

Bâle, le 7 février 2007

## Roche obtient un excellent résultat en 2006

Croissance nettement supérieure à celle du marché – Progression du bénéfice par titre\* significativement supérieure à la progression des ventes – Proposition d'un dividende en nette augmentation, de 36%

### Groupe Roche

- Le groupe Roche accroît ses ventes de 17%, à 42,0 milliards de francs – Croissance record de plus de 6,5 milliards de francs
- La marge d'exploitation augmente de 2,0 points, à 27,9%
- Le bénéfice consolidé progresse de 34%, à 9,2 milliards de francs, grâce à un très bon résultat opérationnel et à une nette augmentation du résultat financier net
- Vingtième augmentation consécutive du dividende, de 36% à 3,40 francs par action et bon de jouissance

### Pharma

- Avec une croissance de 21%, Pharma progresse plus de trois fois plus rapidement que le marché mondial
- Nouvelle consolidation de la position de leader dans le domaine des anticancéreux
- La marge d'exploitation augmente de 4,1 points, à 31,7%
- Homologations d'Avastin dans le traitement du cancer du poumon, d'Herceptin lors de cancer du sein au stade précoce et de MabThera/Rituxan contre la polyarthrite rhumatoïde
- Dépôt du dossier d'homologation de Mircera dans le traitement de l'anémie rénale
- Importantes étapes franchies dans le domaine du développement: 13 nouvelles demandes d'enregistrement ont été adressées aux autorités et 14 homologations ont été obtenues

### Diagnostics

- Augmentation des ventes de 5% - consolidation du leadership au plan mondial
- Les investissements dans le lancement de nouveaux produits, des minoration de valeurs d'actifs immatériels ainsi qu'une baisse des recettes de licences chez Molecular Diagnostics ont entraîné, comme prévu, une baisse du bénéfice d'exploitation
- Lancement mondial de la nouvelle ligne de produits Accu-Chek

### Perspectives pour 2007

- Croissance des ventes à deux chiffres pour le groupe Roche et Pharma
- Progression des ventes supérieure à celle du marché dans les deux divisions
- Objectif d'une progression du bénéfice par titre\* de l'ordre de la progression des ventes

Taux de croissance en monnaies locales

Bénéfice consolidé et marges d'exploitation hors éléments exceptionnels

\* Core EPS (earnings per share); croissance du bénéfice par titre rapporté aux activités de base

Franz B. Humer, Président du Conseil d'administration et CEO de Roche, commente comme suit les résultats de 2006: "En 2006, Roche a poursuivi sur sa lancée en enregistrant une évolution très positive de ses affaires et en obtenant à nouveau un excellent résultat. Les ventes du groupe Roche ont augmenté de 17% en monnaies locales, pour atteindre le niveau record de 42 milliards de francs. Cela correspond à une croissance propre de 6,5 milliards de francs. Roche a également de nouveau nettement amélioré la rentabilité opérationnelle, et le bénéfice consolidé a globalement augmenté d'un tiers, à 9,2 milliards de francs. Il s'agit du bénéfice le plus élevé jamais réalisé par Roche. La division Pharma, dont les ventes ont progressé plus de trois fois plus rapidement que le marché, a notablement contribué à ce succès. Dans un environnement où la concurrence se fait de plus en plus âpre, Roche Diagnostics a confirmé sa position de leader du marché grâce à de nombreux lancements et à la croissance continue de toutes les unités d'affaires. Grâce à notre large portefeuille de produits innovants et à notre pipeline R&D très prometteur, nous sommes des mieux armés pour faire en sorte que notre croissance demeure nettement supérieure à celle du marché mondial dans les années à venir et pour créer de la valeur ajoutée dont bénéficieront à la fois les patients, les collaborateurs et les actionnaires."

## Groupe Roche

### Croissance organique exceptionnellement élevée

Chiffres clés	En millions de CHF		Variation en %		En % des ventes	
	2006	2005	En CHF	En monnaies locales	2006	2005
Ventes	42 041	35 511	+18	+17	100,0	100,0
Recherche et développement	6589	5672	+16	+16	15,7	16,0
Bénéfice d'exploitation hors éléments exceptionnels	11 730	9189	+28	+27	27,9	25,9
Bénéfice consolidé	9171	6866	+34		21,8	19,3

	2006	2005	Variation en %
Part de fonds propres (en %)	62,9	58,0	
Bénéfice par titre (en CHF) rapporté aux activités de base	9,86	7,84	+26
Dividende par titre* (en CHF)	3,40	2,50	+36
Nombre de collaborateurs (à la fin de l'année)	74 372	69 795	+7

\* Proposition du Conseil d'administration

En 2006, le groupe Roche a de nouveau obtenu un excellent résultat opérationnel et financier. Le chiffre d'affaires consolidé affiche une nette augmentation, de 17% en monnaies locales (18% en francs), à 42,0 milliards de francs. L'augmentation du chiffre d'affaires consolidé, de 6,5 milliards de francs, est exclusivement à mettre au compte de la croissance organique. Les ventes de la division Pharma, en

particulier, ont connu une évolution toujours aussi dynamique. Avec une augmentation de 21% en monnaies locales (22% en francs), elles ont progressé plus de trois fois plus rapidement que le marché mondial, ce qui doit être attribué en premier lieu à la forte demande d'Herceptin, d'Avastin et de MabThera/Rituxan (anticancéreux), de Tamiflu (antigrippal) ainsi que de Bonviva/Boniva, médicament contre l'ostéoporose. Roche a pu ainsi consolider sa position de leader du marché en oncologie, médecine de transplantation et virologie. Dans la division Diagnostics, l'unité d'affaires Centralized Diagnostics a principalement contribué à la croissance des ventes, de 5% en monnaies locales (6% en francs), à 8,7 milliards de francs. La progression du chiffre d'affaires de Roche Diagnostics s'est accélérée au fil de l'année et s'est finalement avérée légèrement supérieure à celle du marché.

### **Nette augmentation de la marge d'exploitation**

En 2006, la hausse des ventes, toujours aussi forte, a retenti de manière très positive sur la rentabilité du groupe Roche. Le bénéfice d'exploitation du groupe (hors éléments exceptionnels) s'est accru de 27% en monnaies locales, à 11,7 milliards de francs. La marge d'exploitation correspondante a augmenté de 2,0 points, à 27,9%, car la hausse des ventes a une nouvelle fois fait plus que compenser les investissements plus importants dans des projets de développement très prometteurs ainsi que dans le lancement de nouveaux produits. La meilleure rentabilité est essentiellement à mettre au compte de la nette augmentation du bénéfice d'exploitation de la division Pharma. Ce dernier s'est en effet accru, hors éléments exceptionnels, de 40% en monnaies locales, à 10,5 milliards de francs. De ce fait, la marge d'exploitation de la division Pharma affiche une nouvelle hausse de 4,1 points, à 31,7%. En revanche, après avoir affiché un niveau élevé les années précédentes, le bénéfice d'exploitation de la division Diagnostics a diminué de 21% en monnaies locales, à 1,4 milliard de francs. Cela s'est traduit par un recul de 5,2 points de la marge d'exploitation, à 16,3%. Ce recul doit être principalement imputé aux investissements consentis dans le lancement de nouveaux produits, à des minoration de valeurs d'actifs immatériels ainsi qu'à une baisse des recettes de licences.

