



BIOMÉRIEUX

Stratégie 2007-2012

Avertissement



Le présent document contient certaines données, hypothèses et estimations sur lesquelles la société a pu raisonnablement se fonder pour déterminer ses objectifs. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées, en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier et concurrentiel, en France et à l'étranger. Des informations supplémentaires concernant ces risques et aléas figurent dans les documents déposés par la société auprès de l'Autorité des Marchés Financiers. Les déclarations concernant l'avenir contenues dans le présent document s'appliquent uniquement à compter de la date de celui-ci. La société ne prend donc aucun engagement, ni ne donne aucune garantie sur la réalisation des objectifs et ne s'engage pas à publier ou communiquer d'éventuels rectificatifs ou mises à jour de ces éléments.



Indépendance
Indépendance



International
International

Infectiologie
Infectiologie

Innovation
Innovation



"Imagine a world where we will be able to tell each patient whether they need to take action to preempt altogether the development of costly and painful diseases. Imagine telling them that they do not need to take expensive medications for life because they are not at risk of disease. A more predictive, personalized and preemptive form of medicine is no longer just a dream, but a vision to strive for as rapidly as we can."

Dr. Elias A. Zerhouni

FY 2007 Director's Budget Request Statement -April 2006

US Department of Health and Human Services

National Institutes of Health





► ***Introduction***

L'environnement de bioMérieux

bioMérieux aujourd'hui

Les orientations stratégiques



Introduction

► ***L'environnement de bioMérieux***

bioMérieux aujourd'hui

Les orientations stratégiques

Le marché du diagnostic *in vitro*



- ▶ **Un marché attractif et en croissance régulière**
 - ▷ 2006 : ~24 Md€ (30 Md\$) + 5% par an environ
 - ▷ Besoins de santé grandissants, vieillissement de la population
 - ▷ Nouvelles technologies, nouveaux marqueurs, ...
 - ▷ Diagnostic *in vitro* : contrôle des coûts de santé et de meilleures décisions cliniques
- ▶ **Un marché mondial**
- ▶ **Des barrières à l'entrée élevées**
- ▶ **Une accélération récente de la consolidation**
 - ▷ 2006 : plus de 80% du marché détenu par les 10 premiers acteurs (vs 60% en 1985)
 - ▷ De nouveaux entrants : Siemens, ...
- ▶ **Tendances**
 - ▷ Concentration de la base clients
 - ▷ Besoin de tests décentralisés (Point of Care) à forte valeur médicale

Un business model attractif



- ▶ Une offre combinant instruments, réactifs, logiciels et service
 - ▷ Instruments : plateformes permettant la réalisation de tests diagnostiques
 - ▷ Réactifs : consommables biologiques
 - ▷ Logiciels opératoires et systèmes-experts (suivi épidémiologique ou conseil thérapeutique)
 - ▷ Service : fidélisation des clients

Systemes fermés ⇒ Chiffre d'affaires récurrent ⇒ Visibilité

- ▶ Un modèle économique très différent de celui de l'industrie pharmaceutique
 - ▷ Forte diversification du portefeuille de produits ⇒ moins de risque
 - › sur les ventes : pas de blockbuster
 - › sur le pipeline de produits en développement
 - ▷ Cycle de développement plus court
 - ▷ Pas de risque de générique
 - ▷ Moindre risque de responsabilité produits : *in vitro* vs *in vivo*

Des technologies complémentaires pour la détection de pathologies



TECHNOLOGIES	Bactériologie	Biologie moléculaire	Immunoessais	Chimie clinique*	Hématologie	Hémostase
Taille des segments (M€)	2 300	1 800	8 700	9 100	1 200	1 200
Croissance	3% - 4%	10% - 12%	3% - 4%	4% - 5%	3% - 4%	3% - 4%
Intensité concurrentielle	Faible	Moyenne	Forte	Forte	Moyenne	Moyenne

PATHOLOGIES

Applications industrielles	1 100	X	X	X		
Maladies infectieuses	5 700	X	X	X		
Cancers	2 000		X	X		
Maladies cardio-vasculaires	1 500		X	X	X	X
Diabète	5 800			X	X	
Applications générales de chimie clinique	2 900				X	
Tests endocriniens	1 700			X		
Tests d'analyse des composants du sang	1 500		X		X	
Maladies auto-immunes	1 200		X	X		
Tests TDM/DOA**	900			X		



