue Diderot – 92003 Nanterre	100,00
Celltech France SAS – 21 Rue de Neuilly – 92003 Nanterre	100,00
Celltech Pharma S.A. (France) – 21 Rue de Neuilly – 92003 Nanterre	100,00

36. SOCIÉTÉS D'UCB (SUITE)

Nom et adresse	% des actions (participation financière)
Grèce	
Ilia Epikalipseon Hellas EPE (in liquidation) – 39-42 Grigoriou Lambraki and Ulof Palme Str 2 – 14123 Likovrissi Attika	100,00
UCB AE – 580 Vouliagmenis Avenue – 16452 Argyroupolis Athens	100,00
Hong-Kong	
UCB Pharma Ltd. – Unit 1002-03, 10/F Guangdong Finance Bldg, 88 Connaught Road West Hong Kong	100,00
Hongrie	
UCB Hungary Ltd. – Huvösvölgyi U. 54 Bldg II – 1021 Budapest	100,00
Inde	
UCB India Private Ltd. – 504 Peninsula Towers, Peninsula Corporate Park, Ganpatrao Kadam Marg, Lower Parel – 400013 Mumbai	100,00
Uni Mediflex Private Ltd. – G-6 Venus Apartments RG Thandani Marg Worli – 400018 Mumbai	99,99
Irlande	
UCB Pharma Ireland Ltd. – United Drug House Magna Drive, Magna Business Park, City West Road – Dublin 24	100,00
Celltech Pharma Ireland – United Drug House Belgard Road – Tallaght – Dublin 24	100,00
Celltech Reinsurance Ltd. – 4nd fl St. James House 25-29 Adelaide Road Dublin 2	100,00
Celltech Insurance Ltd. – 4bd fl St. James House 25-29 Adelaide Road Dublin 2	100,00
Italie	
UCB Films Italia SRL (in liquidation) – Via Marconi 10 – 28100 Novara	100,00
UCB Pharma SpA – Via Praglia 15 – 10044 Pianezzo TO	100,00
Japon	
UCB Japan Co Ltd. – Ochanomizu Kyoun Bldg 2-2, Kanda-Surugadai – 101-0062 Chiyoda-Ku	100,00
Luxembourg	
Société Financière UCB Holding SAH – 40 Blvd Joseph II – 1840 Luxembourg	100,00
UCB Lux S.A. – 30 Blvd Joseph II – 1840 Luxembourg	100,00
Malaisie	
UCB Pharma Asia Pacific SDN – Level 10 Menara Lien Hoe 8 Persiaran Tropicana – 47410 Petaling Jaya	100,00
Mexique	
UCB de Mexico SA de CV – Homero#440 7fl Col. Chapultepec Morales – 11570 Mexico D.F.	100,00
Vedim SA de CV – Homero#440 7fl Col. Chapultepec Morales – 11570 Mexico D.F.	100,00
Norvège	
UCB Pharma AS – Brynsveien 96 – 1352 Kolsas Baerum	100,00
Pays-Bas	
UCB Finance N.V. – Lage Mosten 33 – 4822 NK Breda	100,00
Pabelfima B.V. – Lage Mosten 33 – 4822 NK Breda	100,00
UCB Pharma B.V. (Nederland) – Lage Mosten 33 – 4822 NK Breda	100,00
Medeva Holdings B.V. – Lage Mosten 33 – 4822 NK Breda	100,00
Medeva B.V. (Nederland) – Lage Mosten 33 – 4822 NK Breda	100,00
Celltech B.V. (in liquidation) – Churchill-laan 223 – 1078 ED Amsterdam	100,00
Philippines	
UCB Philippines Inc. – 9th fl Salcedo Towers 169 HV de la Costa St. Salcedo Village – 1227 Makati City	100,00
Pologne	
Vedim S p.z.o.o. – Ul. Przyokopowa 43 – 01-208 Warszawa	100,00
UCB Pharma S p.z.o.o. (Poland) – Ul. Przyokopowa 43 – 01-208 Warszawa	100,00

36. SOCIETES D'UCB (SUITE)

Nom et adresse	% des actions (participation financière)
Portugal	
UCB Pharma (Produtos Farmaceuticos) Lda – Rua Gregorio Lopes, Lote 1597-1° – 1400-195 Lisboa	100,00
Vedim Pharma (Prod. Quimicos e Farma) Lda – Rua Carlos Calisto 4B – 1400-043 Lisboa	100,00
République tchèque	
UCB Pharma SRO (Czech Republic) – Budova Raiffeisen Stavebni Sporitelny Konenvova 99 – 13000 Praha 3	100,00
Singapour	
UCB Singapore Private Ltd. – c/o Asia Pacific SDN BHD – Suite 3.08 Wisma Academy 3rd fl n° 4A Jalan 19/1 – 43600 Petaling Jaya Selangor	100,00
Suède	
UCB Pharma AB – Murmansgatan 126 – 21225 Malmo	100,00
Suisse	
UCB Farchim S.A. – ZI de Planchy Chemin de Croix Blanche 10 – 1630 Bulle	100,00
UCB Investissements S.A. – ZI de Planchy Chemin de Croix Blanche 10 – 1630 Bulle	100,00
Doutors Réassurance S.A. – ZI de Planchy Chemin de Croix Blanche 10 – 1630 Bulle	100,00
Cogefina S.A. – ZI de Planchy Chemin de Croix Blanche 10 – 1630 Bulle	100,00
UCB Pharma A.G. – ZI de Planchy Chemin de Croix Blanche 10 – 1630 Bulle	100,00
IMS Overseas S.A. – 14 Avenue Industrielle – 1227 Carouge	100,00
Medeva Pharma Schweiz A.G. – Gestadeckplatz 2 – 4410 Liestal	100,00
Taiwan	
UCB Taiwan Ltd. – 12F n° 35 Lane 11 Kwang Fu North Road – Taipei	100,00
Thaïlande	
Fipar Ltd. – c/o UCB Pharma Thailand 27th fl, Panjathanee Tower 127/32 Nonsee Road Chongnonsee Yannawa – 10120 Bangkok	100,00
UCB Pharma (Thailand) Ltd. – 27th fl, Panjathanee Tower 127/32 Nonsee Road Chongnonsee Yannawa – 10120 Bangkok	99,98
Turquie	
UCB Pharma AS – Cemil Topuzlu Cad Is Bankasi Bloklari D Blok, Kat 4 Daire 7, Fenerbahce – 81030 Istanbul	100,00