### **Bénéfice record – niveau élevé de la part de fonds propres**

D'autres chiffres confirment le brillant résultat du groupe: l'EBITDA a augmenté de 2,9 milliards de francs et s'inscrit désormais à 14,4 milliards de francs. Le produit financier net a enregistré une hausse considérable en passant de 328 millions de francs l'année précédente à 855 millions de francs. Le taux d'imposition effectif du groupe s'est établi à 27,3% (contre 24,9% en 2005). Le bénéfice consolidé a augmenté de 34%, soit de 2,3 milliards de francs, à 9,2 milliards de francs. Rapportée aux ventes, la marge bénéficiaire du groupe a augmenté de 2,5 points, à 21,8%. La part du bénéfice consolidé revenant aux détenteurs de titres Roche est supérieure de 33% à celle de l'année 2005. Le bénéfice par titre (actions et bons de jouissance) rapporté aux activités de base a ainsi augmenté de 26%. Il en résulte une nouvelle amélioration du bilan: la part de fonds propres est désormais de 63%. 83% de l'actif total sont financés à

long terme.

### Perspectives

Sauf événements exceptionnels, Roche s'attend pour 2007 à une évolution toujours aussi positive des affaires. Pour la division Pharma et le groupe dans son ensemble, Roche mise de nouveau sur une croissance des ventes à deux chiffres en monnaies locales. Tant pour Pharma que pour Diagnostics, Roche s'attend de nouveau à une augmentation des ventes supérieure à celle du marché en monnaies locales. Roche s'est fixé pour objectif une progression du bénéfice par titre (actions et bons de jouissance) de l'ordre de la progression des ventes, et ce malgré d'importants investissements dans les secteurs de la recherche, du développement, de la production et de la distribution.

### Vingtième augmentation consécutive du dividende

Compte tenu de l'excellent résultat obtenu, le Conseil d'administration propose que soit versé aux actionnaires un dividende de 3,40 francs par action et bon de jouissance, soit une augmentation de 36% par rapport à l'année précédente; si cette proposition est acceptée, ce sera la vingtième augmentation consécutive du dividende. Ainsi, la somme affectée à la distribution du bénéfice augmente-t-elle, passant de 2,1 milliards l'année précédente à 2,9 milliards de francs.

## Division Pharma

### Progression plus de trois fois plus rapide que celle du marché

Chiffres clés	En millions de CHF	Variation en % en CHF	Variation en % en monnaies locales	En % des ventes
Ventes	33 294	+22	+21	100
Roche Pharma	20 666	+22	+20	62
Genentech	9125	+38	+37	27
Chugai	3503	-5	-1	11
EBITDA	12 168	+34	+34	36,5
Bénéfice d'exploitation hors éléments exceptionnels	10 545	+40	+40	31,7
Recherche et développement	5889	+18	+19	17,7

La division Pharma a enregistré en 2006 un nouveau résultat record. Pour l'ensemble de l'année 2006, les ventes ont progressé de 21% en monnaies locales et de 22% en francs (21% en dollars US), à 33,3 milliards de francs, ce qui représente 6 milliards de plus qu'en 2005; cette progression s'avère ainsi plus de trois fois supérieure au taux de croissance du marché mondial. Ainsi, chaque trimestre depuis maintenant quatre ans, la croissance de Roche a dépassé celle du marché mondial. La croissance des ventes au niveau régional s'est elle aussi située largement au-dessus de la moyenne du marché: les ventes

ont augmenté de 27% en Amérique du Nord (8% pour le marché) et de 22% en Europe (5% pour le marché). Au Japon, un léger recul des ventes, de -1%, a été enregistré, comme pour l'ensemble du marché; ce tassement est dû principalement à des baisses de prix décrétées par les autorités ainsi qu'à des modifications des modalités de remboursement. Les principaux moteurs de croissance ont été les produits leaders de la gamme oncologique de la division, l'antigrippal Tamiflu, le médicament oculaire Lucentis de Genentech ainsi que Bonviva/Boniva pour le traitement de l'ostéoporose.

Le bénéfice d'exploitation - hors éléments exceptionnels - de la division a progressé de 40%, à 10,5 milliards de francs. Compte tenu de la forte croissance des ventes et de nouvelles augmentations de la productivité, notamment au niveau de la production, la marge d'exploitation s'est également améliorée de 4,1 points, à 31,7%. Ainsi les investissements nettement plus élevés consentis dans les secteurs du marketing et de la distribution ainsi que dans la recherche et le développement ont-ils été plus que compensés. L'EBITDA s'est inscrit à 12,2 milliards de francs, ce qui représente 36,5% des ventes, contre 33,3% l'année précédente.

#### **Oncologie: un portefeuille encore plus étoffé**

Les ventes de produits du portefeuille oncologique de Roche ont augmenté de 37% en 2006; elles représentent désormais 46% de l'ensemble des ventes de la division Pharma. MabThera/Rituxan (rituximab), destiné au traitement du lymphome non hodgkinien (LNH), affiche une forte augmentation de ses ventes sur l'ensemble de l'année 2006. Cette progression a été favorisée par l'utilisation croissante du médicament dans le traitement de première ligne du LNH tant indolent (de moindre malignité) qu'agressif, en particulier en Europe ainsi que dans des marchés émergents tels que la Russie et l'Amérique latine. Le nombre de patients traités par Rituxan aux Etats-Unis s'est maintenu à un niveau élevé pendant toute l'année. En juillet, Roche a reçu des autorités de l'Union européenne l'homologation de MabThera dans le traitement d'entretien du LNH folliculaire - forme la plus fréquente de LNH indolent - récidivant ou rebelle à la thérapeutique. Aux Etats-Unis, Genentech a obtenu l'homologation de Rituxan dans trois nouvelles indications, dont le traitement de première ligne du lymphome folliculaire.

Herceptin (trastuzumab) est un traitement ciblé utilisé contre une forme particulièrement agressive de cancer du sein (HER2-positif), qui représente 20-30% de tous les cancers touchant cet organe. En 2006, les ventes mondiales d'Herceptin ont pratiquement doublé. Cette progression est due non seulement à l'attitude positive des médecins vis-à-vis du médicament, mais aussi et surtout à la prise en charge, dans l'Union européenne, aux Etats-Unis ainsi que dans d'autres marchés clés, de son utilisation élargie au traitement du cancer du sein au stade précoce après exérèse chirurgicale de la tumeur. Ces homologations se fondent sur les résultats d'études cliniques montrant qu'Herceptin utilisé dans de telles

conditions peut réduire le risque de réapparition de la tumeur de près de 50% et le risque de mortalité de près d'un tiers. En octobre, Roche a déposé auprès des autorités de l'UE une demande d'homologation d'Herceptin utilisé en association avec un traitement hormonal contre le cancer du sein évolué, tant HR-positif (HR = récepteur hormonal) que HER2-positif. En novembre, Chugai a adressé aux autorités réglementaires japonaises (MHLW) une demande d'extension de l'actuelle homologation d'Herceptin au cancer du sein HER2-positif opérable au stade précoce.