* Inclut le dosage du glucose dans le sang pour le monitoring du diabète

** Therapeutic Drug Monitoring/Drug Of Abuse

Estimations bioMérieux pour 2006

Un marché porteur



- ▶ Des opportunités immenses :
 - ▷ Besoins médicaux en diagnostic non satisfaits
 - ▷ Nouvelles technologies, nouveaux marqueurs, ...
 - ▷ Explosion du savoir médical grâce à la cartographie du génome

- ▶ Une reconnaissance économique pour les tests à forte valeur médicale

- ▶ Bactériologie : un potentiel de croissance et un nombre limité d'acteurs

- ▶ Biologie moléculaire : un potentiel encore important en termes d'automatisation et d'applications

- ▶ Industrie : un marché très fragmenté

- ▶ Un essoufflement du business model "blockbuster" des sociétés pharmaceutiques
 - ⇒ besoin d'adapter sélectivement la prescription au profil de chaque patient
 - ⇒ ouverture vers le Théragnostic*

* Théragnostic = Thérapeutique + Diagnostic

Un contexte en évolution



- ▶ Une forte concurrence sur le marché des immunoessais de “routine”
- ▶ Une convergence des tests de chimie clinique, d’immunoessais et d’hématologie vers des **plateformes uniques** à très haute cadence
- ▶ Une tendance à l’érosion des prix :
 - ▷ Sur les tests de routine
 - ▷ Sur certains tests à forte valeur médicale, lorsque la concurrence se développe
- ▶ Un environnement réglementaire de plus en plus exigeant



Introduction

L'environnement de bioMérieux

► ***bioMérieux aujourd'hui***

Les orientations stratégiques

bioMérieux aujourd'hui



- ▶ Un acteur majeur du diagnostic in vitro
 - ▷ CA 2006 : 1 037 M€
 - ▷ 8^{ème} rang mondial
- ▶ Un « pure player » disposant d'une large présence internationale
 - ▷ 83% du CA hors de France
- ▶ Des positions fortes sur des segments en forte croissance
- ▶ Un flux continu de nouveaux produits grâce à une R&D performante
- ▶ Une situation financière solide

