



## AGM 2022 – Speech Jean-Christophe Tellier, CEO UCB - Version Française

**Avertissement : l'expression orale prévaut.**

*Dear shareholders of UCB, Ladies and Gentlemen,*

*Beste aandeelhouders, Dames en Heren,*

*Chers actionnaires, Mesdames et Messieurs,*

Bonjour et bienvenue. Je souhaite tout d'abord vous dire à quel point je suis ravi de me tenir devant vous en personne, et à distance, pour vous présenter un aperçu des activités et des performances d'UCB en 2021

Mais avant tout, je souhaite évoquer brièvement la guerre en Ukraine, où le pays et le peuple continuent d'être victimes d'un terrible conflit. En ces temps difficiles et tumultueux, nous sommes guidés par notre volonté de créer de la valeur dans la vie des personnes pour qui nous œuvrons, aujourd'hui et demain. Voilà pourquoi nous soutenons nos collègues sur place et agissons, en tant qu'entreprise, en offrant un soutien humanitaire par l'intermédiaire de dons financiers au Comité international de secours allemand et à la Croix-Rouge internationale, et en donnant des médicaments aux ONG qui les distribuent aux patients au sein de la zone de guerre.

En réfléchissant à ces douze derniers mois et plus, s'il y a une leçon à tirer d'une période où le monde continue de naviguer dans l'incertitude, c'est que les événements qui compromettent notre santé et notre bien-être affectent tous les secteurs et segments de la société. Investir dans la santé pour progresser vers une société plus saine et plus équitable, c'est donc investir dans un avenir meilleur pour tous.

Chez UCB, créer un impact positif sur la société est au cœur de notre mission. C'est pourquoi nous cherchons à favoriser une croissance soutenue grâce à des solutions qui permettent réellement d'améliorer la vie des gens. Nous sommes fermement résolu à collaborer avec des partenaires de la chaîne des soins de santé afin de proposer des solutions innovantes aux patients atteints de maladies graves, en nous appuyant sur un sens aigu de notre mission. Nous sommes convaincus qu'en plus de créer de la valeur pour les patients, nous devons en créer pour nos employés, nos actionnaires et les communautés dans lesquelles nous opérons, tout en respectant la planète.

En 2021, nous avons touché la vie de plus de 3,7 millions de patients à travers le monde en assurant la continuité des chaînes d'approvisionnement et de distribution. Nous avons continué à élargir l'accès à nos solutions et à suivre les progrès réalisés grâce à notre indice de performance d'accès (Access Performance Index).





J'aimerais également mettre en exergue que notre nouvelle solution BIMZELX® a été approuvée en Europe, en Grande-Bretagne et au Japon, entre autres, pour le traitement du psoriasis.

## Faits financiers et extra-financiers saillants

En ce qui concerne nos performances financières, nous avons enregistré, pour la 8<sup>e</sup> année consécutive, une autre performance exceptionnelle qui démontre la robustesse de notre portefeuille de produits principaux: un chiffre d'affaires atteignant 5,78 milliards d'euros (+8 % ; +10 % TCC) et des ventes nettes en hausse de 8 % à 5,47 milliards d'euros (+11 % TCC).

La rentabilité sous-jacente (EBITDA ajusté) a atteint 1,64 milliards d'euros (+14 % ; +21 % TCC). Cette augmentation est due à la croissance continue des revenus et à l'augmentation modérée des dépenses d'exploitation, qui reflètent les investissements dans le futur d'UCB, notamment dans les lancements de produits et le développement clinique.

Nous avons également continué d'intégrer la durabilité en terme d'impact commercial et sociétal, ce qui a permis d'améliorer constamment nos scores ESG (c.-à-d. environnementaux, sociaux et de gouvernance). Une agence clé, Sustainalytics, a fait passer les scores de risque ESG d'UCB de moyens à faibles (16,8), reflétant ainsi une validation externe claire de nos progrès dans la création d'une valeur plus durable pour les parties prenantes.

## Préparer l'avenir

En ce qui concerne nos solutions pour les patients, plusieurs réalisations passionnantes ont vu le jour au cours des derniers mois. En effet, UCB a réalisé une série sans précédent de 6 résultats très positifs d'études de phase 3 en atteignant tous les critères d'évaluation essentiels, dépassant ainsi les attentes de nombreuses parties prenantes.

Pour commencer, et en plus des approbations de Bimzelx dans le psoriasis que j'ai déjà mentionnées, nous avons annoncé des résultats extrêmement prometteurs pour les études de phase 3 évaluant cette molécule dans le traitement de l'arthrite psoriasique et dans le spectre de la spondylarthrite axiale (nr-axSpA ; r-axSpA).

Mais ce n'est pas tout. Nous avons aussi annoncé des résultats positifs de phase 3 pour le rozanolixizumab et le zilucoplan dans le traitement de la myasthénie grave, ce qui génère de l'espoir et la possibilité de nouvelles options thérapeutiques pour les patients atteints de cette maladie invalidante et les professionnels de santé qui la prennent en charge.