Avastin (bévacizumab) est le premier médicament antiangiogénique - c'est-à-dire inhibant de manière ciblée la formation de nouveaux vaisseaux dans la tumeur - à avoir témoigné d'un bénéfice avéré en termes de prolongation de la survie dans quatre types fréquents de cancer: le cancer colo-rectal métastatique, les cancers du sein et du poumon ainsi que le cancer du rein au stade évolué. Grâce à son mécanisme d'action, Avastin empêche que parvienne à la tumeur le sang dont celle-ci a besoin pour croître et se propager dans l'organisme. Ce médicament est désormais disponible sur la plupart des marchés mondiaux pour le traitement de première ligne du cancer colo-rectal (CCR) au stade évolué (métastatique). En 2006, les chiffres d'affaires du médicament ont affiché de fortes hausses et la pénétration croissante du produit sur le marché en laisse entrevoir de nouvelles. Roche prépare pour le premier semestre 2007 un dossier demandant aux autorités de l'UE l'élargissement du champ d'application d'Avastin au traitement du CCR métastatique en association avec des agents chimiothérapeutiques tels que Xeloda ou l'oxaliplatine. Cette demande sera étayée par les données de la plus grande étude clinique menée jusqu'à présent avec le produit dans le traitement de première ligne du CCR métastatique. Elles montrent que le traitement combiné par Avastin et une chimiothérapie (FOLFOX-4 ou XELOX) entraîne une prolongation significative de la survie sans progression de la tumeur (par rapport à la chimiothérapie utilisée seule). En avril, Chugai a déposé la première demande d'homologation japonaise d'Avastin, dans le traitement du cancer colo-rectal évolué ou récidivant. Cette demande anticipée est intervenue dans le cadre d'une initiative spéciale des autorités sanitaires visant à faciliter aux patients japonais l'accès à des médicaments innovants déjà homologués aux Etats-Unis ou dans l'Union européenne. Les autorités ont garanti à Chugai que cette demande bénéficierait d'une procédure d'examen prioritaire. En octobre, Avastin a reçu de la US Food and Drug Administration (FDA), après examen prioritaire, son homologation dans le traitement du cancer du poumon non à petites cellules (NSCLC), forme la plus fréquente de cancer bronchique. En août, une demande d'homologation dans la même indication a été adressée à l'Agence européenne pour l'évaluation des médicaments (EMA), instance compétente au sein de l'UE. En outre, Roche a demandé en juillet aux autorités de l'UE que le produit soit agréé dans le traitement du cancer du sein évolué. En septembre, la FDA a exigé une évaluation supplémentaire des données concernant l'homologation d'Avastin dans le traitement du cancer du sein métastatique aux Etats-Unis. Genentech fournira les données souhaitées d'ici au milieu de l'année 2007. L'évaluation intermédiaire, publiée en décembre, d'une vaste étude de

phase III (AVOREN) a montré qu'Avastin est également efficace contre une quatrième sorte de tumeur, à savoir l'adénocarcinome rénal évolué, lors duquel il prolonge significativement la survie sans progression de la maladie en traitement de première ligne. Compte tenu de ces résultats, une demande d'extension du champ d'application d'Avastin à cette indication devrait être déposée en 2007 dans l'Union européenne.

Xeloda (capécitabine), autre anticancéreux, a également connu une forte progression de ses ventes, principalement en raison de son utilisation croissante à titre de traitement adjuvant du cancer du côlon aux Etats-Unis et en Europe. Ce médicament efficace, pris sous forme de comprimés et également homologué dans le traitement du cancer du sein ainsi que du cancer colo-rectal métastatiques, simplifie les modalités thérapeutiques et réduit les coûts, étant donné que les patients doivent se rendre moins souvent à l'hôpital. Au premier semestre 2007, il est prévu d'adresser dans le monde entier, à l'exception du Japon, des demandes d'homologation d'un traitement combiné par Xeloda, l'oxaliplatine et Avastin lors de cancer colo-rectal métastatique. Ces demandes seront étayées par les résultats de deux études de phase III achevées en 2006. En juillet, Roche a demandé aux autorités de l'UE l'homologation de Xeloda en association avec le cisplatine dans le traitement du cancer de l'estomac. Cette demande se fonde sur les résultats d'une étude comparative de phase III qui a analysé l'efficacité et l'innocuité de cette association par rapport à celles du traitement standard actuel.

Deux ans après son lancement sur le marché en 2004, Tarceva (erlotinib) continue d'enregistrer de forts taux de croissance, tant au niveau de ses ventes que de son utilisation. Ce médicament d'action ciblée, entraînant un bénéfice avéré en termes de survie lors de cancer du poumon évolué non à petites cellules et de cancer du pancréas, est désormais homologué dans plus de 75 pays dans le traitement de deuxième et de troisième ligne du NSCLC. En avril, Chugai a demandé au Japon l'homologation de Tarceva dans le traitement du NSCLC et a reçu des autorités sanitaires l'assurance d'une procédure d'évaluation prioritaire. Tarceva est également de plus en plus utilisé contre le cancer du pancréas; aux Etats-Unis, il est devenu leader du marché dans cette indication. Après nouvel examen des données visant à étayer la demande d'homologation européenne de Tarceva lors de cancer du pancréas métastatique, cette indication a été également approuvée par les autorités sanitaires de l'UE en janvier 2007.

#### **Anémie – croissance de NeoRecormon dans ses deux indications**

Malgré une pression constante sur les prix, NeoRecormon (époétine bêta) a affiché une croissance de 6%, à 1,5 milliard de francs. Dans les régions où il est commercialisé, ce médicament continue d'occuper une place de premier plan dans le traitement de l'anémie due au cancer et demeure leader du marché dans le traitement de l'anémie rénale, c'est-à-dire due à une néphropathie chronique. Comme l'année précédente, la progression des ventes dans le segment de l'anémie due au cancer doit être attribuée aux

changements de traitement s'effectuant régulièrement au profit de la seringue prête à l'emploi destinée à l'administration monohebdomadaire, très pratique. En janvier 2007, l'autorité sanitaire de l'UE a approuvé la demande d'extension de l'homologation du médicament à l'utilisation de la forme monohebdomadaire chez les patients souffrant de tumeurs solides. Au Japon, les ventes d'Epogin (époétine bêta) ont subi un recul. Cette évolution est due à des baisses de prix décrétées par le gouvernement ainsi qu'à l'introduction d'un remboursement forfaitaire pour les produits à base d'époétine chez les patients dialysés, qui s'est traduit par un tassement général du marché de l'anémie. Globalement, les ventes combinées de NeoRecormon et d'Epogin ont accusé un léger fléchissement en 2006.

#### **Médecine de transplantation – préservation de la position de leader**

CellCept (mycophénolate mofétil) a encore affiché en 2006 une solide progression de son chiffre d'affaires. Cette évolution positive a bénéficié d'une demande particulièrement soutenue aux Etats-Unis. Grâce à des avantages avérés en matière de survie à long terme et à une faible toxicité, CellCept a conservé sa place de leader dans sa classe de substances et s'affirme toujours comme la pierre angulaire du traitement des transplantés par des immunosuppresseurs.

#### **Virologie – Tamiflu voit ses ventes s'envoler**

Les ventes combinées de Valcyte (valganciclovir) et de Cymevene (ganciclovir) ont témoigné, en 2006 également, d'une forte croissance, étant donné que les médecins admettent de plus en plus la nécessité de prévenir et de traiter, chez les transplantés, l'infection à cytomégalovirus, qui est de nature à compromettre le pronostic vital. En outre, le produit bénéficie de son utilisation croissante dans le traitement de l'infection à cytomégalovirus chez les patients infectés par le VIH ou souffrant du sida.