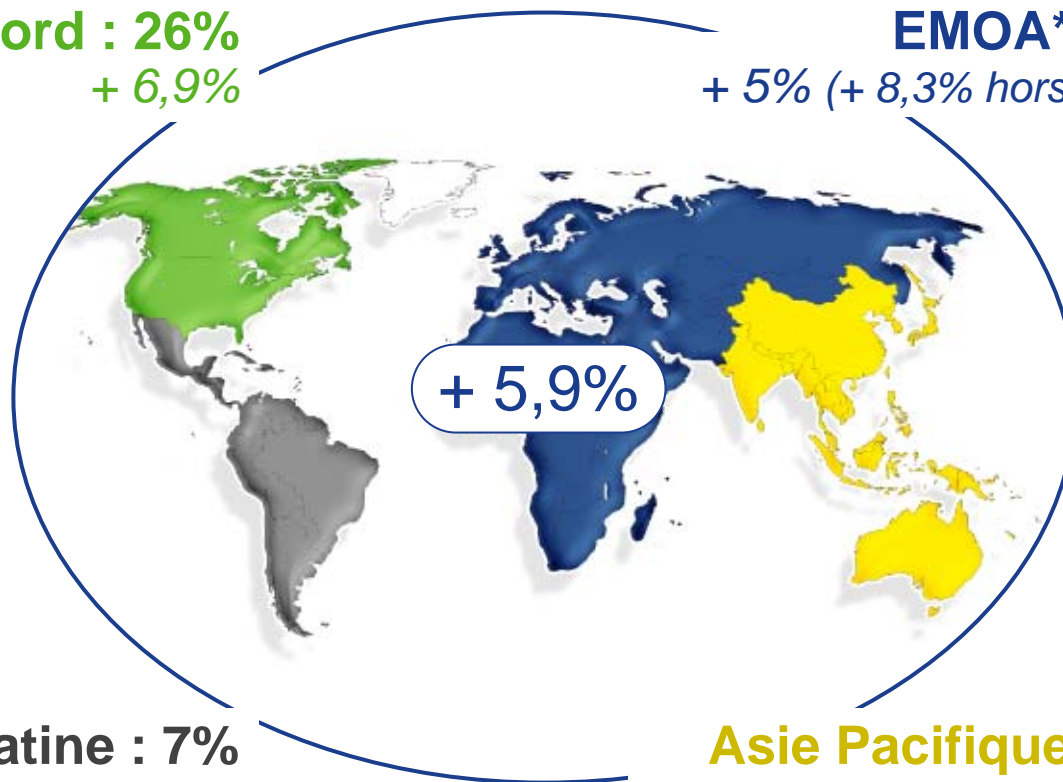
2006 : activité par régions



Chiffre d'affaires : 1 037 M€, réalisé à 83% hors de France

Amérique du Nord : 26%
+ 6,9%

EMOA* : 56%
+ 5% (+ 8,3% hors France)



Amérique latine : 7%
+ 7,1%

Asie Pacifique : 11%
+ 7,9%

* EMOA : Europe, Moyen-Orient, Afrique

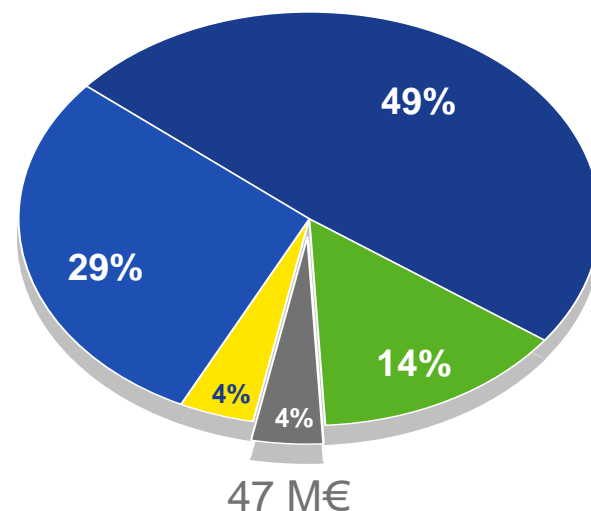
Tous les taux de croissance mentionnés sont calculés à périmètre et devises constants

2006 : activité par technologies



- ▶ Applications cliniques : 894 M€ + 5,1%
 - ▷ Bactériologie : 506 M€ + 6,5%
 - ▷ Immunoessais* : 302 M€ + 1,4%
 - ▷ Biologie moléculaire : 40 M€ + 45,9%

- ▶ Applications industrielles : 143 M€ + 11,5%



* Inclut les gammes VIDAS / VIDIA, microplaques et manuelles

Tous les taux de croissance mentionnés sont calculés à périmètre et devises constants



- ▶ Réseau commercial : qualité, densité et couverture mondiale
- ▶ R&D : des investissements importants sur le long terme
- ▶ Bactériologie : co-leadership
- ▶ Applications industrielles : leadership mondial
- ▶ Un profil facilitant les partenariats
 - ▷ Seule société du secteur maîtrisant à la fois la bactériologie, la biologie moléculaire et les immunoessais
 - ▷ Acteur indépendant vis-à-vis de l'industrie pharmaceutique
 - ▷ Une base installée de plus de 45 000 instruments
- ▶ Grande flexibilité financière
- ▶ Capacité à conduire une stratégie de croissance externe rentable

Management : une équipe expérimentée



▶ Comité exécutif

- | | |
|---------------------|---|
| ▶ Stéphane Bancel | Directeur général |
| ▶ Thierry Bernard | Ventes et Marketing Monde |
| ▶ Eric Bouvier | DGA - Fonctions Supports |
| ▶ Richard Ding | Stratégie, Business Development et Théragnostic |
| ▶ Jean-Marc Durano | Production et Qualité |
| ▶ Peter Kaspar | R&D |
| ▶ Marc Mackowiak | CEO de bioMérieux Inc. |
| ▶ Alexandre Mérieux | Microbiologie Industrielle |
| ▶ Henri Thomasson | Finance |