36. SOCIETES D'UCB (SUITE)

Nom et adresse	% des actions (participation financière)
Royaume-Uni	
UCB (Investments) Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
UCB T&R Graham Ltd. – c/o HLB Breckenridge House 274 Sauchiehall Street – G2 3EH Glasgow	100,00
UCB Services Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
The Viking Trading Co Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Vedim Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
UCB Watford Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Celltech Group Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Celltech Research & Development Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Celltech Pensions Trustees Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Celltech Japan Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Celltech Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Chiroscience Group Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Chiroscience Research & Development Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Darwin Discovery Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Medeva Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
UCB Pharma Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Evans Healthcare – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Celltech Manufacturing Services Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Medeva International Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Medevale Pharmservices Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Celltech Pharma Europe Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
International Medication Systems (UK) Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Oxford GlycoSciences Ltd. – The Forum 86 Milton Park – OX14 4RY Abingdon Oxon	100,00
OGS UK Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Oxford Glyco Therapeutics Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Confirmant Ltd. – 208 Bath Road – S14 3WE Slough Berkshire	100,00
Medeva Group Research Ltd.	100,00
Fipar Ltd., – 208 Bath Road – SL1 3WE Slough Berkshire	100,00
UCB Fipar Ltd., – 208 Bath Road – SL1 3WE Slough Berkshire	100,00
Fipar UK Ltd., – 208 Bath Road – SL1 3WE Slough Berkshire	100,00

36. SOCIÉTÉS D'UCB (SUITE)

Nom et adresse	% des actions (participation financière)
Etats-Unis	
Cistron Biotechnology Inc.- 10 Bloomfield Ave Pine Brook – 07058 New Jersey	100,00
UCB Holding Inc. – 2000 Lake Park Drive – 30080 Smyrna Georgia	100,00
Fipar US LLC, – 1950 Lake Park Drive – 30080 Atlanta Georgia	100,00
UCB Pharma Inc. – 1950 Lake Park Drive – 30080 Atlanta Georgia	100,00
UCB Research Inc. – 1950 Lake Park Drive – 30080 Atlanta Georgia	100,00
UCB Phip Inc. – 300 Delaware Avenue Suite 1297 – 19801 Wilmington Delaware	100,00
UCB Bioproducts Inc. – 1950 Lake Park Drive – 30080 Atlanta Georgia	100,00
UCB Pharco Inc. – 300 Delaware Avenue Suite 1297 – 19801 Wilmington Delaware	100,00
UCB Coprom Ltd. – 1950 Lake Park Drive – 30080 Atlanta Georgia	100,00
UCB Chemfar Inc. – 300 Delaware Avenue Suite 1297 – 19801 Wilmington Delaware	100,00
Darwin Molecular Corp – 755 Jefferson Road – 14623 Rochester New York	100,00
OGS Inc. – The Corporation Trust Company – Corporation Trust Center – 1209 Orange Street – 19801 Wilmington Delaware	100,00
Celltech US Inc.	100,00
Celltech US LLC – The Corporation Trust Company – Corporation Trust Center – 1209 Orange Street – 19801 Wilmington Delaware	100,00
Celltech Holdings Inc. (incorporated in UCB Pharma Inc.)	100,00
Celltech Americas Inc. (incorporated in UCB Pharma Inc.)	100,00
Celltech Manufacturing CA Inc. – 3130 South Harbor Blvd – 92704 Sta Anna Californie	100,00
Celltech Pharmaceuticals Inc. – 755 Jefferson Road – 14623 Rochester New York	100,00
Celltech Manufacturing Inc. – 755 Jefferson Road – 14623 Rochester New York	100,00
Celltech Technologies Inc. – 755 Jefferson Road – 14623 Rochester New York	100,00
Upstate Pharma LLC – 755 Jefferson Road – 14623 Rochester New York	100,00

Rapport du Collège des Commissaires sur les États Financiers Consolidés

Pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2005 destiné aux actionnaires de la société UCB S.A./N.V.

Conformément aux dispositions légales et réglementaires, nous avons l'honneur de vous faire rapport sur l'exécution de la mission de révision qui nous a été confiée.

Nous avons procédé à la révision des comptes consolidés au 31 décembre 2005 et pour l'exercice clôturé à cette date, établis conformément aux normes IFRS adoptées par l'UE, dont le bilan total s'élève à 4 717 millions d'euros et dont le compte de résultat se solde par un bénéfice consolidé de l'exercice de 755 millions d'euros. Les comptes annuels de certaines filiales comprises dans la consolidation ont été contrôlés par d'autres réviseurs externes. Nous nous sommes basés sur leurs attestations et nous avons effectué des vérifications complémentaires spécifiques dans le cadre de la consolidation. Nous avons également procédé à la vérification du Rapport de Gestion consolidé.

Le Conseil d'Administration de la Société est chargé de préparer les états financiers consolidés et de déterminer les informations qu'il convient d'inclure dans son Rapport de Gestion consolidé. Nous avons la responsabilité d'examiner ces documents conformément aux normes de vérification généralement admises en Belgique, édictées par l'«Institut des Réviseurs d'Entreprises/Institut der Bedrijfsrevisoren».

Attestation sans réserve des états financiers consolidés

Les normes susmentionnées requièrent que notre révision soit organisée et exécutée de manière à obtenir une assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'inexactitudes significatives, compte tenu des dispositions légales et réglementaires applicables aux états financiers consolidés des sociétés cotées en Bourse en Belgique.

Conformément à ces normes, nous avons tenu compte de l'organisation du Groupe consolidé en matière administrative et comptable ainsi que des procédures de contrôle interne. Nous avons obtenu toutes les explications et informations requises pour nos contrôles. Nous avons examiné par sondages la justification des montants figurant dans les états financiers consolidés. Nous avons évalué le bien-fondé des règles d'évaluation, des règles de consolidation et des estimations comptables significatives faites par la Société ainsi que la présentation des états financiers consolidés dans leur ensemble. Nous estimons que nos travaux et ceux des autres Commissaires qui ont contrôlé les comptes de certaines filiales, fournissent une base raisonnable à l'expression de notre opinion.

À notre avis, fondé sur nos travaux de révision et sur les rapports d'autres Commissaires, les états financiers consolidés clos au 31 décembre 2005 donnent une image fidèle de la valeur nette et de la situation financière de la Société ainsi que de ses résultats consolidés des opérations et des flux de trésorerie pour l'année écoulée, en conformité aux normes IFRS adoptées par l'UE et aux dispositions légales et réglementaires applicables aux sociétés cotées en Bourse en Belgique.