En 2006, Tamiflu (oseltamivir), un antigrippal, a poursuivi sa forte croissance au niveau mondial. Celle-ci a bénéficié en majeure partie de la constitution de stocks par les gouvernements soucieux de protéger leurs populations d'une éventuelle pandémie. Depuis 2004, plus de 75 pays ont déjà commandé Tamiflu pour la constitution de tels stocks, dont certains sont destinés à couvrir les besoins de 25 à 50% de la population. Grâce à un réseau lui permettant d'associer ses propres moyens de production à ceux d'autres entreprises, Roche dispose actuellement de capacités dépassant l'ensemble des commandes déjà passées par les gouvernements.

Les travaux de recherche sur l'utilisation la plus efficace de Tamiflu contre le virus H5N1 se poursuivent, tant chez Roche qu'en collaboration avec des experts indépendants, l'Organisation mondiale de la santé et d'autres institutions. L'homologation du produit dans l'UE pour la prévention de la grippe chez l'enfant de un à douze ans permet désormais de prescrire Tamiflu à tous les patients dès l'âge d'un an à

titre prophylactique ou thérapeutique.

En dépit d'une contraction générale du marché aux Etats-Unis et d'un traitement combiné concurrent au Japon, les ventes de Pegasys (peginterféron alfa-2a) pour le traitement des hépatites B et C ont continué d'augmenter en 2006. Le produit demeure leader du marché dans le traitement de l'hépatite chronique C par l'interféron pégylé (peginterféron). Dans l'ensemble, les ventes de Copegus (ribavirine) ont continué de régresser, principalement en raison de la concurrence exercée par les génériques aux Etats-Unis. En janvier 2007, Chugai a reçu au Japon l'homologation de Copegus dans le traitement de l'hépatite chronique C, en association avec Pegasys.

Les médicaments anti-VIH de Roche ont affiché une croissance continue pour l'ensemble de l'année 2006. Les ventes de Fuzeon (enfuvirtide) – qui bloque l'entrée du VIH dans la cellule immunitaire humaine – ont augmenté de 19% par rapport à l'année précédente. Les ventes combinées d'Invirase et de Fortovase (saquinavir) ont progressé de 28%, à 182 millions de francs. Cela est dû à l'accueil de plus en plus favorable réservé aux comprimés à 500 mg, introduits depuis peu et pratiques pour les patients.

#### **Polyarthrite rhumatoïde – lancement de MabThera/Rituxan dans cette indication**

MabThera/Rituxan est le premier médicament contre la polyarthrite rhumatoïde (PR) s'attaquant spécifiquement aux cellules B, lesquelles jouent un rôle clé dans cette maladie. Les premières homologations dans cette indication ont été octroyées par la FDA et l'EMEA pour une utilisation chez des patients souffrant de PR active ayant insuffisamment répondu à un traitement par des anti-TNF ou ne tolérant pas ces produits. L'introduction aux Etats-Unis, dans l'UE et dans d'autres marchés a d'ores et déjà commencé.

#### **Maladies des os et du métabolisme – le marché réserve un bon accueil à Bonviva/Boniva**

Bonviva/Boniva (acide ibandronique) est le premier et le seul bisphosphonate sous forme de comprimé mensuel homologué dans le traitement de l'ostéoporose postménopausique. Le lancement mondial du médicament progresse de manière satisfaisante, et a entraîné une nouvelle et forte augmentation des ventes. Aux Etats-Unis, 16% de toutes les nouvelles prescriptions de bisphosphonates concernent désormais Boniva. En septembre, de nouvelles données ont été publiées, qui attestent que les patientes prenant Boniva une seule fois par mois suivent leur traitement nettement plus longtemps que les femmes traitées par des bisphosphonates pour prise hebdomadaire, ce qui augmente leurs chances de bénéficier d'une efficacité durable. Respectivement en janvier et en mars, Bonviva/Boniva sous forme injectable a été homologué aux Etats-Unis et en Europe; son lancement sur ces marchés est en cours. Cette nouvelle forme galénique permet une administration une fois tous les trois mois seulement et est surtout destinée aux patientes ne tolérant pas un traitement par des bisphosphonates administrés sous forme de

comprimés ou ne pouvant avaler ces derniers.

Les ventes mondiales de Xenical (orlistat 120 mg), médicament de réduction pondérale, ont continuellement augmenté en 2006, malgré l'introduction d'un produit concurrent sur quelques marchés. La sensibilisation croissante aux facteurs de risque liés au surpoids et à l'obésité a favorisé cette hausse des ventes. Après avoir reçu en avril de la FDA une approbation sous condition (approvable letter), GlaxoSmithKline (GSK) négocie avec les autorités la commercialisation de l'orlistat 60 mg aux Etats-Unis en tant que médicament en vente libre destiné à favoriser la perte de poids. Sous réserve d'une autorisation définitive par la FDA, GSK envisage de commercialiser le produit au premier semestre 2007 sous le nom de marque "alli".

### **Recherche et développement – nouveau renforcement du pipeline R&D**

Au cours de l'exercice sous revue, la division Pharma a déposé 13 nouvelles demandes d'homologation et a reçu 14 autorisations de mise sur le marché. Début 2007, le pipeline R&D de la division comptait 101 projets cliniques, dont 48 nouvelles molécules et 53 indications supplémentaires. 25 nouvelles substances se trouvent actuellement en phase I et 18 en phase II d'expérimentation, cinq se trouvant en phase III ou ayant déjà fait l'objet d'un dépôt de dossier en vue de leur homologation. Le nombre total de projets figurant dans le pipeline (nouvelles molécules et indications supplémentaires) et se trouvant à un stade de développement très avancé est passé de 41 à 47 en 2006. Chez Roche Pharma, 110 projets intéressant six domaines thérapeutiques en sont actuellement au stade de la recherche préclinique, tandis que 90 projets intéressant huit domaines sont en cours de développement clinique, dont 20 en phase 0 (phase de transition entre développement préclinique et clinique). En 2006, 15 projets ont été arrêtés et sont désormais poursuivis par le partenaire initialement associé. Huit d'entre eux sont en phase I, six en phase II et un en phase III.

Mircera, premier activateur permanent du récepteur impliqué dans la formation des globules rouges, est un médicament d'un nouveau type destiné au traitement de l'anémie, qui se distingue des produits classiques sur le plan tant fonctionnel que structurel. Les résultats de six grandes études de phase III portant sur l'administration de Mircera lors d'anémie rénale, auxquelles ont participé plus de 2400 patients atteints de maladies chroniques des reins, ont été présentés lors d'importants congrès médicaux organisés en 2006. Ces données montrent que des patients dialysés peuvent passer directement et avec succès de médicaments devant être administrés jusqu'à trois fois par semaine à un traitement d'entretien par Mircera administré à raison d'une seule dose par mois; c'est la première fois qu'une telle conversion a été couronnée de succès. De plus, deux études ont démontré pour la première fois que Mircera peut être administré d'emblée deux fois par mois seulement au titre de la correction d'une anémie à des patients souffrant de néphropathie chronique. Le développement clinique de Mircera dans le traitement

de l'anémie chez les cancéreux après chimiothérapie a atteint la phase II et se poursuit conformément aux prévisions.