▶ Diversité des expériences et des origines

▶ Soudée par une forte culture d'équipe

Les enjeux et axes d'amélioration



- ▶ **Gamme d'immunoessais VIDAS**
 - ▷ Valorisation du segment Point of Care
 - ▷ Concurrence sur les tests de routine

- ▶ **Délai de mise sur le marché de nouveaux produits**

- ▶ **Optimisation des technologies de l'information**
 - ⇒ Gains de productivité / solutions clients

- ▶ **Amélioration permanente des processus d'industrialisation et de production** ⇒ diminution des prix de revient



Introduction

L'environnement de bioMérieux

bioMérieux aujourd'hui

► ***Les orientations stratégiques***



Une stratégie qui anticipe les évolutions du marché

- ▶ D'une stratégie centrée sur le laboratoire
 - ▷ Maladies infectieuses, oncologie et cardiologie
 - ▷ Applications industrielles

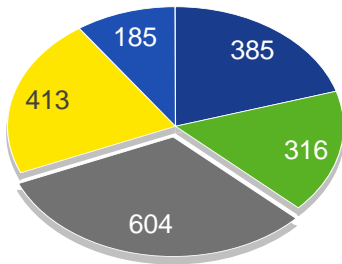
- ▶ À une stratégie orientée vers les pathologies et les besoins des médecins
 - ▷ Infectieux : applications clinique et industrielle
 - ▷ Tests à forte valeur médicale
 - › Oncologie
 - › Cardiologie
 - › Tests décentralisés : Point of Care
 - › Théragnostic : thérapeutique + diagnostic

Capitaliser sur la qualité du réseau commercial



Taux de croissance 2007-2012*

- ▶ Pipeline de produits issus de la R&D interne **5% - 6%**
- ▶ Optimisation du réseau commercial **~1%**



■ France ■ Amérique latine ■ Autres pays européens
■ Asie Pacifique ■ Amérique du Nord

Ventes et Marketing : 1 903 ETP**

** Equivalent Temps Plein. Inclut le Service Clients

* à devises constantes

Optimisation du réseau commercial



- ▶ **Création d'une direction commerciale Monde**
 - ▷ Ventes, marketing et service clients
 - ▷ Directeur : Thierry Bernard, ancien directeur de la région EMOA

- ▶ **Priorités géographiques : Etats-Unis et Japon**
 - ▷ e.g. parts de marché en bactériologie
 - › Europe : ~50%
 - › Etats-Unis : ~30%
 - › Japon : ~15%

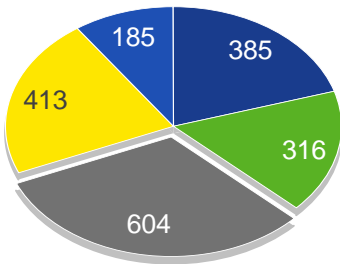
- ▶ **Poursuite de l'implantation de nouvelles filiales**

Capitaliser sur la qualité du réseau commercial



Taux de croissance 2007-2012*

- ▶ Pipeline de produits issus de la R&D interne **5% - 6%**
- ▶ Optimisation du réseau commercial **~1%**
- ▶ Business Development **1% - 2%**
 - ▷ Accords de distribution
 - ▷ Acquisitions :
 - › "Sociétés-produit" e.g. Bacterial Barcodes
 - › ...



■ France ■ Amérique latine ■ Autres pays européens
■ Asie Pacifique ■ Amérique du Nord