Le Rapport de Gestion du Conseil d'Administration de la Société traite des informations prescrites par la loi et est cohérent par rapport aux états financiers consolidés. Toutefois, nous ne sommes pas en mesure d'émettre un avis sur la description des risques financiers et les incertitudes auxquels la Société doit faire face, ou de l'état de ses affaires, de ses prévisions de développement ou de l'influence significative de certains événements sur son futur développement. Nous pouvons néanmoins confirmer que les informations fournies ne sont manifestement pas en contradiction avec les informations que nous avons acquises dans notre mission de commissaire statutaire.

Bruxelles, le 13 mars 2006

Le Collège des Commissaires



E. Attout



D. Goossens

Etats Financiers Statutaires Abbrégés d'UCB S.A.

Les documents suivants sont des extraits des comptes annuels statutaires d'UCB S.A. prévus par la loi et préparés conformément aux normes comptables belges.

Les comptes annuels ont été établis conformément aux dispositions de l'Arrêté Royal du 30 janvier 2001 portant exécution du Code des sociétés. Le bilan est dès lors présenté après répartition des bénéfices conformément aux prescriptions légales. En application de la législation, le Rapport de Gestion du Conseil d'Administration à l'Assemblée Générale des Actionnaires et les comptes annuels d'UCB S.A., ainsi que le Rapport des Commissaires, seront déposés auprès de la Banque Nationale de Belgique dans les délais légaux. Ces documents seront disponibles sur demande adressée à: UCB S.A. – Corporate Communication – Allée de la Recherche 60 – B-1070 Bruxelles. Les commentaires qui suivent les comptes reflètent la situation financière de la Société, telle qu'elle résulte du bilan. Les résultats sont également commentés dans le texte du Rapport de Gestion qui le précède.

En vertu de l'Article 105 du Code des sociétés, le Conseil d'Administration a estimé opportun de ne publier qu'une version abrégée des comptes annuels non consolidés au 31 décembre 2005 et pour l'exercice clôturé à cette date, à savoir:

- Le Rapport de Gestion du Conseil d'Administration;
- Le bilan abrégé;
- Le compte de résultat abrégé;
- Un résumé des règles d'évaluation;
- L'état du capital;
- Les commentaires des comptes annuels statutaires.

Le Collège des Commissaires a émis une attestation sans réserve et certifie que les comptes annuels non consolidés d'UCB S.A. pour l'exercice clôturé au 31 décembre 2005 présentent une image fidèle de la situation financière et des résultats d'UCB S.A. conformément aux dispositions légales et réglementaires.

Rapport de Gestion du Conseil d'Administration sur les États Financiers d'UCB S.A.

Pour L'exercice Clôturé Au 31 Décembre 2005

UCB S.A., qui est la société mère du Groupe, détient directement ou indirectement des participations dans les filiales. Son résultat net, après impôts et transfert aux réserves immunisées, s'élève à 583 millions d'euros en 2005. Compte tenu du report bénéficiaire de 135 millions d'euros, le solde à répartir s'élève à 718 millions d'euros. Le Conseil d'Administration propose de répartir un dividende brut de 128 millions d'euros ou 0,88 euro par action.

En ce qui concerne l'utilisation du capital autorisé réservé aux membres du Global Leadership Team du Groupe UCB et au personnel exerçant des fonctions équivalentes, le Conseil d'Administration a approuvé un plan d'options sur de nouvelles actions conformément à la législation belge de 1999. Chaque option donne à son bénéficiaire le droit de disposer d'une nouvelle action d'UCB. Toutes les options sont exerçables au cours de la quatrième année civile suivant l'année de l'octroi (sauf indication contraire dans le tableau ci-dessous) et expirent à leur dixième anniversaire.

Dans le cadre de ce plan, le tableau ci-dessous vous offre une vue d'ensemble des options émises, des exercices et des options encore exerçables:

	Nombre de bénéficiaires	Nombre d'options sur actions offertes	Prix d'exercice EUR	Nombre d'options sur actions exercées en 2005	Nombre d'options sur actions encore exerçables
1999	270	145 200	43,19	1 200	122 400 (dont 74 600 expirant en 2012)
2000	480	236 700	38,21 40,00	13 300	176 600 (dont 99 100 expirant en 2013)
2001	490	346 800	35,55 34,98	51 800	238 200 (dont 123 100 expirant en 2014)
2002	560	450 000	41,68 41,04	-	264 520 (dont 144 720 expirant en 2015)
2003	580	450 000	26,58 27,46 27,94	-	316 700
2004	890	650 000	40,10 40,20	-	425 100
2005	685	930 000	37,33 37,60	-	741 400

Les exercices de 2005 (premiers exercices dans le cadre de ce plan) ont abouti, au 1^{er} mars 2006, à une augmentation de capital de 43 500 euros par la création de 14 500 nouvelles actions UCB.

Depuis 2001, il été décidé de ne plus faire usage du capital autorisé pour émettre des droits de souscription en faveur du personnel, mais de créer un plan d'options sur des actions existantes à racheter par la Société ou par l'une de ses filiales. La société a décidé de ne pas faire usage de l'autorisation qui lui a été donnée en 2001, 2003 et 2005 par l'Assemblée Générale des Actionnaires de racheter ses propres actions pour couvrir le plan d'options d'achat d'actions mis en place pour les membres du Global Leadership Team du Groupe UCB et le personnel exerçant des fonctions équivalentes. UCB Fipar, filiale indirecte d'UCB S.A., a repris conventionnellement toutes les obligations d'UCB en la matière.

Chaque option d'UCB ainsi que les options émises par Celltech qui ont été reconduites en options UCB, donnent à son bénéficiaire le droit de disposer d'une action UCB existante. Toutes les options deviennent exerçables au cours de la quatrième année civile suivant l'année de l'octroi (sauf (i) les options Celltech reconduites qui sont devenues exerçables lors du troisième anniversaire de l'octroi et (ii) les options UCB octroyées à des optants résidant en France qui deviennent exerçables au cours de la quatrième année civile suivant l'octroi). Toutes les options expirent à leur dixième anniversaire (sauf indication contraire dans le tableau ci-dessous).