En avril, Roche a demandé pour la première fois, dans l'UE et aux Etats-Unis, l'homologation de Mircera, dans le traitement de l'anémie chez des patients souffrant de néphropathie chronique. Ces demandes concernent l'utilisation du médicament tant chez des dialysés que chez des non-dialysés. En décembre, la FDA a accepté des données complémentaires transmises par Roche en vue d'étayer sa demande d'homologation et a prolongé de trois mois la période d'examen. Les débats relatifs à la procédure en violation de brevet intentée par Amgen aux Etats-Unis devraient avoir lieu en septembre 2007. Roche demeure convaincue que Mircera ne viole aucun des brevets d'Amgen sur l'érythropoïétine.

Dans l'un des programmes de phase III les plus complets que Roche ait jamais mené, l'entreprise étudie actuellement l'utilisation d'Actemra (tocilizumab) dans le traitement de la PR. Cinq études cliniques, portant sur plus de 4000 patients, sont en cours dans 41 pays. Le recrutement des patients s'est achevé en décembre. En avril 2006, Chugai a adressé au Japon une demande d'homologation d'Actemra pour le traitement de la PR chez l'adulte ainsi que pour celui de l'arthrite chronique juvénile à début systémique. Cette demande repose entre autres sur des résultats de phase III attestant que la monothérapie par Actemra entraîne une nette régression des symptômes de la PR et ralentit la progression de l'atteinte articulaire. Pour 2007, Roche prévoit de déposer des demandes d'homologation d'Actemra dans le traitement de la PR aux Etats-Unis et dans l'UE.

L'ocrélizumab est un anticorps monoclonal humanisé anti-CD20, développé par Roche et Genentech pour traiter la PR modérée à sévère. Tout comme MabThera/Rituxan, l'ocrélizumab s'attaque aux cellules B. En tant qu'anticorps totalement humanisé, ce médicament pourrait être encore mieux toléré. Des données très prometteuses d'études de phase I/II ont été présentées en novembre à la conférence de l'American College of Rheumatology. Elles montrent que l'ocrélizumab s'est avéré bien toléré et cliniquement actif à toutes les posologies testées. Un vaste programme de développement clinique de phase III devrait commencer début 2007.

La molécule R1658, acquise sous licence auprès de Japan Tobacco, est un inhibiteur de la protéine de transfert des esters de cholestérol (CETP); dotée d'un mécanisme d'action unique, elle vise à accroître la concentration de HDL cholestérol, autrement dit de «bon» cholestérol, dans le sang (une carence en HDL cholestérol augmente le risque de maladie cardiovasculaire). Les données disponibles jusqu'à présent montrent que la substance présente un profil d'innocuité favorable et qu'elle exerce l'effet souhaité sur le HDL cholestérol et d'autres lipides sanguins. Les études de phase II vont s'achever prochainement. Leurs résultats décideront de la mise en route de la phase III en 2007. Utilisé en monothérapie ou en association avec des statines, le R1658 n'a pas entraîné de modifications

cardiovasculaires indésirables ni d'augmentation de la pression artérielle; chez le modèle animal, le R1658 n'a pas influé sur les paramètres cardiovasculaires. Ces observations contrastent avec celles concernant un projet de développement portant sur la même classe de produits, auquel un concurrent a mis fin récemment.

## Division Diagnostics

Toutes les unités d'affaires contribuent à la croissance du chiffre d'affaires

Chiffres clés	En millions de CHF	Variation en % en CHF	Variation en % en monnaies locales	En % des ventes
Ventes	8747	+6	+5	100
- Diabetes Care	3019	+5	+3	35
- Centralized Diagnostics	3100	+7	+5	35
- Molecular Diagnostics	1211	+3	+3	14
- Near Patient Testing	785	+8	+7	9
- Applied Science	632	+12	+12	7
EBITDA	2500	-4	-5	28,6
Bénéfice d'exploitation hors éléments exceptionnels	1422	-20	-21	16,3
Recherche et développement	700	0	-1	8,0

Avec une part de marché de 19%, Roche Diagnostics a confirmé en 2006 sa position de leader dans un contexte où la concurrence se fait de plus en plus vive. Le chiffre d'affaires annuel a augmenté de 5% en monnaies locales (6% en francs, 5% en dollars US) pour se situer légèrement au-dessus de la moyenne du marché, notamment grâce au lancement de nouveaux produits. Les principaux moteurs de croissance ont été les unités d'affaires Centralized Diagnostics, Near Patient Testing et Applied Science.

Le bénéfice d'exploitation de la division (hors éléments exceptionnels) a baissé de 21% à 1,4 milliard de francs, d'où une marge en recul de 5,2 points. Cette évolution doit être principalement imputée à une intensification des investissements consentis dans le lancement de nouveaux produits, à des minorations de valeurs d'actifs immatériels ainsi qu'à une baisse des recettes de licences. Les minorations concernent en premier lieu les valeurs d'actifs immatériels comptabilisées après la reprise de Disetronic en 2003. La baisse des recettes de licences résulte de l'arrivée à échéance, dans de nombreux pays hormis les Etats-Unis, de brevets fondamentaux concernant l'amplification en chaîne par polymérase (technologie PCR). L'EBITDA s'est inscrit à 2,5 milliards de francs, ce qui représente 28,6% des ventes, contre 31,7% l'année précédente; ce résultat dépasse de loin la moyenne de l'industrie.

En 2006, Roche Diagnostics a investi 700 millions de francs suisses (8% de son chiffre d'affaires) dans la

recherche et le développement. Les secteurs principalement concernés ont été Molecular Diagnostics, l'immunochimie et Diabetes Care.

#### **Diabetes Care – lancement réussi des nouveaux produits Accu-Chek**

L'unité d'affaires est restée leader du marché en 2006. Après une croissance de 1% au premier semestre, le chiffre d'affaires a augmenté de 5% au troisième trimestre et de 6% au quatrième. Pour l'ensemble de l'année, le chiffre d'affaires est supérieur de 3% à celui de l'année précédente. Avec les nouveaux produits de la ligne Accu-Chek, il devient encore plus simple pour l'utilisateur de maîtriser son diabète. Ces produits se composent non seulement de la pompe à insuline Accu-Chek Spirit, mais aussi des lecteurs de glycémie Accu-Chek Aviva et Accu-Chek Go, ainsi que du système Accu-Chek Compact Plus qui combine mesure de la glycémie, bandelettes de test intégrées et autopiqueur. Autre nouveauté, Accu-Chek Multiclix est un autopiqueur unique en son genre, doté d'une cartouche à lancettes rétractables permettant un prélèvement sanguin plus sûr, indolore et offrant un meilleur confort. L'introduction de ces produits sur le marché a connu un réel succès, entraînant une hausse supplémentaire des ventes et contribuant à compenser le recul du chiffre d'affaires d'Accu-Chek Advantage, l'un des produits de Diabetes Care les plus performants pendant près d'une décennie. Le lancement de ces nouveaux systèmes de mesure s'est achevé au milieu de 2006 avec la mise sur le marché d'Accu-Chek Compact Plus en Amérique du Nord et d'Accu-Chek Aviva au Japon. Tous les nouveaux produits Accu-Chek sont désormais disponibles à l'échelon mondial.

Après la levée, en octobre, de l'alerte à l'importation de pompes à insuline Accu-Chek aux Etats-Unis, les clients résidant dans ce pays ont maintenant accès à l'ensemble de la gamme de produits Roche contre le diabète. Au cours de ses trois premiers mois de livraison, Accu-Chek Spirit a bénéficié d'un accueil très favorable de la part des clients et est désormais disponible dans plus de 30 pays. Le segment de l'administration d'insuline à l'aide de systèmes de perfusion a enregistré une croissance à deux chiffres.