Nous avons également préparé notre croissance future avec l'acquisition de Zogenix, une société basée aux États-Unis et spécialisée dans les formes spécifiques et rares d'épilepsies. Nous avons récemment conclu cette transaction qui a davantage renforcé notre engagement et notre leadership dans le domaine de l'épilepsie. Cette acquisition vient en effet compléter notre offre thérapeutique existante avec Fintepla, un médicament approuvé dans le syndrome de Dravet et désormais également dans le syndrome de Lennox-Gastaut, une nouvelle indication qui a été approuvée fin mars de cette année par la FDA américaine.





Les partenariats avec d'autres acteurs de l'écosystème des soins de santé nous permettent d'apporter de la valeur aux patients par de nouveaux moyens. Nous avons signé un accord avec Novartis pour co-développer et commercialiser deux traitements de fond pour les personnes atteintes de la maladie de Parkinson (MP). Nous avons maintenant pleinement intégré Handl Therapeutics BV, une entreprise de thérapie génique en pleine croissance et évolutive basée à Louvain, en Belgique. Cela nous permet d'avancer dans la concrétisation de nos projets dans le domaine de la thérapie génique, pour enfin passer d'un traitement symptomatique à la modification et à la guérison de maladies chroniques graves.

Dans le cadre de notre transformation numérique (Digital Care Transformation), nous avons développé notre collaboration pluriannuelle avec Microsoft, en associant ses services informatiques, de cloud et d'intelligence artificielle à nos capacités de recherche et de développement de médicaments, afin de découvrir de nouveaux médicaments de manière plus efficace et innovante.

## **Envisager l'avenir pour concrétiser nos projets**

Nous sommes certains de pouvoir concrétiser nos projets pour devenir leader dans cinq domaines spécifiques : crises d'épilepsie partielles/focales, arthrite psoriasique, myasthénie grave, fractures liées à l'ostéoporose et immuno-inflammation et/ou épilepsie chez les femmes en âge de procréer.

Nous avons également préparé la perte d'exclusivité de Vimpat cette année et sommes bien positionnés avec un portefeuille de nouveaux produits prometteurs tels que Bimzelx (bimékizumab) avec 4 indications, zilucoplan et rozanolixizumab avec une indication et Fintepla avec 2 indications. Nous avons donc 4 produits et de nombreuses indications qui ont été validées pour compenser la perte de brevet de Vimpat.

Cette année, en raison de ladite perte d'exclusivité des ventes de Vimpat, nous entrons dans une phase de transition suivie d'une accélération attendue de la croissance de l'entreprise.

Nous visons donc un chiffre d'affaires de l'ordre de 5,15 à 5,4 milliards d'euros en 2022 et une rentabilité sous-jacente (EBITDA ajusté) de l'ordre de 26 à 27 % du chiffre d'affaires total (excluant l'acquisition de Zogenix, qui devrait avoir un effet positif sur les revenus tout en diluant partiellement les bénéfices en 2022. Elle contribuera aux bénéfices dès 2023 – une nouvelle guidance sera communiquée au cours du premier semestre de cette année).

D'ici 2025, nous voulons atteindre un chiffre d'affaires annuel d'au moins 6 milliards d'euros, une marge EBITDA ajustée d'environ 30 % et améliorer encore davantage nos scores ESG.

## **Conclusion**

2021 a été une année très forte, et 2022 s'annonce comme une année de transition clé avec le lancement de Bimzelx et la perte de l'exclusivité de Vimpat. Grâce à nos performances financières solides et constantes, associées à des réalisations cliniques impressionnantes et à des partenariats stratégiques, nous disposons désormais des fondements nécessaires pour atteindre nos objectifs pour 2025.

En ce qui concerne UCB aujourd'hui, nous avons bâti des fondations solides qui nous permettent de nous concentrer sur la mise en œuvre de notre stratégie dans les années à venir. Nous sommes donc convaincus que nous pouvons réaliser nos projets et poursuivre notre engagement à créer de la valeur pour les patients aujourd'hui et demain.





# UCB News

Avant de terminer ce discours, je voudrais prendre un moment pour remercier le Conseil d'administration d'UCB. Sous la direction de notre président Stefan Oschmann, le Conseil a joué un rôle déterminant dans notre parcours de transformation et de croissance. Comme Aristote l'a dit un jour, « La totalité est plus que la somme des parties », et je crois que cela est tout à fait applicable à UCB et au Conseil.

J'aimerais également saluer le dévouement, la résilience et l'engagement des employés d'UCB à travers le monde, sans qui les grandes performances de ces dernières années n'auraient pas été possibles. Il est profondément gratifiant de travailler avec des personnes qui partagent à ce point la raison d'être de l'entreprise.

Enfin et surtout, je remercie tous nos actionnaires pour leur soutien continu. Je suis extrêmement honoré par l'engagement que vous avez montré à UCB au cours de ces dernières années et en particulier au cours de cette année 2021.

J'aimerais conclure ce discours en partageant le témoignage d'une personne souffrant de psoriasis. Je suis convaincu que cette vidéo illustre au mieux notre raison d'être et notre volonté de créer de la valeur pour le patient, aujourd'hui et demain.