Le tableau ci-dessous vous offre une vue d'ensemble des options Celltech reconduites en options UCB en 2004, après l'acquisition de Celltech par UCB:

	Nombre de bénéficiaires	Nombre d'options sur actions reconduites en 2004	Prix d'exercice EUR	Nombre d'options sur actions exercées en 2005	Nombre d'options sur actions encore exerçables
2001	3	3 541	61,86	-	1 448
2002	690	289 220	42,74	26 204	192 084
2003	20	6 001	19,94	2 258	3 743
2004	20	12 359	31,28	1 843	10 302

En 2005, le Conseil d'Administration a proposé un plan d'attribution d'actions, qui a été approuvé par l'Assemblée Générale des Actionnaires. Les actions sont attribuées aux membres de l'équipe du Leadership Team (environ 40 membres) en fonction de critères d'attribution liés au niveau de responsabilité des personnes concernées. Pour avoir droit à ces attributions, les bénéficiaires doivent rester en poste au sein du Groupe UCB pour une période de trois ans. En 2005, un total de 76 600 actions a été attribué à 40 bénéficiaires.

En 2005, le Comité Exécutif a proposé – et le Comité des Rémunérations et des Nominations l'a approuvé – d'allouer une prime sous la forme d'actions, à titre de gratification et en reconnaissance de la contribution de certaines personnes au développement de Cimzia™ ou de Keppra® ainsi que des partenariats de recherche. Pour avoir droit à ces primes, les bénéficiaires doivent rester avec le Groupe pour une période de un an. En 2005, un total de 3 400 actions a été attribué à 20 bénéficiaires.

Résultat d'UCB S.A. et répartition proposée

Les opérations d'UCB S.A. ont généré, en 2005, un résultat net de 583 918 943 euros après impôts. Ce résultat tient compte d'un résultat exceptionnel de 219 667 225 euros. Compte tenu du report bénéficiaire de 135 millions d'euros, le solde à répartir s'élève à 718 041 859 euros.

Le Conseil d'Administration vous propose la répartition suivante (tous les montants sont en euros):

1. Attribution aux actionnaires d'un dividende brut de	128 421 040
2. Transfert à la réserve légale	-
3. Transfert aux réserves disponibles	445 000 000
4. Report à nouveau	144 620 819
	718 041 859

Conformément aux prescriptions légales, le bilan qui est soumis à votre approbation a été établi sur la base de cette répartition.

Si vous approuvez la proposition ci-dessus, le dividende net sera de 0,66 euro par action, contre remise du coupon n° 8, comparé à 0,645 euro l'année dernière. Ce montant tient compte d'un précompte mobilier de 25%. Le coupon n° 8 sera payable à partir du 16 juin 2006 aux guichets des sièges et agences de Fortis Banque.

Le Conseil d'Administration souhaite adresser ses remerciements au Vice-Président, M. Daniel Janssen, qui a atteint la limite d'âge. Principal représentant de l'actionnaire de référence d'UCB, Daniel Janssen fait partie d'UCB depuis 44 ans et a exercé des fonctions de direction à temps plein jusqu'en 1984. Il est membre du Conseil d'Administration depuis 1967, dont il est devenu Vice-Président en 1988. Son engagement vis-à-vis d'UCB, sa vision stratégique et son esprit d'entreprise ont constitué des atouts précieux qui ont aidé le Conseil d'Administration à accomplir sa mission. En guise de remerciement, le Conseil d'Administration a décidé de lui conférer le titre de Vice-Président Honoraire du Conseil d'Administration.

Les mandats de Karel Boone et d'Alan Blinken prennent fin à la fin de l'Assemblée Générale des Actionnaires du 13 juin 2006. Etant toujours éligibles, le Conseil d'Administration propose qu'ils soient tous deux reconduits aux postes d'Administrateurs Indépendants, comme le prévoit l'article 524 du Code des sociétés. Ils remplissent les critères d'indépendance établis par le Conseil d'Administration, par la loi et le Code belge de Gouvernance d'Entreprise.

Il vous est également proposé de nommer Gaëtan van de Werve d'Immerseel comme nouvel Administrateur. Gaëtan van de Werve d'Immerseel sera l'un des principaux représentants des actionnaires, en remplacement de Daniel Janssen.

Le 28 octobre 2005, le Conseil d'Administration a nommé deux nouveaux membres du Comité Exécutif: William Robinson, au poste d'Executive Vice President Global Operations et Robert Trainor, au poste d'Executive Vice President and General Counsel. Cet élargissement de la composition du Comité permet d'étendre son éventail de compétences et d'expériences exigées par la complexité des activités de la Société.

Le Conseil tient à remercier chaleureusement tout le personnel à travers le monde pour son dynamisme et sa participation à l'effort collectif pour assurer la croissance d'UCB, dans un contexte économique et concurrentiel exigeant.

Bruxelles, le 13 mars 2006
Le Conseil d'Administration

Bilan Non Consolidé Abrégé – UCB S.A.

millions EUR	2005	2004
ACTIF		
Actifs immobilisés	5 908	4 430
Immobilisations incorporelles	1 199	266
Immobilisations corporelles	227	146
Immobilisations financières	4 482	4 018
Actifs circulants	476	1 150
Créances à plus d'un an	19	20
Stocks et commandes en cours d'exécution	121	108
Créances à un an au plus	287	1 005
Valeurs disponibles	14	2
Comptes de régularisation	35	15
Total de l'actif	6 384	5 580

millions EUR	2005	2004
PASSIF		
Fonds propres	2 070	1 616
Capital	438	438
Réserves	1 486	1 042
Bénéfice reporté	145	135
Subsides en capital	1	1
Provisions et impôts différés	146	48
Provisions	142	44
Impôts différés	4	4
Dettes	4 168	3 916
Dettes à plus d'un an	3 344	430
Dettes à un an au plus	738	3475
Comptes de régularisation	86	11
Total du passif	6 384	5 580

Compte de Résultat Non Consolidé Abrégé – UCB S.A.

millions EUR	2005	2004
Produits d'exploitation		
Chiffre d'affaires	600	466
Augmentation (+); diminution (-) des stocks des produits finis, des en-cours de fabrication	15	(20)
Production immobilisée	344	192
Autres produits d'exploitation	346	255
Total des produits d'exploitation	1 305	893
Charges d'exploitation		
Approvisionnements		
1. Achats	167	118
2. Augmentation (-); diminution (+) des stocks	-	(15)
Services et biens divers	536	283
Rémunérations, charges sociales et pensions	191	168
Amortissements et réductions de valeur sur frais d'établissement, sur immobilisations incorporelles et corporelles	406	217
Augmentation (+); diminution (-) de valeur sur stocks, sur commandes en cours d'exécution et sur créances commerciales	1	1
Augmentation (+); diminution (-) des provisions	(3)	(19)
Autres charges d'exploitation	2	4
Total des charges d'exploitation	1 300	757
Résultat d'exploitation	5	136
Produits financiers	581	413
Charges financières	(188)	(104)
Bénéfice courant avant impôt	398	445
Produits exceptionnels	452	68
Charges exceptionnelles	(232)	(35)
Résultat avant impôts	618	478
Impôts sur le résultat	(35)	(34)
Résultat	583	444
Transfert aux réserves immunisées	-	-
Bénéfice net de l'exercice à affecter	583	444

Résumé des Règles d'Évaluation les plus Significatives – UCB S.A.