#### **Centralized Diagnostics – la famille cobas 6000 est désormais présente sur le marché**

L'unité d'affaires affiche pour 2006 une croissance des ventes de 5%, supérieure à la moyenne du marché, et a conservé, dans sa branche, sa position de leader avec une part de marché d'environ 13%. Le lancement des systèmes d'analyse de la famille cobas 6000 pour laboratoires d'activité moyenne ainsi que l'introduction sur le marché européen du cobas c 111 destiné aux clients traitant un faible nombre d'échantillons sont des étapes importantes dans la stratégie fondamentale de l'unité d'affaires, qui tend à simplifier et à rendre plus efficiente l'exécution des tests de chimie clinique et d'immunochimie. Fin 2006, la demande d'homologation du système cobas c 111 aux Etats-Unis a été adressée à la FDA. Les plateformes cobas 6000 sont des systèmes intégrés entièrement automatiques, couvrant plus de 95% des tests généralement effectués en routine dans les laboratoires de taille moyenne. Grâce à leur conception

offrant flexibilité et modularité, ces systèmes peuvent être adaptés sur place aux exigences croissantes des clients et de nouveaux modules peuvent à tout moment compléter l'ensemble en fonction des nouveaux besoins. Dans le segment des tests immunochimiques, les ventes ont enregistré une hausse de 13%, à nouveau nettement supérieure à la croissance du marché, grâce notamment aux tests cardiaques Elecsys proBNP et Elecsys Troponin T. Le chiffre d'affaires du marqueur NT-proBNP a progressé de 28%, aidé en cela par l'homologation aux Etats-Unis de son utilisation pour la détermination du risque d'une complication cardiaque chez des patients présentant une maladie coronarienne stable.

### **Molecular Diagnostics – l'automatisation dans la ligne de mire**

Avec une part de marché d'environ 38%, l'unité d'affaires Molecular Diagnostics a conservé sa position de leader; sur l'ensemble de l'année, les ventes ont augmenté de 3%. Le segment Virologie, qui génère le plus gros chiffre d'affaires de Molecular Diagnostics, a vu ses ventes croître de 5%, ce qui correspond à la progression du marché dans ce segment. Une intensification des activités de marketing pour la plateforme intégrée Cobas AmpliPrep/Cobas TaqMan ainsi que sa gamme de tests pour la mesure de la charge virale chez les personnes infectées par le VIH, le virus de l'hépatite B (VHB) et le virus de l'hépatite C (VHC) a retenti positivement sur les ventes et a aidé l'unité d'affaires à défendre avec succès sa part de marché en Europe. Cobas AmpliPrep/Cobas TaqMan, plateforme entièrement automatique pour le traitement et l'analyse des échantillons, améliore la productivité en laboratoire et la sécurité des tests. Le recours au test VIH sur cette plateforme se trouve à un stade d'examen avancé par la FDA, tandis que la demande d'homologation concernant le test VHC devrait être adressée à la FDA début 2007. Grâce à la surveillance de la charge virale (viral load) dans des échantillons sanguins de patients, le médecin obtient des informations précieuses sur l'évolution de la maladie et l'efficacité du traitement mis en œuvre. En juin, Roche a commencé à lancer en Europe le nouveau système de screening sanguin modulaire cobas s 201, entièrement automatique, ainsi que le test cobas TaqScreen MPX. Le test cobas TaqScreen MPX – test polyvalent permettant de détecter simultanément le VIH, le VHC et le VHB dans les dons de sang – a obtenu le marquage CE (conformité européenne) en mars. Les produits cités sont à présent disponibles dans tous les pays européens. Roche prépare, pour 2007, la demande d'homologation de ce test polyvalent ainsi que celle d'un test distinct pour la détection du virus West Nile avec le système cobas 201 auprès de la FDA. Au cours de l'année sous revue, de nouveaux grands laboratoires américains ont proposé le test AmpliChip CYP450. Il s'agit d'un test reposant sur une puce à ADN, qui permet de détecter des variations génétiques pouvant influencer sur la façon dont des patients réagissent à des médicaments fréquemment prescrits. Roche prépare, pour le premier semestre 2007, la demande d'homologation de tests de détection et de détermination de variantes à faible, moyen et haut risque du papillomavirus humain (HPV) auprès de la FDA. Une infection durable par le HPV de génotypes spécifiques est considérée comme un facteur de risque de cancer de l'utérus.

### **Near Patient Testing – consolidation de la première place dans les domaines du contrôle de la coagulation et de la glycémie**

Cette unité d'affaires a consolidé sa position de leader du marché en 2006. Grâce à une tendance constante à une décentralisation des tests, le chiffre d'affaires annuel s'est accru de 7%. Les tout derniers appareils de mesure de la coagulation, à savoir CoaguChek XS pour l'autocontrôle par les patients et CoaguChek XS Plus pour le personnel médical, ont été livrés pour la première fois en Europe, respectivement en janvier et en octobre. Au troisième trimestre 2006, le système CoaguChek XS a été homologué par la FDA, son lancement sur l'ensemble du territoire des Etats-Unis étant prévu au premier trimestre 2007. Ce système permet aux patients sous traitement anticoagulant ainsi qu'à leurs médecins traitants d'obtenir immédiatement des valeurs précises avec une seule goutte de sang. Avec le bon départ de CoaguChek XS, le leadership de Roche dans le segment de la mesure de la coagulation s'est trouvé une nouvelle fois conforté. Near Patient Testing est également largement en tête du marché de la mesure de la glycémie en milieu hospitalier. Les systèmes Accu-Chek Inform et Accu-Chek Advantage/bandelettes Sensor sont les produits clés contribuant à la croissance de la part de marché de Roche dans ce segment.

### **Applied Science – le Genome Sequencer 20 permet à Roche d'accéder à un nouveau segment du marché**

Les ventes de cette unité ont augmenté de 12% en 2006, ce qui correspond à une croissance presque deux fois supérieure à celle du marché. Ont principalement contribué à cette progression le LightCycler 480 et le Genome Sequencer 20. Le LightCycler 480 est une plateforme très souple pour l'analyse de l'expression et de la mutation des gènes en configuration haut débit, qui repose sur la technologie PCR (réaction en chaîne par polymérase) dont Roche a assuré le développement jusqu'à sa commercialisation. Grâce au Genome Sequencer 20, système innovant commercialisé fin 2005, Roche a eu accès au marché attractif de la recherche sur le séquençage des gènes. Ce système peut séquencer de longs segments d'ADN et des génomes 60 fois plus rapidement que d'autres systèmes actuellement disponibles dans le commerce. Applied Science propose également des réactifs et des substrats pour l'industrie, qui constituent une partie importante de son chiffre d'affaires. Ces produits ont notablement contribué à la croissance de l'unité d'affaires en 2006.