Ventes et Marketing : 1 903 ETP**

** Equivalent Temps Plein. Inclut le Service Clients

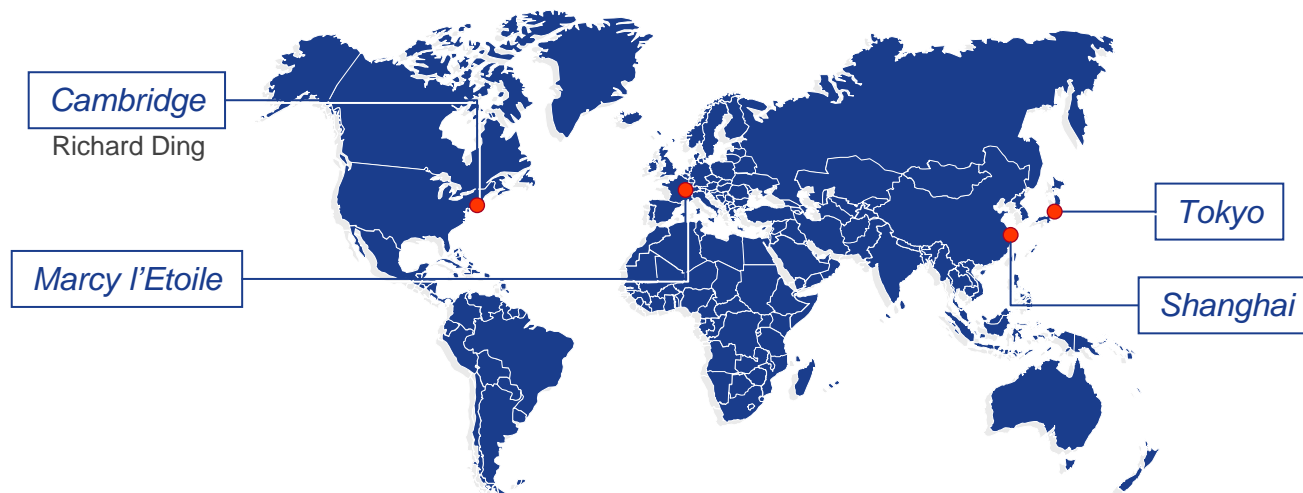
* à devises constantes



Mise en œuvre de la croissance externe

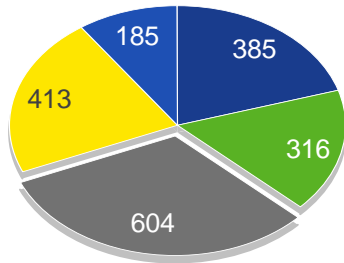
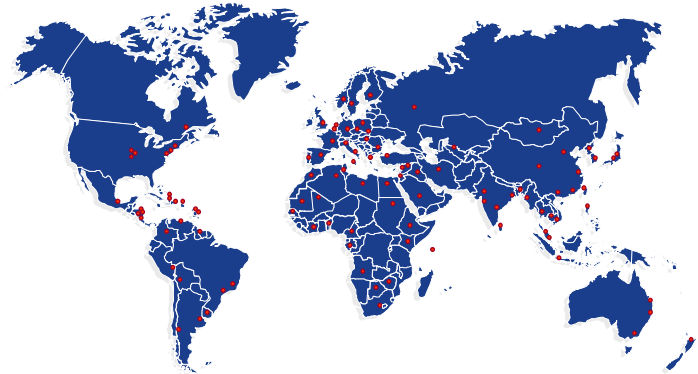


- ▶ Business development : mise en place d'une direction mondiale



- ▶ Renforcement de l'équipe
 - ▷ 3 nouveaux managers
 - ▷ Expertise en business development et en fusion-acquisition
- ▶ Implication personnelle de Alain Mérieux et de Stéphane Bancel

Capitaliser sur la qualité du réseau commercial



Taux de croissance 2007-2012*

- ▶ Pipeline de produits issus de la R&D interne **5% - 6%**
- ▶ Optimisation du réseau commercial **~1%**
- ▶ Business Development **1% - 2%**
 - ▷ Accords de distribution
 - ▷ Acquisitions :
 - › "Sociétés-produit" e.g. Bacterial Barcodes
 - › ...

Total

7% - 9%***

Ventes et Marketing : 1 903 ETP**

** Equivalent Temps Plein. Inclut le Service Clients

* à devises constantes

*** taux de croissance annuel moyen



BIOMÉRIEUX

Applications cliniques



Devenir un acteur de référence pour les biologistes et les médecins sur des pathologies clés

Maladies infectieuses

- *Sepsis*
- *Infections nosocomiales*
- *Tuberculose*
- *VIH / hépatites*

Cancers (sein, colon, prostate, ...)