Le Conseil d'Administration a pris les décisions suivantes conformément à l'article 28 de l'Arrêté Royal du 30 janvier 2001 portant application du Code des sociétés:

Immobilisations incorporelles

Les frais de R&D sont portés aux immobilisations incorporelles pour leur prix d'acquisition ou leur prix de revient. Afin de rendre les résultats des exercices antérieurs comparables, les frais de R&D portés à l'immobilisé sont amortis à 100% sous forme de charges courantes et font l'objet d'une reprise d'amortissements en produits exceptionnels pour la différence entre le montant réel des amortissements de l'exercice et le montant brut porté à l'immobilisé. On applique sur ces frais un taux d'amortissement linéaire, tenant compte du pro rata temporis, soit 33,3% basé sur une durée de vie de trois ans selon la règle «pro rata temporis». L'amortissement de la valeur d'acquisition des brevets, licences similaires est calculé soit en fonction d'une appréciation prudente de la durée de vie économique de cet actif immatériel, soit à un taux au minimum égal à celui du matériel destiné à l'exploitation du brevet ou du procédé, soit par annuité fixe dont le nombre ne peut être inférieur à cinq, soit 20% l'an en tenant compte du pro rata temporis.

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles acquises de tiers sont reprises à l'actif du bilan à leur prix d'acquisition; les immobilisations produites par la Société elle-même sont valorisées à leur prix de revient. La valeur d'acquisition ou prix coûtant a été amortie sur une base linéaire, selon la règle «pro rata temporis». Les taux d'amortissement annuels suivants ont été appliqués:

- Bâtiments administratifs	3%
- Bâtiments industriels	5%
- Matériel et outillage	15%
- Mobilier et matériel de bureau	15%
- Matériel roulant	20%
- Matériel informatique et bureautique	33,3%
- Matériel prototype	33,3%

Immobilisations financières

Les participations mises en équivalence sont évaluées conformément à la proportion détenue dans les capitaux propres de la Société détenue. Les titres de participations qui n'entrent pas dans le périmètre de consolidation ont été comptabilisés à la valeur d'acquisition. Une réduction de valeur spécifique est enregistrée lorsque l'évaluation effectuée chaque année fait apparaître une dépréciation durable.

Stocks

Les approvisionnements, tant en matières premières qu'en fournitures, sont valorisés au prix d'acquisition ou au prix du marché, si celui-ci est inférieur. Le prix d'acquisition comprend la valeur d'achat augmentée des droits d'entrée ou d'accises, des frais de transport, des taxes non récupérables et, le cas échéant, des frais de déchargement. Des réductions de valeur sont actées annuellement sur les pièces de rechange à rotation lente afin d'atteindre, en cumul, un même pourcentage que les amortissements sur immobilisations corporelles correspondantes.

Les en-cours de fabrication et produits finis sont évalués à leur prix de revient industriel, c'est-à-dire sans frais généraux autres que ceux d'usine, les amortissements et les charges financières. Ils font l'objet de réductions de valeur lorsque leur prix de revient, majoré des frais commerciaux à supporter par le produit, dépasse le prix de vente.

Les marchandises sont valorisées au prix d'acquisition ou au prix du marché en fin d'exercice, si ce dernier est inférieur. Le prix d'acquisition des matières premières et consommables importantes, y compris celles incorporées dans les en-cours de fabrication et les stocks de produits finis, est déterminé selon la méthode LIFO. Le prix d'acquisition des autres stocks est établi sur la base de la méthode FIFO.

Créances et dettes

Les créances et les dettes sont inscrites au bilan à leur valeur nominale. Les créances font l'objet de réductions de valeur si leur remboursement est, à l'échéance, totalement ou partiellement incertain ou compromis.

Avoirs et engagements en devises étrangères

Les transactions en devises étrangères sont comptabilisées aux taux de change en vigueur à la date des transactions. Les éléments d'actifs et de passifs non monétaires (immobilisations incorporelles et corporelles, stocks, participations), libellés en devises étrangères, sont convertis au taux de change en vigueur à la date de la transaction. Les actifs et passifs monétaires, libellés en devises étrangères, sont convertis au taux de la date du bilan. Les différences de change réalisées sur les transactions en devises étrangères sont portées au compte de résultat, de même que les pertes de change non réalisées, tandis que les bénéfices de change non réalisés sont inscrits aux comptes de régularisation du bilan.

Provisions

Tous les risques qui pèsent sur la Société font l'objet de provisions revues chaque année, suivant les règles de la prudence, de la bonne foi et de la sincérité. Les provisions sont comptabilisées à leur valeur nominale.

SITUATION DU CAPITAL

	millions EUR	Nombre d'actions
Capital		
Capital émis		
Au terme de l'exercice précédent	437,8	145 933 000
Modifications au cours de l'exercice	-	-
	437,8	145 933 000
Représentation du capital		
Actions sans valeur nominale	437,8	145 933 000
Actions nominatives	N/A	53 905 598
Actions au porteur	N/A	92 027 402

	millions EUR	Nombre d'actions
Engagements d'émissions d'actions		
Suite à l'exercice des droits de souscription		
Nombre de droits de souscription en cours	N/A	299 000
Montant du capital à souscrire	0,9	N/A
Nombre maximum d'actions à émettre	N/A	299 000

Après l'exercice des 14 500 options, le nombre d'actions est porté à 299 000, ce qui se traduit par une augmentation de capital de 43 500 euros au 1er mars 2006.

STRUCTURE DE L'ACTIONNARIAT

1. Actions déclarées en vertu de la loi du 2 mars 1989 relative à la publicité des participations significatives dans les sociétés cotées en Bourse.

Depuis le 31 mars 1999, le capital d'UCB S.A. s'élève à 437 799 000 euros, divisé en 145 933 000 actions ordinaires (a) sans valeur nominale.