### **A propos de Roche**

Roche, entreprise de santé dont le siège est à Bâle, Suisse, figure parmi les leaders mondiaux dans les secteurs pharmaceutique et diagnostique. Ses produits et services novateurs trouvent leur application dans le dépistage précoce, la prévention, le diagnostic et le traitement des maladies, et contribuent en tant que tels à améliorer la santé et la qualité de vie de l'individu. Fortement axée sur la recherche, Roche est l'un des leaders mondiaux sur le marché des produits pour diagnostic et le premier fournisseur de médicaments destinés aux domaines de la cancérologie et de la médecine de transplantation. Roche occupe également une position de premier plan en virologie. En 2006, le chiffre d'affaires de la division

Pharma s'est élevé à 33,3 milliards de francs, la division Diagnostics ayant quant à elle réalisé un chiffre d'affaires de 8,7 milliards de francs. Roche emploie quelque 75 000 personnes dans 150 pays. Elle entretient des liens de R&D et a conclu des alliances stratégiques avec de nombreux partenaires; elle détient notamment une participation majoritaire dans Genentech et Chugai. Pour de plus amples informations sur le groupe Roche, consulter son site internet ([www.roche.com](http://www.roche.com)).

Tous les noms de marque mentionnés dans le présent communiqué sont protégés par la loi.

### Informations complémentaires

- Communiqué de presse avec tous les tableaux: [www.roche.com/med-cor-2007-02-07](http://www.roche.com/med-cor-2007-02-07)
- Rapport de gestion 2006: [www.roche.com/fig\\_annualreport\\_2006](http://www.roche.com/fig_annualreport_2006)
- Présentations / Retransmission en direct de la conférence de presse (à partir de 10 h):  
[www.roche.com/med-cor-2007-02-07b](http://www.roche.com/med-cor-2007-02-07b)
- Images de la conférence de presse (à partir de 16 h): [www.roche.com/pages/downloads/photosel/070207/](http://www.roche.com/pages/downloads/photosel/070207/)
- Pipeline de Roche Pharma: [www.roche.com/inv\\_pipeline](http://www.roche.com/inv_pipeline)

### Prochaines échéances

- Assemblée générale: 5 mars
- Publication du chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2007: 17 avril (date provisoire)
- Publication du chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2007: 19 juillet (date provisoire)
- Bilan 2007 à neuf mois: 18 octobre (date provisoire)

### Bureau des médias pour le groupe

Téléphone: +41-61-688 8888 / e-mail: [basel.mediaoffice@roche.com](mailto:basel.mediaoffice@roche.com)

- Baschi Dürr
- Daniel Piller (responsable du bureau des médias pour le groupe)
- Katja Prowald (responsable de la communication scientifique)
- Martina Rupp

### Décharge de responsabilité: avertissement concernant les déclarations de nature prospective

Ce document contient certaines déclarations de nature prospective. Celles-ci peuvent être identifiées par des termes tels que «table sur», «attend», «anticipe», «escompte», «devrait», «cherche à», «estime»,

«futur» ou d'autres termes analogues, ainsi que par des commentaires sur, entre autres, la stratégie, des objectifs, des projets ou des intentions. Divers facteurs pourraient entraîner une divergence significative entre les résultats réels et ceux suggérés par les déclarations de nature prospective contenues dans le présent document. Ces facteurs incluent notamment: (1) mesures prises par des concurrents en matière de prix et de produits, (2) changements législatifs et réglementaires de même que conditions économiques, (3) retard dans le processus d'homologation ou de commercialisation, impossibilité d'obtenir l'approbation des autorités réglementaires ou de mettre des produits sur le marché; (4) fluctuation des taux de change et situation générale des marchés financiers; (5) incertitudes concernant la découverte, le développement ou la commercialisation de nouveaux produits ou de nouveaux champs d'application de produits existants, incluant, sans restriction, des résultats négatifs d'études cliniques ou de projets de recherche ainsi que des effets indésirables inattendus de produits en développement ou déjà commercialisés; (6) pression accrue exercée par les gouvernements en matière de prix; (7) interruptions de la production; (8) perte de protection ou impossibilité d'obtenir une protection adéquate en matière de propriété industrielle; (9) litiges; (10) perte de dirigeants clés ou d'autres collaborateurs; (11) publicité et couverture médiatique défavorables. La déclaration concernant la croissance du bénéfice par titre n'est pas une prévision de bénéfice; il ne doit pas en être déduit que cela signifie que le bénéfice ou le bénéfice par titre de Roche pour une quelconque période, présente ou future, sera obligatoirement égal ou supérieur au bénéfice ou au bénéfice par titre publié par Roche dans le passé.

1. Sales January to December 2006 and 2005

	2006	2005	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – December				
Pharmaceuticals Division	33,294	27,268	+22	+21
Roche Pharmaceuticals	20,666	16,955	+22	+20
Genentech	9,125	6,614	+38	+37
Chugai	3,503	3,699	-5	-1
Diagnostics Division	8,747	8,243	+6	+5
Roche Group	42,041	35,511	+18	+17

2. Quarterly local sales growth by Division in 2006

	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005	Q3 2006 vs. Q3 2005	Q4 2006 vs. Q4 2005
Pharmaceuticals Division	+19	+19	+25	+22
Roche Pharmaceuticals	+19	+15	+25	+20
Genentech	+40	+39	+33	+37
Chugai	-8	+1	+2	+2
Diagnostics Division	+3	+5	+6	+5
Roche Group	+15	+16	+20	+18

3. Quarterly sales by Division in 2006

CHF millions	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006	Q3 2006	Q4 2006
Pharmaceuticals Division	7,834	7,739	7,838	8,335	9,382
Roche Pharmaceuticals	4,786	4,821	4,849	5,251	5,745
Genentech	1,982	2,056	2,167	2,299	2,603
Chugai	1,066	862	822	785	1,034
Diagnostics Division	2,235	2,091	2,181	2,143	2,332
Roche Group	10,069	9,830	10,019	10,478	11,714

4. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales<sup>1</sup> and local growth<sup>2</sup> in YTD December 2006: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	4,839	15%	2,696	12%	194	1%	1,949	23%
Herceptin	3,927	81%	1,547	65%	156	30%	2,224	100%
Avastin	2,962	76%	2,188	54%	-	-	774	200%
Tamiflu	2,627	68%	912	130%	409	8%	1,306	67%
NeoRecormon/Epogin	2,227	-1%	-	-	683	-12%	1,544	6%
CellCept	1,842	7%	941	14%	32	17%	869	-1%
Pegasys	1,467	3%	447	-10%	62	-28%	958	14%
Xeloda	971	20%	383	21%	27	-6%	561	21%
Tarceva	813	108%	504	46%	-	-	309	586%
Xenical	693	7%	114	14%	-	-	579	6%
Xolair	537	31%	537	31%	-	-	-	-
Kytril	498	0%	195	-4%	139	6%	164	1%
Nutropin	494	3%	479	3%	-	-	15	8%
Bonviva/Boniva	488	462%	413	400%	-	-	75	1768%
Cymevene/Valcyte	488	22%	259	27%	-	-	229	18%
Lucentis	478	-	478	-	-	-	-	-
Pulmozyme	436	10%	250	7%	-	-	186	13%
Rocephin	416	-56%	25	-95%	59	1%	332	-13%
Neutrogen	379	9%	-	-	379	9%	-	-
Activase/TNKase	362	15%	315	14%	-	-	47	21%

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined <sup>2</sup> versus YTD December 2005

5. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth<sup>1</sup> in 2006

	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005	Q3 2006 vs. Q3 2005	Q4 2006 vs. Q4 2005
MabThera/Rituxan	16%	16%	13%	17%
Herceptin	107%	103%	72%	58%
Avastin	141%	102%	55%	49%
Tamiflu	37%	133%	141%	43%
NeoRecormon/Epogin	3%	0%	-4%	-1%
CellCept	15%	-1%	7%	7%
Pegasys	2%	3%	1%	6%
Xeloda	35%	21%	13%	16%
Tarceva	182%	119%	110%	71%
Xenical	16%	8%	-1%	6%
Xolair	39%	30%	34%	23%
Kytril	18%	-4%	0%	-10%
Nutropin	-3%	1%	5%	8%
Bonviva/Boniva	-	323%	929%	251%
Cymevene/Valcyte	21%	12%	26%	30%
Lucentis	-	-	-	-
Pulmozyme	14%	4%	8%	11%
Rocephin	-69%	-63%	-35%	-32%
Neutrogen	19%	12%	1%	7%
Activase/TNKase	19%	21%	9%	14%

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

6. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth<sup>1</sup> US in 2006

	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005	Q3 2006 vs. Q3 2005	Q4 2006 vs. Q4 2005
MabThera/Rituxan	7%	16%	9%	15%
Herceptin	123%	110%	40%	29%
Avastin	96%	72%	34%	36%
Tamiflu	414%	143%	229%	33%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
CellCept	32%	6%	9%	13%
Pegasys	-14%	-10%	-11%	-6%
Xeloda	40%	24%	11%	16%
Tarceva	95%	46%	37%	27%
Xenical	24%	15%	6%	11%
Xolair	39%	30%	34%	23%
Kytril	31%	-20%	5%	-26%
Nutropin	-3%	1%	5%	8%
Bonviva/Boniva	-	262%	818%	205%
Cymevene/Valcyte	15%	20%	32%	38%
Lucentis	-	-	-	-
Pulmozyme	12%	0%	7%	8%
Rocephin	-96%	-96%	-89%	-94%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	19%	19%	9%	11%

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

7. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan<sup>1</sup> in 2006

	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005	Q3 2006 vs. Q3 2005	Q4 2006 vs. Q4 2005
MabThera/Rituxan	3%	-1%	3%	1%
Herceptin	31%	30%	33%	26%
Avastin	-	-	-	-
Tamiflu	-33%	367%	6485%	36%
NeoRecormon/Epogin	-3%	-9%	-22%	-12%
CellCept	15%	20%	19%	14%
Pegasys	-11%	-24%	-34%	-37%
Xeloda	1%	-5%	-9%	-9%
Tarceva	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Kytril	6%	9%	4%	5%
Nutropin	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Rocephin	-11%	8%	2%	4%
Neutrogen	19%	12%	1%	7%
Activase/TNKase	-	-	-	-

<sup>1</sup> Chugai

8. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World<sup>1</sup> in 2006

	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005	Q3 2006 vs. Q3 2005	Q4 2006 vs. Q4 2005
MabThera/Rituxan	30%	20%	20%	22%
Herceptin	105%	107%	104%	87%
Avastin	654%	294%	162%	101%
Tamiflu	88%	124%	49%	52%
NeoRecormon/Epogin	6%	5%	6%	5%
CellCept	2%	-7%	4%	0%
Pegasys	12%	13%	11%	19%
Xeloda	34%	20%	16%	17%
Tarceva	-	2566%	867%	211%
Xenical	14%	7%	-3%	5%
Xolair	-	-	-	-
Kytril	13%	4%	-9%	-5%
Nutropin	12%	-4%	10%	14%
Bonviva/Boniva	-	-	-	885%
Cymevene/Valcyte	27%	5%	19%	21%
Lucentis	-	-	-	-
Pulmozyme	18%	10%	10%	16%
Rocephin	-24%	-9%	-8%	-10%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	14%	33%	7%	31%

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals

9. Top Pharmaceuticals Division quarterly product sales<sup>1</sup> in 2005 and 2006

CHF millions	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006	Q3 2006	Q4 2006
MabThera/Rituxan	1,153	1,146	1,202	1,177	1,314
Herceptin	704	861	952	1,009	1,105
Avastin	572	676	713	741	832
Tamiflu	699	601	360	669	997
NeoRecormon/Epogin	602	535	565	535	592
CellCept	464	454	437	466	485
Pegasys	373	350	374	350	393
Xeloda	228	238	234	239	260
Tarceva	141	172	195	211	235
Xenical	161	181	182	160	170
Xolair	123	124	133	135	145
Kytril	135	130	124	127	117
Nutropin	128	118	126	118	132
Bonviva/Boniva	51	75	92	142	179
Cymevene/Valcyte	109	110	113	126	139
Lucentis	-	-	13	192	273
Pulmozyme	107	109	103	108	116
Rocephin	161	110	106	96	104
Neutrogen	98	93	95	91	100
Activase/TNKase	87	88	90	89	95

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

10. Pharmaceuticals Division quarterly product sales<sup>1</sup> in US in 2005 and 2006

CHF millions	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006	Q3 2006	Q4 2006
MabThera/Rituxan	672	634	675	650	737
Herceptin	321	375	400	374	398
Avastin	462	516	527	539	606
Tamiflu	210	168	108	361	275
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
CellCept	244	221	215	241	264
Pegasys	137	103	115	107	122
Xeloda	99	92	90	90	111
Tarceva	108	120	129	123	132
Xenical	26	34	28	25	27
Xolair	123	124	133	135	145
Kytril	56	57	43	56	39
Nutropin	124	114	123	115	127
Bonviva/Boniva	48	69	78	122	144
Cymevene/Valcyte	57	55	59	68	77
Lucentis	-	-	13	192	273
Pulmozyme	63	64	58	62	66
Rocephin	48	9	8	6	2
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	77	78	78	78	81

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

11. Pharmaceuticals Division quarterly product sales<sup>1</sup> in Japan in 2005 and 2006

CHF millions	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006	Q3 2006	Q4 2006
MabThera/Rituxan	59	41	48	49	56
Herceptin	38	32	38	40	46
Avastin	-	-	-	-	-
Tamiflu	133	170	9	57	173
NeoRecormon/Epogin	232	160	182	147	194
CellCept	9	7	8	8	9
Pegasys	25	17	16	14	15
Xeloda	8	6	7	7	7
Tarceva	-	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Kytril	40	29	36	34	40
Nutropin	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Rocephin	17	13	16	13	17
Neutrogen	98	93	95	91	100
Activase/TNKase	-	-	-	-	-

<sup>1</sup> Chugai

12. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World<sup>1</sup> in 2005 and 2006

CHF millions	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006	Q3 2006	Q4 2006
MabThera/Rituxan	422	471	479	478	521
Herceptin	345	454	514	595	661
Avastin	110	160	186	202	226
Tamiflu	356	263	243	251	549
NeoRecormon/Epogin	370	375	383	388	398
CellCept	211	226	214	217	212
Pegasys	211	230	243	229	256
Xeloda	121	140	137	142	142
Tarceva	33	52	66	88	103
Xenical	135	147	154	135	143
Xolair	-	-	-	-	-
Kytril	39	44	45	37	38
Nutropin	4	4	3	3	5
Bonviva/Boniva	3	6	14	20	35
Cymevene/Valcyte	52	55	54	58	62
Lucentis	-	-	-	-	-
Pulmozyme	44	45	45	46	50
Rocephin	96	88	82	77	85
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	10	10	12	11	14

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals