



## UCB se recentre sur son cœur de métier en Inde

- UCB vend son portefeuille de marques établies en Inde à Dr. Reddy's pour €118 millions
- UCB se concentre sur ses activités en neurologie

**Bruxelles (Belgique), 1<sup>er</sup> avril 2015 – information réglementée** – Dans le droit fil de son orientation stratégique, UCB annonce avoir conclu un accord avec Dr. Reddy's portant sur la vente de ses marques établies en Inde, en ce compris sa franchise pour les troubles allergiques et respiratoires. Le montant de la transaction s'élève à 8000 millions d'INR (~ €118 million). L'accord comprend également le transfert de quelque 350 membres du personnel vers Dr. Reddy's. Le chiffre d'affaires issu des activités acquises est approximativement de 1 500 millions d'INR pour l'exercice 2014.

Cet accord cadre dans la stratégie d'UCB visant à offrir la plus grande valeur ajoutée aux patients et à leur fournir des médicaments novateurs, tout en assurant la mise à disposition de son portefeuille de marques matures au plus grand nombre. Dr. Reddy's est une entreprise pharmaceutique de pointe appliquant les normes de qualité les plus sévères et affichant de grandes ambitions de croissance.

Mark McDade, Chief Operating Officer d'UCB, a déclaré : « UCB occupe une position de choix et dispose d'une assise solide pour une croissance continue grâce à ses produits clés et à son pipeline prometteur. Cette position nous permet de nous concentrer davantage sur notre portefeuille neurologique en Inde, offrant des solutions novatrices aux patients atteints de maladies sévères. Trouver la bonne entreprise pour nos marques établies et nos équipes en Inde était crucial. La connaissance de Dr. Reddy's du marché local, conjuguée à ses plans ambitieux et à son excellente réputation, nous a convaincus qu'il s'agissait du bon choix pour faire progresser notre business. »

Alok Sonig, Senior Vice President et India Business Head de Dr. Reddy's, a ajouté : « Le portefeuille d'UCB est une franchise solide qui permettra à Dr. Reddy's d'accélérer sa croissance dans les domaines hautement attractifs de la dermatologie, des affections respiratoires et des thérapies spécialisées, et ce grâce à des marques leader telles que Atarax, Nootropil, Zyrtec, Xyzal, Xyzal M,

etc. Nous nous ferons un plaisir d'accueillir les employés d'UCB au sein de notre équipe globale en croissance constante. »

Cet accord n'impactera pas les prévisions financières d'UCB pour 2015.

## Pour de plus amples informations

### Corporate Communications

France Nivelles,  
Global Communications, UCB  
T +32.2.559.9178, france.nivelles@ucb.com

Laurent Schots,  
Media Relations, UCB  
T+32.2.559.92.64, laurent.schots@ucb.com

### Investor Relations

Antje Witte,  
Investor Relations, UCB  
T +32.2.559.94.14, antje.witte@ucb.com

## À propos d'UCB

UCB ([www.ucb.com](http://www.ucb.com)) est une société biopharmaceutique établie à Bruxelles (Belgique) qui se consacre à la recherche et au développement de nouveaux médicaments et de solutions innovantes destinés aux personnes atteintes de maladies graves du système immunitaire ou du système nerveux central. Employant plus de 8 500 personnes réparties dans près de 40 pays, UCB a généré un chiffre d'affaires de EUR 3,3 milliards en 2013. UCB est cotée sur le marché Euronext de Bruxelles (symbole : UCB). Suivez-nous sur Twitter : @UCB\_news

## Déclarations prospectives

Ce communiqué de presse contient des déclarations prospectives fondées sur les plans, estimations et convictions actuels du management. Toutes les déclarations, hormis celles qui ont trait à des faits historiques, peuvent être considérées comme des déclarations prospectives, notamment les estimations du chiffre d'affaires, des marges d'exploitation, des dépenses en immobilisations, des liquidités, d'autres données financières, des résultats juridiques, politiques, réglementaires ou cliniques attendus et d'autres estimations et résultats. De par leur nature, ces déclarations prospectives ne constituent pas une garantie de performances futures ; elles sont soumises à des risques, incertitudes et hypothèses qui peuvent donner lieu à des différences significatives entre les résultats réels et les résultats sous-entendus dans les déclarations prospectives figurant dans le présent communiqué de presse. Figurent parmi les facteurs importants susceptibles d'entraîner de telles différences : l'évolution du contexte économique général, du domaine d'activité et de la concurrence, l'impossibilité d'obtenir les homologations réglementaires nécessaires ou de les obtenir selon des conditions acceptables, les coûts associés à la recherche et développement, l'évolution des perspectives pour les produits du pipeline ou les produits en phase de développement par UCB, les effets de décisions judiciaires ou d'enquêtes publiques futures, les réclamations pour responsabilité du fait de produits, les obstacles à la protection des produits ou produits candidats par brevets, l'évolution de la législation ou de la réglementation, les fluctuations des taux de change, l'évolution ou les incertitudes de la législation fiscale ou de l'administration de cette législation, et le recrutement et la rétention des collaborateurs. UCB fournit ses informations à la date du présent communiqué de presse, et déclare expressément n'avoir nullement l'obligation d'actualiser les informations contenues dans le présent communiqué de presse, que ce soit pour confirmer les résultats réels ou faire état de l'évolution de ses attentes.

Rien ne permet de garantir que les nouveaux produits candidats du pipeline feront l'objet d'une autorisation de mise sur le marché ou que de nouvelles indications seront développées et homologuées pour les produits existants. S'agissant des produits ou produits potentiels qui font l'objet de partenariats, de coentreprises ou de collaborations pour l'obtention d'une homologation, des différences peuvent exister entre les partenaires. Par

ailleurs, UCB ou d'autres sociétés pourraient identifier des problèmes de sécurité, des effets indésirables ou des problèmes de fabrication après la mise sur le marché de ses produits.

Enfin, le chiffre d'affaires peut être influencé par les tendances internationales et nationales en matière de contrôle des coûts pour les soins de santé et les établissements de soins, par les politiques de remboursement imposées par les tiers payeurs, ainsi que par la législation régissant la tarification et le remboursement des produits biopharmaceutiques.