Actions émises donnant droit, au 31 décembre 2005, à la souscription d'actions représentatives du capital social:

En 1999 et 2000, UCB a émis respectivement 145 200 et 236 700 droits de souscriptions (warrants):

- Les 145 200 warrants émis en 1999 confèrent chacun le droit de souscrire à une action ordinaire: après annulation et exercice d'une partie de ces warrants, 48 400 warrants peuvent encore être exercés entre le 1^{er} janvier 2005 et le 31 mai 2009, et 75 200 warrants peuvent être exercés entre le 1^{er} janvier 2005 et le 31 mai 2012.
- Les 236 700 warrants émis en 2000 confèrent chacun le droit de souscrire à une action ordinaire: après annulation et exercice d'une partie de ces warrants, 84 500 warrants peuvent être exercés entre le 1^{er} janvier 2005 et le 28 février 2010, et 105 400 warrants peuvent être exercés entre le 1^{er} janvier 2005 et le 28 février 2013.

Il résulte de ce qui précède que, si tous les droits attachés à ces warrants étaient exercés, le capital d'UCB s'élèverait à 438 944 700 euros et le nombre d'actions émises par UCB serait de 146 314 900 actions (b).

STRUCTURE DE L'ACTIONNARIAT (SUITE)

Selon les déclarations de transparence effectuées en application de la loi du 2 mars 1989, la structure de l'actionnariat d'UCB est la suivante:

	Nombre d'actions	(a) Au regard de 145 933 000 actions	(b) Au regard de 146 246 500 actions
Financière de Tubize S.A. (*), Allée de la Recherche 60, 1070 Brussels	58 860 000	40,33%	40,25%
EuroPacific Growth Fund, 333 South Hope Street Los Angeles, CA 90071 – U.S.A.	4 416 518	3,03%	3,02%

(*) Financière de Tubize S.A.: le 23 mai 2005, la Financière de Tubize S.A. a été absorbée par la Financière d'Obourg S.A et cette dernière a pris le nom de Financière de Tubize S.A.

La colonne (a) présente les participations des actionnaires, avec le nombre d'actions actuelles de la Société, soit 145 933 000 actions. La seconde colonne (b) présente les participations qu'auraient les actionnaires dans la Société si tous les droits de souscription émis dans le cadre des plans d'options sur actions de 1999 et 2000, étaient exercés.

2. L'actionnaire principal (actionnaire de référence) d'UCB est la Financière de Tubize S.A., société cotée sur Euronext Brussels, qui détient 58 860 000 actions, représentant 40,33% du capital de la Société.

La Financière de Tubize S.A. a procédé à des déclarations de transparence en application de la loi du 2 mars 1989 sur la déclaration des participations importantes dans les sociétés cotées en Bourse et réglementant les offres publiques d'acquisition.

Selon la dernière déclaration datée du 23 mars 2005, 51,81% de la Financière de Tubize S.A. sont détenus par les membres de la famille Janssen.

3. En vertu de l'Article 631 § 2 de la loi sur les sociétés, UCB Fipar S.A., filiale indirectement contrôlée par UCB, a communiqué à UCB S.A qu'elle a acquis 746 800 actions UCB en 2002, 372 904 actions UCB en 2003, 1 064 200 actions UCB en 2004 et 370 000 actions UCB en 2005. Le 31 décembre 2005, elle détenait 2 457 299 actions UCB, soit 1,68% du nombre total d'actions émises par UCB S.A.

DISPOSITIONS DES ACTIONNAIRES

1. Emission d'un emprunt obligataire assorti de warrants

Un emprunt défensif à warrants a également été émis par décision de l'Assemblée Générale des Actionnaires en 2003, hors droit de préférence. L'emprunt d'un montant de 600 000 euros, représenté par 30 000 unités d'emprunt d'une valeur nominale de 20 euros, auquel 1 000 warrants étaient attachés, conférant le droit de souscrire ensemble à 30 000 000 actions ordinaires, a été souscrit par la Financière d'Obourg S.A., l'actionnaire de référence d'UCB dont le nom a été modifié en Financière de Tubize, le 23 mai 2005.

Un Comité ad hoc a été créé par la même Assemblée Générale des Actionnaires, qui en a également désigné les membres. Ce Comité est chargé de décider, dans des circonstances prédéfinies, de la mise en œuvre de cette mesure défensive et de l'approbation de toute cession de ces warrants. Les titulaires de warrants concluent une convention avec UCB assurant le respect des conditions d'émission et d'exercice des warrants. Les warrants et les conventions ont une durée de cinq ans.

Les actions résultant de l'exercice de ces warrants seront émises par référence au prix du marché pendant une période précédant leur émission.

2. Limite légale en matière de distribution de dividende (Art. 617)

Conformément au cas d'exception prévu à l'article 617 du Code belge des sociétés, l'actif net d'UCB S.A. comprend les frais non amortis de Recherche et Développement. Le Conseil d'Administration estime que ces frais liés à la Recherche et au Développement dans le domaine pharmaceutique sont exposés annuellement dans le but de mettre au point de nouveaux médicaments originaux, qui assureront la croissance de la Société, de sorte que l'ensemble de ces frais de Recherche et Développement non encore amortis constitue un élément intégrant de l'actif net.

Commentaires des Comptes Annuels Statutaires

COMMENTAIRES DU BILAN

ACTIF

Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles ont enregistré une augmentation significative de 933 millions d'euros suite à l'acquisition des licences et des droits similaires de Celltech Research & Development Ltd. et à l'accroissement des frais de Recherche et Développement capitalisés.

Comme précédemment, les immobilisations incorporelles brutes de l'exercice comprennent principalement les frais de Recherche et Développement, ainsi que certains investissements immatériels subsidiables autres que les frais de Recherche et Développement (frais d'études commerciales, d'organisation, etc.).

En 2005, les frais de Recherche et Développement se sont élevés à 344 millions d'euros contre 192 millions d'euros en 2004, une augmentation due essentiellement aux activités de la nouvelle succursale en Angleterre.

Les taux d'amortissement des frais de Recherche et Développement n'excédaient pas ceux de l'amortissement dégressif basé sur une durée de vie de quatre ans, soit dans la pratique 50% la première année et 25% les deuxième et troisième années.

Depuis l'exercice 1990, ces frais sont amortis à un taux d'amortissement linéaire sur une durée de vie de trois ans.

Depuis l'exercice 2003, les frais des nouveaux investissements sont amortis selon la règle «pro rata temporis»

Immobilisations corporelles

L'augmentation des immobilisations corporelles est due à la construction d'un nouveau bâtiment à Braine-l'Alleud et à l'acquisition d'équipements supplémentaires dans les installations de production, outre les acquisitions de Celltech Research & Development Ltd. liées à la succursale récemment créée en Angleterre.