Maladies cardio-vasculaires d'urgence

Bactériologie

BacT/ALERT

PPM, VITEK 2

BacT/ALERT

Biologie moléculaire

GeneXpert

Diversilab

Gen-Probe

easyMAG/EasyQ

Immunoessais

VIDAS PCT

VIDAS CDA2

VIDAS/microplaques

VIDAS PSA, ...

VIDAS D-Dimer, ...

- ▶ Approche transversale par pathologie :
 - ▷ Un manager responsable par pathologie
 - ▷ Un sponsor pour chaque pathologie au sein du Comité exécutif
- ▶ Partenariats avec des sociétés pharmaceutiques/biotechnologiques focalisées sur ces pathologies



S'affirmer comme le leader incontournable

▶ Objectifs

- ▶ Accélérer l'automatisation complète des laboratoires et des processus d'analyses
- ▶ 2012 : une part de marché proche de 40%

▶ Croissance interne - R&D

- ▶ PPM : croissance tirée par les milieux chromogéniques 2004-06 : >10%/an
- ▶ Identification et antibiogramme (ID/AST) : extension des menus
- ▶ Hémoculture : résultats plus rapides grâce à des nouvelles technologies

▶ Croissance externe

- ▶ Accords de distribution
- ▶ Acquisitions

▶ Atouts

- ▶ Plus de 40 ans d'expertise et de savoir-faire
- ▶ Plus de 50% de part de marché en bactériologie automatisée



Devenir le leader sur le sepsis et les infections nosocomiales

▶ Objectif

- ▷ 2012 : passer d'une part de marché de 2% à 8% environ en infectieux

▶ Croissance interne - R&D

- ▷ Etendre le menu de la plateforme NucliSENS EasyQ : **lancement d'EasyQ HPV - T2 2007**
- ▷ Lancer une nouvelle plateforme plus automatisée pour les étapes d'amplification et de détection (projet ADNA – AII)
- ▷ Développer un automate de tests génétiques multi-cibles : bio-puces (projet ADNA – AII)

▶ Croissance externe

- ▷ Accords : e.g. partenariat ExonHit en oncologie, **distribution mondiale exclusive Cepheid pour sepsis**
- ▷ Acquisition : Bacterial Barcodes

▶ Atouts

- ▷ Maîtrise de toutes les étapes : extraction, amplification, détection
- ▷ Capitalisation sur le savoir-faire dans le domaine infectieux



Etendre le menu de tests à forte valeur médicale et renforcer notre activité Point of Care

► Objectifs

- ▷ VIDAS / VIDIA : consolider la franchise
- ▷ Point of Care : développer une offre manuelle et semi-automatique

► Croissance interne - R&D

- ▷ Gamme VIDAS : optimiser la base installée avec de nouveaux tests à forte valeur médicale (e.g. PCT, pro-BNP, ...)
- ▷ VIDIA
 - › déployer la plateforme pour les tests de routine
 - › étendre le menu
- ▷ Point of Care : lancer un lecteur de tests rapides

► Atouts

- ▷ Base installée de plus de 20 000 instruments
- ▷ Savoir-faire dans le domaine des anti-corps



Devenir un partenaire de référence des sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques

▶ Objectifs

- ▷ Avoir conclu 2 accords d'ici fin 2008 et une dizaine d'ici fin 2012

▶ Applications

- ▷ Tests d'efficacité : identification des patients réceptifs au traitement
- ▷ Effets secondaires : identification des patients pour lesquels le traitement serait nocif
- ▷ Tests de monitoring : aide au dosage du médicament

▶ Moyens

- ▷ Création d'une direction spécialisée basée à Cambridge (Massachusetts)
- ▷ Business plan : adaptation au cas par cas pour chaque molécule

▶ Atouts

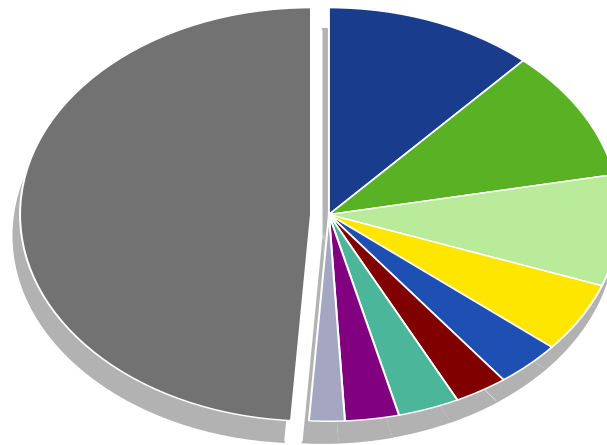
- ▷ Une société indépendante, disposant d'une véritable présence mondiale
- ▷ La maîtrise des technologies de bactériologie, de biologie moléculaire et d'immunoessais
- ▷ Une base installée très importante
- ▷ Des plateformes dédiées pour le Point of Care : miniVIDAS et lecteur de tests rapides
- ▷ Une expérience en théragnostique : en charge virale VIH et en antibiogramme



Etre le leader de la consolidation du secteur

► Objectif

- ▷ 2012 : une part de marché proche de 30%



*Un marché fragmenté**

* Estimation bioMérieux



Etre le leader de la consolidation du secteur

▶ Objectif

- ▷ 2012 : une part de marché proche de 30%

▶ Croissance interne - R&D

- ▷ PPM : croissance grâce aux milieux chromogéniques
- ▷ TEMPO : lancement aux Etats-Unis au T1 2007 et extension du menu
- ▷ Biologie moléculaire : lancement en 2007 d'un 1^{er} test dédié à l'industrie

▶ Croissance externe

- ▷ Accords de distribution : **e.g. distribution mondiale exclusive avec Copan**
- ▷ Acquisitions

▶ Atouts

- ▷ Leadership incontesté
- ▷ Capitalisation sur le réseau commercial clinique



► Chiffre d'affaires

- ▷ 2007 - 2012 : 7% - 9% de taux de croissance annuel moyen, à taux de change constants :
 - › R&D – Pipeline actuel : 5% - 6%
 - › Optimisation du réseau commercial : ~1%
 - › Croissance externe : 1% - 2%
- ▷ 2007 : 6% - 7%, à taux de change et périmètre constants, hors croissance externe

► Marges

- ▷ Marge brute stable : amélioration des coûts, accords de distribution, baisse des prix...
- ▷ Marge opérationnelle courante : amélioration progressive de 100 à 150 points de base par rapport au 30 juin 2006, à taux de change constants
 - › R&D : égale ou inférieure à 13%
 - › Redevances perçues : baisse attendue
 - › SG&A : économies d'échelle grâce à la croissance des ventes

Des objectifs clairs



- ▶ **Une stratégie centrée sur le patient et les pathologies**
 - ▷ Infectieux : applications clinique et industrielle
 - ▷ Tests à forte valeur médicale : oncologie, cardiologie, tests décentralisés (Point of Care) et Théragnostic

- ▶ **En s'appuyant sur nos lignes de force**
 - ▷ Bactériologie : s'affirmer comme le leader incontournable
 - ▷ Industrie : être le leader de la consolidation du secteur
 - ▷ Biologie moléculaire : devenir le leader sur le sepsis et les infections nosocomiales
 - ▷ Immunoessais : étendre le menu de tests à forte valeur médicale et renforcer notre activité Point of Care
 - ▷ Théragnostic : devenir un partenaire de référence des sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques

Les leviers de croissance



- ▶ Croissance interne : nourrie par des efforts soutenus en R&D
- ▶ Puissance commerciale : optimisation et renforcement du réseau
- ▶ Croissance externe / accords :
 - ▷ Une équipe de business development mondiale, proche des cibles
 - ▷ Une capacité de mobilisation et de conclusion rapides
 - ▷ Un gisement d'opportunités parmi les sociétés non cotées



- ▶ Un marché attractif, en croissance régulière
- ▶ Une stratégie sans rupture qui anticipe les évolutions du marché
- ▶ Un acteur toujours plus international
- ▶ Une société recentrée sur ses lignes de forces
- ▶ De véritables gages de succès
 - ▷ Une expertise de plus de 40 ans dans le domaine infectieux
 - ▷ Une capacité d'innovation démontrée
 - ▷ Une forte implication des collaborateurs
 - ▷ Une équipe de direction internationale de grande qualité