Immobilisations financières

L'augmentation des immobilisations financières s'explique essentiellement par les transactions suivantes:

- Augmentation du capital de FIN UCB S.A.	400 millions d'euros
- Acquisition des actions de Cytec Industries Inc.	232 millions d'euros
- Vente de Surface Specialties S.A.	(156) millions d'euros

Stocks

Les stocks globaux d'UCB S.A. ont augmenté de 13 millions d'euros suite à la constitution d'un stock de Keppra® étant donné la fermeture d'une unité de production survenue en novembre et décembre 2005.

Créances à un an, valeurs disponibles, comptes de régularisation

Les autres créances ont augmenté de 731 millions d'euros en raison du remboursement des emprunts des filiales de Surface Specialties.

PASSIF

Capitaux propres

L'augmentation nette des capitaux propres est due au résultat de l'exercice et au paiement des dividendes de 2004. Les comptes du capital et des primes d'émission sont restés inchangés par rapport au bilan de l'exercice précédent.

Provisions et impôts différés

L'augmentation des provisions pour risques et charges est principalement due à la constitution de provisions résultant des obligations liées à la vente de Surface Specialties.

Dettes à plus d'un an

Suite à l'acquisition de Celltech, la vente de Surface Specialties et l'augmentation des investissements, UCB S.A. a modifié la source de ses ressources. L'augmentation des dettes à plus d'un an est partiellement compensée par la diminution des dettes financières.

Dettes à un an au plus

La diminution est essentiellement due à la conversion des crédits financiers à court terme en dettes à long terme, combinée à la diminution de la partie à moins d'un an des dettes financières à long terme.

COMMENTAIRES DU COMPTE DE RESULTAT

L'année se solde sur un résultat après impôts de 583 millions d'euros, contre un résultat après impôts de 444 millions d'euros en 2004. L'accroissement des produits d'exploitation, qui atteignent 411 millions d'euros, est principalement dû à la croissance des ventes de Keppra®, des revenus des redevances récoltés par la succursale en Angleterre. L'augmentation des charges d'exploitation est le résultat de la hausse des amortissements et des réductions de valeur sur les immobilisations incorporelles et corporelles, ainsi que de la croissance des frais généraux due essentiellement à la création de la succursale en Angleterre. L'augmentation du résultat financier provient de l'accroissement des dividendes reçus des sociétés filiales, qui atteignent 524 millions d'euros contre 253 millions d'euros en 2004.

EVENEMENTS ULTERIEURS A LA DATE DU BILAN

Nous nous référons à la note 35 (Evénements ultérieurs à la date du bilan) des états financiers consolidés.

RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

En 2005, UCB S.A. a investi 344 millions d'euros contre 192 millions d'euros en 2004. L'augmentation est essentiellement due à l'activité de Recherche et Développement de la nouvelle succursale UCB S.A. en Angleterre. Les frais de recherche et développement sont majoritairement liés à Cimzia™ (74 millions d'euros) et à Keppra® (58 millions d'euros).

SUCCESSALES

En avril 2005, UCB S.A. a créé une succursale en Angleterre, dont la principale activité est la Recherche et Développement.

RISQUES FINANCIERS

Nous nous référons à la note 3 des états financiers consolidés.

REMUNERATION DES COMMISSAIRES ET REMUNERATION PAYEE AUX SOCIETES LIEES

(Art. 134 § 2 et 4 du Code des sociétés)

La rémunération des Commissaires correspondant à la révision des états financiers annuels d'UCB est déterminée par l'Assemblée Générale des Actionnaires, après examen et approbation par le Conseil d'Administration. UCB S.A. a octroyé au Collège des Commissaires en 2005 une rémunération complémentaire en contrepartie du travail spécial lié aux services de révision des comptes, de consultance et de conseils en matière fiscale. Le complément de rémunération ne devrait pas influencer l'indépendance du Collège. Le montant total de la rémunération pour la révision et autres pour 2005 s'élève à 701 075 euros et se répartit comme suit:

	Révision	Services liés à la révision	Diligence normale	Total
D. Goossens	64 500	69 600	4 150	138 250
E. Attout/PricewaterhouseCoopers	64 500	111 824	303 824	480 148
PricewaterhouseCoopers	80 965	1 712	-	82 677
Total	209 965	183 136	307 974	701 075

DECHARGE AUX ADMINISTRATEURS ET AUX COMMISSAIRES

Nous vous proposons d'approuver les comptes annuels tels qu'ils vous ont été soumis et, par un vote spécial de donner décharge aux Administrateurs et aux Commissaires pour les missions accomplies dans le cadre de leur mandat, au cours de l'exercice écoulé.

BENEFICE A AFFECTER

Le Conseil d'Administration propose de payer un dividende brut de 0,88 euro par action, soit la distribution d'un dividende total de 128 421 040 euros.

Sous réserve d'approbation, le dividende net de 0,66 euro par action sera payable à partir du 16 juin 2006 contre remise du coupon n° 8, joint aux nouvelles actions au porteur de la Société.

Glossaire

Résultat net ajusté: Résultat des activités poursuivies corrigé pour exclure les charges liées à la dépréciation d'actifs non financiers après impôts, les frais de restructuration, les autres produits et charges, les revenus financiers exceptionnels et les frais d'amortissement des immobilisations incorporelles.

EBIT: Résultat opérationnel tel que mentionné dans les états financiers consolidés.

Flux de trésorerie disponible: Flux de trésorerie des activités d'exploitation augmenté du flux de trésorerie des activités d'investissement pour les activités poursuivies.

Investissements bruts: Acquisition d'immobilisations corporelles et d'immobilisations incorporelles.

Dettes nettes: Prêts et emprunts non courants portant intérêt et découverts bancaires diminués des titres de créance et des valeurs disponibles.

Postes non-récurrents: Eléments des produits ou charges occasionnels des activités normales de la Société.

EBITDA récurrent: Résultat opérationnel corrigé des amortissements, des dépréciations, des dépréciations d'actifs non financiers, des frais de restructurations et des autres produits et charges.

EBITA récurrent: Résultat opérationnel corrigé des amortissements, des dépréciations d'actifs non financiers, des frais de restructuration et d'autres produits et charges.

EBIT récurrent: Résultat opérationnel corrigé des dépréciations d'actifs non financiers, des frais de restructurations et des autres revenus et charges.

Fonds de roulement: comprennent les stocks, les créances clients et autres créances, les dettes commerciales et autres dettes, tant courantes que non courantes.

Relations investisseurs

Le nombre d'actions émises au 31 décembre 2005 s'élevait à 145 933 000. L'actionnariat stable permanent de Financière de Tubize S.A. représentait 40,33% du capital d'UCB. Les actions d'UCB sont cotées sur

Euronext (Ticker: UCB). Au 31 décembre 2005, la capitalisation boursière d'UCB atteignait 5,8 milliards d'euros, soit 3,27% du BEL20 et 0,33% de l'indice Euronext 100.

milliards EUR	2005 Déclarés	2004 Déclarés	2004 Pro forma
Capitalisation boursière	5,8	5,5	5,5
En EUR par action UCB			
Résultat par action ¹	1,88	1,36	1,62
Résultat du core business par action ²	2,20	-	1,84
Dividende brut par action	0,88	0,86	0,86
Dividende net par action	0,66	0,645	0,645
Plafond de l'année	47,00	44,08	44,08
Plancher de l'année	34,60	28,72	28,72
Cours de l'action à la fin de l'exercice	39,68	37,57	37,57
Nombre moyen de titres traité par jour	272 459	264 026	264 026
Nombre d'actions en circulation (31 décembre)	145 933 000	145,933 000	145 933 000
Free float	56,7%	56,7%	56,7%
Coefficient de capitalisation des bénéfices (en utilisant le résultat par action basé sur le résultat des activités poursuivies)	21,11	27,63	23,19
Coefficient de capitalisation des bénéfices (en utilisant le résultat par action basé sur le résultat net du core business)	18,04	-	20,42

- Résultat de base par action calculé en divisant le résultat attribuable aux actionnaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice, à l'exclusion des actions ordinaires acquises par la Société et les actions propres détenues.
- Résultat net du core business par action

Calendrier financier

Mardi 14 mars 2006

Résultats annuels de l'exercice 2005

Mardi 13 juin 2006

Assemblée Générale Annuelle des Actionnaires

Vendredi 16 juin 2006

Païement des dividendes (coupon n° 8)

Jeudi 27 juillet 2006

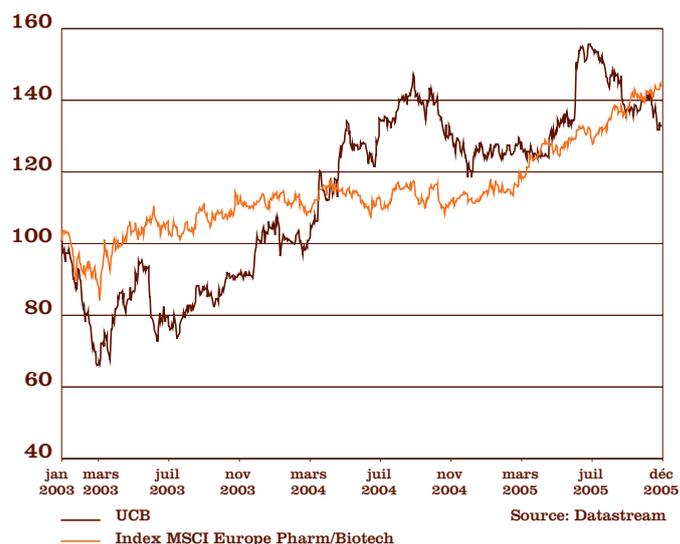
Résultats semestriels de l'exercice 2006

Mercredi 28 février 2007

Résultats annuels de l'exercice 2006

Évolution de l'action UCB

(indice = 100, 1^{er} janvier 2003)



Disclaimer

Langues utilisées pour ce Rapport Annuel

Conformément à la Loi belge, UCB a publié son Rapport Annuel en français et en néerlandais. UCB met également à votre disposition une traduction en anglais de ce Rapport Annuel. Si des différences d'interprétation entre les versions anglaise, française et néerlandaise du Rapport Annuel devaient apparaître, la version néerlandaise prévaut.

Disponibilité du Rapport Annuel

Le Rapport Annuel est disponible gratuitement au public en adressant sa demande à:

UCB S.A.

A l'attention de «Investor Relations»

Allée de la Recherche, 60

1070 Bruxelles, Belgique

Téléphone +32 2 559 9346

Fax +32 2559 9571

e-mail: investor-relations@ucb-group.com

Une version électronique du Rapport Annuel est également disponible, à titre informatif uniquement, sur le site internet d'UCB (adresse: www.ucb-group.com).

Seul le Rapport Annuel imprimé et publié en Belgique selon les règles et la législation en vigueur est légalement valable. UCB décline toute responsabilité concernant l'exactitude ou la justesse du Rapport Annuel disponible sur Internet. Tout autre information publiée sur le site internet d'UCB ou sur tout autre site internet ne font pas partie de ce Rapport Annuel.

Déclarations prospectives

Ce rapport annuel contient des déclarations prospectives y compris, mais non exclusivement, des déclarations contenant les termes «estime», «prévoit», «devrait», «a l'intention de», «considère», «peut» et «continue» ainsi que des expressions similaires. Ces déclarations prospectives concernent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs susceptibles de faire en sorte que les résultats, la situation financière, les performances ou les réalisations réels d'UCB, ou encore les résultats du secteur, soient sensiblement différents de tous les résultats, performances ou réalisations explicites ou implicites contenus dans ces déclarations prospectives. Vu ces incertitudes, il est conseillé au public de ne pas accorder une fiabilité induite à ces déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives sont uniquement valables à la date du présent rapport annuel. UCB décline expressément toute obligation de mettre à jour une quelconque des déclarations prospectives contenues dans ce rapport annuel afin de refléter toute modification de ses prévisions à cet égard ou toute modification des événements, conditions ou situations sur lesquels ces déclarations sont fondées, sauf si lesdites déclarations sont requises par les législations et réglementations applicables.

Contacts

Siège social

UCB S.A.

Allée de la Recherche 60
1070 Bruxelles (Belgique)

Tél.: + 32 2 559 9999

Fax: + 32 2 559 9900

www.ucb-group.com

Contact avec les actionnaires et les investisseurs

Jean-Christophe Donck

**Vice President, Corporate Communications &
Investor Relations**

Viviane Smeets

Manager, Communications Office

Tél.: + 32 2 559 9348

Fax: + 32 2 559 9571

E-mail: investor-relations@ucb-group.com

© Copyright UCB, 2006

Réalisation: Merchant en collaboration avec
BergHind Joseph

Texte: Keith Conlon

Impression: Deloge

